

bulletin

Le magazine du Credit Suisse · Numéro 4 · Septembre 2005 · 111^e année

Feu: variations ardentes; au commencement était le feu; l'art du feu

Interview: l'opinion du CEO Oswald Grübel sur la mondialisation; hedge funds: une croissance effrénée





rock solid banking

D'innombrables facettes.

Chaque client, quelles que soient ses aspirations et ses exigences, se pose la même question: comment préserver mon patrimoine tout en tirant parti des mouvements positifs du marché?

Notre réponse: avec des produits financiers novateurs tels que Total Return et Core-Plus. Catégories de placement, secteurs, régions ou monnaies, les facettes de nos produits sont aussi diverses que les objectifs de nos clients.



Des millions d'années sont nécessaires à la nature pour donner naissance, sous l'effet d'une énorme pression, à de telles structures uniques. Les hautes exigences de nos clients, conjuguées aux bouleversements intervenant sur les marchés financiers, nous amènent à développer sans cesse des produits de placement novateurs axés sur la durée.

clariden.com

A Credit Suisse Group Company



Le pouvoir d'une allumette

Chez nous, le feu est une affaire de femme. Chaque fois que nous faisons un barbecue en forêt, la répartition des tâches est claire. Les enfants et moi, pleins d'enthousiasme (je parle surtout pour moi), allons chercher du bois mort.

Ma femme examine ensuite ce que nous avons trouvé. Avec soin, elle empile tous les morceaux de bois triés selon leur épaisseur. Les enfants ont bien entendu disparu depuis longtemps dans les fourrés, et c'est à moi qu'il revient de casser les branches sur mes pauvres genoux. Car ma femme se consacre entièrement à ce grand art qu'est l'allumage du feu. Autour d'une boule de papier et de brindilles facilement inflammables, elle construit une sorte de pyramide, d'abord avec du petit bois, puis avec des branches toujours plus grosses. Les branches trop épaisses ou trop longues – mon genou a ses limites – sont gardées pour plus tard.

Voici venu le moment de vérité. Avec l'air solennel d'une grande prêtresse de l'ancienne Egypte, ma femme saisit alors la boîte d'allumettes. Les enfants sont entre-temps réapparus comme par enchantement pour observer le spectacle. Très concentrée, ma femme craque l'allumette et protège la flamme des courants d'air avec sa main. Lentement, très lentement, elle guide la flamme jusqu'à l'intérieur de la pyramide, où le papier et les brindilles prennent feu rapidement. Ça y est, nous sommes sauvés. En peu de temps, tout le bois s'enflamme, et je n'ai plus qu'à alimenter le

feu en le recouvrant de grosses branches. C'est à cet instant que ma femme se tourne vers moi d'un air suffisant et me fait une remarque tout à fait superflue : « Une seule allumette ! »

Nous, les humbles porteurs de bois, approuvons d'un signe de tête et préférons oublier les rares fois où il a fallu non seulement une deuxième et une troisième, mais même une quatrième allumette...

A la page 14 de ce Bulletin, Johan Goudsblom, professeur de sociologie à l'université d'Amsterdam, remonte jusqu'aux origines de l'humanité, lorsqu'il n'y avait pas encore d'allumettes. Pour lui, il est établi que la volonté de maîtriser le feu a joué un rôle crucial dans l'évolution humaine. Le feu a permis aux hommes préhistoriques de s'éclairer, de se réchauffer et de cuire leurs aliments pour les conserver plus longtemps. Bien plus tard, il a favorisé l'industrialisation et fourni à l'automobile son énergie motrice.

Il semble donc que la petite allumette soit une des grandes conquêtes de l'humanité. C'est elle qui a donné à l'homme le pouvoir de faire du feu partout et à tout moment. Quelles conclusions dois-je en tirer pour moi-même et mon rôle au sein de la famille, cela reste à voir. A mon sens, la question qui importe est plutôt de savoir par quelle source d'énergie l'homme du XXI^e siècle remplacera le feu lorsqu'il n'y aura plus de pétrole à brûler.

Daniel Huber, rédacteur en chef du Bulletin



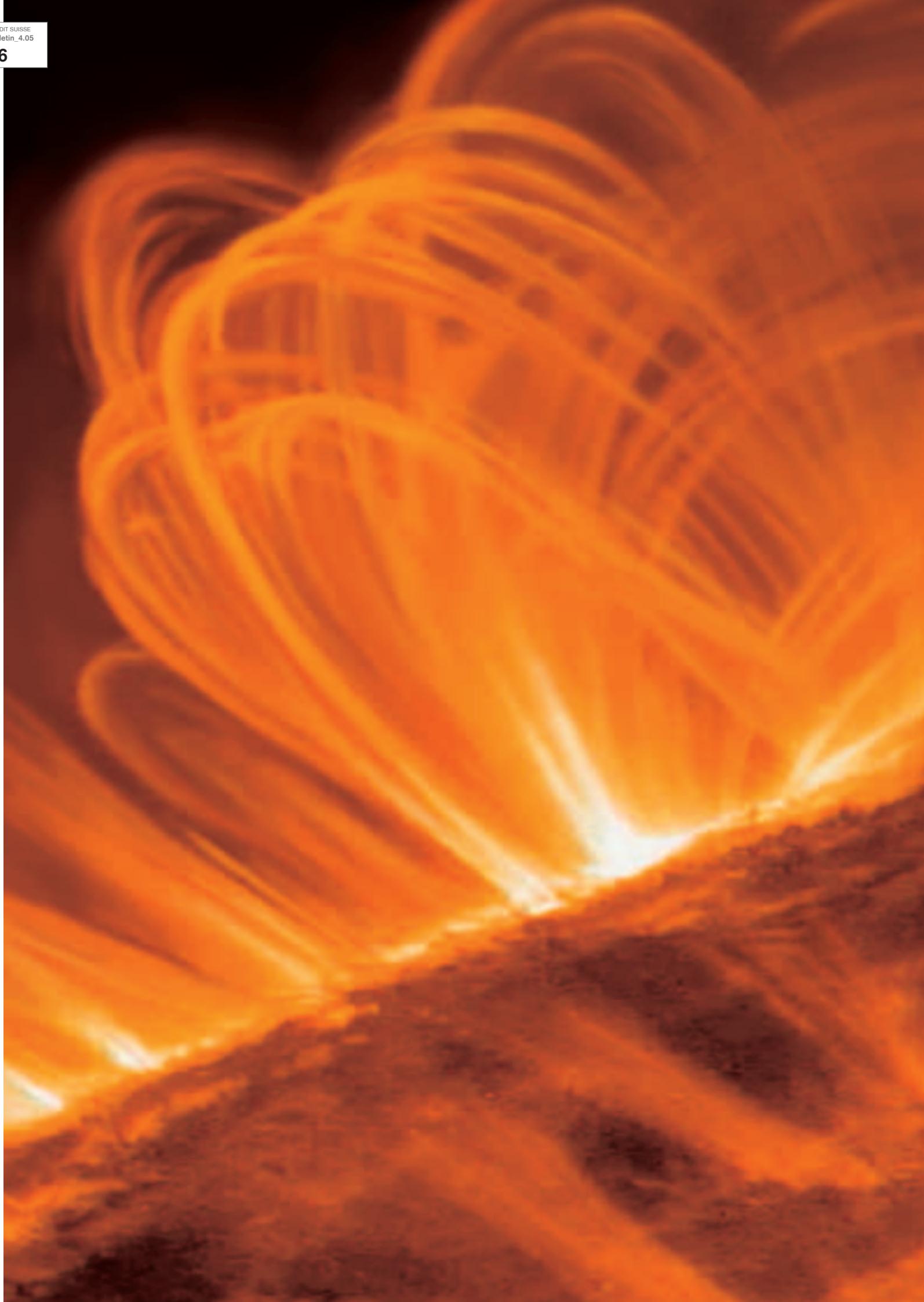
**CREDIT
SUISSE**

La passion avant tout.

En notre qualité de sponsor principal, nous souhaitons beaucoup de succès à notre équipe nationale de football lors des matches de qualification pour la Coupe du monde!

www.credit-suisse.com/football

Focus: le feu	06	<u>Embrasement</u> La chaleur sous toutes ses formes
	14	<u>Civilisation</u> Sans feu, l'homme ne serait pas l'homme
	17	<u>Investissement</u> L'énergie solaire pour un avenir radieux
	18	<u>Inspiration</u> L'art de jouer avec le feu
	20	<u>Emploi</u> Du « hire & fire » à la « flexicurité »
	23	<u>Motivation</u> La tête froide pour traverser les braises
Credit Suisse Business	25	<u>Petit glossaire</u> Trois termes du monde de la finance
	26	<u>Mondialisation</u> Entretien avec Oswald Grübel
	28	<u>En bref</u> Du nouveau à Singapour, à Londres et à Saas Fee
Credit Suisse Engagement	32	<u>Fondations</u> Créer un nouvel élan avec le Credit Suisse
	34	<u>Formule 1</u> Pour Peter Sauber, les circuits, c'est fini
	35	<u>Football</u> Sprint final pour la qualification au Mondial
	36	<u>Peinture</u> Grande exposition Füssli au Kunsthaus de Zurich
	39	<u>Pot-pourri</u> L'orchestre de la Tonhalle en tournée
Research Monthly	>	Notre cahier financier : un journal dans le journal
Economie	40	<u>Région frontalière</u> Eclairage sur des relations de voisinage
	44	<u>Politique familiale</u> La qualité n'est pas synonyme de cherté
	46	<u>Hedge funds</u> Croissance insolente malgré une réputation ternie
	50	<u>Portefeuille</u> Les rendements favorisent les matières premières
	53	<u>Notes de lecture</u> Guide pratique d'ouvrages économiques
Leaders	54	<u>Rosmarie Michel</u> La grande dame de la microfinance
De clic en clic	58	<u>@propos</u> La folie des paris
	58	<u>emagazine</u> Forum en ligne : l'ABC des placements
Impressum	53	Renseignements utiles sur le Bulletin



Soleil

Le soleil est à l'origine de la vie sur terre. L'astre au centre de notre système solaire est né il y a 4,6 milliards d'années de la contraction gravitationnelle d'un nuage de gaz et de poussière, au centre duquel la matière devint toujours plus dense, avec une augmentation de la pression et de la température.

Aujourd'hui, la température du noyau solaire est estimée à 15,43 millions de kelvins et sa densité à $145\,700 \text{ kg/m}^3$. Cette partie active n'occupe toutefois qu'un centième du volume total. Chaque seconde, $0,7 \times 10^{12} \text{ kg}$ d'hydrogène sont transformés en $0,695 \times 10^{12} \text{ kg}$ d'hélium, la perte de masse étant convertie en énergie, principalement sous la forme de rayonnements : 4×10^{26} watts/seconde, soit 26 quadrillons de watts par seconde. La photosphère est la couche de gaz qui constitue la surface visible du soleil. Elle a une épaisseur de 300 à 400 kilomètres et une température de l'ordre de $5\,700^\circ \text{C}$. Aussi époustouflant que soit le spectacle, il ne durera pas éternellement : dans quelque 8 milliards d'années, le soleil aura épuisé sa réserve de combustible. ba

(Source : www.wikipedia.org)

Piment

Photo: Science Photo Library/Keystone; illustration : Jan Fennell



es

Classical and Old Favorites

FIGHT FIRE WITH FIRE

METALLICA

JUMP IN THE FIRE

B1

B15

MA MAIN AU FEU

JOHNNY HALLYDAY

FUMÉE

SMOKE ON THE WATER

DEEP PURPLE

BURN

B3

B17

ONE HOT MINUTE

RED HOT CHILLY PEPPERS

THEY'RE RED HOT

B4

B18

FUOCO NEL FUOCO

EROS RAMAZZOTTI

ANCORA UN MINUTO DI SOLE

B5

B19

BURNING UP

MADONNA

PERON'S LATEST FLAME

B7

B21

FEVER

ELVIS PRESLEY

BURNING LOVE

B8

B22

DANZA RITUAL DEL FUEGO

EOS GUITAR QUARTET

CANCIÓN DEL FUEGO FATUO

B9

B23

LIGHT MY FIRE

THE DOORS

BURNING DOWN THE HOUSE

B10

B24

FIRE

JIMI HENDRIX

BURNING OF THE MIDNIGHT LAMP

B11

B25

FAN THE FIRE

EARTH WIND & FIRE

SERPENTINE FIRE

B12

B26

DOG IN HEAT

MISSY ELLIOTT

HOT BOYZ

B13

B14

PLAYED WITH THE
TONAL BRILLIANCE OF
WURLITZER HI-FIDELITY

SELECT AFTER DEPOSITING
PRESS LETTER AND NUMBER

A

B

C

Titres de feu – devinette

Dans le juke-box apparaissent 26 titres de 13 interprètes, tous sur le thème du feu.

