

**CREDIT  
SUISSE**

LE MAGAZINE DU CREDIT SUISSE

JUILLET 2000

# BULLETIN | 3

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

**CREDIT SUISSE GROUP**  
UNE BANQUE REVISITE  
SON HISTOIRE


**FONDS INDICIELS**  
PEU DE RISQUES,  
BEAUCOUP DE TRANSPARENCE

**UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE**  
LA GRÈCE VEUT PRENDRE  
CONGÉ DE LA DRACHME

LENTEMENT MAIS SÛREMENT, ELLES ARRIVENT: LES

# FEMMES

E-COMMERCE:  
L'ELDORADO DANS  
LE CYBERSPACE



PROCÉDER DÈS LE MATIN À UNE ANALYSE DE LA SITUATION  
PERMET D'AGIR EFFICACEMENT TOUTE LA JOURNÉE.  
CREDIT SUISSE, PUBLICATIONS, ZÜRICH, 9 HEURES.

## FOCUS: FEMMES



## « Illusions », « miracles » et « innovations »

Tel un raz-de-marée, nouvelles technologies et actions d'envergure internationale viennent ébranler les habitudes du monde du travail et les certitudes culturelles des sociétés industrielles occidentales. Au point que la relation homme-femme, enlisée dans la tradition « idyllique » de dépendance et d'assistance forgée par l'ancienne bourgeoisie, semble être l'unique pôle de stabilité dans cet univers chaotique, générateur d'une multitude de nouvelles normes. Mais fossilisée par le temps, cette relation n'est plus guère source de sécurité ou de richesse. Le taux de divorce grimpe et les femmes sont souvent frappées d'ostracisme dans leur vie professionnelle.

Comment s'étonner alors qu'à l'instar de Suzanne Franks, économiste de Harvard, nos expertes s'insurgent contre un tel état de fait. Suzanne Franks écrivait dans un ouvrage paru en 1999, « Women, Men and the Future of Work » : « La famille symétrique où chacun fait sa part de travail et apporte sa pierre à l'édifice n'est qu'une vaste illusion. »

Helena Trachsel-Weibel, membre de la direction chez Swiss Re, incarne avec son mari ce modèle stigmatisé par Suzanne Franks comme illusoire. Sa vie n'est pas toujours facile, mais elle lui plaît. Autrement dit, « l'illusion » fonctionne parfaitement.

A en croire un proverbe d'Europe de l'Est, « Qui ne croit pas aux miracles, n'a pas les pieds sur terre ». Dans le monde du travail de l'an 2000, les miracles ont pris l'apparence d'innovations dont notre quotidien est devenu friand. Hommes et femmes ont donc le choix entre se réfugier dans le cocon familial ou oser sortir de leur paisible retraite et s'ouvrir au monde des « illusions », des « miracles » et des « innovations » les plus positives.

ROSMARIE GERBER, RÉDACTION BULLETIN



### Femmes au travail

Elles se vendent au-dessous de leur valeur et trébuchent sur des préjugés



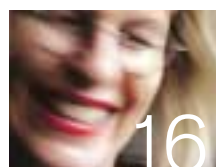
### Peter Lienhart, Credit Suisse

« Les employeurs peuvent seulement jeter des ponts »



### Cheryl Benard/Edit Schlaffer

« La femme trouve plus facile de s'en remettre à l'homme »



### Quatre portraits

Les femmes sont là : elles conjuguent vitalité et succès à un immense potentiel



### Femmes et finances

Comment assurer ses vieux jours grâce à un patrimoine rondlet



---

Qui fournit l'information aux plus grands  
courtiers mondiaux online ?



## FOCUS: FEMMES

- 6 **Femmes** | Elles travaillent plus et gagnent moins
- 9 **Stimulant** | Entretien avec Peter Lienhart
- 12 **Aux hommes d'avancer!** | Deux femmes auteurs à succès
- 16 **Du dancing au big business** | Quatre portraits
- 24 **La finance au féminin** | Investir pour assurer son autonomie

## ACTUEL

- 32 **L'histoire d'une banque** | D'Alfred Escher à l'an 2000
- 36 **Rainer E. Gut** | Un banquier pur sang s'en va
- 39 **Danger sur le Net** | SecurID protège des virus
- Avoir des ailes** | Les clients youtrade à bord de Qualifyer

## ECONOMIC RESEARCH

- 40 **Marché du travail** | Plus de femmes actives
- 43 **Nos prévisions conjoncturelles**
- 44 **Poste SA ou Chemins de fer SA** | L'Etat bat en retraite
- 47 **Nos prévisions pour les marchés financiers**
- 48 **Fonds indiciels** | Alignés sur le marché
- 50 **Euro** | Danois, Suédois et Anglais en proie au doute

## SERVICE

- 52 **Leasing** | La palette de services s'enrichit toujours

## E-BUSINESS

- 56 **Philipp Vorndran** | Un univers impitoyable
- 60 **Nouvelle économie** | La technologie avance à pas de géant
- 61 **@propos** | Les entreprises prisonnières de la Toile

## SPONSORING

- 62 **Live at Sunset** | Petit espace pour grandes stars
- 65 **Agenda**

## CARTE BLANCHE

- 66 **Pas de formule pour la performance** | Dominique Folletête



**Du Crédit Suisse au Credit Suisse Group:  
une rétrospective sans complaisance**



**En Suisse comme en Amérique, l'étagé de la  
direction reste largement un domaine masculin**



**Privatisations: bradage de l'Etat  
ou logique de rentabilité?**



**L'argent reste dans les caisses. Avions, équipe-  
ments industriels, le leasing devient universel**



**Joe Cocker et Lou Reed: deux vieilles  
stars du rock emballent la jeunesse**



# LES FEMMES AU CRAINTES MASCO

**PAR ROSMARIE GERBER,  
RÉDACTION BULLETIN**

A l'ère des médias, affirment les experts, les revues sur papier glacé, les séries de début de soirée et les films policiers reflètent l'état de la société. Quiconque y croit peut démobiliser, la guerre des sexes est terminée. La femme est définitivement l'égale de l'homme.

A peine les femmes se sont-elles lancées avec succès dans les affaires, ou sont-elles parvenues à la tête d'une grande entreprise, que leur réussite professionnelle, leurs prouesses sur les terrains de golf et leur vie privée sont au sommaire de tous les magazines. Et comme les personnalités féminines sont denrée rare dans le monde de l'économie, peu importe si l'on répète sans cesse les mêmes histoires illustrées des mêmes visages. Le bilan apparaît encore plus clairement sur le petit écran: les protagonistes des soap-opéras se sont bel et bien émancipées. Certaines de ces femmes exercent des professions masculines et élèvent seules leurs enfants, d'autres ont même des hommes sous leurs ordres.

Than-Huyen Ballmer-Cao, professeur genevois en science politique et respon-

# TRAVAIL ENTRE ULINES ET PRÉJUGÉS

L'Etat prescrit des droits égaux. Les entreprises courtisent les femmes qualifiées. Mais comme le dit la politologue Than-Huyen Ballmer-Cao, «la définition des rôles a évolué, mais pas le comportement des deux sexes».

sable d'une récente étude sur l'égalité en Suisse, ne se laisse pas impressionner par la performance des femmes émancipées : «La définition des rôles a évolué, mais pas le comportement des deux sexes.»

## **Bas salaires pour les femmes**

Le dernier bilan sur l'égalité de l'Office fédéral de la statistique (voir page 8) confirme la constatation du professeur genevois. Certes, le nombre de femmes ayant suivi un apprentissage, une formation professionnelle supérieure ou des études universitaires a presque doublé depuis 1980, mais les femmes s'orientent toujours vers l'administration et les hommes vers le domaine technique. Le monde de l'administration n'est guère à même de mettre un terme aux différences salariales qui le caractérisent : la rémunération du travail des femmes y reste inférieure de 21,5% en moyenne à celle des hommes. Le grand nombre de femmes parmi les bas salaires n'a jamais été aussi préoccupant : alors que, selon les statistiques salariales, seuls 20% des hommes employés à plein temps gagnent entre 1 000

et 4 000 francs suisses nets, 53% des femmes se situent dans cette fourchette. Et en 1996, environ 26% des femmes, contre seulement 3,6% des hommes, gagnaient 2 000 francs nets ou moins par mois. Le nombre de femmes mal rémunérées serait dû au travail à temps partiel subi, explique le Bureau fédéral de l'égalité. Pour les travailleuses qualifiées, la situation s'est nettement dégradée durant la crise économique des dernières années. Than-Huyen Ballmer-Cao considère la reprise conjoncturelle comme une chance pour la main-d'œuvre féminine : «Dans le secteur économique, l'accent n'est pas mis sur l'égalité, mais davantage sur les bénéfices et la rentabilité. Il est plus facile d'imposer ses exigences dans un environnement économique favorable.»

Les femmes parvenues aux échelons supérieurs des entreprises ne peuvent pas se plaindre de sous-emploi. Cependant, elles aussi touchent moins que leurs collègues masculins à des postes équivalents. Renate Schubert, professeur à l'Institut pour la recherche économique de





Than-Huyen Ballmer-Cao

«Les femmes ne recherchent pas l'autonomie en exerçant une profession, mais plutôt

la sécurité face aux risques de leur vie personnelle»

Zurich : «Quand des femmes montent en grade, elles sont pour la plupart plus qualifiées que les hommes. Notons tout de même que pour les femmes qui acceptent des postes à responsabilités, les salaires grimpent également.»

### Accéder aux échelons supérieurs

Sa consœur de l'Université de Genève est également consciente de l'abîme entre les efforts officiels déployés pour l'égalité et la réalité sociale, mais elle mise, par principe, sur l'espoir. Than-Huyen Ballmer-Cao : «Ce sont toujours les plus faibles qui finissent dans les positions tampons sensibles à la conjoncture. Autrement dit les femmes, mais pas seulement, puisque les travailleurs peu formés et d'un certain âge sont aussi touchés. Néanmoins, il y a

un petit nombre de femmes qui parviennent à faire carrière.»

Than-Huyen Ballmer-Cao a raison. Il est vrai que certaines entreprises n'établissent pas de statistiques ou que leurs chiffres sont devenus inutilisables à la suite de restructurations, comme chez Novartis. Mais là où des chiffres existent, les femmes sont bien présentes dans les organes de décision. Alors qu'en 1991, les femmes représentaient 5,2% des cadres et 1,4% de la direction chez Swiss Re, en 2000, ces proportions sont passées respectivement à 22,2 et à 8,5%. Au Credit Suisse, 18% des cadres et 6% des membres de la direction sont des femmes (voir entretien page 9). Le groupe ABB, très actif en matière de promotion des femmes, ne veut pas jouer

avec les chiffres et déclare que «la proportion de femmes cadres a légèrement augmenté ces dernières années». Fin 1999, Coop Suisse affichait 4% de femmes parmi les cadres supérieurs, voire 12% parmi les cadres moyens. Et aussi négligeables que ces chiffres puissent paraître, ces entreprises font figure de modèles en termes de promotion des femmes : elles offrent des programmes de perfectionnement, parfois même spécifiques, des emplois à temps partiel, un congé de maternité et des crèches.

### Les préjugés freinent les femmes

Il n'en reste pas moins que dans les entreprises, les femmes qui occupent des postes clés représentent une proportion insignifiante. Les raisons du faible succès des collaboratrices qualifiées sont à rechercher dans le domaine diffus des valeurs sociales, dans la répartition traditionnelle des rôles entre l'homme et la femme. «Les femmes exerçant une profession sont constamment confrontées à des préjugés infondés, mais non moins opiniâtres, explique Renate Schubert, pro-

### LÉGÈRE ÉVOLUTION

- En 1980, à peine 38% des femmes possédaient une formation professionnelle. En 1999, ce taux atteignait déjà 53%.
- En 1980, 3,5% des femmes avaient suivi une formation professionnelle supérieure. En 1999, ce taux s'élevait à 6,5%.
- Entre 1980 et 1999, le nombre de femmes diplômées des hautes écoles a plus que doublé, passant de 2,7% à 7,1%.
- En 1999, alors que plus de la moitié des femmes (55%) travaillaient à temps partiel, 9,4% des hommes ont accepté des postes à temps réduit.
- En 1999, 53% des femmes et 20% des hommes travaillant à plein temps touchaient un salaire net inférieur à 4000 francs.
- Entre 1996 et 1999, la représentation des femmes au Conseil national et aux parlements cantonaux a grimpé de 22% à 24%.







PETER LIENHART, MEMBRE DU DIRECTOIRE DU CREDIT SUISSE

« Les employeurs peuvent seulement jeter des ponts, ils ne peuvent pas changer la société »

## INTERVIEW : ROSMARIE GERBER, RÉDACTION BULLETIN

**ROSMARIE GERBER** Monsieur Lienhart, Lukas Mühlemann encourage l'égalité des sexes au sein du Credit Suisse Group. Combien comptez-vous de femmes au Directoire ?

**PETER LIENHART** Nous avons des femmes qualifiées à tous les échelons hiérarchiques. A mon grand regret, il n'y en a aucune au Directoire. Je suis convaincu que les femmes savent communiquer et diriger autrement. Un jour ou l'autre, nous comptons aussi des femmes au Directoire.

**R.G.** « Un jour ou l'autre » signifie-t-il que ma petite-fille aura une chance ?

**P.L.** Je ne suis pas aussi pessimiste. Si une femme se présente au bon moment avec les qualifications requises, elle a toutes les chances de son côté.

**R.G.** Le Credit Suisse institutionnalise un congé de maternité, met des crèches à disposition et permet aux femmes de travailler à temps partiel. Est-il aussi prêt à promouvoir parmi les cadres moyens des femmes bénéficiant de ces avantages ?

**P.L.** Les femmes ont de bonnes chances de promotion. Elles constituent tout de même 18% des cadres et 6% des membres de la direction. Nous ne voulons cependant pas introduire de quotas. Lors de la dernière série de promotions, la proportion de femmes s'élevait à 25%. Notre politique est claire. Pourtant la lenteur à laquelle nous avançons est frustrante.

**R.G.** Comment traiteriez-vous une demande de congé de paternité ?

**P.L.** Si le congé de paternité fait ses preuves à Downing Street, nous aussi pourrions l'introduire. Trêve de plaisante-

ries : la question ne se pose pas en ce moment.

**R.G.** Et ne pensez-vous pas que le congé de maternité soit un frein pour la carrière ?

**P.L.** Absolument pas. Il y a deux ans, deux femmes enceintes ont été promues au sein de la direction. Toutes deux ont repris le travail à temps partiel.

**R.G.** Cette formule de travail à temps partiel est-elle satisfaisante ?

**P.L.** Très satisfaisante. Mes deux conseillers en ressources humaines sont des femmes qui se partagent un poste. Il s'agit d'un projet pilote que nous voulons poursuivre.

**R.G.** Et quelles sont les limites du travail à temps partiel ?

**P.L.** Nous effectuons en ce moment un essai pilote afin de les définir. Dans le domaine du conseil à la clientèle, une présence permanente s'impose. Des changements trop fréquents ne seraient pas bien accueillis. Je considère le travail à temps partiel comme peu adéquat pour les postes de direction. En revanche, je suis prêt à m'engager partout où un déroulement sans heurts peut être assuré, même avec des horaires réduits.

**R.G.** Pouvez-vous exprimer en chiffres le profit direct découlant des mesures de promotion des femmes ?

**P.L.** Non, mais je suis convaincu que nous réalisons ainsi une plus-value.

**R.G.** Le Credit Suisse encourage l'égalité hommes-femmes et est membre de l'or-

ganisation « Des paroles aux actes ». De telles organisations sont-elles efficaces ?

**P.L.** Nous faisons partie des membres fondateurs de l'organisation « Des paroles aux actes ». Le Credit Suisse est aussi représenté dans les organes de direction et n'a jamais cessé de s'engager pour l'égalité, même durant la crise économique.

**R.G.** Toujours est-il que les femmes qui occupent des positions supérieures sont rares.

**P.L.** Je souhaiterais que ces positions soient occupées par plus de femmes. Cependant, la réalité ne le permet guère. Les employeurs peuvent seulement jeter des ponts, ils ne peuvent pas changer la société. Si une femme attache plus d'importance à sa famille, nous respectons ce choix, et notre influence s'arrête là.

**R.G.** Mais outre les paramètres sociaux, les barrières psychologiques constituent une entrave.

**P.L.** Non. Je pense que la nouvelle génération collabore sans préjugés. Cela dit, nous constatons lors des entretiens d'embauche que les femmes ne se vendent pas aussi bien que les hommes. Ce qui nous amène à effectuer régulièrement des ajustements salariaux.

**R.G.** Une politologue genevoise déclare qu'une carrière coûte douze heures de travail par jour, sept jours sur sept. Les obligations familiales n'y trouvent donc pas leur place.

**P.L.** Il est possible que tel soit parfois le cas. Le problème se pose si cela devient habituel. Ma devise est d'ailleurs « work smart not hard ».

# A quelles ressources votre conseiller a-t-il accès?

**Le conseil financier** de Credit Suisse Private Banking. Votre conseiller personnel s'appuie sur l'ensemble des compétences du Credit Suisse Group afin de vous permettre d'atteindre vos objectifs. Lorsque l'un des leaders mondiaux de la finance défend vos intérêts, vous avez la certitude d'être en bonnes mains! Contactez-nous au numéro **00800 8003 0000** ou sur notre site **[www.cspb.com](http://www.cspb.com)**



McCANN-ERICKSON

fesseur à l'EPF. Tel le bruit qui court sur le fait que les femmes changent plus souvent d'emploi que les hommes. On affirme sans cesse que les femmes hésitent davantage que les hommes à prendre des risques, ce qui les rend inaptes à occuper certains postes de direction. A propos du premier point, les données recueillies prouvent le contraire. Quant au deuxième point, sur toute une série d'expériences menées, aucune ne vient étayer cette affirmation.»

### Le travail des femmes, une sécurité

Renate Schubert considère qu'à l'origine des arguments cousus de fil blanc contre les carrières des femmes, il y a non seulement les craintes masculines, mais aussi la mauvaise tactique de vente des femmes. Than-Huyen Ballmer-Cao voit d'autres obstacles empêchant la promotion des femmes: «L'activité professionnelle des femmes est certes reconnue, voire encouragée. Cependant, les femmes ne recherchent pas l'autonomie en exerçant une profession, mais plutôt la sécurité face aux risques de leur vie personnelle, tels que veuvage, divorce ou chômage du conjoint.» L'égalité a beau être ancrée dans les lois, les décrets sur les assurances sociales révisés et le droit de la famille remanié, la définition traditionnelle des sexes caractérise toujours la société helvétique. Un état de fait qui laisse perplexe le professeur genevois: «Les femmes responsables doivent passer beaucoup de temps à gérer leur identité. C'est regrettable.»

Helena Trachsel-Weibel, chargée du projet «Des paroles aux actes» et membre de la direction chez Swiss Re, possède une expérience concrète de nouveaux modèles de vie en partenariat. Car elle veille à

l'«équilibre professionnel» des 2600 collaborateurs de Swiss Re: «Quand nous disons égalité des chances, nous mettons l'être humain au centre de nos préoccupations.» Helena Trachsel ne se contente pas d'énoncer de nobles principes: par le biais d'offres de vacances pour les enfants, elle incite également les collaboratrices et collaborateurs à se recentrer sur leurs devoirs familiaux et, au cours de séminaires, elle encourage des rapports de partenariat entre l'homme et la femme. Helena Trachsel justifie cet empiètement sur la vie privée du personnel par des arguments pragmatiques: «Les collaborateurs ne sont performants au travail que si tout va bien dans leur vie privée. Le potentiel de candidats bien qualifiés diminue sans cesse. Toute entreprise sachant s'engager, telle Swiss Re, bénéficie d'avantages sur le marché du travail.»

### Carrière ou vie affective ?

Ce n'est pas seulement une minorité qui se sent concernée par les activités de l'organisation «Des paroles aux actes». Au contraire, les choses bougent à tous les échelons hiérarchiques, comme le précise Helena Trachsel. La spécialiste de Swiss Re sait par expérience qu'il n'est pas toujours facile de faire preuve du même engagement dans la vie professionnelle et la vie familiale. Son mari et elle travaillent à temps partiel et s'occupent en parallèle de leurs deux enfants. La socialisation des femmes les maintient à l'écart de la libre concurrence, et la société sanctionne les femmes faisant carrière en les privant de vie affective. «Quiconque prend une nouvelle voie s'expose à des risques. Les femmes qui partagent leur temps entre la garde des enfants et l'esthétique ne suscitent aucune crainte. Leur travail est souvent plus apprécié que celui d'une vraie professionnelle qui a du succès et travaille d'arrache-pied.»

Rosmarie Gerber, téléphone 01 333 59 42  
rosmarie.gerber@credit-suisse.ch



### MOTORSÄNGER GMBH

Fabio Gudi et les frères Peti et Urs Wiskemann font parler d'eux par le biais de leur société Motorsänger. Au départ, ils se sont fait connaître en découpant des sculptures avec des scies à moteur. Ce groupe d'artistes fabrique aussi des meubles, crée des illustrations et des graphiques et organise des cours de peinture et de soudure. Les sculptures représentées proviennent de l'exposition «Mysterium Frau» (La femme, un mystère).

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)  
(en allemand)

«Les hommes ont du mal à accepter mes victoires», Katja Poensgen, née en 1977, pilote professionnel de moto. Portrait.

# QUAND LA FEMME TROUVE PLUS FA

INTERVIEW : ROSMARIE GERBER,  
RÉDACTION BULLETIN

**ROSMARIE GERBER** Dans votre dernier livre, vous reprochez aux femmes de tomber systématiquement dans le piège des émotions. Êtes-vous donc devenues les nouvelles Jeanne d'Arc du mouvement de défense des « hommes en détresse » ?

**CHERYL BENARD** Certainement pas. Nous plaidons simplement pour une cohabitation amicale et intelligente.

**R.G.** Les femmes ne favoriseraient-elles pas la cohabitation amicale en participant elles aussi aux guerres de positions, chargées d'émotions, que se livrent les hommes dans le domaine économique ?

**EDIT SCHLAFFER** La profession est quelque chose de sacré pour les hommes. C'est là qu'ils cancanent, intriguent, expriment leurs émotions. Dans les relations, par contre, ils prennent leurs distances. Les femmes, elles, trouvent refuge dans la vie privée, où elles se mettent dans des situations impossibles.

**R.G.** Pourquoi les femmes doivent-elle faire un travail sur elles-mêmes, alors que les hommes ne se remettent pas en question, refoulent leurs incertitudes émotionnelles et se dérobent quand la situation devient inconfortable ?

**C.B.** Les hommes, de toute façon, ne sont pas plus avancés aujourd'hui qu'il y a des décennies.

**R.G.** Vous prétendez qu'en cas de doute, les femmes misent non pas sur le partenariat, mais sur le patriarcat. Les femmes aiment-elles donc à ce point être dominées ?

**E.S.** Nullement. La question est : Puis-je retourner la situation en ma faveur, ou dois-je l'accepter telle qu'elle est tout en

« Les femmes cherchent un homme pour agir à leur place, car elles ne voient pas d'autre solution », constatent Edit Schlaffer et Cheryl Benard, auteurs à succès.

essayant de me ménager une marge de liberté ? Pensez à un travail qui ne vous plaît pas. Si vous estimez pouvoir trouver mieux, vous donnerez votre démission. Mais si vous n'y croyez pas, vous vous en accommoderez en essayant d'en tirer le meilleur parti.

**R.G.** Les femmes capitulent-elles automatiquement parce qu'elles se considèrent vraiment comme le sexe faible ?

**E.S.** Tant qu'une majorité de femmes resteront convaincues que les hommes ont plus facilement accès aux bonnes choses de la vie – argent, pouvoir, influence –, elles s'accrocheront à eux, se spécialisant alors dans les relations sociales. N'oublions pas : cela fait relativement peu de temps que la femme peut caresser l'espoir légitime de réussir dans la vie.

**R.G.** Jadis, on se mariait parfois pour réunir deux champs contigus. Un équilibre matériel entre l'homme et la femme assurait un peu d'égalité. La société est-elle retombée dans le patriarcat ?

**C.B.** Non, mais la femme trouve plus facile de s'en remettre à l'homme. Erreur fatale ! Nous avons consacré plusieurs études à cette attitude fondamentale que nous avons baptisée « syndrome de Pretty Woman ». Si pareil comportement apportait quelque chose, on pourrait faire l'économie de la formation des jeunes filles et verser directement l'argent au coiffeur ou au couturier.

**R.G.** Si votre syndrome de Pretty Woman existe, c'est que la société a conservé les rôles classiques assignés à chaque sexe.

**E.S.** Il y a tout de même eu des changements. Mais les jeunes femmes, celles qui



Edit Schlaffer

« C'est avec la tête qu'on organise sa vie et qu'on prend des décisions »



# CILE DE S'EN REMETTRE À L'HOMME

ont vingt ans, considèrent beaucoup de choses comme naturelles. Elles font des études sans tenir compte des handicaps structurels. Puis elles sont tout étonnées de se retrouver avec une famille et un travail sur les bras et de voir qu'on leur met des bâtons dans les roues lorsqu'elles veulent faire carrière.

**R.G.** Cela signifie qu'une majorité d'hommes ne sont pas mûrs pour une relation d'égal à égal. Ni au travail ni à la maison.

**C.B.** C'est évident.

**R.G.** Vous dites pourtant que les femmes ne montrent même pas leur supériorité émotionnelle au niveau des relations, préférant faire des scènes plutôt que de chercher à résoudre les problèmes. Comment ces femmes hystériques pourraient-elles dès lors s'imposer dans la vie sociale ou professionnelle ?

**E.S.** La plupart des êtres humains sont incapables de sortir des sentiers battus. Les femmes sont récompensées et admirées pour leur comportement émotionnel. Notre société « psychologisée » nous invite à nous laisser guider par nos sentiments. Avec de tels messages, il est difficile de voir que ces valeurs nous mènent tout droit dans un cul-de-sac. C'est avec la tête qu'on organise sa vie et qu'on prend des décisions.

**R.G.** Vive la raison ! Mais vous parlez aussi des bombes à retardement émotionnelles, spécialité de la gent féminine, qui font fuir tout homme raisonnable et provoquent aussi des ravages au travail.

**C.B.** Une caricature typiquement féminine. Comme disait Aristote, il ne s'agit pas de rester maître de soi en toutes cir-

constances et de ne jamais se mettre en colère. Il s'agit de se fâcher « pour la bonne raison, contre la bonne personne, de la bonne façon, au bon moment et pour la bonne durée ». Dans notre livre « Die Emotionsfalle » (Le piège des émotions), nous montrons que les attaques tous azimuts peuvent certes intimider l'adversaire et le faire reculer, mais qu'elles ne constituent pas la bonne stratégie.

**R.G.** Et pourquoi ne donnez-vous pas aux hommes le conseil que voici : N'obligez pas ces femmes explosives à se retirer dans leurs boudoirs, à se concentrer sur les suc-

**E.S.** L'homme et la femme doivent chercher ensemble un nouvel équilibre. Nous avons simplement voulu examiner de plus près la ligne de front chez les femmes. Nos conseils s'adressent donc à elles.

**R.G.** Ainsi, ce ne sont pas seulement les femmes déboussolées mais aussi les phalocrates purs et durs qui font exploser vos tirages ?

**E.S.** Pas du tout. Les hommes ne perdent rien pour attendre. Mais on ne peut pas tout changer en même temps.

**R.G.** Pour l'instant, ce sont donc les femmes que vous passez à la moulinette. Vous pré-

## CHERYL BENARD, EDIT SCHLAFFER

La politologue Cheryl Benard, 46 ans, est originaire de La Nouvelle-Orléans. Mariée et mère de deux enfants, elle partage sa vie entre Washington et Vienne. La sociologue Edit Schlaffer, 49 ans, vient du Burgenland (Autriche) et vit avec sa famille à Vienne. Cheryl Benard et Edit Schlaffer dirigent la « Ludwig Boltzmann Forschungsstelle für Politik und zwischenmenschliche Beziehungen » (institut de recherche en politique et en relations humaines) dans la métropole autrichienne. Leurs travaux sur les rôles sociaux et sur l'éducation sont suivis avec intérêt dans le monde entier.

Travaillant en tandem, ces deux professeurs ont déjà publié plusieurs best-sellers sur l'homme, la femme et les problèmes relationnels. Auteurs de quatorze ouvrages, elles s'ingénient à provoquer le lecteur, à l'amener à se remettre en question. Lorsque le duo de choc Schlaffer/Benard passe à l'attaque, c'est le branle-bas de combat : hommes et femmes en prennent pour leur grade. Les titres des ouvrages sont déjà tout un programme ! En 1984 paraît aux Editions Rowohlt « Anleitungen zum Sturz des internationalen Patriarchats » (Comment renverser le patriarcat international), en 1988 « Männer, eine Gebrauchsanweisung für Frauen » (Les hommes, mode d'emploi à l'usage des femmes), en 1998 « Let's kill Barbie » (Tuons Barbie), en 1999 « Rückwärts und auf Stöckelschuhen » (A reculons sur des talons aiguilles) et cette année aux Editions Krüger « Die Emotionsfalle » (Le piège des émotions).



Cheryl Benard

«Les femmes devraient faire pression au niveau politique pour que leur rôle social soit reconnu»

**tendez que les femmes qui travaillent prennent plus facilement acte des critiques que des louanges. Sommes-nous donc toutes masochistes ?**

**C.B.** Ce n'est pas du masochisme. Mais les femmes et les hommes ont des façons différentes de communiquer. Le monde des affaires est masculin, les femmes doivent donc apprendre une langue étrangère, comme si elles allaient travailler dans un autre pays. Ce phénomène va toutefois s'estomper, le langage des affaires va s'uniformiser.

**R.G.** «Vos» femmes collectionnent les échecs. Pourtant, dans votre dernier ouvrage, vous faites l'éloge de l'autonomie et du courage. Comment voulez-vous que ces

**froussardes relèvent subitement le gant et agissent en personnes libres ?**

**E.S.** Les femmes ne sont pas des froussardes. Seulement, elles n'utilisent pas leur énergie à bon escient. Il est plus facile de ruer une bonne fois dans les brancards que de s'accommoder d'une situation boiteuse pendant dix ans. Terminer sa formation, se qualifier, est plus facile que tout lâcher, se marier, se faire entretenir, et finalement se retrouver seule et démunie à 45 ans !

**R.G.** Comment utiliser son énergie à bon escient ?

**C.B.** Les femmes s'occupent de leurs enfants sans compensation financière, entretiennent des relations sociales utiles

à leur mari et prennent soin de leurs parents. Elles devraient faire davantage pression au niveau politique pour que leur rôle social soit reconnu.

**R.G.** La politique est une chose, l'économie en est une autre. Et, dans l'économie, les femmes semblent condamnées à jouer un rôle d'amortisseur.

**E.S.** Ce n'est pas entièrement faux. Mais les femmes ne se laissent pas toutes enfermer dans leur vie privée. Les structures familiales se désagrègent et le taux de divorce augmente.

**R.G.** Le taux de divorce élevé produit un nombre croissant de femmes qui élèvent seules leurs enfants et vivent en dessous du seuil de pauvreté, perdant ainsi leur autonomie. Où est l'égalité des droits dans cet état de choses ?

**C.B.** La mondialisation et les nouvelles technologies font voler en éclats tous les schémas. Elles flexibilisent les horaires de travail, créent de nouvelles hiérarchies.

**R.G.** Vous croyez donc que le travail à temps partiel et la valse mondiale des emplois sont bons pour la vie de famille et les relations d'égal à égal à condition que les femmes entrent aussi dans la danse ?

**E.S.** Nous estimons que les structures familiales traditionnelles, où l'un des acteurs joue le rôle de parasite, ne peuvent plus subsister dans leur forme actuelle.

**R.G.** Et les parasites sont toujours les femmes ?

**E.S.** Pas du tout. Dans la répartition traditionnelle des rôles, c'est toujours l'homme qui est le parasite (rires).

## RÂLER, CRIER, FOUINER – « LE PIÈGE DES ÉMOTIONS »

**Le sombre portrait que Cheryl Benard et Edit Schläffer brossent de la femme dans la vie privée et dans la vie professionnelle se résume en huit points.**

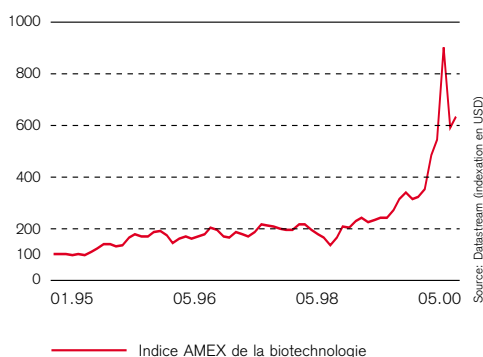
1. Les femmes perdent toute crédibilité parce qu'elles se sous-estiment et donnent partout une piètre image d'elles-mêmes.
2. Lorsque les nuages s'amoncellent au travail, les femmes se réfugient auprès d'un homme qui agira pour elles.
3. Les femmes ignorent compulsivement les feux rouges et ont le don de s'agripper au mauvais partenaire.
4. Les femmes se complaisent – au travail comme à la maison – dans des situations difficiles sur le plan affectif.
5. Les femmes ne se fient même pas à leur instinct et se mettent donc constamment dans des situations impossibles.
6. Les femmes sont incapables d'établir un lien entre la violence de leurs émotions et les sentiments de leur partenaire, puis d'en tirer les conclusions qui s'imposent.
7. Les femmes provoquent des altercations pour produire des sentiments qui n'existent plus que dans leur imagination.
8. Les femmes se cramponnent dans la vie privée à des stéréotypes émotionnels tels que râler, crier, fouiner.



## Global Biotech. Prendre part aux nouvelles découvertes.

Le XXI<sup>e</sup> siècle sera le siècle de la biotechnologie. Branchez-vous et profitez-en: le nouveau fonds en actions **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Biotech** vous permet désormais d'investir à l'échelle planétaire dans les sociétés biotechnologiques innovantes qui marqueront notre avenir de leur empreinte. Période d'émission jusqu'au 30 juin. Avec sa famille de fonds «Golden Years», Credit Suisse Asset Management présente les deux nouveaux fonds en actions Global Biotech et Global Leisure, ainsi que les deux fonds en actions existants Global Pharma et

### Performance impressionnante du secteur biotechnologique.



Global Financials. Autant de secteurs et d'entreprises qui profiteront spécialement de l'allongement de l'espérance de vie et de l'augmentation du nombre de personnes âgées, sachant que celles-ci disposent de plus en plus souvent de moyens financiers considérables. Désirez-vous en savoir plus sur les fonds de placement «Golden Years»? Vous obtiendrez des renseignements détaillés auprès de toutes les succursales du Credit Suisse et de Credit Suisse Private Banking, auprès de votre banque attitrée ou au **0800 800 980**, ainsi que sous **[www.csam.ch/funds](http://www.csam.ch/funds)**.

Credit Suisse Asset Management  
**The reason to invest.™**







## FEMMES D'ACTION

**Renata Angehrn,**  
**mère de quatre enfants, ex-manager de boxe et**  
**ancienne gérante de «Paris chic»**

Un oiseau en plastique qui gazouille, une poupée Barbie qui fait du hula-hoop, des petits cœurs rouges et des trophées de boxe, voilà le décor de la maison à la sortie du village de Lipperswil, en Thurgovie. S'y ajoutent deux chiens, quelques chats et des enfants. Stefan et Renata Angehrn sont heureux, quoique surendettés.

Renata Angehrn est la fille de l'ancien maire de la commune d'Oberembrach. Elle a quatre enfants et un mari, Stefan Angehrn, dont la carrière de boxeur a tourné court. C'est une blonde aux yeux bleus, qui fait penser à Blanche-Neige avec sa voix douce, tandis qu'elle raconte ses aventures de groupie de rocker à Winterthour et les bagarres au «Roter

Photo: Pia Zanetti



Ochsen», à Frauenfeld, sans oublier les jeux équivoques avec les hommes au «Paris chic», à Wil. Mais elle dit aussi tout son bonheur de sentir la chaleur de ses enfants et d'avoir un aussi «chic type» comme mari.

#### «J'ai vraiment fait les 400 coups»

Stefan Angehrn a jeté l'éponge au printemps, après son dernier grand combat. De cette carrière «internationale» de boxeur professionnel, il lui reste quelques trophées et beaucoup de dettes. Renata, son manager, se retrouve avec quatre enfants, assise sur cette montagne de dettes, mais cela n'entame pas sa bonne humeur et elle est ravie de voir son mari changer de voie. «Je ne sais pas si la boxe me plaît, mais je serais bien la dernière à empêcher mon mari de faire ce qu'il aime», dit-elle. Même dans la dèche la plus noire, elle trouve toujours des raisons de se réjouir: «Je n'ai pas forcément bonne réputation, mais la vie est belle.»

Elle a «de très bons souvenirs» de l'époque où elle était apprentie dans une droguerie à Winterthur. Pour la Blanche-Neige d'Oberembrach, «c'était vraiment la ville, et j'ai rattrapé le temps perdu après mes quinze premières années de vie si sage. J'ai fait les 400 coups. Les gars n'étaient pas trop durs, bien qu'il y ait eu des bagarres de temps en temps, et j'y ai tout de même laissé deux dents!» Cette vie de bâton de chaise lui a aussi coûté son diplôme de droguiste.

Rien de grave à cela. Renata s'en fut à Herzogenbuchsee (Haute-Argovie) et devint serveuse au «Rössli». «Tous les soirs, les soldats venaient. Je travaillais comme une bête, mais tout le monde m'aimait bien. Ça me plaisait.»

«Je n'aurais pas pu imaginer une grossesse plus agréable. Au lieu d'un homme pour s'occuper de moi, j'en avais des dizaines»

### Une petite fée enceinte derrière le bar

C'était une jolie serveuse, elle était douce tout en n'ayant pas la langue dans sa poche, et sa renommée ne tarda pas à gagner des établissements plus cotés. Renata fut promue barmaid au dancing «Pascha» à Bützberg, puis se vit proposer le bar de la «Kollermühle», près de Zoug. Elle gagna beaucoup d'argent dans cette boîte de nuit huppée de Suisse centrale, tomba enceinte et se retrouva immédiatement à la rue. Loin de se laisser abattre, elle attendit son enfant avec joie sans penser une seconde à demander des comptes au géniteur. Sa mère était scandalisée, et les employeurs potentiels ne se bousculaient pas. Elle finit par trouver un travail, nourrie et logée, à Frauenfeld, au «Roter Ochsen», un rendez-vous de mortards amateurs de «gros cubes». Et pourtant, dit-elle, «je n'aurais pas pu imaginer une grossesse plus agréable. Au lieu d'un homme pour s'occuper de moi, j'en avais des dizaines. Ils m'aidaient à porter les caisses de bière et me mettaient à l'abri avant de tout casser».

### Elle allaitait entre deux tournées

Patrick a maintenant 21 ans, mais quand il vint au monde, elle se sentit très seule à l'hôpital. «La seule chose qui me restait, c'était Patrick, le plus bel enfant que j'avais jamais vu.» Elle ramena son fils dans sa chambre du «Roter Ochsen» et continua de servir les clients sans renoncer pour autant à allaiter. Les clients admiraient le garçonnet et jouaient avec lui quand ils ne se bagarraient pas. L'étape suivante amena le petit Patrick dans le monde des discothèques. «Je n'ai pas choisi ce travail parce que je ne trouvais rien d'autre. Ça me plaisait. Bien sûr, ce n'était pas l'idéal pour une mère de famille et j'étais de tous les coups; mais il y avait toujours quelqu'un pour s'occuper de Patrick, qui n'en a donc pas souffert.»

Patrick grandissait tandis que sa mère faisait carrière. Ils avaient un appartement, et quelqu'un gardait Patrick la nuit

pendant qu'elle gagnait sa vie. Renata passa une bonne dizaine d'années au «Paris chic», dont elle était la gérante et où elle veillait aux destinées de «quinze filles». Là encore, elle en garde un bon souvenir et précise: «Il n'y a absolument rien de douteux à ce métier. Les boîtes de nuit ont mauvaise réputation en soi, mais c'est injuste car c'est quelque chose de formidable. Pour la barmaid, par exemple, qui ne se fait pas draguer par les clients; pour les clients, qui regardent les danseuses et peuvent choisir celle avec laquelle ils ont envie de boire un verre. Et puis c'est sympa pour les filles, car avec ce qu'elles gagnent, elles ont largement de quoi entretenir leur famille et plus.» La réputation de Renata n'était pas surfaite au «Paris chic». «J'étais quelqu'un et je veillais à ce que tout le monde soit content.» Tout n'est certainement pas idyllique dans ce milieu, elle en convient. «Dans ce genre d'établissement, on entend vraiment ce que les hommes pensent des femmes. Beaucoup d'entre eux n'ont franchement aucun respect pour elles.» C'est pourquoi, pour sa part, elle a toujours fait en sorte de tirer elle-même les ficelles. «Evidemment, on joue la comédie, on leur donne l'impression d'être conquise, et puis on les laisse tomber.» Non, elle n'avait pas fait vœu de chasteté, mais son fils n'a jamais vu aucun de ses amants et elle a toujours su mener sa barque.

### «Beau et gentil»

C'est au «Paris chic» que s'ouvrirent les portes du paradis lorsque l'on présenta Stefan à Renata. Il était boxeur amateur et avait dix ans de moins qu'elle. Stefan lui rendit visite aux environs de Noël et ne la quitta plus. «A Noël, c'est bien d'avoir un homme auprès de soi, et Stefan n'était pas comme les autres. Nous parlions beaucoup, et pendant longtemps nous sommes simplement restés amis. Stefan Angehrn, l'amoureux, pas l'amant, eut le privilège d'être présenté à Patrick. «Cela ne m'était jamais arrivé auparavant. Nous

nous écrivions des centaines de petits mots doux, et peu à peu c'est devenu une histoire d'amour.» En 1988, ils décidèrent de se marier. «Maman était heureuse, Patrick avait un père et moi j'avais un mari beau et gentil.»

### «Je rêvais d'avoir huit enfants»

Tandis que Stefan poursuivait sa carrière de boxeur et travaillait comme plâtrier tout en plaçant des assurances, Renata (enceinte ou non) veillait à la prospérité du «Paris chic» et faisait bouillir la marmite. Elle eut encore trois enfants: «J'ai toujours voulu avoir huit enfants; j'en ai quand même eu quatre!» Ses grossesses n'ont pas empêché la «patronne» de continuer à travailler chaque fois jusqu'au dernier moment. «Les clients s'amusent de voir mon gros ventre. Moi j'étais Renata, pas une des filles.»

Cette double vie entre famille sans reproche avec employée de maison et «Paris chic» convenait à tout le monde, et les finances s'en portaient bien. «Quand un client avait tabassé une fille ou que quelqu'un avait volé de l'argent, je rentrais chez moi, je voyais mes enfants, mon mari, je leur faisais des câlins, et tout était oublié. C'était ma force. C'était le bon temps.»

Renata ne veut pas renouer avec la vie nocturne. Ces dernières années, elle a «managé» son boxeur de mari, sans grand succès. «Nous avons investi dans des combats de boxe, l'organisation était parfaite, mais le public n'était pas au rendez-vous. Maintenant nous sommes endettés jusqu'au cou. Mais ce qui compte, c'est la santé. Car on peut toujours dire à un créancier qu'on va lui rembourser 100 francs par mois; par contre, quand un enfant est malade on ne peut pas dire au bon dieu: «Je te donne 100 francs tous les mois.»

Rosmarie Gerber



## «Deux femmes à la tête d'une entreprise, c'est suspect»

**Catharina Maulbecker et Barbara Staehelin,  
gérantes de McWellness AG**

Elles passent plus de temps ensemble qu'avec leurs maris ou leurs enfants. Entre les plannings, les analyses et les longues discussions, elles forment un tandem bien rodé qui travaille parfois le week-end aussi. Catharina Maulbecker, 39 ans, et Barbara Staehelin, 37 ans, se partagent la gérance de la société McWellness, qui propose à des hommes et des femmes d'affaires toujours pressés un service de santé accessible 24 h sur 24 dans le monde entier. Elles ne se ressemblent pas physiquement et ont des tempéraments très différents – l'une étant plutôt réservée, l'autre franchement extravertie –, et pourtant on a l'impression d'avoir un seul interlocuteur. Rien d'étonnant, avec des biogra-

phies aussi semblables. Elles ont toutes deux fait des études de biochimie et travaillé pendant des années chez McKinsey dans le conseil aux entreprises du secteur de la santé. Elles ont chacune deux enfants, et leurs maris mènent également leurs carrières tambour battant.

### Deux nomades sur la même piste

Commentaire du mari de Catharina Maulbecker lorsqu'elle lui annonça son intention de monter une entreprise avec Barbara Staehelin comme associée: «Tu vas te marier une seconde fois.» Le projet de ce «mariage d'affaires» a commencé à prendre forme à l'époque où les deux femmes avaient encore des responsabilités internationales chez McKinsey. Tou-

jours par monts et par vaux, sans jamais avoir le temps de s'écouter, jusqu'au jour où la mécanique présente des ratés. Elles en ont vu beaucoup d'exemples, tel le collègue de Catharina Maulbecker qui avait perdu connaissance lors d'une mission en Corée et dont la femme cherchait en vain le carnet de vaccination à Zurich. Quant à Barbara Staehelin, alors enceinte de sept mois, elle fut à la fois victime de troubles visuels et de la bureaucratie tatillonne d'un hôpital tyrolien.

L'idée de créer McWellness vint à Catharina Maulbecker alors qu'elle attendait son deuxième enfant. «Mes trois mois de congé de maternité m'ont permis de prendre un peu de recul et de réfléchir. C'est alors que j'ai réalisé à quel point le



suivi médical des managers était insuffisant. Ma grand-mère, elle, avait encore un médecin de famille. Pourquoi ne pas proposer quelque chose d'équivalent aux hommes et aux femmes d'affaires?» En format de poche évidemment! Ce concept, Catharina Maulbecker le transforma en un «business project» avec ses collègues de l'époque et le présenta à un concours interne organisé par McKinsey. Le projet l'emporta sur les 900 projets concurrents, aussi bien pour la Suisse que sur le plan européen.

Le concept de McWellness est effectivement séduisant. Supposons que Monsieur Bieri soit en voyage d'affaires au Brésil. Il ressent soudain une vive douleur dans la poitrine alors qu'il se trouve à Manaus, en pleine forêt tropicale. Il lui suffit de prendre son mobile et d'appeler une permanence (la même pour le monde entier). En un rien de temps, il aura son médecin de chez McWellness au téléphone, lequel consultera immédiatement son dossier médical informatisé, lui donnera les instructions préliminaires indispensables et lui prendra rendez-vous chez un spécialiste brésilien, qui aura déjà obtenu de McWellness toutes les données nécessaires pour traiter son patient. McWellness n'intervient pas qu'en cas d'urgence, la société fait aussi de la prévention. Si Monsieur Bieri, qui est maintenant en Europe de l'Est, doit passer prochainement son check-up annuel, le médecin de McWellness l'en informe et lui prend un rendez-vous chez le spécialiste le plus proche.

#### «Seule, je n'aurais pas eu le courage»

Catharina Maulbecker avoue que ce beau projet ne serait pas devenu réalité sans Barbara Staehelin, en qui elle a trouvé une partenaire idéale. Les deux femmes ont créé la société en 1997, et McWellness a pu démarrer en 1999.

Un peu à l'étroit dans ses anciens locaux, l'entreprise s'est installée récemment dans un bureau paysagé assez spar-

tiat au centre-ville de Bâle. «A part les tables, nous avons tout acheté chez Ikea», précise Barbara Staehelin avec une certaine fierté. Quand on débute, mieux vaut se montrer économe. «Nous avons environ 160 clients actuellement, nous expliquet-elle encore. Le seuil de rentabilité se situe à un millier, et nous espérons y parvenir d'ici à la fin de l'année.» Il est vrai que les perspectives ne manquent pas: «En Europe, il y a un marché de 450 000 managers, et pour le moment nous sommes les seules à proposer ce type de formule.» Ainsi ces deux ambassadrices du bien-être voyagent-elles beaucoup. «A l'automne dernier, je me suis surtout concentrée sur l'Allemagne, dit Catharina Maulbecker. En Angleterre aussi, un certain nombre de sociétés semblent intéressées.»

#### Quand un enfant débranche le fax...

On se demande évidemment comment des mères de famille aussi accaparées par leurs obligations professionnelles arrivent à tout mener de front. «C'est une question d'organisation», répondent-elles. En effet, elles ont été à bonne école chez McKinsey pour apprendre à gérer mille choses à la fois. «Il faut considérer la famille au sens large du terme et ne pas la restreindre au père, à la mère et aux enfants», dit Barbara Staehelin. «Jadis il en allait de même quand les parents étaient aux champs», ajoute Catharina Maulbecker. Chez elle comme chez son associée, il y a une jeune fille pour s'occuper des enfants. Et puis il y a des clubs où les enfants peuvent aller jouer. «Sans compter nos maris», comme fait observer Catharina Maulbecker. Cela n'empêche pas les enfants de réclamer avec force l'attention de leurs mamans, surtout si elles se permettent de rapporter du travail à la maison. Ainsi, à trois ans, le fils de Catharina Maulbecker savait déjà qu'il suffisait de débrancher la prise du fax pour mettre celui-ci hors service.

Lever un peu le pied? Il n'en est pas question, «bien que cela corresponde

à la répartition traditionnelle des rôles», dit Barbara Staehelin en riant. En fait, McWellness se ramifie sans cesse. Une permanence téléphonique médicale s'est ajoutée l'an dernier, sous le nom de McDoctor. Elle fonctionne 24 h sur 24 au tarif de six francs la minute. Les 250 000 détenteurs d'une Eurocard Or ont déjà la possibilité de consulter McDoctor à tout moment, où qu'ils soient. En décembre dernier, ces infatigables femmes d'affaires ont créé le portail d'information McMedizin.ch sur Internet. «Il est évidemment contraire à toutes les théories de gestion de lancer trois gammes de produits à la fois», dit Catharina Maulbecker avec un petit sourire.

Il semble bien d'ailleurs que les deux femmes se fassent un malin plaisir à battre en brèche certaines idées reçues. «Tous les ouvrages de référence vous expliqueront qu'il faut un cerveau et un leader à la tête d'une entreprise, et ne voilà-t-il pas que nous prétendons mener notre société à deux», dit Barbara Staehelin. L'arrivée de ces duettistes jette parfois la consternation en certains lieux, clubs ou associations notamment. «On nous pose sans arrêt la question: Mais qui est le chef?» C'est oublier que le fait d'être deux présente des avantages. «Notre entreprise a déjà 45 collaborateurs, une taille où il devient plus difficile à chacun d'aller voir le chef pour lui dire sa façon de penser. C'est pourquoi il est important que nous puissions au moins émettre librement des critiques l'une envers l'autre.»

Catharina Maulbecker reste convaincue qu'une certaine méfiance demeure, «justement parce que nous sommes des femmes. Récemment, la revue «Bilan» n'a mentionné qu'un seul des deux noms. Nous avons immédiatement eu des coups de téléphone pour nous demander si nous étions brouillées.»