Or, une petite erreur s'est glissée dans cette compilation : l'un des titres a été faussement attribué à un interprète. La réponse vous brûle les lèvres ? A gagner, un prix tout feu tout flamme ! Vous en saurez davantage en lisant le bon de commande en annexe.



Firebird

C'est en 1967 que Pontiac sort sa première Firebird, bridant provisoirement la concurrence acharnée sur le marché américain de la voiture de sport entre la Corvette Stingray de Chevrolet (1963) et la Mustang de Ford (1964). Comme ses concurrents musclés, la Firebird conquiert rapidement les routes d'Amérique et d'ailleurs, ainsi que le grand écran, notamment en 1977 avec Burt Reynolds dans « Cours après moi shérif ». Le dernier oiseau de feu est sorti de l'usine d'Oakland en 2002. Cependant, cette automobile mythique illuminera encore longtemps le macadam de mille feux, grâce à un réseau mondial de fans, également présent en Suisse. Ainsi, les membres du Swiss Firebird Club, fondé en 1978, se rencontrent le premier vendredi du mois au restaurant Kreuz de Küttigen (Argovie). Pour en savoir plus : www.swiss-firebird.ch.ath

Le barbecue est encore bien souvent la chasse gardée des hommes, qui, armés d'une pince, d'une fourchette et d'une spatule, règnent en maîtres sur cet espace culinaire réservé.

Marquage

Le marquage du bétail n'est pas une invention des cow-boys : en effet, cette pratique remonte à plus de 4000 ans dans certaines civilisations.

Outre-Atlantique, elle date de l'introduction des vaches espagnoles sur le nouveau continent lors du second voyage de Christophe Colomb (1493–1496). C'est au conquistador Hernando Cortés que l'on attribue la première

marque apposée au fer rouge en Amérique. Avec le temps, le sens de cet usage a changé : d'abord simple signe distinctif, la marque a pris valeur de blason. Elle est étroitement liée à l'histoire et à la réputation d'un ranch, où elle symbolise la tradition et confère aux cow-boys une sorte d'identité. Dès lors, il n'est pas inhabituel d'entendre un cow-boy dire qu'il travaille pour telle ou telle «marque», plutôt que pour le ranch X ou Y. Il en va de même pour les entreprises d'aujourd'hui qui, par la forte image de leur marque, suscitent chez les employés et les clients un sentiment de loyauté et d'appartenance. mb

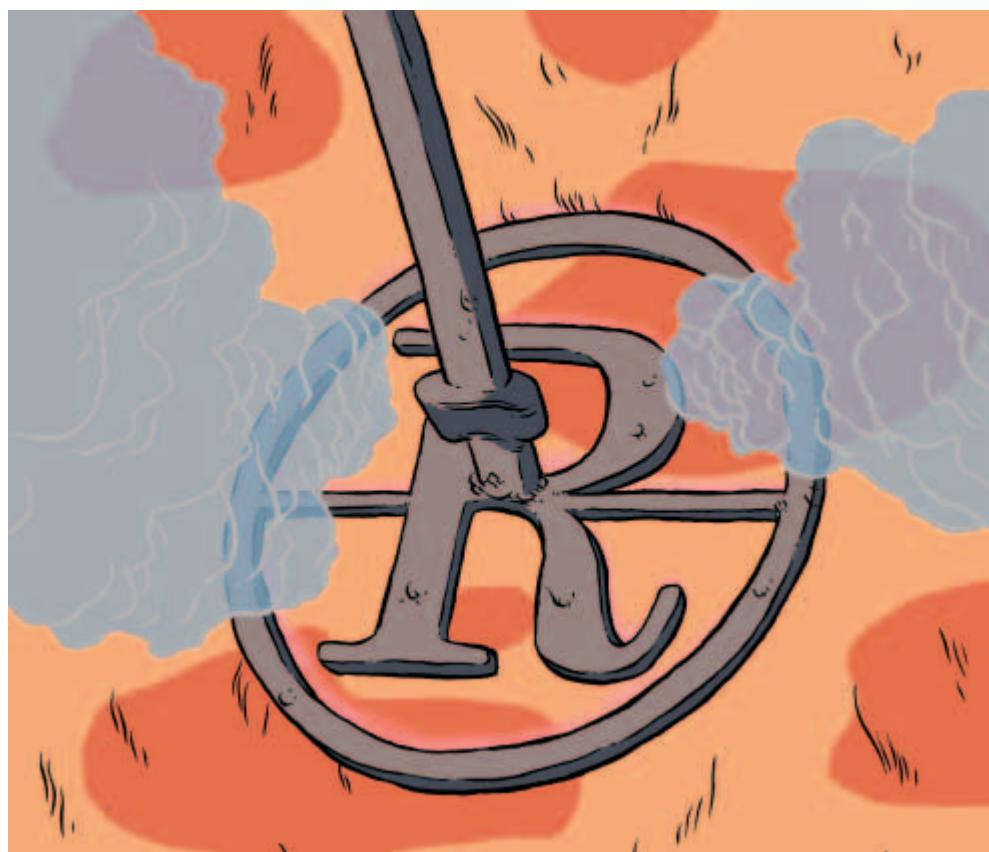


Illustration: Jan Feindt; photo: J. Stein/Unilever Stock 4b



Consommation de viande en Suisse en 2004

Boeuf	77 326	t
Veau	26 761	t
Porc	187 507	t
Mouton et agneau	11 142	t
Chèvre	729	t
Cheval	4 767	t
Volaille	75 388	t
Gibier et lapin	7 445	t
Total	391 065	t
Par tête et par jour	140	g

Proportion de viande dans les grillades* _____ 94,5 %

Pourcentage d'hommes derrière le barbecue* _____ 82,0 %

* Chiffres tirés d'un sondage allemand

Participants au World Barbecue Championship 2005 en Hongrie _____ 38 équipes
venant de _____ 20 nations

Nombre de personnes dans le monde
qui préparent leur nourriture quotidienne sur un feu _____ 2 milliards



Feu d'ambiance

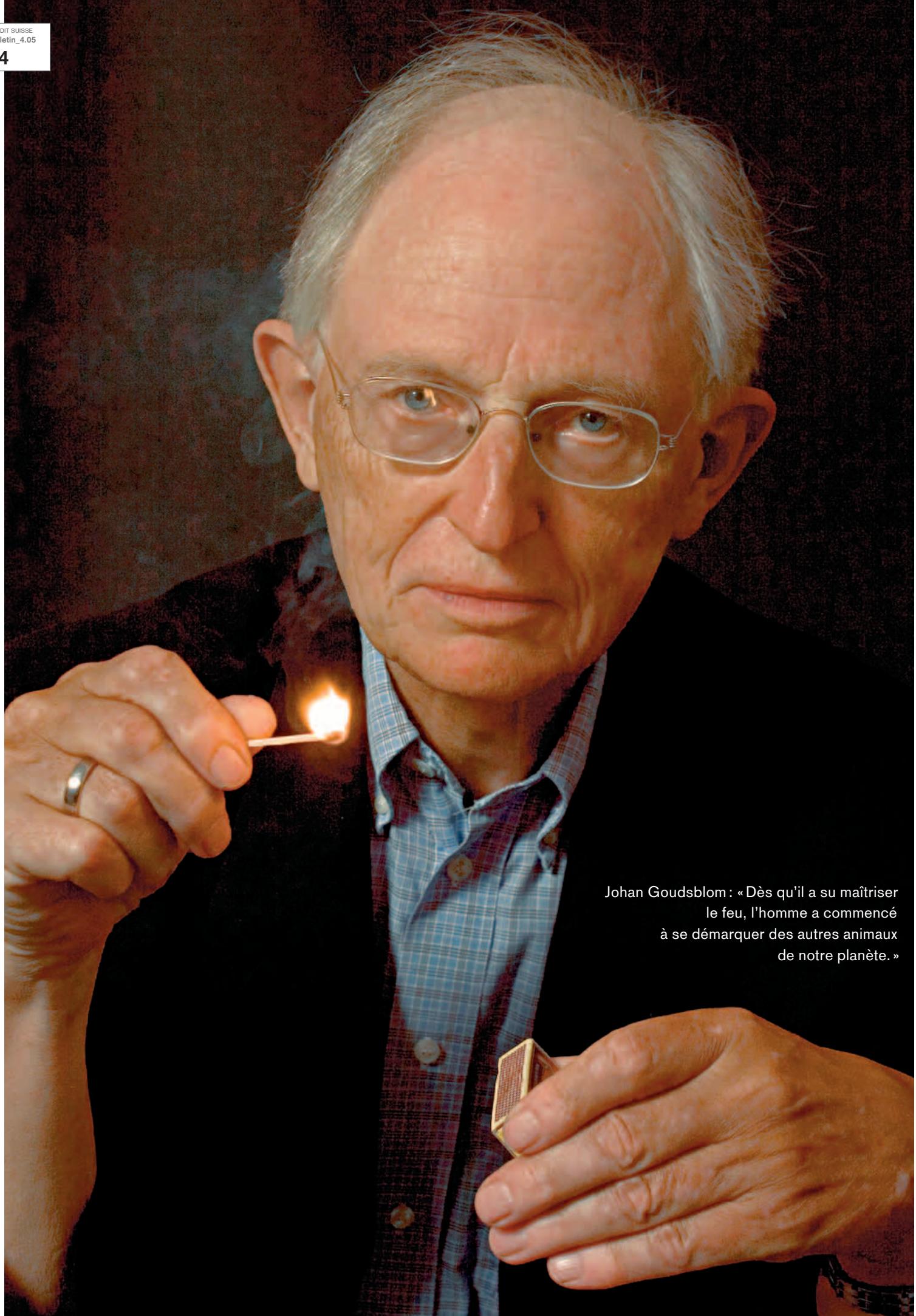
Au début de l'humanité, la survie dépendait du feu. Le gardien du précieux élément était donc sévèrement puni lorsqu'il le laissait s'éteindre. Ces temps sont bien révolus et, désormais, les cheminées artificielles sont en vogue (il y en a une par exemple dans le lounge SAS de l'aéroport de Stockholm), et elles sont de plus en plus appréciées dans les bars de même que dans les appartements. Les premiers modèles électriques ont été commercialisés en Angleterre, mais il fallait une bonne dose d'imagination pour apprécier ces pâles imitations. Depuis, la technique a fait des progrès stupéfiants. Difficile aujourd'hui de distinguer le vrai du faux. Les Anglais, les Hollandais, les Belges et les Allemands en raffolent. Les Suisses sont plus réticents et la mode n'en est qu'à ses balbutiements dans le pays. Pourtant : écologique, facile d'entretien et mobile, le feu virtuel est dans l'air du temps. L'intensité des flammes et le dégagement de chaleur sont réglables, il ne manque que le crépitement et l'odeur de bois. Pour allumer un tel feu, il suffit d'une prise de courant : on ne pourra bientôt plus chanter « Fais du feu dans la cheminée... » rs

Crematorium

La pratique de la crémation disparut de Suisse à l'avènement du christianisme. Au XVIII^e siècle, l'industrialisation fit grandir les villes très rapidement et les cimetières ne tardèrent pas à devenir trop étroits. Cependant, l'idée même de l'incinération continuait à rencontrer de fortes résistances dans les milieux religieux. C'est en 1889 que le premier crematorium de Suisse entra en exploitation au cimetière zurichois de Sihlfeld. Aujourd'hui, on en compte 26, soit au total 59 fours. Par rapport aux enterrements, le nombre des incinérations est en constante augmentation. Sur les quelque 60 000 décès par an, on recense plus de deux tiers de crémations. dhu



Photos : Martin Parr/Magnum ; Oberhaeuser/Caro



Johan Goudsblom : « Dès qu'il a su maîtriser
le feu, l'homme a commencé
à se démarquer des autres animaux
de notre planète. »

Interview: Marcus Balogh

Quand l'étincelle jaillit

Les hommes ont dompté le feu. Et ce feu a amené l'humanité à la civilisation. Johan Goudsblom, professeur émérite en sociologie à l'université d'Amsterdam, évoque avec flamboyance les origines et l'avenir de notre civilisation eu égard au feu.

Bulletin: Le feu a-t-il fourni l'étincelle nécessaire à l'évolution de l'humanité?

Johan Goudsblom: Ce n'est pas tant le feu qui a fait progresser l'homme, mais la capacité de celui-ci à le contrôler. Naturellement, il est difficile de savoir avec certitude ce qui a pu se passer il y a deux millions d'années. Mais je crois que la maîtrise du feu a été un immense catalyseur de l'évolution de l'humanité. L'homme a alors franchi un pas qui l'a éloigné des autres animaux. Le contrôle du feu a modifié les rapports de force sur notre planète.