Andreas Thomann

**Teresa Chen,**  
photographe et informaticienne

Elle a un tempérament volcanique. Les mots jaillissent de sa bouche comme de la lave en fusion ; à intervalles réguliers, des explosions de rires font trembler la pièce. Teresa Chen, 37 ans, est une Américaine d'origine chinoise. Photographe au talent éclectique, elle a suffisamment d'énergie pour mener de front plusieurs existences. Ses études d'informatique l'ont conduite à l'UBS, à Zurich, où elle travaille à mi-temps dans la programmation de transactions bancaires sur Internet. De là Teresa Chen passe sans transition aux nouveaux médias pour un avant-projet de l'Expo. Puis elle zappe encore et met la dernière main à un livre sur la « Klinik », un ancien hôpital de Zurich où, avec quelques autres, elle avait mené pendant six mois des activités culturelles avec happenings, expositions, bars et discothèque, avant la démolition du bâtiment en 1998. Elle semble bien avoir inventé le mouvement perpétuel car, en fait, elle n'est pas à Zurich en ce moment, mais à Paris, grâce à une bourse de la Ville de Zurich qui doit lui permettre de faire enfin ce à quoi elle tient le plus depuis cinq ans : de la photographie.

#### Libérée d'un environnement étriqué

« C'est vrai, j'ai de multiples facettes, à moins que je ne sois simplement schizophrène », dit-elle avec un brin d'autodérision. Ce don d'ubiquité ne favorise cependant pas la vie privée. « Il y a deux ans, je me suis séparée de mon compagnon. Je connais certes une foule de gens, mais c'est à peine si j'ai le temps de tenir une conversation sensée autour d'un café. »

Pourtant, son destin semblait tout tracé. « Mes parents voulaient que je fasse des études sérieuses, médecine de préférence. » Teresa Chen les décrit comme des exilés chinois types qui ont fait leur chemin : réussite professionnelle et maison dans une banlieue chic et aseptisée du Maryland. « Quand j'ai annoncé que je voulais faire des études d'histoire ou de

littérature, ils ont été catastrophés. Nous avons fini par trouver un compromis, et j'ai fait de l'informatique. » Son diplôme universitaire en poche, Teresa a commencé à travailler chez Xerox Information Systems. « On ne peut pas dire que je manque d'aptitudes pour l'informatique », avoue-t-elle d'ailleurs. Deux ans plus tard, elle se fait embaucher chez Siemens à Munich.

Elle prend goût aux horaires de bureau réguliers ; elle a une voiture, un appartement et un compagnon. « Cependant, j'essayais de donner un sens à ma vie et je pensais naïvement que je le trouverais en devenant artiste. » Elle n'a pas tout à fait trente ans, réduit son temps de travail chez Siemens à 60 %, prend des cours de photographie et installe une chambre noire chez elle. Un atelier d'été à Salzborg avec la célèbre photographe américaine Nan Goldin va changer le cours de son existence. « Nan est une photographe obsessionnelle. Elle m'a ouvert un nouvel univers. » Sur les conseils de Nan Goldin, Teresa Chen se présente au cours de photographie de la Kunstgewerbeschule (école des arts décoratifs) à Zurich. Le directeur est tellement impressionné par la personnalité, la maturité et les conceptions claires de la jeune femme qu'il lui propose d'entamer son cursus à partir de la troisième année. Teresa quitte son emploi à Munich et vient s'installer à Zurich.

#### La grossesse en 700 clichés

C'est alors que commence une épreuve qui dure encore. Avec son premier grand projet, elle veut justifier son admission à l'école des arts décoratifs. Elle choisit de faire des nus de femmes enceintes en noir et blanc. « J'avais trente ans, un âge où la femme commence souvent à s'ennuyer dans sa vie professionnelle et souhaite avoir des enfants. Comme je voulais me consacrer à l'art, j'ai choisi une autre perspective. » Elle laisse un petit message sur le tableau d'affichage d'une maternité, et le téléphone ne tarde pas à sonner. « Pour finir, j'avais une pile de photos de

femmes en fin de grossesse et je trouvais les clichés très mauvais. J'avais aussi la tête farcie de conversations sur le désir d'enfant, le bonheur d'être mère et le rôle de la femme. » C'en est trop pour Teresa, prête à jeter aux orties le résultat de six mois de travail, convaincue que l'art, décidément, ce n'est pas son truc. Vient alors l'inspiration qui sauve tout : « Accrocher 700 clichés de femmes enceintes sur une surface de quatre mètres sur deux. »

#### « Je travaille de façon obsessionnelle »

Si elle n'en est qu'à ses débuts, la carrière de Teresa Chen s'est déjà enrichie de quelques éléments assez remarquables : expositions avec d'autres artistes à Vienne, Dortmund, Chicago, Zurich et Winterthur. Expositions en solo à Zurich et Oakland (Californie). Les travaux ultérieurs de Teresa Chen ont tous un point commun : son propre corps. Dans « Atmospheres », elle présente une série de gros plans d'ecchymoses dont on ne reconnaît, dans un premier temps, que les couleurs. « J'avais des bleus et j'ai trouvé très intéressantes ces harmonies de couleurs changeantes – bleu, jaune, rouge, violet. J'ai donc pris mon appareil et je suis restée complètement obsédée par mon sujet, comme toujours. » Une autre œuvre « Indeterminate Body » montre aussi des plans de son corps, souvent méconnaissables d'ailleurs : yeux, fesses, entre-jambe, le tout enveloppé dans de la cellophane. Cela correspond à un souvenir d'adolescence : « Comme beaucoup de jeunes filles d'origine asiatique, je voulais paraître plus occidentale en essayant de modifier en cachette la forme de mes yeux avec du scotch. A cette époque, j'étais aussi intéressée par des photos de femmes asiatiques attachées dans le cadre de pratiques sexuelles. »

Les clichés ne laissent pas indifférent, ils sont d'une beauté saisissante derrière laquelle certains verront s'ouvrir d'inquiétants abîmes. Une critique a écrit que ces

fragments corporels évoquaient pour elle un congélateur avec de la viande sous vide provenant d'un crime atroce. Pourtant, Teresa Chen ne recherche ni les effets morbides ni le sensationnel. «Je suis fascinée par la relation entre le corps et la photographie, par leur côté superficiel. Le corps n'est qu'une apparence qui ne dit rien sur la personne», dit-elle en admettant qu'elle ne s'est jamais réconciliée avec son physique. Elle ne comprenait pas que les autres enfants se moquent d'elle, alors qu'elle avait grandi comme une «blanche» et se considérait comme telle.

Sa dernière œuvre s'intitule «Submerging», sombrer. Elle est exposée jusqu'au début du mois de juillet dans le cadre du Concours fédéral des beaux-arts à la Foire de Bâle. «Submerging», ce sont des clichés de Teresa Chen dans sa baignoire, entre l'air et l'eau. «Sombrer, pour moi, c'est une fuite aussi bien qu'un danger. Mes multiples activités, le conflit que je porte en moi entre l'Asie et l'Amérique et les chocs culturels auxquels m'expose ma vie en Europe font que j'ai parfois l'impression de sombrer.»

Andreas Thomann



«Mon corps me fascine, car il est totalement superficiel ; c'est une enveloppe qui ne dit rien de ce que je suis»



# FEMMES & FINANCES



Les femmes gagnent davantage d'argent aujourd'hui. Elles ont une meilleure formation. Et elles osent de plus en plus souvent se mettre à leur compte. Cinq portraits illustrent la relation entre femmes et finances.

PAR ANDREAS THOMANN  
ET CRISTINA DONATI

Lorsqu'il s'agit d'argent, personne ne calcule aussi vite qu'elle. Pendant deux ans, Gabriela Baumgartner s'est initiée aux finances d'une grande entreprise, au sein du Corporate Controlling and Development de SAirGroup. Et depuis mai dernier, la jeune Zurichoise de 29 ans, devenue «Head of Investor Relations», explique aux analystes et aux investisseurs intéressés les avantages d'un engagement dans la compagnie aérienne suisse. «Nous entretenons des contacts, organisons des manifestations et partons en tournée quelques semaines par an pour présenter les toutes dernières évolutions et stratégies de SAirGroup.» Naturellement, la rubrique boursière de la NZZ fait tout autant partie du petit déjeuner que le café-croissant. «Et tous les jours, je me connecte à la page Internet du quotidien brésilien «Globo» – par curiosité personnelle», précise Gabriela Baumgartner, fille d'une Brésilienne et d'un Suisse. Peut-être réalisera-t-elle un jour son rêve et trouvera-t-elle un travail à Rio de Janeiro. «J'ai déjà eu des offres d'emploi de SAirGroup au Brésil. Mais pour l'instant, je reste ici.»

Depuis ses débuts chez SAirGroup, Gabriela Baumgartner n'avait guère eu l'occasion d'examiner de près ses finances personnelles. «Jusqu'ici, il n'y avait pas grand-chose à gérer. Mais petit à petit, mon compte privé grossit.» Sur son agenda figure déjà un rendez-vous avec sa conseillère à la clientèle. Ce qui n'empêche naturellement pas notre financière de gla-

ner elle-même des informations à droite et à gauche sur diverses possibilités de placement. Gabriela Baumgartner pense à un portefeuille Fonds Portfolio Balanced, avec 55% d'actions. Mais elle songe aussi à placer au moins une partie de ses économies dans un fonds entièrement en actions. Dans les deux cas, elle laisserait l'argent en dépôt pendant plus de dix ans.

Ayant commencé sa vie professionnelle il y a quelques années seulement, Gabriela Baumgartner ne s'est pas encore beaucoup préoccupée de sa retraite. «Mon employeur propose une caisse de pension un peu chère, mais confortable.» Elle ne cotise donc pas encore à un troisième pilier, pas plus qu'elle ne pense à devenir propriétaire. Du moins, pas en Suisse. «Voici quelque temps, mon père a acheté une maison pour mes trois frères et sœurs et moi, à Rio. Pour l'instant, c'est la maison de vacances idéale.» Mais, qui sait?

#### CONSEIL FINANCIER:

**Gabriela Baumgartner envisage de placer sa fortune dans un fonds. Son horizon de placement étant de plus de dix ans, il convient d'adopter une stratégie axée sur la croissance. Certes, les placements en actions sont exposés à de plus fortes fluctuations, mais à long terme, ce sont eux qui rapportent le plus haut rendement. Donc, plus la part d'actions est importante, plus le rendement sera élevé. Dans la mesure où elle est prête à accepter d'éventuels revers boursiers, elle peut**

**sans crainte placer sa fortune dans un fonds international en actions largement diversifié.**

**Pour gérer au mieux ses revenus futurs, Gabriela Baumgartner peut calculer, à l'aide d'un plan budgétaire, le montant mensuel de l'épargne qu'elle souhaite placer à long terme. En outre, elle devrait investir une partie de son épargne dans un pilier 3a – dans les limites des 5 789 francs maximum autorisés par la loi. Pour elle, la formule appropriée semble être un portefeuille de titres comportant 50% d'actions, soit le maximum autorisé par la LPP. Elle peut ainsi parer aux défaillances de la prévoyance, et en plus économiser des impôts.**

G  
A  
B  
R  
I  
E  
L  
A  
  
B  
A  
U  
M  
G  
A  
R  
T  
N  
E  
R



G  
U  
D  
R  
U  
N  
  
S  
A  
N  
D  
E  
R

Dans la gestion des finances familiales, Gudrun Sander ne fait pas les choses à moitié. Sur ordinateur, elle tient les comptes, prépare les budgets et établit les prévisions de coûts. Il est nécessaire de tenir la barre d'une main ferme, car la famille compte désormais cinq personnes, et il n'est plus aussi facile d'avoir une vue d'ensemble de la situation. La femme de ménage, les comptes des enfants, une assurance-vie, un fonds de placement, un troisième pilier, l'emprunt hypothécaire : les rubriques placées sous l'autorité financière de Gudrun se sont multipliées.

Lorsque son troisième enfant est né, à l'automne dernier, une nouvelle vie a commencé pour Gudrun Sander. Pendant trois ans, ce docteur en économie avait assuré la direction de l'organisation «Des paroles aux actes», un réseau de 70 entreprises défendant vigoureusement l'égalité hommes-femmes. Début novembre, elle a abandonné son mandat pour se concentrer sur sa propre activité de conseil, à laquelle elle consacre une journée par semaine, et qui consiste surtout à faire des conférences et à animer des séminaires.

Son retrait partiel de la vie professionnelle n'a pas provoqué de séisme dans les finances de la famille. «J'ai eu mon premier enfant il y a six ans, alors que j'étais

encore assistante. Ainsi, nous n'avons jamais fait partie des ménages à deux salaires et sans enfant. Au contraire, nous avons toujours connu des phases où l'un de nous, ou les deux, réduisait son activité au profit de la famille.» Pourtant, depuis l'automne dernier, les Sander doivent passer encore plus de temps à peaufiner leur budget, car ils se sont décidés à acheter une maison à Saint-Gall. «Nous avons accepté de ne pas faire d'économies pendant un certain temps.» Sauf pour le troisième pilier, où rien n'est changé – ce qui est impératif, «car en tant qu'indépendante, je n'ai pas de caisse de pension.»

Mais notre dynamique Autrichienne ne devrait pas rester longtemps sans nouvelles sources de revenus. «L'an prochain au plus tard, je voudrais de nouveau étendre mon activité de conseil.» En attendant, Gudrun Sander prépare la prochaine phase de modernisation dans le traitement des finances familiales : le passage à la banque sur Internet. «Cela fait longtemps que nous avons ce projet, mais nous voulions attendre le changement de millénaire.»

#### CONSEIL FINANCIER :

**Dès que ses revenus professionnels le lui permettront, Gudrun Sander aurait intérêt à augmenter ses versements au troisième pilier jusqu'au maximum annuel de 28 944 francs (pour les indépendants sans caisse de pension). En outre, elle peut accroître son capital de manière systématique grâce à un plan d'épargne en fonds de placement.**

**Il en va de même pour ses enfants : si Gudrun Sander convertit les comptes de ses enfants en fonds en actions et qu'elle les alimente régulièrement, elle leur constituera ainsi le matelas financier nécessaire à leur formation future.**

**Il est aussi conseillé aux époux Sander d'envisager éventuellement un amortissement indirect de leur hypothèque, ce qui non seulement renforce la pré-**

**voyance, mais offre également des avantages fiscaux. Si les deux conjoints sont indépendants, ils doivent veiller à assurer la sécurité financière de leur famille et le maintien de leur niveau de vie après leur retraite. Une assurance-vie liée à des fonds de placement associe un bon rendement à une protection contre les risques et à des avantages fiscaux.**

D  
A  
N  
I  
C  
A  
  
R  
A  
V  
E  
L  
L  
I

De l'imagination, une mère divorcée qui élève seule son enfant n'en aura jamais assez pour éviter tous les écueils de la vie quotidienne. Il y a d'abord les frais de justice et l'avocat ; puis le nouveau logement, la recherche d'une assistante maternelle et d'une crèche, les allées et venues entre le travail, la crèche et les grands-parents, qui s'occupent du petit. Cette vie, des milliers de femmes la vivent dans notre pays, et Danica Ravelli elle aussi en fait l'expérience depuis deux ans.

EBEL

the architects of time



**BELUGA**

*Steel with diamonds,  
mother-of-pearl dial,  
water resistant to 30 m*

Le petit Luca avait tout juste deux ans lorsque ses parents décidèrent de se séparer. «Comme je travaillais en indépendante, je n'avais pratiquement pas de réserves», explique Danica Ravelli. L'avalanche de dépenses déclenchée par le divorce l'a prise au dépourvu.

Pourtant, jusqu'ici, cette femme entrepreneur de 31 ans a toujours réussi à retomber sur ses pieds. Même après la naissance de son fils, lorsque cette responsable du personnel ayant des années d'expérience dans la banque, l'hôtellerie et le tourisme, décida de reprendre sa vie professionnelle. «Je ne voulais pas d'un emploi à plein temps à cause de mon enfant, et avec un mi-temps, je n'avais aucune perspective d'évolution professionnelle.» Sans autre forme de procès, elle s'est alors installée un bureau dans une pièce de son appartement et a commencé à assurer la gestion du personnel pour de petites entreprises. La chance lui a souri, ce qui l'a encouragée à aller de l'avant. Depuis septembre dernier, Danica Ravelli, devenue directrice de Prime People, offre des services de placement pour les cadres, notamment des informaticiens, et emploie deux collaboratrices. «Il se trouve que toutes deux sont aussi des mères qui élèvent seules leurs enfants. L'une travaille à 70% et l'autre à 50%. Moi-même, je suis à 80%, mais je peux faire une partie de mon travail chez moi.»

«Foncer tête baissée», cette devise, Danica Ravelli l'a aussi faite sienne ces deux dernières années. «Des vacances? Pas le temps, ni l'argent.» Mais peu à peu, les choses s'améliorent. «Les affaires marchent bien; d'ailleurs, elles ont bien marché dès le début», dit-elle. Financièrement, elle est sortie de l'ornière, même si elle n'économise pas encore beaucoup. «Un compte privé, un compte d'épargne, mais pas de fonds de placement ni autres titres.» Mais avec un compte 3<sup>e</sup> pilier, une assurance-vie et une très bonne caisse de pension pour elle et ses collaboratrices, Danica Ravelli est à l'abri des risques.

Et enfin, elle a de nouveau le temps de songer à l'avenir. «J'ai l'intention d'acheter un logement.» Puis ce sera un voyage avec Luca, n'importe où, le plus loin possible.

#### CONSEIL FINANCIER:

**Danica Ravelli souhaitant acquérir son propre logement, il lui est conseillé de choisir une formule ciblée pour faire fructifier son capital. Comme elle cotise régulièrement au pilier 3a, Danica Ravelli assure sa prévoyance et peut à tout moment investir le capital épargné dans l'acquisition de son logement. Elle peut amortir indirectement une éventuelle hypothèque et continuer ainsi à profiter des avantages fiscaux du troisième pilier. Nous proposons une solution titres pour le pilier 3a, à cause du rendement supérieur qu'offre cette formule.**

**Danica Ravelli peut placer le reste de son épargne dans un plan d'épargne en fonds. Le meilleur moyen pour elle de choisir les fonds correspondant à son horizon de placement et à son profil de risque est de prendre rendez-vous avec un conseiller.**



R  
O  
S  
M  
A  
R  
I  
E  
  
G  
N  
Ä  
G  
I

«J'ai toujours été quelqu'un d'indépendant, qui aimait la liberté», déclare Rosmarie Gnägi. Cette Biennoise de cinquante ans tient une boutique de fleurs au centre de la petite ville de Nidau. La possibilité d'assouvir sa soif de liberté, elle l'a saisie très tôt. «Après mon apprentissage, j'ai pris un emploi à Neuchâtel pour apprendre le français. A peine six mois plus tard, on m'a laissé la direction du magasin.» Cette expérience lui servira près de quinze ans plus tard, lorsque mariée et mère d'un garçon, elle devient chef d'entreprise.

Une période intense commence alors, avec des hauts et des bas. «J'ai eu peur de demander un crédit commercial – ce qui fut une erreur, car avec les nombreux investissements que j'ai dû faire, j'ai soudain eu des dettes.» Qu'à cela ne tienne: Rosmarie Gnägi s'attelle à la tâche avec acharnement, travaille «presque nuit et jour», jusqu'à ce qu'au bout de trois ans elle tombe malade et soit hors combat pendant quatre mois. Elle surmonte l'épreuve, tout comme le décès de son mari, il y a huit ans, et agrandit progressivement son affaire, qui emploie aujourd'hui dix collaboratrices.

«J'ai surtout une clientèle d'habituels, dont beaucoup me sont fidèles depuis quinze ans», explique Rosmarie Gnägi. Cependant, fidélité oblige. «Aujourd'hui, il ne suffit plus de composer tout simplement quelques petits bouquets.» Rosmarie Gnägi offre un assortiment sans cesse différent, se rend dans des foires internationales pour faire des achats, s'intéresse à la décoration intérieure, à l'architecture, à l'astrologie et à la psychologie. «Les gens aiment que je m'occupe d'eux. En cas de décès, beaucoup s'adressent à moi parce qu'ils savent que je suis veuve et que je les comprends.»

Pourtant, selon elle, son affaire serait presque davantage une passion qu'autre chose. «Avec la concurrence brutale des grands distributeurs, aujourd'hui, une fleuriste a du mal à vivre.» Une fois payés



les marchandises, les salaires, les cotisations sociales, les assurances, les deux voitures de livraison, il ne reste plus grand-chose pour soi. Rosmarie Gnägi n'a jamais pu économiser beaucoup. Sa rente de veuve, la maison individuelle qu'elle partage avec son fils, et un troisième pilier, c'est là toute la sécurité dont elle dispose. «Et d'ailleurs, pourquoi épargner beaucoup? On ne vit qu'une fois», déclare Rosmarie, qui s'offre aussi de temps à autre un voyage à Florence ou à Paris pour voir une exposition: «A titre de formation professionnelle, naturellement.»

#### CONSEIL FINANCIER:

**En tant qu'indépendante sans caisse de pension, Rosmarie Gnägi doit financer elle-même sa retraite, et verse donc régulièrement le maximum possible (28944 francs ou 20% de son revenu) dans un troisième pilier. Elle peut optimiser son capital de prévoyance en le plaçant dans des titres, ce qui lui permettra d'obtenir un rendement supérieur à celui qu'elle aurait sur un compte de prévoyance, car avec le temps, les fluctuations de cours seront largement compensées.**

**Pour mieux s'assurer à l'avenir contre les pertes de gain dues à la maladie, Rosmarie Gnägi peut contracter une assurance collective accident et indemnité journalière. Les indépendants ont intérêt à prendre une assurance incapacité de gain, qui assure le versement d'une rente en cas d'incapacité de gain définitive.**

**Une assurance-vie liée à un fonds de placement offre une couverture supplémentaire. Ainsi, avec une police LifeFund financée par des primes, la compagnie d'assurances continue à payer les primes en cas d'incapacité de gain. Rosmarie Gnägi pourrait financer les primes avec une partie de ses revenus locatifs. Ces produits ne sont pas imposables. En outre, ils bénéficient d'un privilège en cas de faillite, puisqu'ils n'entrent pas dans la masse de la faillite.**



R  
E  
N  
A  
T  
E  
  
H  
A  
N  
D  
S  
C  
H  
I  
N

«A soixante-six ans, la vie ne fait que commencer», a fredonné pendant des dizaines d'années un chanteur populaire allemand, qui entre-temps a lui-même bientôt atteint l'âge en question. Pour Renate Handschin, cette Allemande de naissance qui vit à Bienne, c'est la seconde partie du refrain qui s'applique le mieux, car à soixante ans elle a commencé une nouvelle vie. L'année dernière, elle s'est dit: «Tu ferais mieux de t'arrêter de travailler tant que l'on a encore besoin de toi, et non pas quand tu seras obligée de partir», et fin octobre, elle a démissionné de son poste de responsable des ventes dans une entreprise de métallurgie, où elle aura travaillé vingt ans.

Certes, il serait excessif de dire que la vie de Renate Handschin ne fait que commencer. Mais la préretraîtée sportive fait fébrilement des projets de voyage. «Mon mari et moi rêvons depuis longtemps de faire un trekking.» Le couple a déjà fait ce type d'expérience aux Etats-

Unis, au Népal et au Tibet. Cette fois-ci, ce sera de nouveau une destination exotique. Ce qui ne signifie pas que les Handschin soient indifférents aux charmes de la nature dans leur pays. Au contraire, puisque pour être plus près des sentiers de randonnée et des pistes de ski de l'Oberland bernois, ils ont acheté une résidence secondaire à Thoun.

Le besoin d'activité est contagieux. L'énergie libérée par la décision de Renate Handschin de prendre sa retraite s'est imposée de telle manière à son époux qu'il va désormais lui aussi demander sa retraite anticipée.

Financièrement, la retraite anticipée de Renate Handschin n'a pas trop de conséquences, d'autant que celle-ci s'y est bien préparée. La maison familiale est largement amortie, la caisse de pension solide, et elle a régulièrement cotisé au troisième pilier. Elle a demandé le versement de la prestation de libre passage de sa prévoyance professionnelle, qu'elle a pour l'instant déposée sur son compte. Elle verra avec son conseiller à la clientèle comment investir cet argent. Mais avant, elle part pour quatre semaines en Castille.

#### CONSEIL FINANCIER:

**Jusqu'à ce qu'elle puisse toucher sa rente AVS, Renate Handschin va vivre sur le capital de son pilier 3a. Elle a déjà retiré l'argent de son libre passage. Reste maintenant à savoir comment elle doit investir ce capital pour conserver son niveau de vie. En fonction de sa personnalité et de ses besoins, Renate Handschin peut choisir entre les deux possibilités suivantes, qu'elle peut également combiner:**

**1. L'achat de parts de fonds, allié à un plan de versement, lui procurerait un revenu régulier supplémentaire, tandis que le capital placé continuerait à produire un bon rendement.**

**2. Le versement unique dans une assurance de rente (LifePension) lui assurerait une rente à vie, assortie d'avantages fiscaux.**

# CHECK-LIST

PAR MARIANNE HAMMER-FELDGES, AVOCATE

## DROIT

### Formation

- Il est important de déterminer à un stade précoce le financement de la formation, notamment les aides, bourses, prêts étudiants, etc. relevant du droit de la famille.
- Si la phase de vie commune ou de fondation d'une famille commence en même temps, il y a de bonnes raisons de conclure un partenariat. Il est déconseillé de renoncer à sa propre formation au profit de celle de son partenaire: la garantie contractuelle en cas de divorce est possible, mais n'est pas absolument fiable.

### Fondation d'une famille avec mariage

- Même en cas de mariage, la répartition des rôles concernant l'activité familiale et l'activité professionnelle doit être réglée. Les dépenses communes doivent elles aussi être fixées, proportionnellement au salaire de chacun, avec prise en compte des travaux ménagers.
- Dans le « régime matrimonial normal » de la communauté réduite aux acquêts, les époux disposent en principe librement de leurs biens. Il y a uniquement partage (à parts égales) en cas de décès ou de divorce, et seulement pour les biens acquis pendant le mariage. Ce régime peut uniquement être modifié par un contrat de mariage (acte notarié) et dans un cadre juridique. En outre, il est possible de favoriser le conjoint survivant par testament et pacte successoral.