Que voulez-vous dire?

Jean-Jacques Annaud l'a très bien montré dans son film «La Guerre du feu», en 1981. Dans la première scène, l'un de nos ancêtres met en fuite une meute de loups préhistoriques grâce à des branches enflammées. Le feu a accru le pouvoir de l'homme sur les autres animaux. Et aussi sur les autres hommes qui ne possédaient pas le feu ou ne savaient pas le contrôler.

Pourquoi la possibilité de chauffer les grottes ou de griller la viande a-t-elle joué un rôle si important dans l'évolution de l'homme?

Là encore, ce ne sont pas la chaleur et la lumière mais la quête de celles-ci qui ont fait avancer l'humanité. De nombreux animaux profitent indirectement du feu. Après un incendie, les oiseaux et les primates, par exemple, viennent ramasser les fruits rôtis dans les cendres chaudes. Mais les hommes ont été les premiers à s'intéresser au feu de façon active.

Qu'entendez-vous par «active»?

Le feu est un élément extrêmement rare dans la nature. Les incendies des derniers mois, par exemple, sont presque exclusivement d'origine humaine. Nos ancêtres – disons l'*Homo erectus* il y a 1,8 million d'années en Afrique de l'Est – n'ont probablement pas rencontré le feu

dans son état naturel plus de deux fois au cours de leur vie. S'emparer du feu n'était donc pas chose facile. Et l'entretenir encore moins.

Est-ce le fait «d'entretenir» le feu qui nous a rendu intelligents?

L'évolution ne «rend» pas intelligent car elle ne vise pas à créer quelque chose de nouveau. Celui qui, par hasard, accède à un avantage a tout simplement de plus grandes chances de se perpétuer. Quant à la maîtrise du feu, elle suppose déjà un certain degré d'«intelligence». Il n'est pas simple, en effet, de faire du feu, ni de l'entretenir pendant des jours, voire des semaines ou des mois. Mais dès qu'une partie de nos ancêtres a commencé à contrôler le feu, la pression subie par ceux qui n'avaient pas ce pouvoir a augmenté, réduisant dans le même temps leurs chances de survie.

J'ai toujours pensé que les grands moteurs de l'évolution avaient été le langage, donc la capacité à communiquer, et l'utilisation d'outils.

Il est certain que le langage et les outils ont largement contribué au développement de notre civilisation. Mais la capacité à contrôler le feu est propre à l'homme, contrairement à la communication ou à l'utilisation d'outils que l'on retrouve chez certains animaux. De plus, l'histoire de l'humanité est fortement liée à l'usage du feu.

Dans votre livre, vous citez trois étapes de cette évolution?

Parfaitement. La première étape a lieu au début du paléolithique, lorsque les hommes commencent à exploiter le feu sous une forme contrôlée. La deuxième grande étape est le passage de la chasse et de la cueillette à l'agriculture. Elle s'est déroulée au cours des 10 000 dernières années.

Quel rôle le feu a-t-il joué dans cette étape?

On peut citer le défrichement par le feu ou l'utilisation du feu à des fins spécifiques (potiers, forgerons ou guerriers). La troisième >

étape est la révolution industrielle. L'humanité commence alors à exploiter massivement le pétrole, le charbon et le gaz comme combustibles. Sans le feu, la transformation de la civilisation humaine aurait été impensable.

Pensez-vous qu'il en sera de même à l'avenir?

Nous sommes totalement dépendants d'un approvisionnement suffisant en énergie bon marché. Si nous souhaitons conserver notre style de vie, nous devrons trouver de nouvelles sources d'énergie.

A quoi pensez-vous?

Une solution serait l'exploitation de capteurs solaires à grande échelle. Le Sahara pourrait devenir la centrale énergétique du monde. Mais si nous parvenions auparavant à maîtriser la fusion nucléaire, nous resterions certes directement tributaires du feu; en revanche, pour la première fois, nous n'aurions plus de problème d'approvisionnement en combustible.

Pourquoi «pour la première fois»? Il n'y a pas encore si longtemps, il suffisait de couper un arbre pour avoir du combustible.

Mais ce n'était quand même pas le paradis. La recherche de réserves suffisantes en combustible de qualité a régulièrement provoqué des conflits et des guerres. La situation au Proche-Orient prouve que cela n'a pas beaucoup changé aujourd'hui.

Et la fusion nucléaire serait la solution à nos problèmes?

Le matériau de base, l'hydrogène, est en tout cas présent en quantité suffisante. Je ne suis toutefois pas expert en fusion nucléaire et ne peux donc pas la recommander en toute conscience. Pour être sin-

cère, je crois que nous risquons de rencontrer des difficultés imprévues avec la fusion nucléaire également. Lorsque je réfléchis à une solution aux problèmes actuels, mes rêves utopiques sont plutôt de nature sociologique et impliquent une réorientation du processus de civilisation. Mais cela ferait sans doute l'objet d'une autre interview, beaucoup plus longue. <

Johan Goudsblom

Le sociologue néerlandais, aujourd'hui âgé de 73 ans, a commencé ses études à l'université Wesleyan dans le Connecticut (Etats-Unis). Après un doctorat à l'université d'Amsterdam et d'autres études aux Etats-Unis, il obtient à 36 ans une chaire de professeur à l'université d'Amsterdam. Il est notamment l'auteur de «Fire and Civilization» (1991), «Sociology in the Balance» (1979) et «The Course of Human History: Economic Growth, Social Process, and Civilization» (avec Eric Jones et Stephen Mendell, 2001), ainsi que l'éditeur de «Mappae Mundi: Humans and Their Habitats in a Long-Term Socio-Ecological Perspective: Myths, Maps and Models» (2002). Johan Goudsblom est par ailleurs un expert reconnu de l'œuvre de Norbert Elias.

Mythes, rites et religions

Quantité de mythes universels et de rites religieux évoquent la relation singulière que les hommes entretiennent depuis toujours avec le feu.

L'anthropologue Claude Lévi-Strauss constatait que dans la plupart des mythes anciens, seule la maîtrise du feu rendait l'homme véritablement «humain». Il n'est donc pas surprenant que le feu joue un si grand rôle dans tant de religions.

L'enseignement des adeptes de Zarathoustra est tout à fait remarquable à cet égard. Non seulement il s'agit de la plus ancienne religion monothéiste du monde, mais elle accorde en outre une place particulière au feu.

Zarathoustra (ou Zoroastre) était un prêtre et un prophète de Perse, l'actuel Iran. Selon le point de vue adopté (idéologique ou historique), il aurait vécu entre 1800

et 600 avant Jésus-Christ. Sa doctrine, fondée sur l'antagonisme entre le Bien et le Mal, accorde une grande importance à la responsabilité personnelle des croyants. Ses trois commandements sont la «bonne pensée», la «bonne parole» et la «bonne action». De nombreux chercheurs estiment que cette doctrine a largement influencé le développement des religions judaïque et chrétienne. Elle a en tout cas inspiré à Friedrich Nietzsche son célèbre ouvrage «Ainsi parlait Zarathoustra», qui a lui-même incité Johann Strauss à composer une symphonie du même nom.

Si le feu tient une place particulière dans l'enseignement de Zarathoustra, c'est qu'il

n'est pas la représentation mais le symbole de Dieu. Pour cela, les Zoroastriens ont souvent été considérés à tort comme des adorateurs du feu.

On dénombre aujourd'hui encore près de 200 000 adeptes de Zarathoustra. La plupart descendant des Perses zoroastriens (nommés «parses» ou «parsi»). Les communautés les plus importantes vivent en Inde (Bombay principalement), en Grande-Bretagne (Londres) et en Amérique du Nord, où elles acquièrent même de nouveaux fidèles. Freddy Mercury, le chanteur du groupe de rock Queen décédé en 1991, et le célèbre chef d'orchestre Zubin Mehta auraient adhéré au zoroastrisme. ba



Selon les experts, le chiffre d'affaires de l'industrie solaire devrait atteindre 30 milliards de dollars d'ici à 2010.

Texte : Cédric Spahr, Equity Strategy

Sous le soleil, la fortune

Fini le temps où elle faisait de la figuration dans les Bourses mondiales : l'énergie solaire se voit maintenant propulsée dans un avenir radieux, grâce notamment à la flambée du pétrole.

Le doublement du prix de l'or noir depuis début 2004 a intensifié la recherche de formes d'énergies alternatives et déclenché une véritable envolée des cours des valeurs liées à l'énergie solaire. C'est une nouvelle dynamique que connaît le secteur, car différentes entreprises du solaire sont devenues rentables à la suite d'incitations politiques, particulièrement au Japon et en Allemagne. Apparue seulement au cours des trois ou quatre dernières années, cette tendance s'amplifie, et plus la production augmentera, plus les coûts unitaires des installations solaires diminueront. Concrètement : le marché actuel, évalué à 7 milliards de dollars, devrait croître d'au moins 20 à 25% par an sur la prochaine décennie pour avoisiner 30 milliards de dollars en 2010. Avec des marges bénéficiaires qui progressent simultanément, la capitalisation boursière de nombre d'entreprises va nettement se renforcer. L'énergie solaire devient donc d'une actualité brûlante pour les investisseurs. Si l'on examine de plus près les offres d'achat, on remarque toujours de jeunes entreprises à risque, mais aussi des titres justifiant absolument un engagement à moyen ou long terme. Voilà en tout cas une bonne raison pour présenter ci-après un aperçu du marché.

Silicium : Le silicium reste la matière première principale pour la production de cellules et modules solaires. Sept entreprises dominent le marché mondial du silicium, dont la plupart ne sont pas cotées en Bourse. En termes de possibilités d'investissements, le premier rang revient au japonais Tokuyama, qui contrôle plus de 20% de l'offre mondiale de silicium.

Cellules solaires : Les plaquettes de silicium sont découpées lors d'une étape de fabrication ultérieure pour réaliser des cellules solaires. Le groupe nippon Sharp, connu en premier lieu dans l'électronique grand

public, vient en tête avec une part de marché de 26%. Il est suivi par des japonais de taille moyenne comme Kyocera, Sanyo ou Mitsubishi Electric et par leurs concurrents européens Q-Cells, BP Solar et Shell Solar. A noter encore : l'allemand Sunways, acteur intéressant dans ce créneau.

Installations solaires : L'équipement des particuliers est effectué par des entreprises du bâtiment et par des installateurs électriques. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un segment de haute technologie, les installations solaires sont le domaine le plus rentable de la chaîne de valeur. Le fabricant Conergy, largement en tête en Allemagne, a des projets d'expansion ambitieux pour l'étranger. Autres entreprises spécialisées en Allemagne : SAG Solarstrom et Phoenix Sonnenstrom. De même, le Japon possède quelques grands fabricants comme Sekisui Chemical, Panahome, Fujipream, Kandenko et Kubota.

Fabricants intégrés : L'allemand Solarworld est le principal groupe mondial spécialisé exclusivement dans l'énergie solaire. Il regroupe tous les domaines de fabrication des installations solaires. Du fait de sa taille, Solarworld occupe une position de force, qui lui sera bien utile ces prochaines années, le secteur risquant de souffrir d'un manque de capacités dans différents domaines.

Candidats à l'entrée en Bourse : Toute une série de projets d'entrée en Bourse ont été gelés à cause des élections anticipées en Allemagne, par exemple ceux concernant Wacker Chemie et Q-Cells (Allemagne), E-Ton (Taïwan), Thai Solartron (Thaïlande) et PV Crystalox (Royaume-Uni/Allemagne). La plupart de ces entrées en Bourse sont attendues dans le courant de 2006.

Informations complémentaires sous www.credit-suisse.com/emagazine (rubrique Finance : « Conseils d'experts : placements durables »)

Texte: Rebecca Schraner Photo: Thomas Eugster

L'art de jouer avec le feu

Au commencement était le verbe, pas le feu. Du moins pour Barbara Baumann, dont l'art est né de la synthèse d'expériences personnelles et de réflexions linguistiques.

Ce qui semblait une fin était en réalité un commencement, et l'art naquit de la nécessité. Après ses études à l'Ecole supérieure des beaux-arts de Lucerne, Barbara Baumann décrocha un premier emploi dans l'industrie textile – une chance, pensa-t-elle dans un premier temps. Mais elle dut vite déchanter: elle ne pouvait exprimer pleinement sa créativité d'artiste, et la mauvaise ambiance de travail la minait. Cette lutte quotidienne se termina par un licenciement.

Ayant perdu son travail, Barbara Baumann commença son processus de réflexion, d'abord mentalement, puis d'un point de vue plus pratique. Elle analysa, médita, rumina cette expérience: subir le harcèlement, être licenciée, ne pas faire long feu dans l'entreprise... puis se mit à jouer avec les mots: se faire descendre en flammes, être entre deux feux, périr à petit feu... Dialectophone, elle s'aperçut que le mot suisse pour «licencier» se prononçait de la même manière que celui qui signifie «fêter» («fiire»). Cette ambiguïté, qu'elle ne retrouvait pas seulement au niveau phonétique mais également dans l'image même du feu, l'a dès lors profondément marquée.

Les débuts d'une passion

Le feu a quelque chose de fascinant mais aussi d'inquiétant, il réchauffe et détruit, il est grandiose et effrayant à la fois.

Dès son enfance, Barbara Baumann a eu un rapport particulier avec le feu. Elle a vécu jusqu'à l'âge de neuf ans avec sa famille à Kyoto, au Japon, où son père, théologien et travailleur social, était enseignant. Cette expérience à l'étranger lui a permis de connaître l'Obon, la fête bouddhique annuelle en l'honneur des défunt, qui dure plusieurs jours et compte parmi les plus importantes du Japon. A cette occasion, des feux en forme d'idéogrammes japonais sont allumés sur les hauteurs de Kyoto; ils sont censés aider les morts à trouver le chemin de leur famille puis les raccompagner vers l'au-delà.

Les fêtes bouddhiques n'étaient cependant pas les seules que connaît Barbara Baumann: sa famille célébrait aussi les fêtes chrétiennes, même à l'autre bout du monde, décorant un sapin pour Noël et allumant des bougies à Pâques. L'artiste connaît bien le rôle que joue le feu dans la religion. «Toute sa vie durant, ma grand-mère a cru aux flammes de l'enfer et essayé d'y échapper en menant une vie

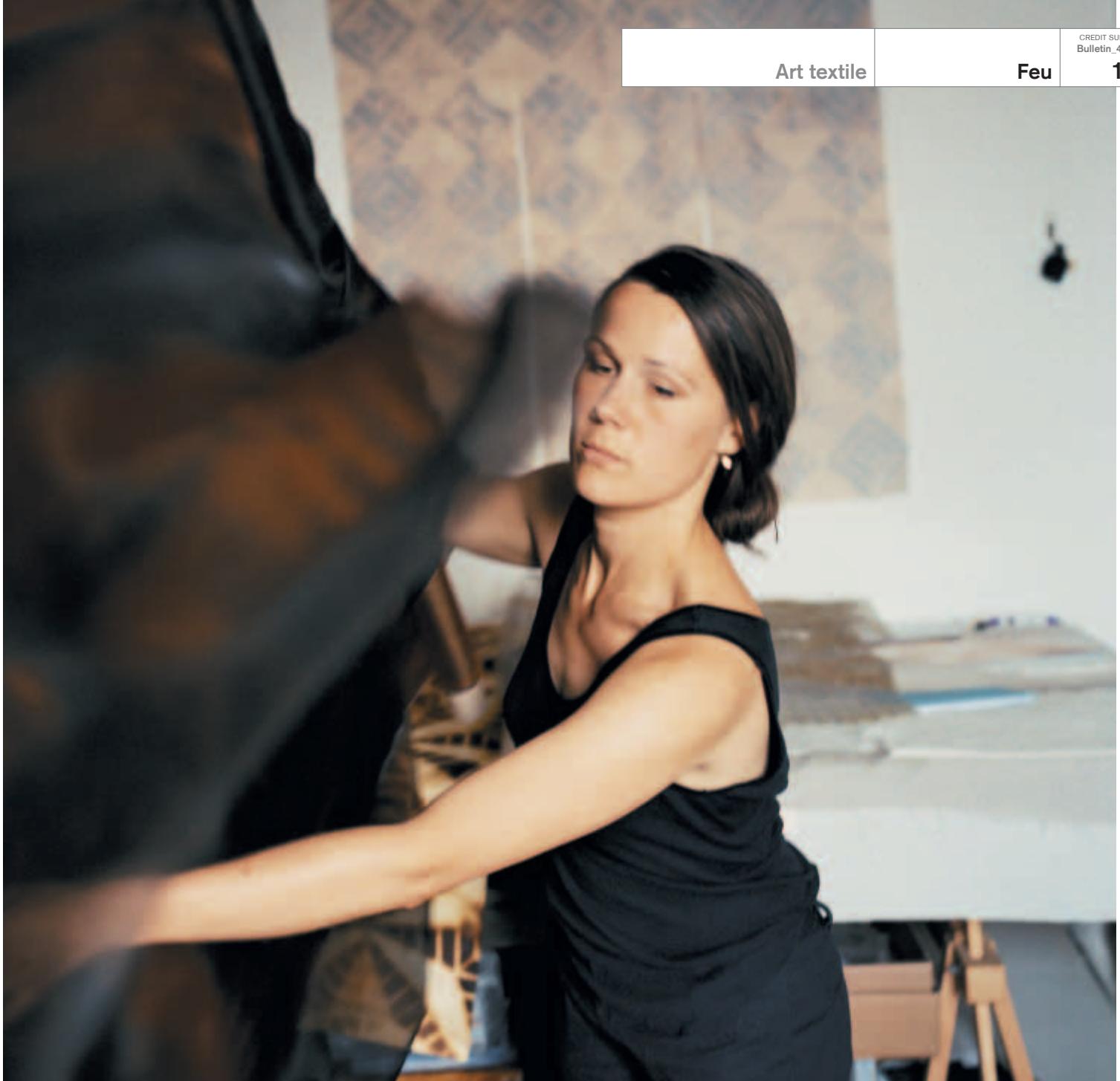
pieuse. Elle nous en parlait souvent, nous qui étions ses petits-enfants, et cela a dû déclencher quelque chose en moi.» Pourtant, le côté religieux ressort peu dans son art.

Feu vert pour de nouvelles expériences

Attirée par l'ambivalence de l'élément feu, Barbara Baumann passa aux expériences pratiques. Elle choisit la soie comme support de base, travaillant la matière avec la flamme d'une bougie, y brûlant des trous. Ces tissus deviennent alors des coussins, des séparateurs de pièces ou des rideaux, des œuvres fragiles et diaphanes vivant de la lumière. Placés devant une fenêtre, les voilages ajourés offrent un jeu d'ombre et de lumière. La cendre des brûlures est récupérée et transformée en une pâte que l'artiste utilise comme de la gouache.

«Ce genre d'expérimentation me permet de sonder les limites. Un pas de trop et le matériau est détruit.» Le feu n'est pas le seul à laisser sa trace sur la soie: la chaleur est elle aussi un moyen d'expression. Barbara Baumann utilise donc un four, elle plie le tissu et le chauffe pendant une dizaine de secondes. La soie en ressort avec des moirures dans les différents tons de brun, tandis que les espaces plus clairs correspondent aux points de contact avec la grille. A la sortie du four, elle doit être déployée immédiatement pour ne pas s'enflammer. «Avant de parvenir à la bonne technique, j'ai souvent eu des cloques sur les mains.» En outre, ces expériences provoquent des émanations qui obligent à aérer les locaux en permanence. Au vu de la dangerosité de son travail, Barbara Baumann préfère mener ses expériences dans la cuisine de son appartement à Lucerne. «Dans mon atelier, ce serait irresponsable», ajoute-t-elle en expliquant que celui-ci se situe sous les combles d'une maison plus que centenaire.

Avide de découvertes, Barbara Baumann plaça un jour son étoffe dans le fumoir d'un boucher. Le tissu prit un aspect collant et, deux ans après cette expérience, il porte encore l'odeur de la viande fumée. On peut donc voir le résultat, mais aussi le toucher et le sentir. «J'aime faire appel aux divers sens», précise l'artiste. Primée par le canton d'Uri pour l'une de ses œuvres, elle apprécie également l'art de son ancien professeur, Roman Signer, connu pour ses performances à l'explosif.



«Mon travail avec le feu consiste aussi à sonder les limites. Un pas de trop et le matériau est détruit.»

Le hasard vient parfois s'inviter à sa table: un soir, devant une assiette de frites, l'artiste remarqua que les pommes de terre avaient laissé des empreintes sur le papier sulfurisé et qu'on pouvait en reconnaître la forme. Une nouvelle idée était née. Les murs de l'atelier sont désormais décorés de collages constitués de papier de cuisson.

Jusqu'à présent, Barbara Baumann n'a travaillé qu'avec des étoffes non teintes. Une position qui pourrait bien changer prochainement, si l'on en juge par les nombreuses matières colorantes présentes dans l'atelier. Contenues dans des sachets transparents comme on en trouve sur le marché, les unes portent une étiquette en français, les autres sont ornées d'idéogrammes japonais. Le lapis-lazuli d'un bleu outremer côtoie du safran, des glands, du curcuma, des coques de noix ou de la cochenille. Le benibana, un colorant fort utilisé au Japon, permet quant à lui d'obtenir un rouge très vif. «Financièrement parlant, il n'est pas

rentable de teindre soi-même ses tissus. Mais j'aime faire les choses du début à la fin. Je vais jusqu'à tisser certaines étoffes moi-même.»

Ce sont donc la langue et les expériences personnelles qui ont amené Barbara Baumann à jouer avec le feu et qui nourrissent aujourd'hui encore son inspiration. «Rien d'étonnant à cela, indique-t-elle, puisque le mot «texte» vient du latin et signifie «tissu, trame». Texte et textile ont la même étymologie.» Elle a d'ailleurs recensé un nombre important de locutions contenant l'idée du textile: «de fil en aiguille», «une histoire cousue de fil blanc», «un tissu de mensonges». Les Japonais ont pour habitude de découper des feuilles de papier écrites et de les enchevêtrer de manière à créer une double couche. Barbara Baumann, elle, rêve d'un projet associant la langue et le textile. En attendant, elle continue à jouer avec les allumettes, et sa flamme intérieure n'est pas près de s'éteindre. <



Les scènes de western dans les entreprises américaines ne sont qu'un mythe inventé par les Européens : aux Etats-Unis, les lois anti-discrimination protègent 70% des salariés.

Texte : Andreas Thomann

Permis de licencier

Là où il est facile de licencier, on embauche davantage, affirment les tenants de l'économie libérale, prenant pour preuve le marché américain du travail. Ils n'ont certes pas tout à fait tort – mais pas tout à fait raison non plus.

«You are fired!» (Vous êtes viré) Chaque semaine, quelque 21 millions d'Américains étaient rivés à leur écran de télévision pour entendre le promoteur immobilier et milliardaire Donald Trump prononcer cette petite phrase désormais culte. Lancée il y a un peu moins de deux ans sur la chaîne NBC, l'émission de télé-réalité «The Apprentice» (L'apprenti) a battu des records d'audience. Et s'exporte très bien à l'étranger. Le show a déjà été adapté dans une trentaine de pays, dont la Suisse. Le pendant helvétique de Donald Trump, le célèbre éditeur et jet-setteur Jürg Marquard, avait lui aussi un poste lucratif à proposer dans son empire. Pour l'obtenir, une douzaine de candidats se sont affrontés devant les caméras de télévision au cours de diverses épreuves. A la fin de chaque émission, l'un des candidats – vous l'aurez deviné – était viré. Enfin, presque. Car en ce qui concerne le choix des mots, la copie suisse diffère un peu de l'original : le « You are fired! » de Trump est devenu dans la bouche du multimillionnaire Marquard « Sie sind draussen ! » (Vous êtes dehors), ce qui est quand même un peu plus humain.

Un spectacle que l'on ne voit qu'à la télévision

Le fait que la télévision suisse ait opté pour une formule légèrement édulcorée s'explique peut-être par le caractère plus affable de Jürg Marquard. Mais on pourrait aussi l'interpréter comme l'expression d'une différence de mentalité entre les deux pays. Car, du point de vue des Européens, quelle phrase exprime mieux que les trois mots ci-dessus la brutalité du capitalisme américain ? Cela fait longtemps que la politique du « hire and fire » donne lieu à des attaques verbales lancées – généralement par les milieux de gauche – contre des patrons jugés irresponsables. Les auteurs de ces accusations ont de nombreux partisans car, franchement, qui ne serait pas indigné de voir un chef de service ombrageux envoyer ses employés au chômage comme bon lui semble ? Sauf si la scène se passe à la télévision, bien sûr.