### Fondation d'une famille sans mariage

- Dans une communauté de vie, il n'existe aucun droit successoral réciproque fixé

par la loi. Il est conseillé aux deux partenaires d'établir ensemble un inventaire signé, ainsi qu'un testament, voire un pacte successoral. Il convient de veiller tout particulièrement aux droits de succession. Toutes les dispositions doivent être rattachées à la clause de l'existence de la communauté de vie.

- Un contrat de concubinage régit les dépenses courantes communes, mais sert aussi à établir les droits en cas de séparation. Lors d'une séparation, il n'existe pas de droit de participation aux biens de l'autre. Les déséquilibres doivent donc être régulièrement compensés. Ainsi, en cas d'abandon de l'activité professionnelle pour tenir le ménage ou élever des enfants, il peut être judicieux de conclure un contrat de travail.

### Achat d'une maison

Le financement doit être documenté et pouvoir être prouvé ultérieurement. Il est recommandé que les deux partenaires soient inscrits comme propriétaires dans le registre foncier. Ce principe vaut pour les couples mariés comme pour les couples non mariés stables. Ces derniers notamment doivent, dans l'éventualité d'un décès, se transférer mutuellement la maison ou leur part, faute de quoi celle-ci reviendra aux héritiers.

### Divorce

- L'objectif est de parvenir à un règlement à l'amiable. Lorsqu'il y a des enfants, la convention de divorce peut produire des effets toute la vie. La femme doit prendre

suffisamment de temps pour réfléchir à ses perspectives de vie (temps nécessaire pour les enfants, reprise d'un emploi, projets de carrière, estimation des revenus-vieillesse et espérances successorales).

- Le droit à une pension alimentaire découle de la répartition des rôles choisie et doit compenser d'une certaine manière le niveau de vie des ex-conjoints et des enfants.
- Les biens acquis avant le mariage ou hérités ne doivent pas être partagés, mais les revenus en découlant le seront.
- La prévoyance libre et la prévoyance liée font partie des biens partageables.

## ASSURANCES SOCIALES

### Fondation d'une famille

- Les rentes de l'AVS/AI dépendent des revenus. Le travail familial est pris en considération – même pour les couples non mariés – avec des bonifications pour tâches éducatives. Pour les couples mariés, les cotisations et bonifications sont divisées en deux pour le calcul de la rente. Si une femme mariée devient invalide, sa rente AI ne profite généralement pas de cette division. Celle-ci n'a lieu que lorsque les deux époux sont invalides ou retraités. Dans la prévoyance professionnelle, seules les cotisations déterminent le montant de la rente. Ainsi, en cas d'invalidité ou de décès d'une femme n'ayant pas exercé d'activité professionnelle, la couverture est minimale.

- Il n'existe pas d'assurance-maternité pour perte de salaire. L'employeur continue de verser leur salaire aux mères actives pendant une période limitée (voir contrat collectif de travail, contrat individuel de travail, code des obligations). L'assurance-maladie paie les dépenses de santé de la mère et de l'enfant.

### Achat d'une maison

Le capital de la prévoyance professionnelle peut être utilisé en partie pour l'achat d'une habitation. Le versement anticipé du capital réduit la prestation d'assurance en cas d'invalidité, de décès ou de vieillesse. En cas de décès de leur partenaire, les personnes non mariées doivent rembourser le capital versé à partir de la prévoyance du défunt.

### Décès du partenaire

- En cas de décès du conjoint, les personnes mariées reçoivent la rente de veuve ou de veuf de l'AVS. D'après les propositions de révision, ces prestations ne doivent plus être versées que lorsqu'il y a des enfants de moins de 18 ans, ou que la veuve ou le veuf a plus de 50 ans. Dans la prévoyance professionnelle obligatoire, seule la veuve reçoit une rente.
- En cas de décès du partenaire, les personnes non mariées n'ont pas droit à l'AVS ni à la prévoyance professionnelle obligatoire. Dans la prévoyance professionnelle facultative, le règlement est déterminant. Les personnes non mariées ont droit au capital de libre passage de leur partenaire défunt si celui-ci leur a fourni un soutien financier important.

### Divorce et séparation d'une communauté non matrimoniale

- En cas de divorce, les comptes AVS et les bonifications pour tâches éducatives sont partagés par moitié, de même que la prévoyance professionnelle. La garde des enfants entrave la poursuite de la constitution de la prévoyance après le divorce: les déficits de prévoyance en résultant peuvent être déduits des pensions alimentaires.
- En cas de décès de l'époux divorcé, l'épouse divorcée peut éventuellement avoir droit à une rente de veuve de l'AVS et de la prévoyance professionnelle obligatoire. Ce droit est lié à diverses conditions, qui doivent être étudiées au cas par cas. La prévoyance professionnelle facultative n'accorde que rarement des rentes de veuves à des personnes divorcées.

- En cas de séparation de personnes non mariées, il n'y a partage ni de l'AVS ni de la prévoyance professionnelle. Le dommage de prévoyance dû à la séparation, la plupart du temps subi par la femme, doit être compensé d'une autre manière.

### Reprise de la vie professionnelle

- Une personne qui reprend une activité professionnelle après une période de congé pour garde d'enfants et qui se trouve sans revenus reçoit des indemnités journalières de l'assurance-chômage pendant une courte durée.
- Une personne qui, pour cause de divorce ou de décès ou d'invalidité de son époux, est contrainte de reprendre une activité professionnelle ou d'accroître celle-ci peut toucher des prestations sans avoir versé de cotisations au préalable.

## COMMENT LES FEMMES PLANIFIENT LEUR AVENIR FINANCIER

**Les femmes n'ont pas forcément un accès différent aux finances, mais elles ont des besoins financiers propres. En raison de l'allongement de l'espérance de vie et de l'augmentation du taux de divorce, elles sont aujourd'hui amenées à gérer leur vie seules pendant plus longtemps. Par ailleurs, la fondation d'une famille entraîne chez la plupart des femmes un changement plus radical que chez les hommes en termes de carrière professionnelle et de revenus. D'où l'importance de la sécurité financière et de la prévoyance.**

**Le Credit Suisse invite les femmes intéressées par le thème des finances à un séminaire de formation continue. Une présentation multimédia leur montrera de façon divertissante comment gérer efficacement leurs finances. Le séminaire sera suivi d'une discussion. Bien entendu, les conjoints ou partenaires sont les bienvenus.**

**Les séminaires auront lieu aux dates suivantes:**

**20.10 Lucerne      25.10 Dübendorf      29.11 Genève**

**Vous trouverez le formulaire d'inscription sous [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin), de même que les dates d'autres manifestations organisées dans toute la Suisse. Les questions liées au contenu des séminaires sont à adresser par e-mail à [jolanda.wuest@credit-suisse.ch](mailto:jolanda.wuest@credit-suisse.ch).**

**[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)**  
(en allemand)

**Les banques découvrent les investisseuses.  
Les femmes ont-elles d'autres besoins  
financiers? Pour en savoir plus, lisez le  
Bulletin-online.**





DU CRÉDIT SUISSE AU  
CREDIT SUISSE GROUP



Un nouveau livre sur le Credit Suisse Group n'embellit pas la réalité : faits, photos et témoignages de contemporains pour un ouvrage historique captivant.

ALFRED ESCHER, FONDATEUR DU CRÉDIT SUISSE



HALL DU CRÉDIT SUISSE À BÂLE



ET VIVE LA CARTE PERFORÉE!

1856

1890

1919/20

1950 1958



UNE ACTION DE 1890

UNE AFFICHE



HIGH-TECH VERSION 1950

PAR CHRISTIAN PFISTER,  
RÉDACTION BULLETIN

Un vent de détermination traversait déjà la Suisse au XIX<sup>e</sup> siècle. En 1849, Alfred Escher, alors président du Conseil national, peignait un scénario peu rassurant pour la Confédération. Partant du constat que les voies ferrées se rapprochaient de plus en plus de la Suisse, que la question de savoir comment les relier commençait à se faire pressante et qu'il était envisagé de contourner le pays, il exprimait la crainte que la Suisse finisse par « ressembler à un triste ermitage » totalement coupé du reste de l'Europe.

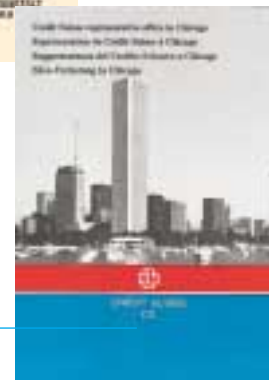
Mais Alfred Escher n'était pas du genre à se lamenter, c'était un homme d'action. En 1856, il fonda l'ancien Crédit Suisse (CS) avec d'autres figures de l'économie, mettant ainsi sur les rails une « locomotive du crédit » qui allait faire avancer le financement de la construction du réseau ferroviaire helvétique et de l'industrialisation de la Suisse. « Partisan du capital-risque et du développement des infrastructures, Alfred Escher représentait de manière idéale les intérêts de la nation comme ceux des entrepreneurs. Son unité natio-

nale et sa stabilité, la Suisse les doit aussi à cet homme. Et c'est également grâce à lui qu'elle a pu se relier au reste de l'Europe », écrit Joseph Jung, responsable Corporate History au Credit Suisse Group. A travers son livre intitulé « Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group – Eine Bankengeschichte » (De l'ancien Crédit Suisse au Credit Suisse Group, l'histoire d'une banque), paru en allemand fin mai, Joseph Jung apporte une riche contribution à l'histoire économique de la Suisse.

À LA RECHERCHE DE TALENTS



PRODUITS GRAND PUBLIC



LE CS À CHICAGO

1961

1965

1970

1973

1976

1978

PUBLICITÉ



DIRECTION GÉNÉRALE



TOUR DE SUISSE

Après Alfred Escher et son formidable esprit d'entreprise, l'histoire de l'ancien Crédit Suisse a été ponctuée de nombreux événements qui, bien au-delà de Zurich, allaient influencer l'économie suisse. Ainsi l'établissement d'origine allait-il se transformer en une banque industrielle et commerciale, pour bientôt développer ses activités dans les crédits et les dépôts ainsi que dans l'industrie électrique. La diversité des thèmes abordés dans le livre a de quoi fasciner. En voici un échantillon : « De 1856 à 1914 : un positionnement difficile », « Se-

conde Guerre mondiale : compromis entre adaptation et protection de la clientèle », « L'investment banking global », « Premier effet de surprise : l'acquisition de la Banque Leu », « La chance du siècle : l'alliance avec la BPS » et « De CS Life à la Winterthur ». Joseph Jung a fait appel à un nombre incalculable de sources et inclus des témoignages verbaux de contemporains.

L'historien en chef du Groupe articule son ouvrage autour de trois domaines principaux : événements historiques, piliers stratégiques et ce qu'il appelle « changements

de paradigme ». Par ailleurs, il accompagne son récit de documents, photos et graphiques qui rendent la lecture passionnante. Son travail est la preuve concrète que la réalité dépasse souvent la fiction. Plus particulièrement, les chapitres expliquant les raisons qui ont conduit à l'affaire de Chiasso en 1977 sont véritablement prenants.

Il est clair que le but de Joseph Jung n'est pas d'embellir la réalité. Il dépeint même les épisodes moins glorieux de l'histoire de la banque en restant fidèle à lui-même, en s'en tenant aux faits. Rainer



FIRST BOSTON À LA UNE



REPRÉSENTANTS DE FIRST BOSTON



CREDIT SUISSE FIRST BOSTON – UNE DES GRANDES ADRESSES DE NEW YORK

UN APPEL TÉLÉPHONIQUE, UNE INDISCRÉTION ET UNE TENTATIVE DE RAPPROCHEMENT DE CS HOLDING

Le 1<sup>er</sup> avril 1996, Rainer E. Gut, président du Conseil d'administration de l'ancien CS Holding, appela son homologue de l'UBS, Nikolaus Senn. L'objet de l'entretien : entre autres, l'éventualité d'une fusion entre les deux principales banques suisses. Dans l'ouvrage paru récemment et intitulé « Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group – Eine Bankengeschichte », Joseph Jung décrit fidèlement la proposition de CS Holding et précise que « Nikolaus Senn s'était dit prêt à réfléchir à cette possibilité et à y revenir par la suite ». Mais la réponse de Nikolaus Senn s'était fait attendre, et lorsqu'elle était finalement tombée, elle avait atteint Rainer E. Gut de plein fouet. En effet, c'est par l'intermédiaire des médias que l'UBS avait décliné sans ambages la proposition de ce dernier. « Le contact entre les deux présidents avait déjà été divulgué deux jours auparavant, à la suite d'une indiscrétion volontaire de la part de l'UBS », écrit Joseph Jung. L'affaire avait alors provoqué un véritable tourbillon médiatique. Lors de l'assemblée générale de l'UBS en date du 16 avril 1996, Nikolaus Senn avait déclaré avoir été « très surpris, pour ne pas dire choqué », par la démarche de Rainer E. Gut. Le conseil d'administration de l'UBS avait estimé qu'une alliance avec CS Holding constituerait une charge financière et organisationnelle de nature à freiner le développement du groupe UBS. Jusque-là, rien de bien étonnant. Seule ombre au tableau, l'UBS n'avait pas dit toute la vérité. Depuis 1995, elle menait en effet des négociations intensives sur une fusion avec la SBS : ce qui explique pourquoi elle ne pouvait négocier avec une autre grande banque.

E. Gut a du reste apporté tout le soutien nécessaire à cette approche factuelle. Dans sa préface, le président du Conseil d'administration déplore en effet que les entreprises ne publient ce genre d'ouvrage qu'à l'occasion de jubilés. Il écrit : « Certes, ces récits historiques sont toujours le fruit de vastes recherches, mais ils ont également tendance à dissimuler ou à déformer la réalité ». Et d'ajouter : « Ces dernières années justement, nous avons fait l'expérience des conséquences que cela peut avoir : lors du débat sur les avoirs en déshérence, nous

nous sommes trouvés confrontés à un passé que nos livres d'histoire ont dénaturé et que, pendant très longtemps, nous ne voulions d'ailleurs pas connaître ». Selon Rainer E. Gut, le fait que le Credit Suisse n'ait aucun anniversaire particulier à fêter constitue donc une raison valable de publier cet ouvrage, « afin de pouvoir porter sur notre propre histoire un regard plus critique et plus objectif ». Et l'autocritique ne fait pas défaut dans le livre. Ainsi le chapitre consacré à l'époque qui a précédé l'affaire de Chiasso lève-t-il aussi le voile sur l'éli-

tisme du Crédit Suisse d'alors. De même, si l'auteur évoque le succès stratégique de l'expansion internationale de la banque, il n'en occulte pas pour autant l'échec essuyé sur le marché allemand. La vérité sort assurément gagnante de cet attachement aux faits ; mais le lecteur appréciera aussi ce récit objectif de l'histoire d'une banque. « Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group – Eine Bankengeschichte », par Joseph Jung, Zurich 2000, Editions NZZ, 58 francs, en vente dans toutes les librairies ou par téléphone au 01 258 15 05.





# VALEURS SUISSES, DIMENSION AMÉRICAINE

Helmut Maucher, président d'honneur de  
Nestlé SA, à propos de Rainer E. Gut\*

C'est un sentiment étrange que de devoir parler d'un ami de longue date. Bien sûr, tout le monde sait comment procéder : on énumère les aspects positifs de sa personnalité et on évite les éléments gênants ou négatifs. Dans le cas de Rainer Gut, c'est un exercice relativement simple, car il n'y a rien chez lui qu'il faille taire ou contourner habilement. C'est pourquoi je peux parler de lui sans détours et sans m'embarrasser de formules diplomatiques.

Le parcours professionnel de Rainer Gut est une success story qui l'a amené à exercer des responsabilités au plus haut niveau. Depuis vingt-trois ans, Rainer Gut est le capitaine d'un navire appelé Credit

Suisse. Mais pendant toutes ces années, Rainer Gut ne s'est pas contenté d'occuper ce poste, il a également accompli un travail de grande ampleur. Il a développé et transformé le Credit Suisse, et créé une entreprise qui compte aujourd'hui parmi les premières de Suisse, d'Europe et du monde et qui, par sa taille, sa structure et sa position, est capable, plus que toute autre entreprise de sa branche, de jouer un rôle majeur au niveau mondial et de s'imposer dans le contexte concurrentiel global de demain.

Mais qui est-il, cet homme à qui tout a réussi ? Avant de tenter une réponse, permettez-moi quelques remarques :

La trajectoire de Rainer Gut a été influencée par deux facteurs. D'abord ses origines suisses : il est né et a grandi dans le canton de Zoug, dans un milieu bourgeois. Ensuite, l'expérience qu'il a acquise très tôt à l'étranger, à Paris, à Londres et surtout aux Etats-Unis, pays dont est d'ailleurs originaire son épouse José.

Certains se souviendront certainement de l'époque où Rainer Gut prit la tête du Credit Suisse et commença, plein d'élan, à moderniser le style de direction, la culture d'entreprise et la politique commerciale, conférant à la banque un caractère de plus en plus international.

\*Extraits du discours prononcé par Helmut Maucher lors de la fête d'adieu organisée pour Rainer E. Gut par la présidence du Conseil d'administration du Credit Suisse Group, le 5 mai 2000 à Lucerne



Ceux qui étaient fidèles à la tradition de l'ancien Crédit Suisse ou bien issus du monde des affaires suisse, en l'occurrence zurichois, froncèrent alors les sourcils, estimant que la banque s'américanisait trop. Mais les esprits critiques se turent rapidement, car ils comprirent que ces changements étaient nécessaires et que Rainer Gut faisait tout ce qui était en son pouvoir pour conserver à l'entreprise sa base suisse et la développer, ainsi que pour sauvegarder des éléments importants de la culture suisse. Aujourd'hui, chacun sait que le Credit Suisse avait besoin de s'ouvrir et de se transformer, non seulement pour opérer avec succès, mais aussi pour préserver en fin de compte les valeurs et les intérêts essentiels de la Suisse.

Par ailleurs, permettez-moi de rappeler que toute la question de l'Holocauste n'aurait jamais pu être résolue de cette façon sans l'engagement, la perspicacité et la fermeté de Rainer Gut. Seules les générations futures pourront vraiment juger à quel point le rôle joué par Rainer Gut dans cette affaire a été positif pour la Suisse et l'économie helvétique. D'une manière générale, Rainer Gut a fait plus pour la Suisse que certaines personnes qui ont toujours le mot « patriotisme » à la bouche.

Rainer Gut est doué d'une intelligence remarquable ; il ne se perd pas dans des considérations théoriques, mais travaille et agit avec une intelligence aiguë alliée à une intuition et une capacité de jugement exceptionnelles. Il a par exemple compris très tôt que l'investment banking et les Etats-Unis étaient d'une énorme importance pour une banque internationale et, avec une grande ténacité et malgré toutes les difficultés, il a intégré progressivement Credit Suisse First Boston dans le Credit Suisse. Ne serait-ce que pour cela, le Credit Suisse pourrait lui ériger une statue. Rainer Gut a également adhéré très tôt au concept de bancassurance et l'a développé rapidement.

Rainer Gut est capable de prendre des décisions dures lorsque les circonstances l'exigent. Je sais cependant que de telles décisions lui ont pesé davantage qu'il n'a bien voulu l'admettre. Rainer Gut accepte assez bien les critiques, même si elles sont injustifiées. Il sait les gérer et ne se laisse pas déstabiliser. Il a été tour à tour encensé et critiqué par les médias, mais a toujours su que diriger une entreprise demandait entre autres du courage, des nerfs solides et de la sérénité. Par contre, ce qu'il a toujours eu du mal à supporter, ce sont les déceptions dues à l'attitude de certaines personnes qui n'avaient pas le même sens de l'équité et des convenances que lui.

En dépit de son grand engagement professionnel, Rainer Gut est un homme aux multiples facettes et aux nombreux centres d'intérêt. Sa famille, la musique, la convivialité, son intérêt pour le sport, tout cela est important pour lui et fait partie de sa vie.

Rainer Gut est à mon avis un des meilleurs banquiers que compte actuellement la branche. Mais son rapport à l'argent est toujours resté normal et raisonnable. Le mot américain « greedy » ne peut donc en aucun cas s'appliquer à lui.

Nous sommes actuellement en train de passer d'une génération axée sur les devoirs à une génération s'intéressant plutôt aux options qui s'offrent à elle. Mais Rainer Gut fait justement partie de ceux pour qui certains devoirs, certaines valeurs ne sont pas « négociables », de ceux qui savent saisir les opportunités commerciales sans jamais tomber dans un opportunisme superficiel. Une attitude que je souhaite voir préservée autant que possible au Credit Suisse comme dans la société en général.

Rainer Gut a davantage de sentiments, de chaleur humaine et de cœur qu'il ne le montre, et tous ceux qui le connaissent le savent bien. C'est un ami sur lequel on peut compter, j'en ai fait maintes fois l'expérience.

J'ai un jour essayé de cerner les qualités essentielles que devrait posséder un dirigeant d'entreprise. Selon moi, ce sont les suivantes : premièrement, le cœur et la raison, deuxièmement, un esprit sain dans un corps sain, et troisièmement, une ligne de conduite basée sur la devise « Fais ce que dois, advienne que pourra ».

Ce profil correspond à merveille à la personne de Rainer Gut. Le Credit Suisse Group lui doit beaucoup. En ce qui me concerne, je suis bien entendu heureux que Rainer Gut ait accepté de me succéder chez Nestlé au poste de président du Conseil d'administration.

La nouvelle responsabilité que va assumer Rainer Gut est assurément importante, mais elle lui laissera un peu plus de temps pour sa famille, ses hobbies et ses autres centres d'intérêt. Pour les années à venir, je souhaite à Rainer Gut un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée, beaucoup de satisfaction et de bonheur, et surtout une bonne santé.

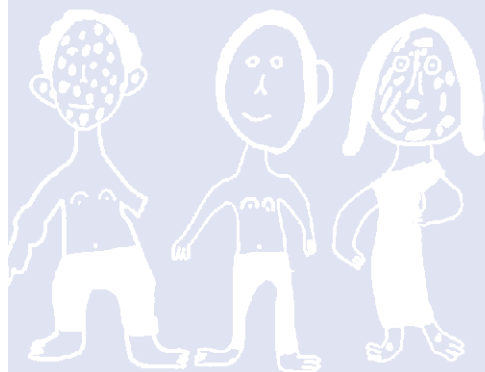


HELMUT MAUCHER  
(CI-CONTRE)  
À PROPOS DE RAINER  
E. GUT (À GAUCHE) :

**« IL A ÉTÉ TOUR À TOUR ENCENSÉ  
ET CRITIQUÉ PAR LES MÉDIAS,  
MAIS A TOUJOURS SU QUE DIRIGER  
UNE ENTREPRISE DEMANDAIT  
ENTRE AUTRES DU COURAGE, DES  
NERFS SOLIDES ET DE LA SÉRÉ-  
NITÉ. »**

**Nous aidons les enfants concernés par le sida**

**LE SIDA & L'ENFANT.** Une fondation qui intervient, rapidement et sans bureaucratie, dans toute la Suisse pour venir en aide aux enfants concernés et à leurs proches. Une organisation qui assure à l'étranger la promotion de projets destinés à soutenir les orphelins dont les parents sont morts du sida. Des professionnels qui s'investissent en faveur de la prévention auprès des adolescents. Et des personnes qui œuvrent sans relâche pour permettre l'insertion sociale des enfants concernés.



## **LE SIDA & L'ENFANT**

Fondation suisse pour l'aide directe aux enfants concernés par le SIDA

Seefeldstrasse 219, CH-8008 Zurich,  
Téléphone 01 422 57 57, fax 01 422 62 92  
info@sidaetenfant.ch, www.sidaetenfant.ch

Compte réservé à vos dons: CCP 80-667-0

**JOUER AVEC  
LA LUMIÈRE.**



Oui, je souhaite recevoir la brochure «Décoration et protection solaire VELUX»

Nom	Adresse
NPA/Ville	Téléphone

A adresser à: VELUX (SUISSE) SA, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach  
Téléphone 062/289 44 44, fax 062/293 16 80, Internet www.VELUX.ch

**VELUX®**  
LA FENÊTRE DE TOIT

Stores à plis, stores à lamelles et stores en tissu, stores d'obscurcissement... et bien d'autres encore. La large gamme des couleurs et des motifs vous donne accès à un monde riche en possibilités d'aménagement. Simple à commander et simple à monter. La brochure «Décoration et protection solaire VELUX» vous permet de créer une harmonie inégalée dans toutes vos chambres mansardées.

**BIEN PLUS QU'UNE FENÊTRE**

## COMMENT MAÎTRISER L'EURO, LE YEN ET LE DOLLAR



Qui veut vendre dans le monde entier doit prendre de nouveaux risques, mais savoir les limiter autant que possible. Comme les cycles économiques en Europe, aux Etats-Unis et au Japon continueront à évoluer différemment, les cours de change et les taux d'intérêt perturberont encore les marchés de devises. Le Credit Suisse met son expertise au service de la réduction des risques. Une nouvelle brochure présente les liens entre les opérations sur devises et celles sur taux d'intérêt. Tout en initiant les lecteurs aux

instruments de change et de taux, elle répond à de nombreuses questions du quotidien professionnel. Le bon de commande annexé permet de se procurer ce vademecum intitulé «Saisir les opportunités des marchés devises et taux d'intérêt». Disponible en allemand pour le moment, la brochure paraîtra d'ici à deux mois en français et en italien. Pour tout complément d'information, tapez [www.credit-suisse.ch/devises](http://www.credit-suisse.ch/devises).