Les clichés ont donc la vie dure, surtout lorsqu'ils desservent des intérêts politiques. Mais heureusement, la réalité est différente. Donald Trump et ses épigones peuvent bien marteler leur phrase tant qu'ils veulent, jamais un patron américain ne dira à un employé « You are fired ». Richard Freeman, professeur de droit du travail à l'université Harvard, en est convaincu : « Aux Etats-Unis, il n'est pas très courant de licencier quelqu'un pour mauvaises performances. » Et encore moins du jour au lendemain. « Dans un premier temps, le cas est confié aux gens du « Employee Assistance Program », un service qui existe

dans la plupart des grandes entreprises. » Ces personnes commencent par donner au collaborateur l'assistance nécessaire. Si, malgré tout, aucune amélioration ne se dessine, l'employeur ne peut pas pour autant agir à sa guise, car il risquerait de faire l'objet d'une plainte pour discrimination. « Aujourd'hui, environ 70% des salariés américains sont protégés par notre législation anti-discrimination, qu'il s'agisse de femmes, de gens de couleur ou de personnes de plus de 50 ans », déclare Freeman.

Les scènes de western dans les entreprises américaines ne seraient-elles donc qu'un mythe inventé par les Européens ? Pas tout à fait. Même s'il n'y a qu'à la télévision que l'on peut « virer » les gens sans problème. En revanche, si une entreprise doit supprimer des postes pour des raisons de coûts, elle peut le faire plus rapidement aux Etats-Unis que partout ailleurs dans le monde industrialisé. Les patrons éviteront tout de même d'utiliser le verbe « to fire » au profit du plus politiquement correct « to lay off » (licencier). Une nuance sémantique qui ne change pas grand-chose pour le collaborateur concerné : après un délai de préavis de deux semaines, il devra libérer son poste. A ces délais très courts s'ajoute la quasi-absence de filet social : à peine 52% des chômeurs américains touchent une indemnité, qui représente en moyenne 37% de leur revenu antérieur et est généralement supprimée au bout de six mois. David Autor, professeur d'économie au Massachusetts Institute of Technology (MIT), résume bien la situation : « La meilleure assurance contre le chômage aux Etats-Unis, c'est de trouver un nouvel emploi dès que possible. »

Le miracle américain de l'emploi fait réfléchir l'Europe

Reste que cette « assurance » n'est pas suffisante pour tout le monde. Les Etats-Unis comptent actuellement 4,5% de chômeurs, soit nettement moins que la France ou l'Allemagne (10%), mais plus que la Suisse, avec ses 3,5%. D'un autre côté, aucune économie au monde ne réussit à créer autant d'emplois. Depuis 1970, 55 millions d'emplois ont vu le jour aux Etats-Unis, notamment dans le secteur des services. Et le taux de chômage, qui atteignait encore 9,7% en 1982, a été divisé par deux en vingt ans.

Le « miracle américain de l'emploi » donne du fil à retordre aux économistes européens. Mais certains pensent avoir trouvé la raison de l'avance des Etats-Unis sur l'Europe en la matière : la plus faible protection contre le licenciement. Si l'argumentation peut sembler paradoxale à première vue, elle obéit à une logique implacable : aux yeux de l'entrepreneur, la protection contre le licenciement équivaut >

«Quand le Texas est en plein boom et qu'il y a une crise au Massachusetts, les Américains déménagent au Texas. Les Européens, eux, préfèrent rester là où ils sont.» Richard Freeman, professeur à l'université Harvard

à des coûts susceptibles d'être générés à l'avenir si un salarié doit être licencié – par exemple en cas de détérioration de la marche des affaires. Si ces frais sont élevés, l'entreprise réfléchira à deux fois avant d'engager un nouveau collaborateur. Autrement dit, plus le licenciement coûte cher, plus l'embauche est improbable, d'où un niveau de chômage plus élevé.

Autant la théorie est évidente, autant il n'a pas encore été possible pour les économistes d'apporter la preuve empirique d'un tel lien, comme il ressort de l'édition 2004 des «Perspectives de l'emploi» de l'OCDE. Pour Richard Freeman, ce n'est pas une surprise. «Il y a quinze ans, le chômage sévissait aux Etats-Unis, et l'Europe se portait relativement bien. Les lois étaient pourtant les mêmes.» Freeman pense que ce ne sont pas les lois mais les salariés eux-mêmes qui sont à l'origine du dynamisme des Etats-Unis : «Les Américains sont extrêmement flexibles, y compris sur le plan géographique. Lorsqu'il y a une crise au Massachusetts et que le Texas est en plein boom, les gens quittent tout simplement la côte est pour le sud-ouest des Etats-Unis.» C'est pourquoi Freeman préfère parler plutôt de politique du «hire and quit». Giles Keating, Head of Global Research au Credit Suisse, souligne lui aussi que, malgré la libre circulation des personnes, les Européens sont encore bien loin des Américains en matière de mobilité. «Comme le marché américain du travail est beaucoup plus vaste que le marché européen, un employeur y trouve plus rapidement les personnes dont il a besoin», poursuit-il.

Un peu plus de flexibilité serait la bienvenue

Quels enseignements pourrait-on tirer des Etats-Unis pour la protection de l'emploi en Europe ? Ne serait-il pas judicieux de s'inspirer de la situation américaine ? Pour Serge Gaillard, secrétaire général de l'Union syndicale suisse, la réponse est non, car la protection de l'emploi bénéficie non seulement aux salariés, mais aussi aux employeurs. «Surtout dans un pays comme la Suisse, où les produits de haut niveau qualitatif contribuent pour beaucoup au produit intérieur brut (PIB), les entreprises ont tout intérêt à fidéliser leurs employés pour éviter les pertes de savoir-faire.» L'argumentation est peut-être valable pour la Suisse, qui, selon un classement de l'OCDE, possède déjà le marché du travail le plus flexible d'Europe. Mais en Allemagne, par exemple, la situation est un peu différente : «Une entreprise allemande qui veut restructurer pour des raisons économiques doit effectuer un véritable parcours du combattant», explique Petra Huth, du service Economic Research du Credit Suisse. Il lui faut respecter en effet toute une série de critères destinés à protéger les collaborateurs contre le licenciement – nombre d'années de service, âge, obligations d'entretien, invalidité, etc. Le licenciement peut donc être contesté. «Un licen-

cement sur quatre fait l'objet d'un recours devant le tribunal, ajoute Petra Huth. Entre 1999 et 2002, on a même atteint une moyenne de 265 000 cas par an, un record dans l'OCDE.»

Le «hire and fire» à la danoise

Les conséquences ne se font pas attendre : selon une enquête de l'«Institut der deutschen Wirtschaft», 57% des entreprises allemandes ont déjà renoncé au moins une fois à embaucher un nouveau collaborateur. C'est pourquoi Petra Huth pense qu'une flexibilisation du marché du travail serait profitable à l'Allemagne, dont la rigidité de la protection contre le licenciement n'a d'égal que celle de la formation des salaires. Mais le malade hésite encore à avaler la potion amère. Pourtant, des exemples montrent comment il est possible d'introduire en Europe l'«American way of firing» sans que les syndicats ne montent sur les barricades. Le Danemark, par exemple, a réussi ce tour de force. Au cours des douze dernières années, le pays a fondé son économie sur le système du «hire and fire», faisant tomber le taux de chômage de 9,6% en 1993 à 5,4% aujourd'hui. «Le marché danois du travail est l'un des plus libéraux d'Europe. Dans certains secteurs, on peut se séparer d'un collaborateur du jour au lendemain», dit Kim Knudsen, de la confédération syndicale LO. Si Knudsen n'a que des mots élogieux pour qualifier cette pratique a priori hostile aux travailleurs, c'est qu'au Danemark, le mot magique est «flexicurité». Contrairement à ce qui est le cas aux Etats-Unis, un chômeur danois ne se retrouve pas à la rue, mais est pris en charge par un système qui le réintègre dès que possible dans le monde du travail. Les chômeurs sont préparés à de nouvelles activités grâce à une série de mesures de formation continue, de préférence «sur le terrain». «Dans ce cas, l'entreprise ne paie que la moitié du salaire, l'autre moitié étant assumée par l'Etat. 60% des personnes licenciées retrouvent ainsi un véritable emploi.» Mais la «flexicurité» implique également des obligations pour les demandeurs d'emploi : «Ceux qui ne participent pas activement aux programmes de formation ou d'emploi perdent leur droit à l'indemnité de chômage après six mois», explique Knudsen.

Le Danemark est donc la preuve que le modèle américain peut faire aussi des émules en Europe. D'ailleurs, la version danoise de l'émission de Donald Trump, qui porte le titre de «Kandidaten» (Le candidat), en est déjà à sa deuxième saison. Les téléspectateurs allemands, par contre, se sont montrés plus hermétiques : l'émission de RTL «Big Boss», animée par l'ancien manager de football Rainer Calmund, a tout juste réussi à terminer la première saison. Et «Hire or Fire», le produit concurrent sur Pro Sieben, a connu une durée de vie encore plus courte. Dès la fin de la première émission, le verdict du public est tombé comme un couperet : «You are fired !» <

Texte : Michèle Bodmer

Certains l'aiment chaud

Pourquoi une personne normalement constituée marche-t-elle sur des braises à 1 000 degrés alors que rien ne l'y oblige vraiment ? Je regarde mes pieds, noirs comme du charbon mais intacts, et n'ai toujours pas de réponse à cette question.



Celui qui se lance trop tôt sur le tapis de braises ou n'a pas le mental nécessaire se brûle les pieds. Sûr et certain.

Depuis Piancabella, la vue sur la vallée de Blenio est grandiose, mais Veronica semble être insensible à la beauté du paysage. Son visage crispé et l'odeur de fumée qui émane de ses vêtements sont le résultat de mon idée «géniale». Même si tout cela est de ma faute, je n'arrive pas à avoir mauvaise conscience, car j'ai l'estomac aussi retourné que Veronica. Non, nous ne sommes pas victimes d'une intoxication alimentaire. Ce qui nous rend malades, c'est la perspective de devoir bientôt marcher pieds nus sur des braises ardentes.

Que sommes-nous venues faire dans cette galère ? De tout temps, chamans et fakirs ont marché sur des braises. C'était pour eux un acte religieux, un rituel purificateur ou une pratique destinée à assurer le salut de l'âme. Et au cours des vingt dernières années, il semble que quasiment tout le monde ait suivi au moins une fois ce genre de stage. Mais soyons honnêtes. Je suis venue ici parce que je pensais que cela ferait un bon sujet de reportage. Et Veronica, ma collègue, m'a accompagnée parce que je n'avais pas le courage de venir seule.

Depuis que je sais que quelqu'un souffre avec moi, je me sens un peu mieux. Bien sûr, aucune de nous n'est d'un grand secours pour l'autre en cet instant, mais nous pouvons nous appuyer sur les quinze autres participants. Après avoir passé une journée avec eux dans un tipi enfumé, je sais désormais que toute personne enthousiaste à l'idée de marcher sur des braises ardentes peut m'insuffler de l'énergie positive. Et la remarque d'Otto Gerber, l'un des deux animateurs, me rassure : «Personne n'est obligé de marcher sur les braises. Il faut autant de courage pour décider de ne pas le faire.» Je sais que je ferais mieux de me concentrer sur ce que j'ai appris aujourd'hui. En l'occurrence, que mon cerveau droit, siège de mes émotions, devrait prendre le contrôle de mon cerveau gauche, celui de la rationalité. Toute la journée, nous avons stimulé le cerveau droit à l'aide d'exercices, mais le cerveau gauche reste dominant.

Je suis pieds nus et serre bien fort la main de Veronica. Nous sommes encore loin du tapis de braises, mais la chaleur qu'il irradie

arrive jusqu'à nous. Quelques-uns osent se rapprocher davantage. Même s'il fait déjà sombre, la lueur rouge des braises incandescentes permet de bien distinguer les visages des candidats, qui nous sont maintenant familiers. Beaucoup rayonnent d'enthousiasme, d'autres sont plutôt sceptiques, et certains ont l'air d'être dans le même état d'esprit que moi. J'ai beau me dire que Otto Gerber et son collègue Gérard Moccetti organisent ces stages depuis vingt ans, qu'ils ont aidé plus de 3000 participants à franchir cette épreuve. N'empêche qu'il existe toujours un risque de brûlures graves si on se lance trop tôt ou si on n'a pas le mental nécessaire. Après nous avoir assuré que le «dragon cracheur de feu» est apprivoisé, les deux experts sont les premiers à traverser les braises.

Seuls ou par groupes se tenant par la main, les participants commencent à marcher sur le tapis de braises. Ceux qui ont relevé le défi ne peuvent guère contenir leur joie. Je suis si fascinée par le spectacle que je ne réalise pas que Veronica me conduit toujours plus près du départ. J'essaie de gagner du temps. «Une seconde. Je ne suis pas encore prête. Enfin, pas tout à fait.» Soudain, une main ferme saisit ma main droite. Encore hésitante, je regarde l'homme qui se trouve à côté de moi. «Prête?», demande-t-il. Je réponds non, mais nous courrons déjà de l'autre côté.

Retour à l'hôtel. Nous sommes épuisées, et nos pieds sont noirs comme du charbon. Au moins un participant a affirmé que cette expérience avait changé sa vie. Et nous ? Sommes-nous différentes à présent ? Veronica réfléchit un instant et répond : «Différentes, non, mais fières de nous.» C'est exactement mon avis. <

Voulez-vous tenter vous aussi cette expérience ?

www.feuerlaufen.ch

Plus d'informations dans la rubrique Management d'emagazine :

www.credit-suisse.com/emagazine



CREDIT
SUISSE

«Votre service devrait devenir la référence dans la profession.»

Un invité à Jacques Tschumi,
le fondateur de l'Ecole hôtelière de Lausanne, 1893.

Un bon conseil peut faire toute la différence, surtout dans le monde des affaires. Nos solutions individualisées donneront à votre entreprise une longueur d'avance. Jugez-en plutôt par vous-même en appelant le 0800 88 88 72.

www.credit-suisse.com/entreprises

Petit glossaire

Termes financiers

Indicateur

Les indicateurs économiques sont des instruments de mesure de l'activité économique permettant de suivre l'évolution de la conjoncture. Pour établir des prévisions, les économistes se réfèrent aux indicateurs dits avancés, grâce auxquels ils peuvent anticiper l'évolution de l'économie (entrées de commandes, indice des directeurs d'achat, moral des consommateurs et climat des affaires). Il existe aussi des indicateurs coïncidents (utilisation des capacités de production, production industrielle) et des indicateurs retardés

(niveau des taux d'intérêt, taux d'inflation, produit intérieur brut, taux de chômage). Pour l'évaluation des actions, les indicateurs de référence sont le rapport cours-bénéfice et le rendement en dividende. Parmi les indicateurs plus spéciaux, on trouve notamment le «Greenspan's briefcase index»: les observateurs économiques ont remarqué que si la mallette d'Alan Greenspan était bien remplie avant une réunion de la Réserve fédérale, c'est qu'une décision importante allait être prise (sur le taux directeur).

Notation (rating)

Par notation on désigne un processus consistant à évaluer des personnes ou des entreprises. La notation financière indique, sous forme de lettres et de chiffres, le degré de solvabilité d'un emprunteur: du triple A (AAA), pour une solvabilité très élevée et un risque de défaillance quasiment nul, au C ou au D, pour une très mauvaise solvabilité, voire un risque d'insolvabilité. Les notations sont attribuées par les agences de rating, dont les plus connues sont Moody's et Standard &

Poor's (S&P). Moody's complète les lettres par un chiffre (A1, Ba1, Caa1), alors que Standard & Poor's y ajoute un + ou un -. Un emprunteur bien noté se procurera toujours des capitaux à de meilleures conditions qu'un autre. Une rétrogradation peut donc être lourde de conséquences. Mais pour beaucoup, mieux vaut une mauvaise notation que pas de notation du tout, la plupart des investisseurs ne s'intéressant qu'aux émetteurs de placements notés.

Double déficit

On parle de double déficit lorsqu'une économie présente simultanément un déficit de la balance des paiements et un déficit du budget de l'Etat. Il y a déficit de la balance des paiements dès lors qu'un pays importe plus qu'il n'exporte. C'est une situation que toute économie peut maîtriser. Les problèmes ne se posent que si un déficit budgétaire se greffe à ce déficit de la balance des paiements. Il y a déficit budgétaire lorsque les dépenses de l'Etat pour une année sont supérieures aux

recettes. Le déficit budgétaire peut être voulu ou toléré par un gouvernement pour stimuler la reprise économique. Si un déficit de la balance des paiements s'ajoute au déficit budgétaire, il y aura double déficit. Les pays présentant un double déficit «vivent au-dessus de leurs moyens». Le plus bel exemple de double déficit se trouve aux Etats-Unis, où la balance des paiements et le budget de l'Etat ont presque toujours été déficitaires depuis l'époque de Reagan au début des années 1980. Ruth Hafem

Credit Suisse Group

L'opinion d'Oswald J. Grübel, CEO

« Rien n'arrêtera la mondialisation »

Le CEO du Credit Suisse Group, Oswald J. Grübel, est un fervent partisan de la mondialisation. Pour lui, les avantages sont évidents, et les problèmes apparaissent seulement là où le processus n'est accepté qu'à contrecœur.

Interview : Daniel Huber

Bulletin : Les avis divergent beaucoup sur la question. Pour les uns, la mondialisation est source d'exploitation humaine à grande échelle, pour les autres, de prospérité croissante dans le monde. Vous-même, comment jugez-vous ce phénomène ?

Oswald J. Grübel : Il est regrettable que le débat se réduise à un affrontement, avec une tendance à amplifier encore les risques, tandis que les opportunités sont minimisées. Personnellement, je suis convaincu que la mondialisation crée un grand nombre d'emplois nouveaux et que la prospérité va s'accroître dans tous les pays participant au libre-échange mondial.

Pourtant, même des partisans renommés ont du mal à se faire entendre. Où est l'erreur ?

Je reconnais que nous avons encore beaucoup à apprendre des antimondialistes en matière d'argumentation. Avez-vous jamais regardé sur Amazon.com combien d'ouvrages existent sur la mondialisation ? Je vous assure, neuf sur dix d'entre eux veulent nous prouver que la mondialisation est plus un fléau qu'un bienfait et qu'elle est un instrument d'exploitation des plus faibles.

Mais la mondialisation n'est-elle pas déjà bien avancée ?

Effectivement. Elle existe bel et bien, et rien ne pourra l'arrêter. Les échanges portent à peu près sur 30 % de la production mondiale à l'heure actuelle. En 1990, le pourcentage était de 19 %, et il ne dépassait pas 12 % en 1970. Voilà pourquoi le jeu du pour ou contre ne sert à rien. Il vaudrait mieux aménager la mondialisation pour qu'elle profite au plus grand nombre.

Pour les antimondialistes, il est évident que les grandes multinationales auront de plus en plus tendance à s'installer dans

des pays où elles seront peu contrôlées et où elles bénéficieront d'avantages fiscaux. Economiquement parlant, cela ne semble pas du tout absurde.

D'une manière générale, les grands groupes sont beaucoup plus attachés qu'ils ne l'admettent à leur pays d'origine. Ils doivent en outre pouvoir compter sur des règles, des normes et des garanties précises et sur une sécurité juridique sans faille. Pourquoi, sinon, les entreprises de technologie si florissantes d'Europe du Nord restent-elles fidèles à leur pays alors que leurs coûts y sont plus élevés ? Toute entreprise a besoin d'un environnement propice à l'activité commerciale, ce qui inclut un bon niveau de formation permettant de disposer d'une main-d'œuvre hautement qualifiée, une infrastructure développée et un système de santé et d'assurances sociales fonctionnant bien.

Cela n'écarte pas du tout l'argument des adversaires, selon lequel les grands groupes pourraient fuir à l'étranger en cas de réglementations trop strictes dans un pays.

A vrai dire, cette menace latente comporte aussi un avantage. La mondialisation exerce une sorte d'effet disciplinaire sur les gouvernements. Car si les réglementations nationales sont en trop grande contradiction avec les principes économiques, le prix à payer est très élevé pour le pays concerné.

Il ne fait aucun doute que la mondialisation va modifier le monde du travail dans les pays industrialisés. Quels seront les enjeux pour la Suisse ?

Assurément, certains secteurs gourmands en main-d'œuvre seront délocalisés dans des pays à bas salaires. Mais le travail ne disparaîtra pas pour autant. Il sera simplement différent, exigeant de chacun plus de flexibilité et d'initiative personnelle. En tout cas, la croissance comporte beaucoup plus de chances que de risques, y compris pour l'emploi en Suisse. La conquête de nouveaux marchés à l'étranger ouvre de nouveaux débouchés, absolument nécessaires. Aujourd'hui, les pays en développement et les pays émergents importent au total plus qu'ils n'exportent et assu-



Oswald J. Grübel : «Le travail ne disparaîtra pas en Suisse du fait de la mondialisation. Il sera simplement différent dans certains secteurs.»

rent ainsi les emplois dans le monde industrialisé. La concurrence des marchés émergents oblige les pays développés à être plus innovants, mais également à accroître leur productivité, ce qui presuppose des investissements dans l'éducation et dans la recherche.

Voyez-vous aussi malgré tout des problèmes dans la mondialisation ?

Les problèmes apparaissent là où le processus n'est accepté qu'à contrecœur. Compte tenu du protectionnisme en vigueur dans les pays industrialisés, les autres pays (en particulier ceux du tiers-monde) ne peuvent avoir les mêmes chances. Ce phénomène touche en premier lieu le secteur agricole européen, qui est protégé des changements du fait des fortes subventions des pays de l'Union.

Comment le Credit Suisse s'arme-t-il pour relever les défis de la mondialisation croissante ?

Nous sommes en train de renforcer notre organisation en fonction des nouvelles opportunités de croissance. Par exemple, nous employons quelque 300 personnes au Brésil. Nous avons regroupé nos activités bancaires dans une seule et même entité, sous le nom de Credit Suisse. Cette intégration nous permettra d'utiliser toutes les capacités disponibles dans l'ensemble du Groupe ainsi que notre connaissance des marchés financiers, et d'harmoniser nos secteurs d'activité. Pour que ce soit possible, cependant, nous devons tirer pleinement parti de notre présence mondiale, développer une culture homogène et un esprit d'équipe tout en préservant le caractère régional de nombre de nos relations bancaires. La mondialisation ne signifie pas tout uniformiser, mais offrir à tous les hommes des conditions aussi proches que possible malgré les différences culturelles. <

Portrait

Oswald J. Grübel est né en Allemagne en 1943. Il commence sa carrière par un apprentissage bancaire auprès de la Deutsche Bank à Mannheim. Dès 1970, il entre au service de White Weld Securities, filiale de l'ancien Crédit Suisse. Il rejoint en 1991 la Direction générale du Crédit Suisse et prend en 1998 la tête de la division Credit Suisse Private Banking, qu'il dirigera avec succès pendant trois ans. A la suite de l'intégration de Private Banking et de Financial Services, il donne sa démission fin 2001. A peine six mois plus tard, il revient en qualité de CEO de Credit Suisse Financial Services. En septembre 2002, il prend la direction du Credit Suisse Group, d'abord comme co-CEO et depuis juillet 2004 comme seul CEO.

Clientèle entreprises International

Partenariat stratégique

Des contacts avec les millionnaires de demain

Le Credit Suisse entame un partenariat stratégique avec l'Insead, une Business School de renommée internationale basée à Fontainebleau (France). Ensemble, ils soutiennent le centre de recherche InnovAsia.

Le Credit Suisse et l'Insead, une Business School de renom, ont annoncé fin juin 2005 un partenariat stratégique: ensemble, ils soutiennent InnovAsia, une plate-forme consacrée à la recherche et fondée par l'Insead.

Lancé sur le campus Asie de l'Insead, ce projet a pour objectif d'analyser la vague de créations d'entreprises en Asie. En effet, comme l'assure Philip Anderson, professeur à l'Insead, «un grand nombre – pour ne pas dire la majorité – des entreprises de croissance les plus performantes de la prochaine décennie verront le jour en Asie».

Le Credit Suisse financera les études de marché et la collecte de données d'InnovAsia. Ces informations seront publiées le dernier jeudi du mois dans le supplément mensuel «Asian Entrepreneur Watch» de l'édition asiatique de l'«International Herald Tribune». Il est en outre prévu d'élaborer différents guides d'une vingtaine de pages chacun sur des thèmes tels que la mobilisation de capitaux, le management, le développement d'une équipe ou l'internationalisation.

«Personne n'a jamais rien fait de semblable, et au moins deux autres banques privées auraient voulu se joindre à nous. Il s'agit d'un projet à long terme qui recèle un grand potentiel. Nous pensons en effet que la combinaison des nouvelles technologies avec des structures de coûts attrayantes et un personnel bien formé débouchera sur un nouveau type de marques asiatiques de très grande qualité», explique Didier von Däniken, Managing Director de Credit Suisse Singapore.

En plus de la prise de contact avec des entrepreneurs novateurs, Didier von Däniken voit un autre avantage pour les clients du Credit Suisse: «Nous mettons sur pied un réseau permettant aux entrepreneurs de demain de nouer des relations avec des partenaires, des clients et des investisseurs potentiels. Notre clientèle aura ainsi accès à des entreprises prometteuses, qui seront peut-être les grands groupes industriels de demain.» ba

Marchés émergents 1

Finance islamique

Marchés émergents 2

CSFB se distingue

Best EM Debt House

Credit Suisse First Boston à Londres s'est vu attribuer de nombreuses distinctions lors de la prestigieuse cérémonie de remise des prix «Awards for Excellence 2005», organisée par le magazine financier britannique Euromoney. Il a en effet été sacré «Best Emerging Markets Debt House». A cette occasion, le jury a souligné que Credit Suisse First Boston avait fait preuve d'une grande capacité d'innovation en tant que chef de file de nombreuses émissions d'emprunts sur les marchés émergents, et qu'il pouvait se targuer de proposer un nombre inégalé de possibilités de transactions.