## AVOIR DES AILES AVEC YOUTRADE

Tous ceux qui réalisent des transactions boursières par téléphone et Internet sur [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com) en Suisse, en Allemagne et aux Etats-Unis auront des ailes à partir du mois de juillet. Les clients youtrade sont invités par Swissair à prendre place à bord de Qualifyer, qui leur propose un programme d'initiation exclusif. Dès le 1<sup>er</sup> juillet, il sera ainsi possible d'obtenir des miles en gagnant de l'argent :

- Chaque client reçoit des miles bonus dès qu'il a placé un minimum de 1 000 francs dans youtrade.
- Pour chaque franc de commission, la compagnie aérienne accorde un mile.

youtrade indiquera chaque mois aux clients non seulement la situation de leur compte, mais aussi les miles gagnés. Le secret bancaire sera donc respecté.

Pour participer sans plus attendre, rendez-vous sur [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com).

**swissair**   
*Qualifyer*

## PAS DE SOUCIS SUR DIRECT NET

Les poules d'eau se multiplient à une vitesse prodigieuse... Ces derniers temps, on en a même vu sur le Web, sous forme de jeu consistant à les chasser. Mais la chasse est dangereuse, le fichier concerné pouvant être infecté. Ainsi, les clients qui effectuent des transactions sur Internet auprès de banques allemandes après une partie de chasse aux poules d'eau risquent, selon la presse, de révéler leurs critères d'identification.

Les clients du Credit Suisse sont mieux protégés : grâce à SecurID, cela ne peut guère leur arriver sur Direct Net. Un pirate qui en veut à votre compte devrait être en ligne en même temps que vous pour utiliser votre numéro d'accès, et SecurID n'est valable que soixante secondes avant d'être périmé. Par ailleurs, quelques astuces vous permettront de protéger vos données contre les hôtes indésirables,



sachant qu'il y a trois points faibles sur la Toile : les téléchargements, les e-mails et les disquettes étrangères.

- Installez un scanner antivirus et actualisez votre protection antivirus périodiquement.
- N'ouvrez jamais les fichiers joints aux e-mails d'expéditeurs inconnus, surtout si leur extension est « .exe ». Les virus ne deviennent actifs que si vous ouvrez le fichier.

• Vous pouvez même installer à bas prix votre propre pare-feu. Ce logiciel vous protège encore mieux et surveille les activités douteuses sur votre ordinateur.

• Sauvegardez régulièrement vos données, par exemple sur des disques zip de grande capacité. Il vous faudra toutefois une unité de lecture séparée.

Informations sur le site du Credit Suisse, <http://www.directnet.ch>

« QU'UNE FEMME DIRIGE UN  
GROUPE MONDIAL NE DEVRAIT GUÈRE  
MÉRITER D'ÊTRE SIGNALÉ », ESTIMENT  
SARA CARNAZZI ET JOACHIM SCHÜTZ,  
ECONOMIC RESEARCH.





# QUI EST DONC CARLETON S. FIORINA?

Les femmes ont moitié moins de chances que les hommes de parvenir en Suisse à la tête d'une société.

Qui est donc Carleton S. Fiorina? Une chanteuse de musique folklorique du Tessin? Une styliste milanaise? Une jeune fille au pair américaine vivant à Lausanne? Loin de là... «Carly» Fiorina n'est autre que «la» PDG, ou Chief Executive Officer (CEO), du géant informatique mondial Hewlett Packard, de Palo Alto en Californie. Si vous le saviez, bravo!

Qu'une femme dirige un groupe mondial ne devrait guère mériter d'être signalé. Pourtant, «Fortune Magazine» publie tous les ans, outre la liste des 500 plus grandes entreprises du globe, le classement des femmes les plus puissantes au sein des firmes américaines. Mais la faiblesse de leur présence dans les hautes sphères n'est pas l'apanage de l'Amérique. Pour preuve: connaissez-vous une femme occupant un poste comparable à la tête d'un groupe multinational helvétique ou d'une banque suisse à vocation mondiale?

## Les femmes travaillent à temps partiel

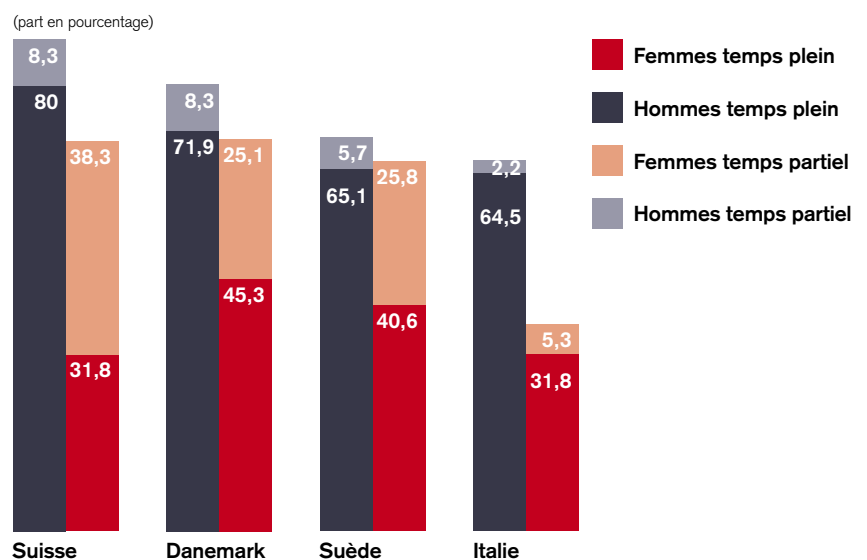
Pour trouver une explication à cette sous-représentation, il convient d'examiner le marché du travail dans son ensemble. Le taux d'activité des femmes n'a cessé de progresser au cours des dernières décennies dans la plupart des pays européens. L'écart entre les sexes s'est donc réduit, mais pas comblé. En 1998, la population active suisse comptait 71 % de femmes et près de 89% d'hommes. L'analyse de la

population travaillant à temps plein met en lumière les différences entre les deux sexes: la majorité des hommes suisses exerçaient une telle activité en 1998, contre 32% des femmes seulement. Au sein de l'Europe, les disparités sont grandes: au Danemark, en Suède et en Suisse, entre les deux tiers et 70% des femmes travaillent, alors qu'elles sont à peine 40% à le faire en Italie, en Espagne ou en Grèce. L'avancée des pays d'Eu-

rope du Nord se traduit notamment par une plus forte représentation des femmes parmi les actifs travaillant à temps plein, puisque plus de 40% des Danoises et des Suédoises occupent ce type de poste. Un phénomène qui est lié à plusieurs facteurs: l'augmentation du nombre d'emplois occupés par des femmes dans le secteur public, l'étendue de l'aide de l'Etat pour le congé parental et les multiples possibilités de prise en charge des

## TAUX D'ACTIVITÉ EN 1998

Au Danemark, quelque 45% des femmes travaillent à temps plein, contre à peine 32% en Suisse.



enfants. Par contre, en Europe du Sud, les normes sociales concernant le mariage et la maternité demeurent une entrave au travail des femmes.

Un coup d'œil aux chances d'avancement des femmes à des postes de direction suffit à prouver qu'une femme dirigeant un groupe mondial mérite bel et bien d'être signalée. Pour ce faire, le Credit Suisse a «extrapolé» les chiffres de l'Enquête suisse sur la population active (ESPA). Bilan : en Suisse, les femmes ont environ moitié moins de chances que les hommes de parvenir à la tête d'une entreprise. Les chances sont à peine meilleures dans les pays d'Europe du Nord, et en Italie, cette proportion tombe à 33%. Dans certains pays, dont la Suisse et la Hollande, le développement du travail à temps partiel a contribué à la progression du nombre de femmes sur le marché du travail. Le taux d'activité à temps partiel

ainsi que l'importance de celui-ci ont grimpé en conséquence. Cependant, le travail à temps partiel réduit les chances d'avancement des femmes et se concentre sur quelques activités bien rémunérées, principalement dans les secteurs des services et de la vente ou dans le social. Les fonctions de direction sont en revanche difficilement conciliables avec le temps partiel : dans ce type de poste, la part du temps partiel est inférieure à la moyenne, tant pour les femmes que pour les hommes.

L'égalité entre les sexes a indéniablement progressé. A l'instar de la jurisprudence, de nombreux employeurs publics et privés luttent contre la discrimination des femmes sur le marché du travail et créent des bureaux de l'égalité. Malgré tout, une femme gagne en Suisse en moyenne 21% de moins qu'un homme, contre 13% au Danemark et en Suède et

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)  
(en allemand)

Le Bulletin-online a recherché des spécimens de l'espèce rare des hommes travaillant à temps partiel et vous en présente trois.

24% en Italie. Signes d'une discrimination, ces chiffres reflètent aussi un niveau moyen de formation inférieur chez les femmes.

### Des lois pour rétablir l'équilibre

On distingue en principe deux types de discrimination à l'encontre des femmes sur le marché du travail : le refus de leur confier des fonctions spécifiques et l'entrave à l'accès aux acquis sociaux tels que le deuxième pilier. Désormais, ces discriminations touchent aussi les hommes qui sont confrontés à des situations que vivent traditionnellement les femmes, comme exercer une activité à temps partiel ou élever seul un enfant. La dixième révision de l'AVS a en partie remédié à ces restrictions, qui n'avaient sans doute jamais visé les hommes. Le versement de bonifications pour tâches éducatives et pour tâches d'assistance améliore la couverture des personnes qui assument ces activités typiquement féminines. Pour des raisons de coût, cependant, la première révision de la LPP ne semble pas prévoir de mettre sur un pied d'égalité le travail à temps plein et le travail à temps partiel. Pourtant, cette mesure permettrait d'éliminer la discrimination indirecte à l'encontre des femmes en rendant l'accès au deuxième pilier indépendant de critères qui, habituellement, ne touchent pour ainsi dire qu'elles.

Sara Carnazzi, téléphone 01 333 58 82

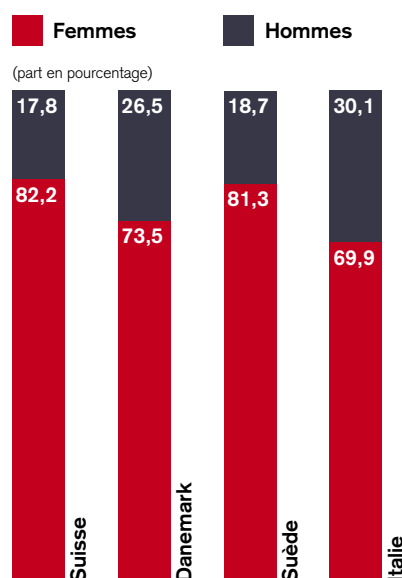
[sara.carnazzi@credit-suisse.ch](mailto:sara.carnazzi@credit-suisse.ch)

Joachim Schütz, téléphone 01 333 51 84

[joachim.schuetz@credit-suisse.ch](mailto:joachim.schuetz@credit-suisse.ch)

## ACTIVITÉ À TEMPS PARTIEL EN 1998

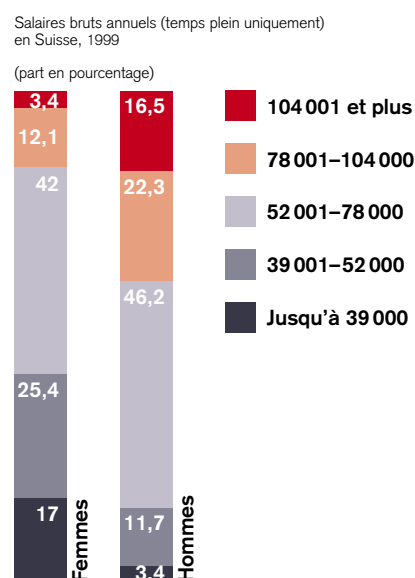
Les Italiens, champions du temps partiel ? Pas vraiment, puisque seuls 7% des actifs travaillent à temps partiel en Italie contre 30% en Suisse.



Sources : Enquête européenne sur la population active, Enquête suisse sur la population active (ESPA)

## SALAIRES EN 1999 EN SUISSE

La couche des bas salaires est dominée par les femmes. Seules 3,4% des femmes parviennent à un salaire statistique maximum.



Source : Enquête suisse sur la population active (ESPA)

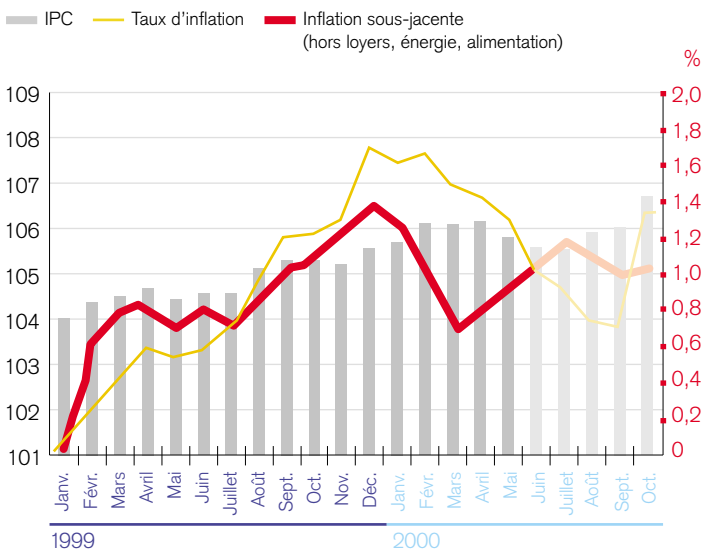
# NOS PRÉVISIONS CONJONCTURELLES

## LE GRAPHIQUE ACTUEL:

### DÉTENTE SUR LE FRONT DE L'INFLATION

La hausse de l'indice suisse des prix à la consommation (IPC) a sensiblement ralenti depuis le début de l'année. Une détente que le Credit Suisse attendait depuis assez longtemps. L'inflation, qui s'inscrivait encore à 1,7% d'une année à l'autre en décembre, avait reflué à 1,4% en avril dernier. Cette tendance devrait persister au moins jusqu'en octobre.

CREDIT SUISSE



## DONNÉES CONJONCTURELLES SUISSES:

### ÉCONOMIE SUISSE EN PLEIN BOOM

L'économie suisse est actuellement en plein essor grâce une fois de plus aux exportations, bien que le niveau élevé des importations grève toujours la balance commerciale. Le fait que l'inflation domestique n'ait encore jamais dépassé 1% cette année est d'autant plus réjouissant que la conjoncture est vigoureuse.

CREDIT SUISSE

	12.99	1.00	2.00	3.00	4.00
Inflation	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4
Marchandises	2,7	2,6	3	3,1	2,8
Services	0,9	0,8	0,6	0,3	0,4
Suisse	1	0,8	0,8	0,5	0,6
Etranger	4	4	4,4	4,7	4
C.A. du commerce de détail, réel	0,9	0,7	2,7	-3,1	
Solde de la balance comm. (mrd CHF)	-0,4	-0,5	0,03	-0,38	-0,22
Exportations de biens (mrd CHF)	9,98	8,55	10,36	11,32	9,43
Importations de biens (mrd CHF)	10,38	9,06	10,33	11,7	9,21
Taux de chômage	2,5	2,6	2,4	2,3	2,1
Suisse alémanique	2	2	1,9	1,8	1,7
Suisse romande et Tessin	4	4,1	3,8	3,4	3,1

## CROISSANCE DU PIB:

### FORTE CROISSANCE AMÉRICAINE

L'économie américaine a encore crû très fortement au premier trimestre. Cette évolution dynamique a été alimentée par la forte propension à consommer des ménages et par un regain de l'investissement. Il faut donc s'attendre à un nouveau relèvement des taux d'intérêt, qui devrait freiner l'évolution conjoncturelle vers fin 2000.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	2000	Prévision	
			2000	2001
Suisse	0,9	1,7	2,8	2,5
Allemagne	3,0	1,4	3,2	2,8
France	1,7	2,6	3,7	3,0
Italie	1,3	1,2	2,8	2,5
Grande-Bretagne	1,9	1,9	3,1	2,9
Etats-Unis	3,1	4,1	4,6	3,5
Japon	1,7	0,6	0,6	1,0

## INFLATION:

### HAUSSE DES PRIX IMPORTÉE

La Banque centrale européenne craint que la faiblesse de l'euro n'accroisse l'inflation. Nombre de matières premières étant payées en dollars, elle renchérit du fait de la dépréciation monétaire. Pour le pétrole, cela se solde par une baisse de la demande et par une inflation importée. Mais les hausses de prix des matières premières sont modérées et l'inflation potentielle reste faible.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision	
			2000	2001
Suisse	2,3	0,7	1,3	1,7
Allemagne	2,5	0,6	1,4	1,4
France	1,9	0,5	1,1	1,2
Italie	4,0	1,7	2,0	1,8
Grande-Bretagne	3,9	2,3	2,4	2,6
Etats-Unis	3,0	2,2	3,1	2,6
Japon	1,2	-0,3	-0,1	0,3

## TAUX DE CHÔMAGE:

### MOINS DE CHÔMAGE EN EUROPE

Le chômage est en régression en Europe. Etant donné que les carnets de commande sont bien garnis et les investisseurs confiants, l'essor conjoncturel européen est appelé à se poursuivre. Le taux de chômage devrait donc continuer de refluer. Fait important dans ce contexte: la tendance s'impose également en Allemagne et en France.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision	
			2000	2001
Suisse	3,4	2,7	1,9	1,9
Allemagne	9,5	10,5	9,9	9,4
France	11,2	11,0	10,4	9,7
Italie	10,9	11,9	10,9	10,7
Grande-Bretagne	7,3	4,3	4,5	4,5
Etats-Unis	5,7	4,2	4,1	4,2
Japon	3,1	4,8	4,9	5,5

« NOMBRE D'ENTREPRISES  
PUBLIQUES SONT EN PLEIN  
BLIZZARD », CONSTATE  
CESARE RAVARA, DU SERVICE  
ECONOMIC RESEARCH.



Photo: Thomas Schuppisser

# L'ÉTAT BAT EN RETRAITE

La déferlante des privatisations atteindra bientôt le marché suisse de l'électricité.

**PAR CESARE RAVARA,  
ECONOMIC RESEARCH**

L'Etat subit une pression croissante en tant que fournisseur de biens, de services, d'infrastructures et de réseaux. Le mouvement de privatisation constaté ces dernières années dans le monde entier est un signe visible du retrait partiel de l'Etat du monde économique, que ce soit pour des raisons financières ou des raisons idéologiques. Dans les pays en transition d'Europe de l'Est, la désétatisation est le principal outil du passage de l'économie planifiée à l'économie de marché.

Le débat sur la privatisation suscite des émotions dans le public, car il touche des

intérêts politiques, économiques et sociaux. Souvent la discussion se résume à des slogans négatifs. Les adversaires de la désétatisation mettent en avant :

- la nécessité d'assurer l'approvisionnement de base des ménages souhaité par la société (service public)
- la nécessité d'offrir des biens méritoires tels que la prévention sociale ou l'enseignement
- l'existence de monopoles naturels qui risquent d'être exploités aux dépens du consommateur s'ils sont abandonnés à des prestataires privés
- le risque de licenciements massifs et de baisse des salaires au nom de la productivité et de la rentabilité.

Les partisans de la privatisation invoquent quant à eux

- l'inefficacité des services fournis par l'Etat
- la part excessive des dépenses publiques dans le PIB
- l'accumulation d'intérêts et d'influences politiques et économiques
- la distorsion de la concurrence.

Les années 90 ont été marquées par une augmentation très rapide du volume des privatisations (voir graphique page 45). La contraction de ce volume entre 1997 et 1999 (de 154 milliards de dollars à 115 milliards) est largement due à la perte de confiance provoquée parmi les investisseurs privés par les crises asiatique et



russe. Alors que pendant la première moitié de la décennie, dans les pays de l'OCDE, les privatisations ont porté essentiellement sur les secteurs des services financiers et des transports, ce sont les télécommunications qui se taillent la part du lion depuis le milieu des années 90. Cette prépondérance peut être également observée en dehors de l'OCDE.

Les principales entrées en Bourse de ces dernières années ont été celles de la société brésilienne Telebras avec 19 milliards de dollars, du groupe énergétique italien ENEL avec 18 milliards, de Telecom Italia avec 14,9 milliards, de Telstra, en Australie, avec 10,9 milliards, du groupe énergétique transalpin ENI avec 7,8 milliards et de France Télécom avec 7,1 milliards. La privatisation partielle de Swisscom, en 1998, a rapporté quelque 4,5 milliards de dollars à la Confédération, un pactole considérable même en comparaison internationale. A l'époque, en effet, ce montant représentait près de 4% du volume mondial des privatisations (environ 115 milliards).

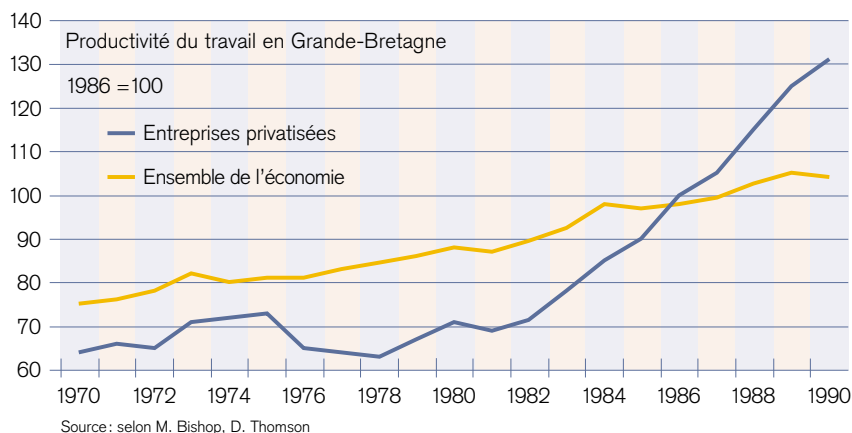
### Privatisations = liberté d'action

La désétatisation vise à favoriser la concurrence, les privatisations donnant aux anciennes entreprises publiques et monopolistiques la marge de manœuvre nécessaire

pour entreprendre. Le succès des privatisations ne peut pas être considéré indépendamment du contexte économique, politique et historique. Car les entreprises qui acquièrent la liberté d'entreprendre et se retrouvent soumises aux lois du marché modifient fréquemment leur structure et leur éventail de prestations de telle sorte qu'il est pratiquement impossible de comparer leurs performances dans le temps. Souvent, les sociétés (partiellement) privatisées sont tenues légalement de fournir certaines prestations indispensables d'un point de vue économique. Il est par conséquent difficile d'évaluer leur compétitivité.

## PRODUCTIVITÉ DOPÉE SOUS THATCHER

En Grande-Bretagne, la productivité du travail a augmenté fortement dans les entreprises privatisées durant les années 80, à la suite du programme de privatisations.

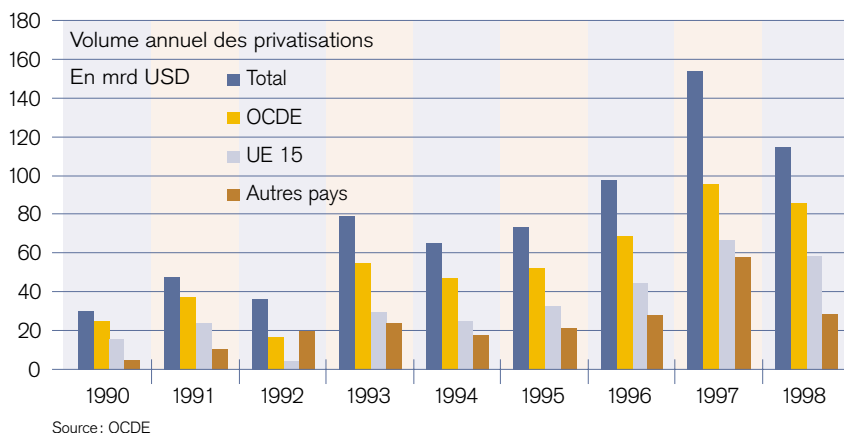


La mesure la plus apparente pour gagner en efficacité, la suppression d'emplois, est fréquemment mise en œuvre avant même la privatisation. Ensuite, le dégraissage se poursuit à un rythme d'autant plus rapide que le mouvement de libéralisation et de déréglementation continue simultanément. Mais les sociétés privatisées cèdent souvent certaines de leurs activités à d'autres entreprises ou d'autres secteurs. Une réduction des effectifs n'est donc pas nécessairement synonyme d'une perte d'emplois de même ampleur pour l'économie dans son ensemble.

Si l'on considère que l'évolution des revenus est un indice de réussite du point de vue économique, il apparaît, au vu du programme de privatisations britannique des années 80, que les salaires moyens ont évolué à peu près au même rythme dans les entreprises désétatisées que dans le reste de l'économie. Sur ce plan au moins, les organisations syndicales devraient être rassurées. Simultanément, la productivité du travail a sensiblement augmenté dans les sociétés privatisées (voir graphique ci-dessus). Cela s'explique non seulement par les suppressions d'emplois et le démembrement d'activités, mais aussi par les investissements de renouvellement et une gestion plus professionnelle. L'innovation et les investissements stimulent la

## DES COLOSSES À L'ASSAUT DE LA BOURSE

Le volume des privatisations a explosé au cours des années 90 pour atteindre 154 milliards de dollars en 1997. En 1998, par contre, les crises asiatique et russe ont tempéré l'euphorie.



croissance économique. Par ailleurs, des entreprises publiques déficitaires se muent souvent, une fois transformées et privatisées, en sociétés privées génératrices d'impôts. Il convient cependant de préciser que les entreprises publiques peuvent être également novatrices, rentables et à l'écoute de la clientèle lorsqu'elles bénéficient des structures incitatives nécessaires et d'un contexte concurrentiel approprié.