Outre le titre de «Best Emerging Markets Debt House», Credit Suisse First Boston a aussi reçu plusieurs distinctions régionales, comme le «Best Equity House in Central and Eastern Europe», le «Best Debt House and Equity House in Switzerland» et le «Best Merger & Acquisition House» en Indonésie, aux Philippines et à Singapour. ba

Potentiel au Proche-Orient

Credit Suisse First Boston a créé à Londres une nouvelle unité d'affaires chargée de s'occuper des besoins du monde financier islamique. Dirigée par Ahmad Salam, cette unité fait partie du secteur Emerging Markets. «Nous avons remarqué que certains de nos clients islamiques souhaitaient effectuer leurs placements ailleurs que sur les principaux marchés mondiaux et envisageaient d'investir dans les marchés émergents», explique Ahmad Salam.

Au cours des prochains mois, Ahmad Salam et son équipe développeront donc des produits susceptibles de répondre aux besoins spécifiques du monde islamique. L'une des exigences à remplir: bannir la perception d'intérêts, une pratique qui va à l'encontre des valeurs prônées par la loi islamique. En revanche, la participation à un bénéfice généré par l'achat ou la vente d'un placement est autorisée.

«Nombre de produits bancaires proposés jusqu'ici n'offraient qu'un compromis boiteux, car ils reposaient sur des structures conventionnelles. La finance islamique dispose maintenant de possibilités plus nombreuses, et nous décelons dans ce secteur un grand potentiel de développement.» ba

Clientèle privée Suisse
Les taux hypothécaires restent bas

Acheter est aujourd'hui moins cher que louer

Le Credit Suisse est aussi une banque hypothécaire.
Il suffit de voir le succès du concours «winahouse.ch»,
ouvert jusqu'en novembre, pour être convaincu que
le public le perçoit bien comme tel.

Pendant des décennies, la Suisse a été un pays de locataires. Le taux de propriétaires plafonnait aux alentours de 30%. Mais il semblerait que l'on assiste aujourd'hui à un boom de la construction. Faut-il y voir un renversement de tendance? «Nous constatons que de plus en plus de personnes souhaitent concrétiser leur rêve d'habiter dans leurs propres murs, confirme Hanspeter Kurzmeyer, responsable Clientèle privée Suisse au Credit Suisse. Il est vrai que, le niveau des taux d'intérêt étant toujours très bas, acquérir un logement revient souvent moins cher à l'heure actuelle que de le louer. A 36%, cependant, le taux de propriété reste relativement bas.»

Ce taux est appelé à augmenter, même si le contexte économique impose aux salariés la flexibilité en ce qui concerne leur lieu de travail. «Les pays affichant un taux de propriété plus élevé prouvent que le changement de lieu de travail n'est pas un problème majeur, poursuit Hanspeter Kurzmeyer. Dès qu'un logement se négocie bien sur le marché, c'est-à-dire attire rapidement des acheteurs potentiels, les avantages de la propriété deviennent évidents.»

Du point de vue des spécialistes, rien n'indique que les taux hypothécaires grimperont prochainement à leur niveau antérieur. La faiblesse de la croissance et de l'inflation ainsi que le taux de chômage relativement élevé laissent plutôt penser le contraire. Hanspeter Kurzmeyer déclare d'ailleurs à ce sujet: «Nous ne nous attendons qu'à une hausse modérée pour les douze prochains mois: environ 0,4% pour les hypothèques à taux fixe et 0,25% pour les prêts hypothécaires roll-over, qui sont adossés au marché monétaire.»

Les hypothèques constituent l'activité-clé de la plupart des banques suisses. En quoi le Credit Suisse se distingue-t-il? «Nous proposons un excellent conseil, une large gamme de produits, et décidons rapidement de l'octroi de l'hypothèque. Les clients sont conscients de notre intérêt pour eux et pour les affaires hypothécaires, ce qui constitue une base favorable.»

Le concours «winahouse.ch» rencontre un fort succès, comme en témoignent les 100 000 participants à ce jour. D'une part, le prix à gagner est attrayant, d'autre part, le concours permet d'accéder à des informations précieuses sur la propriété.

Interview vidéo sur le sujet dans l'emagazine du Credit Suisse. schi

Clientèle entreprises Suisse
Aucun sommet n'est trop haut

A la conquête de la première place du segment clientèle entreprises



Le passage à l'an 2000 s'est traduit pour le Credit Suisse par une réorganisation et un repositionnement des affaires clientèle entreprises. Le succès de cette stratégie ne s'est pas démenti depuis. «En dépit de la saturation du marché, nous avons réussi à maintenir notre progression au premier semestre 2005», déclare Hans-Ulrich Müller, responsable Clientèle entreprises Suisse – PME. «Il est essentiel de concentrer toutes nos activités sur le client afin de satisfaire ses besoins de façon optimale», ajoute Urs P. Gauch, responsable Clientèle entreprises Suisse – Grandes entreprises.

Après avoir repris conjointement les affaires clientèle entreprises en Suisse, Urs P. Gauch et Hans-Ulrich Müller se sont fixé un objectif ambitieux: devenir avec leur équipe la banque leader de la clientèle entreprises sur le marché national. «Essentiellement en termes de qualité, souligne Urs P. Gauch. L'objectif premier est la satisfaction du client. Parallèlement, nous visons aussi la satisfaction de nos collaborateurs et de nos actionnaires.»

Pour favoriser la réalisation de ces objectifs, les deux hommes ont lancé le projet «LiVe» (Leader en vente), prenant pour symbole la montagne, le sommet qu'il faut conquérir avec l'équipement et l'entraînement adéquats. «Après six mois de préparation, nous avons mis cette métaphore en pratique à la mi-août et escaladé avec nos cadres un sommet de 4000 mètres, l'Allalinhorn, à Saas Fee», déclare Hans-Ulrich Müller. Cette expérience ne visait pas seulement à souder l'équipe. Elle voulait surtout montrer qu'avec de la volonté, une bonne préparation et une concentration des efforts sur l'objectif fixé, en l'occurrence le sommet, tout est possible. Pourtant, ce n'est pas pour cette seule raison que les affaires devraient encore progresser l'an prochain. «La clientèle entreprises a toujours occupé une place centrale dans notre banque. Le projet One Bank, qui intègre tous les secteurs, renforce l'importance de ce segment et de la collaboration interne. Tout cela au profit du client, qui percevra vraiment le Credit Suisse comme une seule et même banque.»

Vous trouverez l'interview complète de Hans-Ulrich Müller et de Urs P. Gauch ainsi qu'un reportage photo sur l'Allalinhorn sur www.credit-suisse.com/emagazine (dossier Credit Suisse). schi

Private Banking

Portefeuille sur mesure

Bien conseillé

La confusion augmente souvent en proportion de l'abondance des informations. Ainsi, malgré Internet, les médias économiques et la littérature spécialisée, il n'est pas toujours aisément de prendre les bonnes décisions en matière de placements. L'assistance d'un spécialiste est alors requise.

Private Banking a restructuré son processus de conseil tout en l'uniformisant au niveau suisse. Dans un premier temps, le conseiller se fait une image complète du client, enregistrant ses besoins et engagements financiers. C'est seulement ensuite qu'il élaborera une stratégie de placement optimisée en fonction du profil de risque personnel.

Le processus de conseil comprend cinq étapes: analyse des besoins, concept financier, profil de l'investisseur, stratégie d'investissement, réalisation. Cette solution assistée par ordinateur prend en charge toutes les évaluations standard. Le responsable clientèle peut ainsi consacrer plus de temps au conseil personnel. En outre, des spécialistes chevronnés participent au processus et peuvent être sollicités à tout moment.

Le processus de conseil et des exemples pratiques figurent sous www.credit-suisse.com/conseil. rs

De banque à banque

Un marché de croissance

Les affaires entre banques prospèrent

Les affaires entre banques constituent désormais un marché dynamique qui rapporte chaque année des revenus se chiffrent par milliards. Comptant aujourd'hui quelque 2000 banques parmi ses clients, le Credit Suisse souhaite encore renforcer sa position sur ce marché de croissance. C'est pourquoi la banque a regroupé en mars une partie de ses affaires interbancaires au sein du nouveau département Financial Institutions. Depuis peu, un site Web spécial présente également l'offre destinée aux autres banques. La palette de produits va des financements commerciaux aux différents types de négoce (devises, obligations, actions, dérivés, billets et métaux précieux), en passant par la garde des titres et le trafic international des paiements. Par ailleurs, le Credit Suisse renforce ses activités de prestataire dans le secteur Business Process Outsourcing (BPO), car toujours plus de banques, pour des raisons économiques, externalisent des pans entiers de leur activité.

A ces banques, le Credit Suisse offre des solutions sur mesure. www.credit-suisse.com/financialinstitutions. ath

Formation3^e Swiss Science Forum

La formation négligée?

Les choses bougent dans la formation, la recherche et l'innovation (FRI) en Suisse. Le Parlement étudiera ces prochains mois un article constitutionnel sur la formation et la loi-cadre sur l'enseignement supérieur. Par ailleurs, les acteurs travaillent sur des documents visant une réorganisation du paysage universitaire et sur le Message FRI 2008–2011. Il s'agit non seulement de redéfinir les structures et les tâches, mais surtout d'examiner le financement. Car si la Confédération et les cantons dépensent quelque 8 milliards de francs par an pour le degré tertiaire de la formation, les investissements dans la formation, la recherche et l'innovation n'en ont pas moins diminué en chiffres corrigés de l'inflation. La Suisse néglige-t-elle un secteur vital? Comment, en période de vaches maigres, un petit pays peut-il éviter de perdre le contact avec les pays à la pointe de la recherche et de l'innovation?

Tel est le sujet du 3^e Swiss Science Forum, le 25 octobre 2005 à Berne. Environ 250 acteurs de la science, de l'économie, de la politique et de l'administration débattront des défis à venir et des mesures à prendre. Les principaux intervenants seront Alain Blancquart, CEO d'Esmertec AG, Alexander J.B. Zehnder, président du Conseil des Ecoles polytechniques fédérales, et Christoph Koellreuter, directeur de l'institut de recherche économique BAK à Bâle.

Le Credit Suisse est partenaire de cette manifestation. Inscriptions: www.swissscienceforum.ch.ba

Exposition

1 000 idées, 2 gagnants



Neue Räume 05

Du 2 au 6 novembre 2005, des designers nationaux et internationaux présenteront pour la troisième fois leurs créations dans la halle ABB à Zurich-Oerlikon. Lors de l'exposition «Neue Räume 05», soutenue par le Credit Suisse, quelque 30 000 visiteurs pourront glaner des idées sur la manière d'aménager des espaces existants ou nouveaux pour devenir les heureux propriétaires du «logis idéal». Si la visite de l'exposition vaut toujours la peine, deux événements spéciaux sont également à signaler. Le lauréat du concours d'architecture «Meilleure maison individuelle», réalisé en collaboration avec la revue «Idéales Heim», sera récompensé le soir du vernissage, le 1^{er} novembre. Deux jours plus tard, le gagnant du grand concours «winahouse.ch» sera désigné dans le cadre d'une manifestation animée par Kurt Aeschbacher.

Pour en savoir plus:
www.neueraeume.ch et
www.winahouse.ch.schi



Devenez membre
maintenant!

Visez en plein dans le mille pour les jeunes sportif(ve)s. Devenez membre de l'Aide Sportive Suisse! Vous apportez une contribution annuelle d'une grande valeur pour l'encouragement des jeunes sportif(ve)s suisses – 35 francs ne sont pas grand-chose, mais l'effet en est d'autant plus conséquent. Grâce à votre soutien, les jeunes sportif(ve)s talentueux(ses) ont une chance!
Devenez membre maintenant!

En tant que membre de l'Aide Sportive, vous avez les avantages suivants:

- La publication «zoom» 4 x par an
- Des offres exclusives pour les membres
- Participation à prix réduit à diverses festivités



Votre cadeau de bienvenue:
Un robuste ballon de football de Wilson!

Cette offre est valable jusqu'au 31.12.2005 et jusqu'à épuisement du stock!
Utilisez le talon ou prenez directement contact avec notre secrétariat au n° 041 672 90 33.