### La Suisse suit le mouvement

Sur le marché helvétique, la libéralisation des télécommunications constitue un premier pas sur la voie de la dissociation de l'économie et de l'Etat. Le marché de l'électricité suivra. A la veille de la libéralisation de ce dernier, les pouvoirs publics détiennent la majeure partie du capital social des distributeurs d'électricité en Suisse. Une privatisation accrue des compagnies communales de distribution d'électricité se prépare dans la perspective de la libéralisation. Elle devrait avoir lieu à la même cadence que l'ouverture du marché. Cela s'explique par la structure très fragmentée de l'offre, 1200 entreprises assurant actuellement la distribution du courant.

D'autres efforts de privatisation sont en passe d'être entrepris dans les services postaux et le secteur des transports. Dans le cadre de la réforme des chemins de fer entrée en vigueur début 1999, les CFF ont été transformés en une société anonyme dans laquelle la Confédération détient encore la totalité des parts. Les entreprises d'armement de la Confédération se sont également muées en une société anonyme, Ruag Suisse SA, dont la Confédération est également le seul actionnaire. La privatisation d'aéroports, de services fédéraux, cantonaux et communaux, de banques cantonales et de certains segments de l'enseignement et de la santé est également en discussion, quand elle n'a pas déjà commencé.

Ces développements ont l'évolution mondiale pour toile de fond. Les espaces

économiques fusionnent au-delà des frontières. La Suisse peut éventuellement se soustraire à cette tendance sur le plan politique, mais pas sur le plan économique. Elle prend elle aussi conscience que les monopoles naturels ne représentent souvent qu'un élément isolé au sein d'une offre globale de services publics et que les autres secteurs peuvent donc être abandonnés à la libre concurrence. Pour ce qui est des prestations liées aux réseaux, les innovations techniques se traduisent, comme dans le cas des télécommunications, par l'apparition de nouvelles solutions qui viennent concurrencer d'anciens monopoles naturels. Les innovations con-

tractuelles en font partie: par exemple lorsque les chemins de fer mettent leur réseau à la disposition de différents exploitants et acceptent que ceux-ci s'y concurrencent. Dans les secteurs qui constituent toujours un monopole naturel, l'Etat attribue des « missions d'entreprise » et garantit soit une protection contre la concurrence soit des versements compensatoires.

Le retrait de l'Etat de l'économie est un processus complexe. Celui qui affirme que privatiser revient à brader l'Etat ne tient pas compte de cette complexité.

Cesare Ravara, téléphone 01 333 59 12

[cesare.ravara@credit-suisse.ch](mailto:cesare.ravara@credit-suisse.ch)

### QUE SIGNIFIE PRIVATISER ?

La notion de « privatisation » n'est pas aisée à décrire. Au sens strict du terme, on entend par là la vente d'éléments de l'appareil étatique de production et de fourniture de services à des particuliers. Il s'agit donc du transfert du secteur public au secteur privé d'une partie de la propriété ainsi que des droits, obligations et risques liés à celle-ci. Parfois, la privatisation englobe également l'octroi au secteur privé de mandats pour la fourniture de prestations (externalisation), de même que la cession en leasing de biens publics ou d'éléments de réseaux, l'attribution de concessions à des entreprises de distribution et les contrats de coopération entre les secteurs public et privé (Public Private Partnership PPP, Private Finance Initiative PFI). Là où l'octroi de subventions à certains secteurs économiques est considéré comme une ingérence de l'Etat dans le libre jeu du marché, la réduction des subsides peut être également considérée comme une forme de privatisation.

### LA PRIVATISATION NE SE LIMITE PAS AUX GÉANTS

Il serait faux de réduire les privatisations aux seules grandes opérations d'introduction en Bourse hautement médiatisées. L'Etat se retire aussi successivement de ses entreprises et institutions de taille petite et moyenne par différents moyens :

- a) introductions en Bourse
- b) vente à des investisseurs publics intéressés pour des raisons stratégiques
- c) octroi de concessions pour certaines prestations
- d) accords de coopération.

Il s'agit généralement d'organismes et établissements de droit public d'envergure nationale, régionale, voire communale. Citons quelques exemples récents représentatifs des innombrables entreprises publiques de taille moyenne qui ont été cédées, en général progressivement et sans grand écho médiatique: Jenoptik en Allemagne, ACEA, la compagnie romaine de distribution d'eau et d'électricité, OTP Bank en Hongrie, Pekao, la plus grande banque polonaise, Bangchak Petroleum en Thaïlande, les ports péruviens et l'aéroport de Lima, Banco Hipotecario en Argentine et les nombreux distributeurs d'eau chiliens.

# NOS PRÉVISIONS POUR LES MARCHÉS FINANCIERS

## MARCHÉ MONÉTAIRE:

### TOUR DE VIS TRANSATLANTIQUE

La conjoncture américaine étant toujours aussi vigoureuse, il faut s'attendre à un autre relèvement du taux directeur au cours des trois prochains mois. Une nouvelle intervention de la Banque centrale européenne est également probable, d'une part en raison de la faiblesse actuelle de l'euro, qui pourrait être source d'inflation importée, d'autre part du fait du dynamisme de l'économie.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	05.00	Prévision	
			3 mois	12 mois
Suisse	2,11	3,16	3,5	3,8
Euro 11	3,34	4,46	4,5	4,5
Grande-Bretagne	6,09	6,26	6,5	6,5
Etats-Unis	6,18	6,85	7,3	7,3
Japon	0,49	0,10	0,2	0,6

## MARCHÉ OBLIGATAIRE:

### RETOUR AU CALME SUR LA DURÉE

Les relèvements des taux directeurs déjà réalisés et ceux à venir devraient permettre de maintenir l'inflation sous contrôle de part et d'autre de l'Atlantique. A long terme, les taux obligataires baisseront probablement tant en Amérique qu'en Europe. Au Japon, par contre, la reprise conjoncturelle devrait aller de pair avec une remontée des taux à long terme.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	05.00	Prévision	
			3 mois	12 mois
Suisse	3,51	4,01	4,1	4,3
Allemagne	5,34	5,12	5,6	5,2
Grande-Bretagne	5,48	5,04	5,6	5,6
Etats-Unis	6,43	6,14	6,7	6,2
Japon	1,69	1,76	2,1	2,8

## TAUX DE CHANGE:

### LE FRANC SUISSE S'ÉMANCIPÉ

Le franc suisse est devenu plus volatil par rapport à l'euro. Il ne lui emboîte plus automatiquement le pas lorsque celui-ci se déprécie face au dollar. Le franc suisse continuera d'afficher sa dynamique propre au cours des prochains mois, mais perdra un peu de son pouvoir de séduction du fait de l'évolution durable de l'économie européenne.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	05.00	Prévision	
			3 mois	12 mois
CHF/EUR*	1.60	1.57	1.57	1.59
CHF/GBP	2.59	2.51	2.53	2.48
CHF/USD	1.60	1.67	1.71	1.51
CHF/JPY	1.56	1.54	1.48	1.38

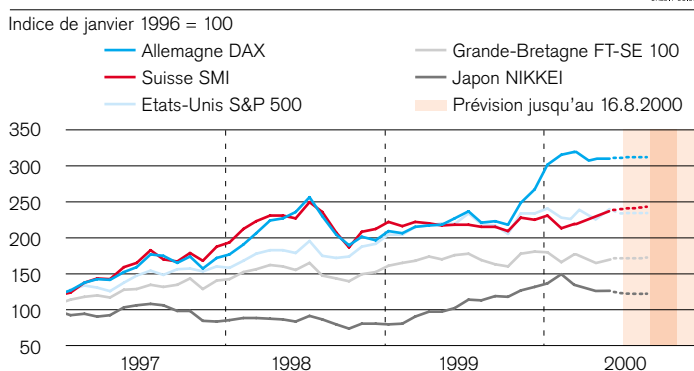
\* Cours de conversion : DEM/EUR 1.956; FRF/EUR 6.559; ITL/EUR 1936

## BOURSES INTERNATIONALES:

### LA TECHNOLOGIE N'ATTIRE PLUS AUTANT

Les titres technologiques ont vu leur volatilité augmenter nettement ces dernières semaines. Les incertitudes pesant sur l'évolution future des bénéfices ont amené nombre d'investisseurs à réduire sensiblement leur présence dans ce segment. Dans un tel contexte, on privilégiera les valeurs défensives. La marge de progression des bénéfices est en outre jugée plus élevée en Europe qu'aux Etats-Unis.

CREDIT SUISSE



## BOURSE SUISSE:

### LES TITRES DÉFENSIFS PROGRESSEDENT

Ces derniers mois, les indices boursiers helvétiques étaient à la traîne des Bourses internationales du fait de leur forte proportion de titres défensifs. Les incertitudes allant croissant dans le segment technologique, les actions suisses devraient bien se comporter au cours des mois à venir.

CREDIT SUISSE

	Fin 1999	05.00	Prévision			
			Rapport cours/bénéf. 2000	Croissance bénéficiaire 2000	Rendement sur dividende 2000	12 mois
SPI global	5023	5321	21,6	6,1	14,6	1,6
Industrie	6738	7137	25,5	12,5	12,6	1,2
Machines	2710	3175	18,1	64,4	15,0	2,4
Chimie/pharmacie	11822	11863	26,8	10,9	13,1	1,0
Construction	3853	3751	22,4	21,6	11,4	1,2
Alimentation	5375	5973	23,3	6,6	9,5	1,5
Electrotechnique	5327	6391	12,0	8,6	2,0	2,3
Services	3544	3755	16,4	0,7	17,3	1,2
Banques	3731	4098	15,2	-7,6	10,7	3,3
Assurances	5342	5280	14,6	2,3	43,9	2,0
Commerce de détail	1259	1367	14,1	14,9	17,3	2,5
Transports	1666	1659	16,0	37,9	87,6	1,8

- Performance inférieure à la moyenne
- Performance du marché
- Performance supérieure à la moyenne

DIRK ROSENBERG,  
ECONOMIC RESEARCH:  
« L'INVESTISSEUR QUI ESTIME  
LE MARCHÉ IMBATTABLE  
OPTERA PLUTÔT POUR  
UN FONDS INDICIEL OU UN  
CERTIFICAT. »

# TOUJOURS À NIVEAU AVEC L'INDICE

Les outils indiciels ont la même rentabilité que le marché dupliqué.

PAR DIRK ROSENBERG,  
ECONOMIC RESEARCH

L'investisseur est confronté à la nécessité de concilier rendement, risque et coût du produit. Pour optimiser sa stratégie de placement, il doit répondre à trois questions : Quel risque veut-il prendre ? Quel risque peut-il prendre ? Quel est son horizon de placement ? Selon le cas, il placera son argent directement dans des valeurs mobilières ou l'investira de manière indirecte en achetant par exemple des parts de fonds ou un certificat. Les fonds et les certificats permettent de répartir le capital entre différents titres à dividende et de réduire ainsi le risque.

## Fonds : gestion active ou passive ?

Comme tous les fonds autorisés à la vente en Suisse, les fonds en actions sont

soumis à la loi sur les fonds de placement (LFP). Cela signifie notamment que la direction du fonds est tenue de répartir entre de nombreuses valeurs les actifs gérés par ses soins. De plus, l'investisseur bénéficie d'une protection spéciale en cas de faillite de la société gérant le fonds.

Les fonds en actions se divisent en deux grandes catégories : les produits à gestion active et ceux à gestion passive. Dans un fonds géré activement, la direction s'efforce de surpasser, en termes de rendement (performance), une référence (benchmark) préalablement définie. La référence consiste normalement en un indice qui couvre autant que possible l'ensemble du marché concerné, par exemple le Swiss Performance Index (SPI) ou le Dow Jones.



Les fonds en actions gérés passivement ne font par contre que reproduire l'indice de référence choisi. Le profil risque-rendement d'un tel fonds indiciel doit être le plus proche possible de celui de l'indice comparatif. De ce fait, les titres choisis et leur poids respectif dans le fonds doivent aussi coïncider largement avec ceux de l'indice reproduit.

Les avantages du fonds indiciel par rapport au fonds géré activement sont une transparence accrue au niveau de la composition du portefeuille et des frais moins élevés, les commissions de gestion étant plus réduites. Contrairement à ce qui se passe avec un fonds actif, les remaniements de portefeuille sont relativement rares dans un fonds passif, ce qui réduit d'autant les frais de gestion. Le principal inconvénient réside dans l'impossibilité de battre l'indice. En effet, avec un produit passif, le choix des titres ne peut pas être modifié, et le remplacement d'une position précise est exclu.

### **Certificat: presque une obligation**

A l'instar des fonds gérés de manière passive, les certificats reproduisent les variations de prix d'un portefeuille de référence. Mais contrairement aux fonds, les certificats ne sont pas soumis à la loi sur les fonds de placement et n'offrent donc aucune protection spéciale. Ils ont en fait le caractère juridique d'une obligation. A l'égard de l'émetteur, l'acheteur d'un certificat acquiert un droit au paiement à l'échéance, et non pas une part dans les titres sous-jacents. Ce qui, concrètement, signifie que les certificats sont grevés d'un risque débiteur.

Il existe différents types de certificats: indiciels, sectoriels et régionaux. Le certificat

### **PRODUITS INDICIELS: UNE BONNE SOLUTION POUR BEAUCOUP**

Tout engagement en actions, qu'il s'agisse d'un placement direct, d'un fonds ou d'un certificat, implique un risque accru. On estime généralement qu'un placement en obligations de premier ordre, voire en papiers monétaires, présente un risque nettement plus bas, mais aussi un potentiel de performance inférieur. Cela dit, les titres à dividende présentent entre eux des différences considérables en ce qui concerne le risque.

#### **CERTIFICATS**

Les certificats conviennent aux investisseurs axés sur le court terme et capables d'assumer des risques assez importants. Les frais liés à ces produits sont relativement modestes. De plus, les certificats sont exonérés du droit de timbre. Etant cotés en Bourse, ils peuvent être vendus très rapidement.

#### **FONDS INDICIELS**

Les fonds indiciels sont intéressants pour l'investisseur tourné vers le long terme et qui désire s'engager dans un marché donné. La transparence de ce produit est également élevée, et les frais sont relativement bas par rapport à ceux d'un fonds géré activement. Contrairement au certificat, le fonds indiciel bénéficie de la protection spécifique aux fonds de placement; et il ne requiert pas la recherche d'un produit de substitution à l'échéance.

#### **LA COMBINAISON OPTIMALE**

Fonds en actions et certificats s'inscrivent le plus souvent dans une stratégie d'investissement globale. L'investisseur orienté vers le long terme peut placer une partie de sa fortune dans un fonds indiciel. Il augmente ainsi son potentiel de rendement de manière relativement avantageuse. Certes, le risque est plus grand qu'avec des obligations, mais ce facteur a d'autant moins d'importance que l'horizon de placement est long. A l'investisseur convaincu du potentiel à court terme d'un marché, on recommandera en revanche, pour des raisons de coût, d'inclure des certificats dans son portefeuille.

indiciel reproduit un indice boursier donné, par exemple le Swiss Market Index (SMI). Dans un certificat sectoriel ou un certificat régional, l'émetteur détermine avant l'émission les titres qui composeront le certificat ainsi que la pondération de ceux-ci. L'évolution de la valeur du certificat reflète celle des prix des différents titres, multipliée par leur poids respectif. La transparence est ainsi garantie en permanence. En outre, la plupart des certificats sont cotés en Bourse, donc librement négociables. Autre avantage: ils n'entraînent aucuns frais de gestion. Les frais d'achat et de vente sont analogues à ceux payés sur les actions.

En raison de leur nature obligataire, les certificats sont émis pour une durée limitée. En général, ces produits financiers

doivent donc être « convertis » en nouveaux certificats au bout d'un an ou deux. Si aucun nouveau certificat n'est proposé pour succéder à celui qui est échu, l'investisseur court alors le risque de subir une perte en cas d'évolution négative du marché. Toutefois, la relève des certificats alignés sur les grands indices boursiers tels que le SMI ou le DAX est presque toujours assurée. Autre inconvénient que le certificat partage avec les fonds à gestion passive: le rendement de l'indice de référence ne peut pas être dépassé. Les amateurs de sensations fortes éviteront donc ce genre d'instruments.

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)  
(en allemand)

**Le Bulletin-online offre aux investisseurs un panorama commenté des principaux fonds et certificats indiciels.**

Dirk Rosenberg, téléphone 01 333 32 83  
[dirk.rosenberg@credit-suisse.ch](mailto:dirk.rosenberg@credit-suisse.ch)

# EURO: QUATRE PAYS



« AU DANEMARK, EN SUÈDE ET  
EN GRANDE-BRETAGNE  
L'ADHÉSION À L'UEM RESTE  
UNE POMME DE DISCORDE »,  
RÉSUME STEFAN FÄSSLER,  
ECONOMIC RESEARCH.

Cela fera bientôt un an et demi que l'Union économique et monétaire (UEM) a vu le jour. Onze Etats membres de l'Union européenne (UE) ont franchi le Rubicon, quatre sont restés sur l'autre rive. Or, pour que le grand marché intérieur puisse bénéficier pleinement des avantages de la monnaie unique, il faut que tous les pays de l'UE participent à l'UEM. Les quatre retardataires ont des raisons très différentes d'être encore à l'écart de la monnaie unique.

La Grèce souhaitait dès le début adhérer à l'UEM, mais ne remplissait pas les critères de convergence. Depuis, elle a fait de gros efforts et aborde la dernière ligne droite. Au Danemark, c'est surtout le peuple qui ne voulait pas de l'euro. Les Danois n'ont signé le traité de Maastricht qu'à condition de pouvoir décider souverainement, dans le cadre d'un nouveau référendum, de leur appartenance à l'UEM (clause d'opting-out). Les Suédois ont adopté la même attitude, même s'ils

## La Grèce fait pression, les trois autres prennent leur temps.

PAR STEFAN FÄSSLER, ECONOMIC RESEARCH

n'ont pas demandé officiellement à bénéficier de cette clause. Quant à la Grande-Bretagne, elle n'a pas encore réussi à s'enthousiasmer véritablement pour l'Union. Qui plus est, l'économie britannique est en plein boom, tandis que celle de l'Europe continentale vient seulement de retrouver son dynamisme. Cette asymétrie entre les cycles conjoncturels a été jusqu'ici pour le gouvernement de Tony Blair l'une des principales raisons de son opposition à entrer dans la zone euro.



### La Grèce: ante portas

La Grèce a déposé début mars sa demande d'adhésion à l'UEM. La Commis-

sion européenne et la Banque centrale européenne ont pris position le 3 mai dernier, en se fondant sur les rapports concernant la convergence. La décision finale sera prise lors de la réunion des chefs d'Etat et de gouvernement, les 19 et 20 juin. En cas d'issue positive, la Grèce pourra entrer dans l'UEM au début de 2001. La Commission est d'avis que ce pays satisfait à toutes les exigences en matière d'admission. Des voix toujours plus nombreuses s'élèvent pourtant en Allemagne pour critiquer ce qu'elles qualifient de précipitation, arguant du fait que l'arrivée des Hellènes dans l'Euroland pourrait attiser l'inflation et

# EN ATTENTE

diminuer encore les chances d'un rétablissement de l'euro face au dollar. Elles demandent donc que l'adhésion soit reportée d'un an.

Les préparatifs en Grèce sont bien avancés. Il est cependant nécessaire que le pays procède à de nouvelles réformes structurelles pour affronter la concurrence européenne et remplir les conditions du pacte de croissance et de stabilité. La drachme est intégrée depuis le début de 1998 dans le système monétaire européen (SME). Le relèvement du taux directeur en janvier 2000 a amené la parité de la drachme contre l'euro à 340.75. Tel est le niveau auquel le cours sera sans doute fixé définitivement.



## Danemark : être ou ne pas être

Le gouvernement danois a fixé au 28 septembre 2000 la date du référendum sur l'adhésion à l'UEM. Si le oui l'emporte, l'adhésion deviendra réalité au début de 2002. Le verdict des urnes est toutefois incertain. Le peuple balance encore, et il y a toujours beaucoup d'indécis. Les récents événements qui ont conduit l'Union à prendre des sanctions contre l'Autriche apportent de l'eau au moulin des opposants. Le Danemark, qui remplit la totalité des critères d'adhésion, craint principalement de perdre sa souveraineté, aussi bien dans le domaine politique qu'en matière monétaire. La couronne danoise est intégrée dans le nouveau système monétaire européen (SME bis) avec une bande de fluctuation de  $\pm 2,25\%$ . Concrètement, la politique monétaire du Danemark est d'ores et déjà dictée par Francfort.



## Suède : laisser venir

La Suède est membre de l'Union européenne depuis 1995. Mais pas plus qu'elle n'a participé au SME, la couronne suédoise n'est présente dans le SME bis. Le pays ne respecte donc pas l'un des

cinq critères de convergence. Ainsi, les Suédois gardent ouvert le moment de leur adhésion à l'UEM, et leur gouvernement n'a pas encore réussi à fixer la date d'un référendum. Le peuple ne sera appelé à se prononcer qu'après les prochaines élections, en septembre 2002. La participation au SME bis, qui est obligatoirement de deux ans, pourrait être réduite à un an. Compte tenu de ces éléments, l'entrée de la Suède dans l'union monétaire ne pourrait avoir lieu avant 2004 au plus tôt. Sinon, ce pays satisfait à toutes les autres conditions. L'opinion publique est très partagée, car elle craint aussi une perte trop importante de souveraineté. Beaucoup dépendra de la décision prise par les Danois et de l'évolution de la situation en Grande-Bretagne.



## Grande-Bretagne : rien ne presse...

En Grande-Bretagne, le débat fait rage. Le gouvernement ne veut pas d'un référendum sur l'Europe avant les prochaines élections, qui auront lieu en juin 2002 au plus tard. Le référendum pourra se dérouler quatre mois après avoir été décidé,

et si le peuple est favorable à l'adhésion, le gouvernement aura ensuite entre deux ans et deux ans et demi pour se convertir à l'euro. Une participation avant 2005 est donc peu probable. Outre des réserves fondamentales à l'égard de l'Union européenne et de ses institutions, l'économie britannique se trouve déjà en pleine phase de haute conjoncture, contrairement à celle des grands pays de l'Euroland. Dans ces conditions le prix du billet d'entrée serait très élevé, car la Banque d'Angleterre devrait dévaluer sa monnaie et abaisser les taux.

Alors que la place financière de Londres voit l'adhésion d'un œil très favorable et s'y est déjà bien préparée, les autres secteurs de l'économie et la population sont plutôt sceptiques. D'autant plus que l'euro a fortement chuté par rapport au dollar. Exception faite de la participation au SME bis, la Grande-Bretagne respecte tous les critères.

Stefan Fässler, téléphone 01 333 58 84  
stefan.faessler.2@credit-suisse.ch

## BONNES NOTES POUR TOUS LES CANDIDATS

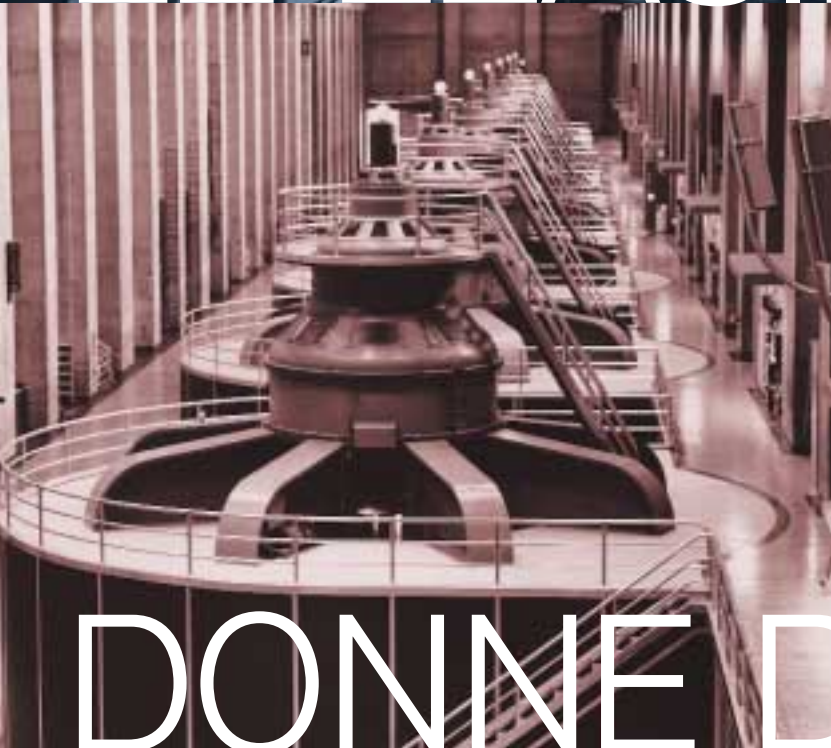
Malgré un endettement correspondant à 104,5% de son PIB, la Grèce est mûre pour entrer dans l'UEM, selon la Commission européenne. Les trois autres aspirants n'ont aucune difficulté à remplir les critères économiques, mais ils se donnent du temps.

	Taux d'intérêt (%)	Inflation (%)	Déficit en % du PIB	Dette en % du PIB	SME bis
GR	6,4	2,0	-1,6	104,5	Oui
DK	5,3	2,4	+3,0	52,6	Oui
S	5,4	0,8	+1,9	65,5	Non
GB	5,3	1,2	+1,2	46,0	Non
Seuil	7,2	2,4	-3,0	60,0	
EURO-11	5,0	1,4	-1,2	72,2	





LE LEASING



DONNE DES AILES





## Avions, immeubles, usines ou voitures, leur prix d'achat ne sort pas des caisses grâce au leasing.

PAR URS FITZE

Lorsqu'en 1998 la direction du groupe Alcatel s'est penchée sur l'avenir des locaux d'Alcatel Suisse SA, situés Friesenbergstrasse à Zurich, elle a exclu de les acheter, préférant employer les fonds nécessaires, qui se chiffraient à plusieurs millions de francs, de façon plus lucrative. Pendant des années, le terrain et une partie des deux immeubles avaient été loués à Alcatel Suisse SA par la caisse de pension de la société. Les 12 000 m<sup>2</sup> de la Friesenbergstrasse accueillent les services commerciaux, le marketing, l'ingénierie ainsi que le service clientèle de la branche télécommunications du groupe et abritent 600 employés.

La vente était devenue nécessaire afin de dégager la caisse de pension d'Alcatel des obligations liées aux deux immeubles. «Cependant, nous voulions continuer d'utiliser ces immeubles. Vendre à une entreprise tierce était donc exclu», explique Heinz Vaselai, membre de la direc-

tion d'Alcatel Suisse SA. Le leasing semblait une solution appropriée. Des négociations furent ouvertes avec différents prestataires. Le Credit Suisse remporta la partie, qui se solda par la signature d'un contrat de leasing de dix ans. CS Leasing a donc acheté les deux immeubles afin de les céder en leasing à Alcatel Suisse SA. «Les conditions sont très intéressantes pour nous, déclare Heinz Vaselai, car nous avons conservé une totale flexibilité.»

### Les plus-values remplissent les caisses

Le contrat de leasing stipule que CS Leasing concède à Alcatel Suisse SA la jouissance des immeubles pendant dix ans. Alcatel verse une redevance, qui se décompose en un taux d'intérêt de 3,87% fixé pour cinq ans, un amortissement fixe pour toute la durée du contrat et une marge.

L'entretien et la gestion demeurent à la charge d'Alcatel Suisse SA, qui présente chaque année un compte rendu. A l'expiration du contrat, Alcatel Suisse SA pour-

ra en prolonger la durée ou exercer son droit d'achat. Le prix est basé sur la valeur résiduelle déterminée à l'avance, et les plus-values reviennent à Alcatel Suisse SA. «Nous avons en plus la garantie de garder toutes les options ouvertes sur un marché aussi dynamique que celui des télécommunications», ajoute Heinz Vaselai. Pour des raisons internes à l'entreprise, l'entretien et la gestion des immeubles sont assurés par Alcatel. «Lorsque nous nous sommes recentrés sur notre activité principale, explique Heinz Vaselai, il aurait été judicieux d'externaliser ce domaine également. Mais nous souhaitons prendre fait et cause pour nos collaborateurs.»

Le leasing des deux immeubles revient moins cher à Alcatel qu'un achat éventuel. Le taux d'intérêt fixe de 3,87% a été convenu à une période optimale où les taux d'intérêt se trouvaient à un niveau plancher. Toutefois, Heinz Vaselai ne pense pas pour le moment étendre le leasing immobilier à d'autres immeubles d'Alcatel. «Nous étions en présence d'un problème



HEINZ VASELAI, ALCATEL SUISSE SA:

«Nous souhaitons prendre fait et cause pour nos collaborateurs»



« NOUS AVONS CONSERVÉ UNE TOTALE FLEXIBILITÉ », SE RÉJOUIT HEINZ VASELAI, ALCATEL SUISSE SA.



particulier auquel nous avons trouvé une solution optimale.»

Le rendement l'emporte sur la propriété: voilà la raison pour laquelle les entreprises optent pour le leasing d'un bien d'équipement. Une rentabilité des fonds propres de 15% est devenue la règle. Par contre, l'investissement immobilier, dont les rendements sont inférieurs à 10%, est moins bien placé. D'où l'idée d'externaliser aussi le financement du capital et d'utiliser les fonds de façon plus rémunératrice. Malgré cela, de nombreuses entreprises sont encore réticentes lorsque des critères tels qu'une meilleure gestion du capital passent au premier plan. La proportion d'immeubles en leasing est faible.

### Les Américains misent sur le leasing

En revanche, aux Etats-Unis, où le leasing a commencé à se développer dès les années 50, la situation est toute autre. Plus de la moitié des installations industrielles y sont aujourd'hui financées par des con-

trats de leasing. Thomas Gulich, chef de la division Leasing au Credit Suisse, table sur une progression du leasing en Suisse dans les années à venir, en raison de l'évolution économique. Le Credit Suisse attend sereinement l'accroissement de la demande. Avec 37% de part de marché il est en effet le principal acteur sur le marché du leasing de biens d'équipement, et il a réalisé un chiffre d'affaires de 242 millions de francs dans le seul domaine de l'immobilier.

En Suisse, les biens d'équipement financés par des contrats de leasing représentent une valeur réelle de 3,5 milliards de francs. L'an dernier, le Credit Suisse contrôlait 1,1 milliard de cette somme. «En principe, il est possible de prendre en leasing tous les biens d'équipement dont la valeur excède 30 000 francs», précise Thomas Gulich. Les contrats portant sur les remontées mécaniques, les machines, les équipements ou le matériel informatique sont courants. Pour le client, le leasing entre en ligne de compte chaque fois que

le capital disponible peut être utilisé plus judicieusement, par exemple pour développer un produit. Le leasing présente en outre des avantages fiscaux: les intérêts sont déductibles. Mais bien souvent, la publicité vantant le leasing passe sous silence la nécessité de calculer aussi les risques. Car les contrats courent sur des années et, dans l'immobilier, il n'est pas rare que ceux-ci durent dix ans, voire davantage. Toutefois, les risques sont calculables: les intérêts courus sont en effet connus et le capital est disponible. Pour la banque, les risques sont également limités. Elle dispose en garantie de l'objet du leasing, qu'elle peut revendre à sa valeur résiduelle lorsque la conjoncture est favorable.

Alors que dans les années 80 les établissements financiers ont parfois escompté des plus-values périlleuses, nettement revues à la baisse au cours de la décennie suivante, la circonspection est aujourd'hui de mise. «Nous sommes plus prudents et examinons désormais avec plus de discernement les clients ainsi que les projets d'investissement», explique Thomas Gulich.

### Les réserves latentes n'ont plus la cote

Les changements n'ont pas seulement affecté la politique commerciale et l'environnement économique. La gestion du



THOMAS GULICH, CHEF LEASING:

«En principe, il est possible de prendre en leasing tous les biens d'équipement»



« NOUS SOMMES PLUS PRUDENTS  
ET EXAMINONS DÉSORMAIS  
AVEC PLUS DE DISCERNEMENT  
LES CLIENTS AINSI QUE LES  
PROJETS D'INVESTISSEMENT »,  
ASSURE THOMAS GULICH,  
CHEF DE LA DIVISION LEASING,  
CREDIT SUISSE.

capital obéit aujourd'hui à de nouvelles règles. Ainsi, les rendements financiers sont utilisés avec réserve et le bilan suit de plus en plus les normes américaines. Le capital, clairement indiqué, ne se cache plus derrière des réserves latentes investies dans des biens d'équipement. Ce renoncement à la discrétion permet de libérer des moyens financiers, une situation à laquelle s'adaptent les formes modernes du leasing.

Le leasing est une combinaison entre un contrat de location et un contrat de vente. La jouissance de l'objet est concédée à des conditions fixes. A l'expiration du contrat, l'entreprise cliente a la possibilité d'acheter la voiture, l'avion ou le bien immobilier à sa valeur résiduelle ou de le céder. Le leasing automobile est répandu : aujourd'hui, 40% des voitures ne sont pas achetées, mais prises en leasing. La valeur totale de ces véhicules dépasse six milliards de francs, dont 7,4% sont détenus par le Credit Suisse.

### Service express électronique

Le Credit Suisse n'a pas toujours brillé dans le leasing automobile. La chute continue de ses parts de marché l'a finalement contraint à innover, et notamment à développer un programme informatique qui a rapidement séduit clients et ven-

deurs. Installé dans les garages des concessionnaires, POS/Direct Leasing accélère sensiblement le processus de leasing. Les demandes sont saisies sur l'ordinateur et transmises sous forme électronique. La décision de financement est prise en quelques minutes. Toutefois, la rapidité n'est pas privilégiée au détriment de la sécurité, comme le souligne Thomas Gulich : « POS/Direct Leasing décide selon les mêmes critères que le spécialiste auquel on soumet une demande écrite. La différence, c'est que le client a sa réponse très vite. »

Ce service express électronique, déjà disponible dans 120 garages, remporte un franc succès. Entre 1999 et 2000, le chiffre d'affaires est passé de 61 à 99 millions de francs.

### Des activités dans toute l'Europe

Par le biais de la gestion de flotte, le Credit Suisse souhaite travailler en Europe avec des entreprises actives à l'échelle internationale. Avec l'entité Leasing des caisses d'épargne allemandes, il a fondé Credit Suisse Fleetmanagement. CS Leasing continue d'opérer sur le marché suisse. Dans ce domaine également, les nouvelles technologies simplifient les processus : dès la fin de l'année, les clients pourront contrôler leurs décomptes à tout moment. Par ailleurs, les propriétaires de flottes profitent d'ores et déjà d'une prestation exceptionnelle : un numéro de service accessible 24 heures sur 24 pour un dépannage rapide. Selon Thomas Gulich, le leasing de flotte ne devient toutefois rentable qu'à partir de dix véhicules.

### DÉCOLLAGE ÉCLAIR AVEC UN JET D'AFFAIRES

**Le leasing gagne du terrain dans le secteur aéronautique également. Swissair a financé la majeure partie de sa flotte aérienne au moyen du leasing, et les autres compagnies aériennes ne sont pas en reste. Depuis 1998, Corporate Aircraft Finance opère avec succès pour le compte de Credit Suisse Leasing. Le cinquantième contrat a été signé au début de l'année. La valeur des cinquante avions s'élève à 350 millions de francs. Les clients sont des entreprises et des hommes d'affaires qui espèrent, grâce à leur jet privé, non seulement voyager plus confortablement mais aussi gagner du temps. Les investissements pour ces jets qui ne comportent pour la plupart que cinq à dix places atteignent jusqu'à 50 millions de francs. L'aménagement intérieur luxueux peut à lui seul englober plusieurs millions.**

# E-BUSINESS

CHRISTIAN PFISTER,  
RÉDACTION BULLETIN

CHRISTIAN PFISTER En avril, Credit Suisse Asset Management a lancé quatre nouveaux fonds sur le marché. L'engouement suscité par les valeurs technologiques et les actions Internet n'est-il pas encore retombé ?

PHILIPP VORNDRAN Non, il montre seulement quelques signes d'essoufflement, fort compréhensible du reste, car les dix-huit derniers mois ont été émaillés d'événements plutôt inhabituels dans le secteur des titres de la technologie, des médias et des télécommunications (TMT). Il suffit d'ailleurs d'analyser la demande des investisseurs privés pour constater que fin 1999, ces domaines ont pratiquement été les seuls à enregistrer des afflux nets de capitaux – situation qui ne pouvait perdurer à moyen terme.

C.P. Que nous réserve l'avenir ?

P.V. A l'heure actuelle, les titres TMT canalisent toujours 40% des nouveaux investissements, soit peu ou prou l'équivalent de leur pondération dans l'indice. L'objectif de nos nouveaux fonds n'est pas de surfer sur la vague spéculative actuelle, mais d'offrir aux investisseurs un outil professionnel indispensable pour profiter des avantages à long terme de cette révolution technologique.

C.P. « Take your share in the e-revolution », tel est le slogan de Credit Suisse Asset Ma-

Photo: Pia Zanetti



PHILIPP VORNDRAN, RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE  
CHEZ CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT, ZURICH

## « LES CONSOMMATEURS »

« Le e-business est un univers impitoyable », dit Philipp Vorndran, responsable de la stratégie



**nagement. Quelle sera, à longue échéance, la part de gâteau la plus appétissante ?**

**P.V.** L'existence des différents fonds est foncièrement justifiée, car tous participent de cette tendance à la capitalisation du marché international. Le secteur de la technologie possède le potentiel de croissance le plus formidable des cinq prochaines années en raison, d'une part, du développement nécessaire des infrastructures et, de l'autre, des investissements technologiques que devront consentir les entreprises. Perspectives on ne peut plus réjouissantes pour les fabricants de matériel – surtout dans la téléphonie mobile –, mais aussi pour les sous-traitants, notamment de puces électroniques. Le secteur de la technologie s'avère encore et toujours le plus novateur.

**C.P. Qu'en est-il des autres branches ?**

**P.V.** La situation sur le front d'Internet, des télécommunications et des médias est empreinte d'une certaine confusion. Internet sera l'enjeu d'une lutte sans merci dans les années à venir. Ne détenir dans son portefeuille que des valeurs sûres deviendra mission impossible, car la viabilité des entreprises sera directement liée au modèle commercial choisi. Quant au secteur des télécommunications, il connaîtra certes une marge d'expansion élevée, mais qui sera aussitôt érodée par une concurrence toujours plus féroce et des investissements énormes. Enfin, les entreprises de médias auront pour seule

devise «Le contenu est roi», celle qui a permis aux titres d'American Online et de Time Warner de pulvériser des records après la fusion des deux groupes. Un optimisme au demeurant fort compréhensible, mais que vient tempérer un double constat : premièrement, le secteur est toujours aussi avide de ressources humaines ; deuxièmement, nul ne saurait dire ce que le consommateur de demain dépensera pour les contenus des médias et les informations.

**C.P. Les caisses de pension entendent aussi avoir leur part du gâteau. Mais l'intérêt manifesté pour les valeurs Internet ou technologiques suffira-t-il à maintenir les cours à un tel niveau ?**

**P.V.** Les cours varient au gré de l'offre et de la demande. Nous en avons eu l'illustration ces derniers mois dans le secteur des TMT : l'explosion de la demande se traduit par une hausse vertigineuse des cours. A ceci près que, dans le cas présent, l'explosion a été déclenchée non pas tant par les investisseurs institutionnels que par les investisseurs privés. La plupart du temps, les caisses de pension suisses délivrent leurs mandats en fonction de la nature des placements et non des secteurs. C'est à ce niveau-là que valeurs suisses et étrangères s'affrontent, car il n'est guère aisé de trouver des titres TMT intéressants parmi les actions suisses, qui constituent pourtant la majeure partie des portefeuilles-actions des caisses de pen-

sion. Ce qui explique aussi en partie l'évolution peu satisfaisante de l'indice SMI. La part des actions étrangères, donc des valeurs technologiques, augmentera sensiblement sur le long terme.

**C.P. A en croire les analystes, 90% des sociétés de commerce électronique sont condamnées à disparaître. Partagez-vous cette crainte ?**

**P.V.** Nous allons assister à un processus de sélection et de concentration impitoyable, qui ébranlera bien davantage l'univers du Net que celui de la technologie. A supposer que 90% des sociétés disparaissent, rien ne dit qu'elles déclareront toutes faillite. Selon nos prévisions, 20% d'entre elles survivront sous la forme d'entreprises indépendantes et 30% mettront la clé sous la porte. Le reste sera absorbé lors de fusions ou acquisitions.

**C.P. Les critères d'évaluation traditionnels n'ont plus cours dans le cyberbusiness. Etes-vous condamné, en votre qualité de responsable de la stratégie, à lire dans une boule de cristal ?**

**P.V.** Dieu soit loué, mon travail ne consiste pas à dénicher les sociétés dotées d'un modèle commercial suffisamment viable pour s'assurer durablement des bénéfices. Credit Suisse Asset Management dispose pour ce faire d'excellents experts chargés de gérer nos fonds. Il faut aussi reconnaître qu'il est souvent difficile de se référer aux critères d'évaluation habituels. Mieux vaut donc laisser à des professionnels connaissant parfaitement leur domaine le soin de sélectionner les titres.

**C.P. Internet a déjà conquis 46% du marché américain, contre 20% à peine du marché suisse. Où se situe le plafond, selon vous, et quand devrait-il être atteint ?**

**P.V.** Le plafond est en théorie de 100%. Pour être réalistes, disons qu'il se situe à 80% de l'ensemble des ménages. Nous pensons qu'il sera atteint aux Etats-Unis

# RS SONT AUX COMMANDES»

able où seuls les meilleurs survivront», Philipp  
e chez Credit Suisse Asset Management, Zurich.

comme en Suisse d'ici à cinq ans. Il est intéressant de constater que l'accroissement des demandes de connexion à Internet est surtout le fait de générations plus âgées.

**C.P. La démographie joue un rôle prépondérant dans l'analyse de la « nouvelle économie ». Quels sont les liens de cause à effet ?**

**P.V.** Nous accusons un déficit de personnel qualifié. Si en Allemagne, par exemple, le potentiel de main-d'œuvre se réduisait de 38 à 32 millions dans les vingt prochaines années, l'Europe serait condamnée soit à perdre des parts de marché soit à renforcer sa productivité beaucoup plus vite que les économies asiatique et américaine concurrentes.

**C.P. Comment trouver la parade ?**

**P.V.** Notre unique chance est de miser sur la technologie. Seul un accroissement constant et durable de la productivité nous

permettra d'afficher une croissance pouvant soutenir la concurrence des Etats-Unis. Si tel n'est pas le cas, le marché européen sera marginalisé car les entreprises devront émigrer là où elles trouveront les meilleurs débouchés ainsi que les conditions de production et de rentabilité les plus favorables. En l'occurrence, ce ne serait pas en Europe.

**C.P. Vous affirmez que les consommateurs sont les grands gagnants de la mondialisation et de la révolution technologique en cours. Pourquoi ?**

**P.V.** Tout simplement parce que les marchés deviennent plus transparents, donc plus rentables, et que le consommateur revient – enfin – aux commandes. En effet, le consommateur est désormais en mesure, grâce à un moteur de recherche, de dénicher l'oiseau rare, celui qui lui fournira le produit voulu aux meilleures

conditions, tant en termes de délais de livraison que de rapport qualité-prix. Et si vous hésitez encore à acheter sur Internet, comparez donc le prix proposé sur la Toile avec le prix fort affiché chez le commerçant du coin, et vous verrez que celui-ci sera tout de suite disposé à négocier.

**C.P. Où et quand y aura-t-il équilibre des forces entre l'ancienne et la nouvelle économie ?**

**P.V.** J'ai volontairement évité jusqu'ici dans notre entretien d'employer les termes d'« ancienne » et de « nouvelle économie », car cette séparation est pour moi purement factice. Il y a six mois, on entendait par « nouvelle économie » les secteurs des télécommunications et de la technologie. Aujourd'hui on y associe également le domaine des médias. Et demain, ce sera peut-être le tour des valeurs financières et des fabricants de marque. L'élément déclencheur pourrait être soit une fusion entre un grand portail Internet et une compagnie d'assurances, soit la mise en place par un fabricant de produits de luxe d'une stratégie Internet révolutionnaire. Je persiste à penser que le choix du modèle commercial est autrement plus important que l'appartenance à telle ou telle branche.

**C.P. La télévision a mis vingt-cinq ans pour s'imposer en tant que média. Internet a réussi ce tour de force en l'espace de quelques années. Notre société est-elle en mesure de suivre le rythme de cette révolution technologique ?**

**P.V.** C'est là une question qui relève plutôt de la philosophie. Pour ma part, je demeure optimiste. Je dénote aujourd'hui chez nombre d'entre nous une foi en l'avenir qui frise même l'euphorie. Notre vie – professionnelle et privée – est appelée à évoluer en permanence, et les vieilles habitudes vont disparaître. Tout porte donc à croire que la société suisse contribuera elle aussi à forger notre avenir.

## RECETTE POUR S'ASSURER UNE PART DE GÂTEAU

Le monde de la technologie est en pleine effervescence. Les nouvelles industries et technologies offrent désormais aux investisseurs des possibilités de placement jusque-là insoupçonnées. Credit Suisse Asset Management propose divers fonds dans les domaines des télécommunications, de la technologie, d'Internet et des médias.

- Le **Credit Suisse Equity fund (Lux) Global Technology**, qui investit dans des entreprises telles que Intel, Cisco, Oracle, Nokia, IBM, Microsoft, regroupe petites entreprises novatrices et géants du marché mondial.
- Le **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Telecommunications** tirera ses revenus du secteur de la téléphonie mobile, des compagnies du réseau fixe ainsi que des sociétés de logiciels et d'équipements. L'investisseur désireux de réaliser à long terme des bénéfices sur le marché des télécommunications trouvera dans ce fonds un placement alléchant.
- Le **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Internet** s'engage au niveau mondial dans les secteurs de la technologie sur Internet, des cyberservices et des entreprises spécialisées dans le e-commerce.
- Promis à une nouvelle expansion dans les années à venir, le paysage audiovisuel offre aux investisseurs des perspectives de gain supérieures à la moyenne. Le **Credit Suisse Swiss Equity Fund (Lux) Global Media** permet aux clients d'engranger des bénéfices à long terme.
- Quant au **Credit Suisse Equity Fund High Tech**, il se compose d'une gamme diversifiée de titres appartenant aux secteurs des télécommunications, d'Internet, de l'informatique et de la haute technologie, et a d'ores et déjà réalisé des performances fort appréciables.

Pour plus d'informations: [www.csam.ch/e-funds](http://www.csam.ch/e-funds)



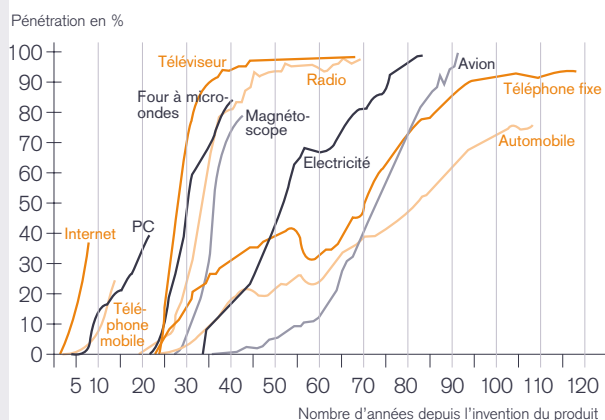
**Un simple clic et vous partez tranquille. Bon voyage!**

# LA «NOUVELLE ÉCONOMIE» EXPLOSE

Près de 70% des téléphones mobiles sont dépassés au bout d'un an. La technologie avance à pas de géant et électrise les bourses.

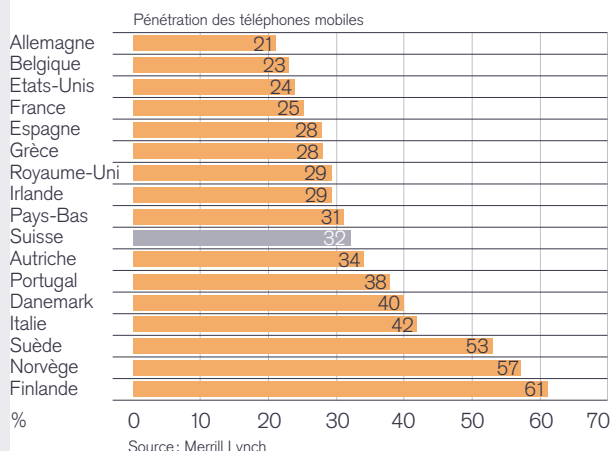
## INNOVATIONS: LA PÉNÉTRATION DU MARCHÉ S'ACCÉLÈRE

Le téléphone a mis près d'un siècle à conquérir le monde. Internet le fera sans doute en moins de vingt ans.



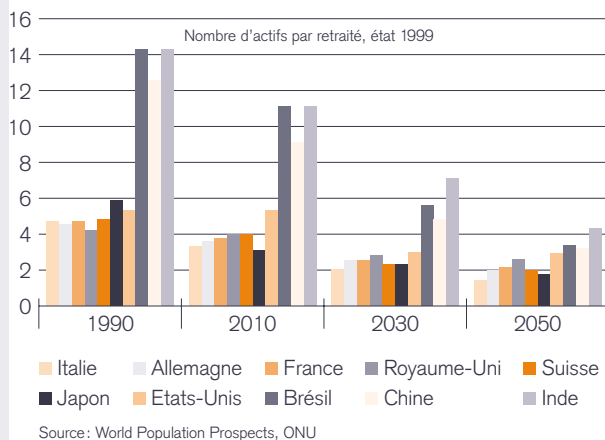
## À HELSINKI, LE MOBILE SONNE À TOUS LES COINS DE RUE

La Scandinavie dicte le tempo de la diffusion du téléphone mobile. L'Europe continentale accuse un retard de près de trois ans.



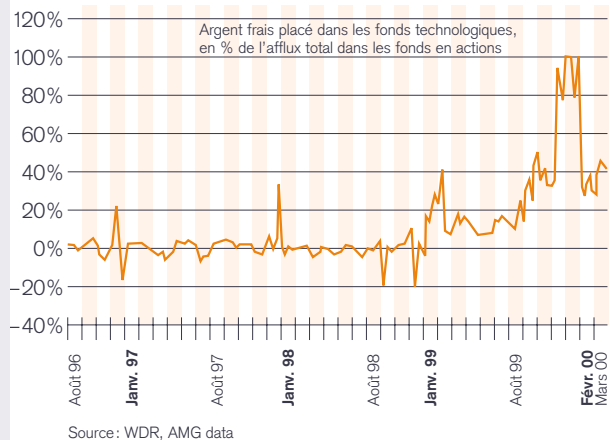
## LA POPULATION ACTIVE EN PASSE DE DEVENIR UNE ESPÈCE RARE

Le nombre d'actifs par retraité diminue. Les technologies devront compenser cette régression.



## LES FONDS TECHNOLOGIQUES RATISSENT LE MARCHÉ

Les fonds technologiques ont absorbé ces derniers mois près de 100% de l'argent frais placé dans les fonds en actions.

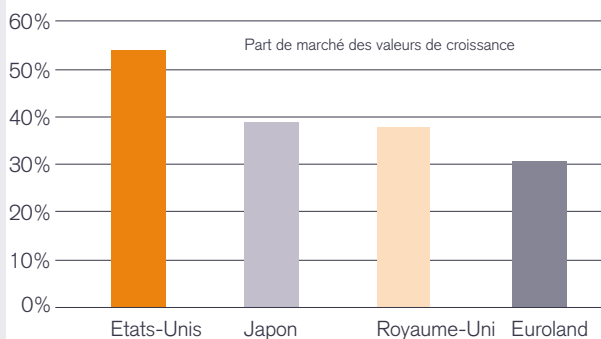






## LES ÉTATS-UNIS SONT BIEN POURVUS EN VALEURS DE CROISSANCE

Plus de la moitié des titres américains cotés en Bourse sont des valeurs de croissance, contre 30% en Europe.



Source: Morgan Stanley Dean Witter

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)  
(en allemand)

E-funds, tel est le mot magique. Vous apprendrez dans le Bulletin-online comment se composent ces fonds prometteurs.

## UN CYBERMONDE SUBVERSIF

Tout le monde parle de virus et de vers, de ravageurs rusés rongeurs de codes et capables, par jeu, de mettre hors d'action nos ordinateurs, et peut-être même Internet, et de perturber notre travail. Or le plus grand danger pour notre économie pourrait bien être Internet lui-même.

La Toile s'étend désormais partout: des moindres recoins surgissent des offres. Elle a même tissé ses fils de l'écran de l'ordinateur au téléphone mobile en passant par notre cuisine (le frigo de Bill Gates commande ses œufs par e-mail le moment venu). Que ferions-nous donc sans le Net?

Il ne nous a pas fallu longtemps pour comprendre qu'Internet nous apporte tout et plus encore. Qu'il ne cherche pas à imiter notre monde, mais à en créer un nouveau, un virtuel justement, destiné à nous séduire. Car qu'est-ce qui intéresse davantage un fournisseur du Net que le nombre de visiteurs hebdomadaires? Espionnage économique, guerre commerciale, dumping, offre inamicale et plainte collective sont dépassés. L'entreprise qui veut faire tomber ses concurrents dispose aujourd'hui d'une arme autrement redoutable: un site Internet attractif. Soyons francs: où et quand surfons-nous? Question superflue, les statistiques le dévoilent sans fard: pendant les heures de travail.

Où pourrions-nous découvrir les dernières nouveautés et toutes les bonnes affaires du cyberspace, sinon au bureau, où nous sommes équipés d'un ordinateur convenable pourvu de tous les «plug-ins» nécessaires et d'une ligne dédiée au Net? Loin de moi l'idée de flétrir le Web. Pourtant... et si le réseau n'était qu'une ruse diabolique, la botte secrète des e-entreprises pour attirer les visiteurs sur leur site, les divertir, les informer, les occuper avec n'importe-quoi-en temps-réel, pourvu qu'ils oublient leur travail? Le cybermonde, une véritable subversion.

Par Lukas Egli, rédacteur, Bulletin-online  
[lukas.egli@credit-suisse.ch](mailto:lukas.egli@credit-suisse.ch)



JOE COCKER



LOU REED

# ROCK'N'ROLL FOREVER

Rock contre rente, ou pourquoi Joe Cocker et Lou Reed sont toujours en piste.

PAR LUKAS LESSING

Deux messieurs d'un certain âge : front largement dégarni, léger embonpoint, barbe grisonnante, pantalon large et chemise type prolétaire pour l'un ; l'autre maigre, le visage sillonné de rides profondes, des mains taillées à la hache, le dos légèrement voûté, un pull noir et des lunettes cerclées façon intello.

Le plus gros est né en 1944 et le maigre en 1943. Leurs biographies n'ont rien de commun à part leur métier : le rock. Ces deux messieurs ont pour noms Joe Cocker et Lou Reed. L'un est un ancien de Woodstock et l'autre a été découvert par Warhol. Autre point commun

pour le moment : le spectacle continue !

## Concert avec papa-maman

Sont-ils candidats à une « retraite de rocker », comme chantait Udo Lindenberg en son temps ? Vu leur âge, cela ne devrait pas tarder, mais les deux ne l'entendent pas de cette oreille. « Tant que j'aurai du plaisir sur scène, je continuerai, dit Joe Cocker, et après je ficheraï le camp pour toujours. » Reed ne dit pas autre chose, même s'il le fait en termes un peu plus choisis. Paradoxal, quand on pense à l'image de rebelle du rock'n'roll ? Que non ! Les fans dans le public ne sont guère plus jeunes que leurs idoles, et n'est-ce pas beau

de vieillir ensemble ? Il y a aussi là des gens qui pourraient être leurs enfants. Certains d'entre eux ont peut-être été entraînés au concert par leurs parents, comme jadis on emmenait les enfants écouter Beethoven pour leur former le goût. Mais beaucoup de jeunes sont venus seuls.

Il n'en a pas toujours été ainsi : dans les années 60, lorsque commença la carrière fulgurante de Cocker et Reed, les jeunes n'écoutaient que du rock, et la musique des quarante années précédentes, charleston, ragtime et autres vieilleries, ne trouvait pas vraiment grâce à leurs yeux.

Les temps ont donc changé. Les jeunes n'écoutent pas Cocker par atavisme, ils le

vénèrent. Et ils veulent absolument tout savoir de Lou Reed. Comment en est-on arrivé là ?

La réponse la plus simple est que le rock'n'roll est éternel : « It will never die », comme disait Neil Young, autre vétéran du rock, sur un disque dont le titre ne manque pas d'une certaine autodérision, « Rust Never Sleeps ». Et pour ne pas rouiller, il faut continuer !

Pour simpliste que soit cette explication, elle n'en est pas moins juste. Prenons l'œuvre de Joe Cocker : il a sorti des dizaines de disques depuis le milieu des années 60 sans pratiquement avoir jamais écrit ni texte ni musique ; et sans jouer d'un ins-



trument, ce qui l'incite sur scène à faire des gesticulations un peu grotesques. Mais la magie de sa voix opère depuis près d'un demi-siècle.

#### Il s'est roulé par terre

Cet ancien installateur chauffagiste originaire de Sheffield, la cité anglaise de l'acier, a le blues dans la peau. Faute de correspondre au cliché selon lequel pour chanter le blues il faut être noir, aveugle, hors-la-loi et né de préférence dans le delta du Mississippi, il a cette voix typiquement éraillée des fumeurs invétérés. Le sens du rock lui est venu dès l'âge de douze ans le jour où, dans la cuisine de ses parents, il a entendu Lonnie Donnegan, le «King of Skiffle». Pris par cette musique, le petit Joe, qui s'appelait encore John Roberts, s'est roulé par terre en chantant à tue-tête, selon ses propres termes. Depuis, rien n'a vraiment changé : Cocker continue de chanter plus ou moins les mêmes choses depuis quarante ans, un mélange de blues et de rock où domine cette dernière composante. Sans fioritures,

mais d'une grande précision. De la musique qui vient des tripes.

A chaque concert, ses fans attendent le cri du cœur du chanteur de blues. Ils n'ont jamais été déçus, et c'est le ciment d'une fidélité qui dure depuis des décennies. Du reste, Joe Cocker rejette tout ce qui vient après lui. Ses jeunes collègues «sont loin d'avoir le talent des musiciens des sixties», déclare-t-il sans broncher au cours des interviews qu'il donne. Tel un monument, il ne bouge pas.

Autre exemple : Lou Reed. Il a chanté plus de 300 titres depuis le milieu des années 60, la plupart d'entre eux écrits et composés par ses soins. Il joue de la guitare, a de solides notions d'électronique et possède une collection mythique d'environ 2000 instruments. C'est un redoutable créateur de «sound» et, contrairement à Cocker, sa biographie est celle d'un musicien, avec les accidents de parcours obligés. Dans les années 50, c'était le rock pur et dur ; dans les années 60, avec son groupe «Velvet Underground»,

il est passé du rhythm'n'blues à un avant-gardisme cynique à New York, dans l'entourage bohème du roi du pop-art Andy Warhol. Par la suite, il a fait des incursions dans différents styles entre le heavy metal (bruitages mi-industriels, mi-ésotériques) et des ballades de folk-rock, genre auquel il a donné un nouveau lustre dans ses albums «New York» et «Songs for Drella». Reed fait actuellement des spectacles où diverses formes

d'art, comme la musique et le théâtre, se fondent en une alchimie complexe, telle la revue dédiée à Edgar Allan Poe, «POetry», qu'il a présentée à Hambourg avec le metteur en scène vedette britannique Robert Wilson. Il a même fait de la photo d'art. Ses fans ignorent quel sera son prochain champ d'action, mais espèrent qu'il sera de près ou de loin en rapport avec le rock'n'roll. Ils souhaitent surtout réentendre la voix

## SPONSORING

### REPÈRES DISCOGRAPHIQUES DES VÉTÉRANS DU ROCK

#### JOE COCKER

1. *With a Little Help From My Friends*, Polydor 1969
2. *I Can Stand a Little Rain*, Cube 1974
3. *Sheffield Steel*, Island 1982
4. *Cocker*, Capitol 1986
5. *The Long Voyage Home*, 4 CD, A&M Records 1995
6. *Organic*, Sony 1996

#### LOU REED

1. *The Velvet Underground & Nico*, A&M 1967 (remasterisé en 1996)
2. *Transformer*, RCA 1972
3. *Coney Island Baby*, RCA 1976
4. *New York*, Sire 1989
5. *Songs for Drella* (avec John Cale), WEA 1990
6. *Magic and Loss*, WEA 1992
7. *Set The Twilight Reeling*, WEA 1996
8. *Ecstasy*, WEA 2000

### «LIVE AT SUNSET – PETIT ESPACE POUR GRANDES STARS»

En juillet, Zurich offrira aux amateurs de musique l'occasion de voir de très près des légendes du rock comme Lou Reed et Joe Cocker ainsi que d'autres stars des trente dernières années. Un petit festival de grande qualité, «Live at Sunset», aura lieu dans la cour intérieure du Landesmuseum à la tombée de la nuit.

19 juillet Joe Cocker, 20 juillet Youssou N'Dour, 22 juillet Andreas Vollenweider, 27 juillet Michael von der Heide, 28 juillet BAP, 29 juillet Jan Garbarek Group, 30 juillet Lou Reed.

#### Réservations :

[www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch), téléphone : 0848 800 800.



étrangement grave et mélancolique de leur idole, car malgré toutes les errances du maître, cette voix est restée la marque distinctive des productions de Lou Reed au cours des décennies.

#### **Allemands et vieux rockers**

«Rock'n'roll will never die» – s'il est de bonne qualité. Voilà pour l'explication la plus superficielle de la longévité des œuvres de Cocker et de Reed. Il en est une autre qui nous entraîne plus loin vers les profondeurs de l'inconscient, surtout dans les pays européens de langue germanique, où ces deux chanteurs ont leurs fans les plus fidèles. On peut s'en étonner, car Reed est un New-Yorkais bon teint, un pur produit de cette ville où il a ses racines. Son intérêt pour la pop intellectuelle européenne date seulement de quelques années. Le succès durable de Cocker est moins surprenant, celui-ci étant resté fidèle à son image de prolétaire britannique, avec surtout un côté «loser». Or les perdants, dans nos contrées, sont traditionnellement les héros des amateurs d'art.

Il est certainement curieux de parler de «perdant» dans un tel contexte, car Joe Cocker perdure depuis trente-cinq ans dans le show-business et a gagné de l'argent par millions. Malgré son «grand» âge, il produit des albums à la chaîne, tous régulièrement distingués par des disques de platine en Allemagne, et il a signé des contrats fort lucratifs avec divers sponsors, notamment la brasserie Beck en Allemagne du Nord («Sail away...»). Avec son épouse, Pam, il habite une splendide propriété à Crawford, Colorado. Il va à la pêche, monte à cheval, s'occupe de son potager et élève des bœufs watussis africains au pied des Montagnes Rocheuses, un hobby de luxe comme la navigation de plaisance sportive ou les montgolfières. Et lorsqu'il part en tournée, il remplit sans problème les plus grandes salles du monde.

#### **Les perdants font recette**

Un perdant? Pas vraiment. Mais ses managers entretiennent cette image de martyr :

Joe Cocker, ses problèmes de drogue et d'alcoolisme dans les années 70, ses déboires financiers, jeune idole naïve mais géniale dans les griffes d'une industrie du show-biz brutale et sans pitié. Icône d'ivrogne, génie exploité, simple citoyen floué par les grands groupes. Voilà largement de quoi émouvoir, et la pitié paie. A cela s'ajoute la légende selon laquelle le talent d'un musicien de blues serait directement proportionnel aux malheurs qu'il a eus dans sa vie. Quoi qu'il en soit, la recette est bonne et Cocker fait figure de « survivant » qui aurait réchappé de tous les traquenards tendus ces dernières décennies par des maisons de disques avides de profit. Reed a une image assez semblable. Il passe pour un rescapé de l'enfer de la drogue de Manhattan, un

symbole vivant de la défunte période Underground, malgré l'épidémie de sida et toutes sortes d'errements sexuels. C'est d'ailleurs avec une pointe de fierté qu'il déclare encore aujourd'hui avoir usé et abusé du sexe et «essayé toutes les drogues qui existent au monde». Cela ne l'empêche pas de passer pour une victime des années démentes qui ont vu mourir trop jeunes, à cause de la drogue ou de ses effets, Brian Jones, Jimi Hendrix, Janis Joplin, Keith Moon et Jim Morrison.

Cette notion de survie, de persistance, unit Reed à Cocker, qui ont tous deux une aura de martyrs du rock. Ce ne sont d'ailleurs pas les seuls sur le créneau, et on pourrait citer également Van Morrison, Neil Young ou Johnny Cash, Willy Nelson, Rod Stewart ou Dr John, tous des rockers sur le retour.

#### **UN SOIR D'ÉTÉ AVEC JOE COCKER OU LOU REED**

**Le Bulletin tire au sort 20 billets pour chacun des deux concerts. Informations sous [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin) ou sur le bon de commande ci-joint. Date limite d'envoi : 10 juillet.**



## DU CANAL DE SUEZ AUX ARÈNES ROMAINES

Une nuit de magie en perspective, lorsque les voix de grands noms de l'opéra comme Carolyn Sebron, Ursula Füre-Bernhard et Juan Pons retentiront dans les arènes romaines d'Avenches. Pour sa sixième édition, le Festival d'opéra présentera le chef-d'œuvre de Verdi, «Aïda». Créée voici 129 ans à l'occasion de l'ouverture du canal de Suez, cette œuvre est aujourd'hui un grand classique du répertoire lyrique. L'orchestre Sinfonietta de Lausanne, dirigé par Andrea Licata, accompagnera ces interprètes d'exception.

**Festival d'opéra, Aïda, 6 juillet, arènes d'Avenches; entrée dès 19h, début du spectacle vers 21 h 15; informations: [www.avenches.ch](http://www.avenches.ch); réservations: [www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch), téléphone 0848 800 800 ou fax 0848 804 804.**

## POUR LES SPORTIFS... ET LES AUTRES

Vous avez toujours rêvé de nager 2,3 kilomètres dans les eaux revigorantes de l'Aar, de parcourir à vélo 30 kilomètres de petites routes et, enfin, de courir sur 7 kilomètres le long des berges de la rivière? Vous aimeriez un parcours plus facile? Ou plus long? Quoi qu'il en soit, jeunes et moins jeunes, amateurs et professionnels, tout le monde trouvera son bonheur au Triathlon de Soleure, même ceux qui préfèrent se contenter de regarder!

**Triathlon de Soleure, 8 juillet (enfants), 9 juillet (adultes), Soleure; informations: [www.so-tri.ch](http://www.so-tri.ch); inscriptions: Triathlon de Soleure, case postale 417, 4503 Soleure, fax 032 621 36 82, e-mail [info@so-tri.ch](mailto:info@so-tri.ch).**



## DAVOS EN FÊTE

Tous les organisateurs de festivals promettent assurément au public «un spectacle exceptionnel». Mais quand 51 jeunes artistes de 14 pays se réunissent pour rivaliser de virtuosité lors de 25 concerts, la promesse a des chances d'être tenue. D'autant plus que la quinzième édition de «Young Artists in Concert» a pour cadre le panorama grandiose de Davos.

**Quinzième Festival international de musique de Davos, «Young Artists in Concert», 21 juillet–11 août, Kongresszentrum; informations et réservations: Festival international de musique, secrétariat, Davos Tourisme, téléphone 081 415 21 21 ou e-mail [musikfestival@davos.ch](mailto:musikfestival@davos.ch).**



## AGENDA

Parrainage culturel et sportif du Credit Suisse et de Credit Suisse Private Banking

<b>AROSA</b>	<b>30.7 Triathlon de VTT d'Arosa</b>
<b>BAD RAGAZ</b>	<b>9.8 CSPB Trophy, golf</b>
	<b>11–13.8 Bad Ragaz PGA Seniors Open, golf</b>
<b>BÂLE</b>	<b>Jusqu'au 30.7. Cy Twombly – La sculpture, Kunstmuseum</b>
<b>BÄRISWIL</b>	<b>20.8 Championnat suisse de CO courte distance</b>
<b>BERNE</b>	<b>26–30.7 Championnat du monde étudiants 2000, équitation</b>
<b>DAVOS</b>	<b>13.8 Young Artists in Concert, Kongresszentrum</b>
<b>EINSIEDELN</b>	<b>23.6–9.9 Le Théâtre du monde d'Einsiedeln, Klosterplatz</b>
<b>LAC NOIR</b>	<b>22.7 Triathlon du lac Noir (Circuit)</b>
<b>LAUSANNE</b>	<b>13.8 Triathlon de Lausanne (Circuit)</b>
<b>LUCERNE</b>	<b>17.8–16.9 Festival International de Musique de Lucerne, Centre de la Culture et des Congrès</b>
<b>MARTIGNY</b>	<b>21.6–26.11 Exposition Vincent Van Gogh, Fondation Pierre Gianadda</b>
<b>MÜNTSCHEMIER</b>	<b>14–20.8 Championnats suisses de saut Elite, équitation</b>
<b>NEUENDORF</b>	<b>6–9.7 CSI, saut d'obstacles</b>
<b>NYON</b>	<b>20.8 Triathlon de Nyon (Circuit)</b>
<b>ZOUG</b>	<b>16.7 Zyturm Triathlon (Circuit)</b>
<b>ZURICH</b>	<b>23.6–16.7 Zürcher Festspiele</b>
	<b>Jusqu'au 30.7 Cézanne. Achevé – Inachevé, Kunsthaus</b>
	<b>5.8 Züri Triathlon (Circuit)</b>

Informations: [www.credit-suisse.ch/sponsoring](http://www.credit-suisse.ch/sponsoring) et [www.cspb.com/events](http://www.cspb.com/events)

### BULLETIN

#### Editeur

CREDIT SUISSE, case postale 100, 8070 Zurich, tél. 01 333 11 11, fax 01 332 55 55

#### Rédaction

Christian Pfister (direction), Rosmarie Gerber, Andreas Thomann  
Bulletin-online: Lukas Egli, Thomas Hauser, Thomas Ströhla, Ursulina Wyss (stagiaire)  
Secrétariat de rédaction: Sandra Häberli, tél. 01 333 73 94, fax 01 333 64 04, adresse e-mail: [bulletin@credit-suisse.ch](mailto:bulletin@credit-suisse.ch), Internet: [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

#### Réalisation

[www.arnolddesign.ch](http://www.arnolddesign.ch): Urs Arnold, Karin Bolliger, Adrian Goepel, Sonja Greb, Lukas Huggenberg, Annegret Jucker, Alice Kälin, Muriel Lässer, Isabel Welti, Bea Freihofer-Neresheimer (assistante)

#### Adaptation française

Anne Civel, Michèle Perrier, Nathalie Lamgadar, Sandrine Carret

#### Annonces

Caviezel.Senn, Walter Caviezel, 8824 Schönenberg, tél. 01 788 23 00, fax 01 788 23 10, adresse e-mail [caviezel.senn@bluewin.ch](mailto:caviezel.senn@bluewin.ch)

#### Lithographie/impression

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

#### Commission de rédaction

Daniel Mollet (Communication d'entreprise), Matthias Friedli (Relations médias), Fritz Stahel (Economic Research), Samuel Holzach (clientèle privée, Région de Bâle)

Paraît six fois par an en français et en allemand (106<sup>e</sup> année). Reproduction autorisée avec la mention «Extrait du Bulletin du Credit Suisse».

#### Changements d'adresse

Les changements d'adresse doivent être envoyés par écrit, en joignant l'enveloppe d'expédition, à votre succursale du Credit Suisse ou au CREDIT SUISSE, CISF 14, case postale 100, 8070 Zurich.

# CARTE BLANCHE: DOMINIQUE FOLLETÈTE

## «0,5 x 2 x 3»

**DOMINIQUE FOLLETÈTE,  
MEMBRE DU DIRECTOIRE  
DU CREDIT SUISSE**



La nouvelle formule supposée régir le monde du travail à l'avenir, «0,5 x 2 x 3», a été inventée par Horst W. Opaschowski, directeur du BAT Freizeit-Forschungsinstitut de Hambourg et futurologue. Elle signifie que la moitié des personnes actives vont gagner deux fois plus qu'avant, mais devront en revanche être trois fois plus productives. Exprimée ainsi, la formule d'Opaschowski n'est rien d'autre que la maximisation de la valeur actionnariale. Et elle me traverse l'esprit chaque fois que je rends visite à l'une de nos équipes de vente pour discuter ensemble des objectifs annuels et des résultats obtenus. «Les objectifs sont incroyablement élevés; le concurrent X nous mène la vie dure; le travail administratif augmente au lieu de diminuer; si nous avions une secrétaire, nous pourrions nous consacrer davantage aux clients et à la vente...», voilà par exemple ce que j'entends. La plupart du temps, je n'ai aucune peine à apporter une réponse satisfaisante à ces doléances: «Les excellents résultats de ces dernières années montrent que notre politique est la bonne. Tout le monde en tire avantage, pas seulement nos actionnaires.»

Dans une organisation commerciale, il est particulièrement difficile de concilier la performance, d'une part, et toutes les autres valeurs comme l'épanouissement

personnel, l'esprit d'équipe, la liberté d'action, la diversité, la créativité, la vie familiale et la santé, d'autre part, sans oublier bien sûr la satisfaction des clients. La pénurie de ressources, les objectifs ambitieux et les exigences croissantes de la clientèle, à quoi viennent s'ajouter l'évaluation régulière des résultats commerciaux et de la qualité du service, tout cela engendre du stress. Et lorsque les collaborateurs se plaignent que les autres valeurs sont négligées, il faut les prendre au sérieux.

Essayer d'intégrer ces valeurs dans le quotidien professionnel en vue d'accroître la satisfaction, voilà l'une des tâches essentielles des supérieurs hiérarchiques à tous les niveaux. Il s'agit d'identifier les facteurs de stress avec les collaborateurs et de prendre les mesures qui s'imposent. Selon mon expérience, les succès les plus rapides ne s'obtiennent pas par la redistribution des ressources, l'amélioration des produits ou l'optimisation des procédures, mais par un bon management des hommes. Trois mesures se trouvent au premier plan: tout d'abord veiller à une communication active, qui inclut également la proximité des hauts dirigeants avec la base – expliquer les objectifs, apprécier les résultats obtenus, récompenser les prestations exceptionnelles, aider les moins bons éléments, mieux répartir les charges au sein de l'équipe, faire confiance. Ensuite, il faut indiquer aux collaborateurs quelles sont leurs marges de manœuvre. Dans les entreprises où les produits sont standardisés et les procé-


dures clairement définies, ces marges de manœuvre sont généralement sous-estimées. Développer l'initiative personnelle augmente considérablement la motivation. Enfin, ce qui à mon sens va de soi: placer le client – et non l'entreprise – au centre des préoccupations. Lorsque je demande quelle est la plus grande source de satisfaction au travail, on me répond souvent spontanément: «la satisfaction du client!» Y a-t-il de meilleure réponse?

Il est possible qu'à cause de la pression concurrentielle générée par la mondialisation, la formule d'Opaschowski soit devenue réalité dans nombre d'entreprises. Mais l'assimiler à une maximisation de la valeur actionnariale ne me semble pas judicieux. Cela ne ferait qu'étayer la thèse de conflits d'intérêts entre les actionnaires et les autres parties prenantes, défendue systématiquement par certains médias et hommes politiques, et nourrir les insinuations selon lesquelles les entreprises cotées en Bourse privilégient uniquement les intérêts des investisseurs.

En revanche, il ne faut pas être grand clerc pour comprendre que la course à la performance et la pression sur les coûts ne peuvent à elles seules garantir à long terme le succès d'une entreprise. Sans une idée créatrice qui promet de la valeur ajoutée aux clients, des emplois attrayants aux collaborateurs et un rendement approprié aux actionnaires, aucune entreprise ne peut aller très loin. Pour que le succès soit durable, il faut en outre un cadre normatif à l'intérieur duquel la création de valeur doit se réaliser, et des systèmes de conduite et de contrôle adaptés à l'entreprise. A long terme, une entreprise ne peut réussir que si elle vise une performance élevée, si elle prend des risques et les maîtrise, et si elle fait preuve d'une haute éthique professionnelle dans ses activités.


Mais tout cela ne peut bien sûr se réduire à une simple formule.





OPÉRATIONS FINANCIÈRES ET OUVERTURE INTELLECTUELLE,  
LOIN D'ÊTRE CONTRADICTOIRES, SONT UNE CONDITION DU COMMERCE MODERNE.  
CREDIT SUISSE, PUBLICATIONS, ZURICH, 9 HEURES.





**«Et maintenant, je vais  
voir à quel hôtel  
on peut bien faire dodo.»**

**Avec diAx e-motion, les infos de voyage et bien plus sur votre portable.**

News, Finance, Travel, Shopping, Entertainment... Grâce à l'Infotainment Service personnalisé, toutes ces prestations vous sont désormais accessibles avec un portable, pour autant qu'il soit compatible WAP. Plus d'informations au numéro gratuit 0800 333 777, sur Internet sous [www.diax.ch](http://www.diax.ch) ou chez votre partenaire diAx.