X Oui, je désire devenir membre de l'Aide Sportive Suisse

Rue/N°

E-mail

Signature

Prénom/Nom

NPA/Lieu

Date

Veuillez envoyer le talon à: Fondation de l'Aide Sportive Suisse,
Case postale 163, 6055 Alpnach Dorf. C'est encore
plus rapide par fax: 041 672 90 39 ou par
e-mail: membres@aidesportive.ch avec la mention
«Bulletin»

Fondations pour la clientèle

Créer un nouvel élan avec le Credit Suisse

Parce que chaque franc compte

Accentus, Symphasis et Empiris sont trois fondations d'utilité publique soutenues par le Credit Suisse pour apporter une aide efficace dans toutes sortes de domaines, en Suisse et à l'étranger.

Texte: Andreas Schiendorfer

La communauté de Sant'Egidio a reçu à Rome, le 18 novembre 2004, le «Prix spécial pour l'humanité, la paix et la fraternité», attribué par la Fondation internationale Balzan. Les 2 millions de francs de ce prix, le plus généreusement doté du monde, permettent à la communauté catholique laïque de Sant'Egidio de poursuivre son projet «Dream» de prévention du sida et de lutte contre la malnutrition au Mozambique. Une initiative lancée en octobre 2002, avec l'aide déterminante de la Fondation Accentus. «Lorsque le projet s'est trouvé dans une phase critique, nous avons pu redresser la situation financière de «Dream» grâce à un montant substantiel du fonds Redyw-Totta, explique Joseph Jung, directeur de la Fondation Accentus. Cette importante distinction décernée à la communauté de Sant'Egidio est réjouissante pour deux raisons: d'une part, elle confirme le caractère exceptionnel du projet, d'autre part, la dotation garantit la poursuite du programme. Car le problème du sida en Afrique ne peut se régler du jour au lendemain.»

Possibilité de fonds personnalisés

Comme le montre un autre exemple, les trois fondations d'utilité publique sont également engagées dans des projets suisses. Le Conservatorio della Svizzera Italiana à Lugano a obtenu le «prix Lily Waeckerlin pour la jeunesse et la musique», doté de 60000 francs et décerné pour la première fois en 2005. Ce prix récompense des projets visant à développer l'enseignement traditionnel de la musique dans les écoles et à compléter celui-ci par de nouveaux éléments. Dans cet important programme également, l'initiative revient à la Fondation Accentus par l'intermédiaire du fonds Lily Waeckerlin.

«La Fondation Accentus, à laquelle s'ajoutent les Foundations Symphasis et

Empiris, couvre quasiment toutes les activités d'utilité publique, affirme Joseph Jung. Les donations peuvent être intégrées dans la fortune globale de la fondation, qui permet à notre Conseil de fondation, présidé par Flavio Cotti, ancien conseiller fédéral, de soutenir les projets de son choix – pour autant qu'ils correspondent au but de la fondation. Cependant, tout donateur a la possibilité de constituer un fonds personnalisé. S'il le souhaite, il peut alors siéger dans la commission d'attribution de son fonds et s'investir ainsi personnellement.»

Un souhait des clients

Et quel est le rôle du Credit Suisse en la matière? Comme le souligne Kurt Egger, directeur adjoint des fondations mentionnées, «tout a commencé par le souhait exprimé à maintes reprises par de fidèles clients qui voulaient affecter une partie de leur fortune à une œuvre caritative et, pour ce faire, créer leur propre fondation. Au vu de la complexité de la tâche, ces clients nous demandèrent notre aide. Nous avons donc recherché un modèle évitant aux clients les frais de constitution et de gestion d'une fondation et leur permettant de se consacrer pleinement à la réalisation du but poursuivi».

Pour exister, en effet, une fondation a besoin d'un conseil de fondation, d'un domicile et d'un organe de révision. Or, compte tenu de l'argent et de l'énergie nécessaires ne serait-ce que pour les aspects administratifs, la création d'une fondation personnalisée ne vaut vraiment la peine qu'à partir d'une fortune de fondation de plusieurs millions de francs. «Bien entendu, le capital minimum requis est nettement moindre chez nous. Nous assurons en outre une gestion professionnelle des fondations, qui inclut l'administration de la fortune. Sans oublier le conseil juridique que nous apportons à la clientèle pour la formulation du contrat de donation ou du testament (legs ou institution d'héritier), ajoute Kurt Egger. Et il va de soi que les donateurs bénéficient de l'exonération fiscale accordée aux fondations d'utilité publique.»



La communauté de Sant'Egidio est soutenue par la Fondation Accentus.

Un argument de poids en faveur des trois fondations est certainement l'utilisation optimale des dons. Pour que chaque franc donné puisse être entièrement affecté à la cause voulue sans la moindre déduction de frais administratifs, le Credit Suisse prend en charge ces frais. Et il apporte une garantie supplémentaire grâce à un contrôle de gestion très strict. En assumant cet engagement, le Credit Suisse, prestataire de services financiers opérant dans le monde entier, assume sa responsabilité sociopolitique.

Nature, enfants, échecs

Le fonds Margrit Hediger-Reinhard de la Fondation Accentus soutient par exemple la construction d'un enclos dans le parc animalier «Lange Erlen» à Bâle. Le fonds Alpes/Préalpes apporte une contribution à un projet intégral de foresterie dans le Safiental (Grisons), programme s'étendant sur cinq ans

et accompagné par le Parrainage suisse pour les communes de montagne; de même, le fonds fournit une aide pour la réparation des dégâts dus aux intempéries à Schluein (Grisons). Quant au fonds Echecs Suisse, il vise la promotion de ce sport, notamment par l'organisation d'un prestigieux tournoi féminin au Festival international d'échecs de Bienne. Le fonds Enfants en détresse de la Fondation Sympthesis finance pour sa part un projet de formation pour les jeunes femmes dans le quartier pauvre de Nova Descoberta à Recife (Brésil).

Cette liste, qui pourrait être complétée par nombre d'autres exemples, souligne simplement la diversité des domaines couverts par les projets, que ce soit en Suisse ou à l'étranger, et montre bien que les fondations d'utilité publique travaillent avec des partenaires sérieux et compétents. <

Informations

Pour plus de détails sur les trois fondations mentionnées, consulter les dossiers d'information disponibles comme suit :

Fondation d'utilité publique Accentus
Case postale 610, CH-8039 Zurich
Téléphone +41 (0)44 333 03 33
Fax +41 (0)44 333 03 99
www.accentus.ch

Fondation d'utilité publique Empiris
Case postale 657, CH-8039 Zurich
Téléphone +41 (0)44 332 05 01
Fax +41 (0)44 332 05 02
www.empiris.ch

Fondation d'utilité publique Sympthesis
Case postale 614, CH-8039 Zurich
Téléphone +41 (0)44 332 14 45
Fax +41 (0)44 332 14 46
www.sympthesis.ch

« Nous sommes souvent des pionniers »

L'ancien conseiller fédéral Flavio Cotti explique comment fonctionnent les fondations d'utilité publique du Credit Suisse et pourquoi il est convaincu de leur intérêt.



Flavio Cotti préside les conseils de fondation d'Accentus, d'Empiris et de Sympthesis.

Bulletin: En votre qualité d'ancien conseiller fédéral, vous n'avez sans doute que l'embarras du choix dans vos engagements. Pourquoi avoir opté pour ces trois fondations d'utilité publique?

Flavio Cotti: Le prix Balzan décerné au projet «Dream» de la communauté de Sant'Egidio souligne justement un élément

essentiel, caractéristique des trois fondations par rapport aux autres: il montre qu'il est possible de faire œuvre de pionnier en soutenant à un stade initial des projets intéressants, qui reçoivent ainsi l'encouragement nécessaire. Bien entendu, le soutien peut aussi être accordé lors de la phase de conception.

Les trois fondations sont certes soutenues par le Credit Suisse, mais quelles garanties ont vraiment les donateurs?

Outre le fait que tous les capitaux sont gérés par des professionnels expérimentés du Credit Suisse ou de ses banques privées indépendantes, «nos» fondations apportent une garantie supplémentaire. Nous avons en effet créé un Investment Review Committee qui assure l'optimisation de l'allocation d'actifs et qui contrôle régulièrement tous les aspects financiers. Cette démarche nous permet de répondre

aux plus hautes exigences de nos donateurs et de garantir une sécurité maximale. Par ailleurs, les frais de gestion sont pris en charge par le Credit Suisse, d'où l'utilisation optimale des donations.

La notion d'utilité publique est en vogue. De nouvelles fondations voient sans cesse le jour. Accentus, Empiris et Sympthesis ne sont-elles que trois fondations parmi d'autres sur le marché?

Les trois fondations ont été créées en tenant compte de cette tendance. Leur structure permet à un donneur de constituer chez nous une sorte de fondation spéciale sous la forme d'un fonds. Le donneur évite ainsi les inconvénients et les frais liés à la création d'une fondation, tout en ayant l'avantage de pouvoir s'engager activement et personnellement dans des projets d'utilité publique. De plus, il bénéficie d'une gestion de fondation éprouvée à long terme. schi

Formule 1

Une page se tourne pour un pionnier

Les circuits, c'est fini !

Après plus de 35 ans d'activité dans le sport automobile, Peter Sauber lâche le volant. A la fin de l'année, son écurie passera dans les mains de BMW.
Retour en arrière empreint de nostalgie.

Texte : Andreas Thomann

Lorsque débutera la nouvelle saison de formule 1, en mars 2006, vous ne serez plus dans les paddocks, contrairement à ces treize dernières années. Ne craignez-vous pas d'être en manque ?

C'est possible, je suis d'ailleurs très curieux de voir comment cela va se passer.

Qu'allez-vous regretter le plus ?

La montée d'adrénaline ?

Sûrement, mais au bout d'un certain temps il n'y paraîtra plus rien. Ce qui va beaucoup me manquer, ce sont les contacts humains, notamment avec mes collaborateurs, et aussi avec tous ceux qui sont dans les stands, qu'ils partagent ou non mes opinions.

Vous ne disparaîtrez cependant pas complètement des circuits, puisque vous allez conseiller la nouvelle équipe. Concrètement, quelles seront vos activités ?

Je resterai en priorité à la disposition des sponsors, tout d'abord du Credit Suisse et, si l'engagement est prolongé, de Petronas également.

Vous n'aurez donc plus de rôle opérationnel ?

Non, et c'est très important qu'il en soit ainsi. Ce n'était pas seulement le souhait de BMW, mais aussi le mien.

Le mariage entre BMW et l'équipe britannique Williams s'est soldé par un divorce dû aux différences de mentalité. La menace plane-t-elle sur le nouvel axe Munich-Hinwil ?

Je ne me fais pas de soucis pour ce qui est des mentalités, d'autant que de nombreux Allemands travaillent déjà chez nous et s'y sentent bien. Les frictions pourraient venir – sans d'ailleurs que BMW soit en cause – du défi que constitue la fusion d'une écurie de moyenne importance avec une grande entreprise. La motivation des collaborateurs pourrait en souffrir. La nouvelle équipe n'est plus le David susceptible de venir parfois mettre

des bâtons dans les roues des Goliath. BMW est justement un de ces Goliath, dont on attend des victoires.

Quelle est la voiture que vous préférez dans votre collection ?

Je ne suis pas un vrai collectionneur : je possède des voitures, mais j'en suis assez détaché. Si je devais en choisir une, ce serait sans doute la C9 ou la C11. La C9 nous a permis de gagner Le Mans et la C11 est à l'origine de nos deux titres de champions du monde dans la catégorie des voitures de sport.

Votre écurie a souvent été un tremplin pour les jeunes talents. La saison prochaine, Felipe Massa rejoindra Ferrari. Trouvera-t-il ses marques au sein de la Scuderia ?

Je pense que oui. Le niveau de Felipe n'est pas loin de celui d'un Michael Schumacher. Or tout ce qui se rapproche un tant soit peu de Michael peut être considéré comme un exploit.

Vous n'aurez plus l'occasion de savourer une première place sur le podium d'un Grand Prix comme chef d'écurie. A quand selon vous la première victoire de la nouvelle équipe BMW ?

Je ne fais pas de pronostics. En ce moment, la concurrence en formule 1 est tellement grande qu'il est difficile de rejoindre le peloton de tête. On le voit bien avec l'écurie Williams, qui peine à renouer avec les succès passés.

Admettons qu'une BMW gagne une course. Seriez-vous aussi heureux que s'il s'agissait d'une Sauber ?

La joie serait immense bien sûr. Mais il faut être honnête : gagner une course «en direct», en tant que chef, c'est tout autre chose que d'assister à une victoire chez soi, devant son téléviseur.

Vos fans ne disent pas le contraire. Ils seront nombreux à regretter l'absence de la seule écurie helvétique de formule 1. Que pouvez-vous leur dire ?

Que nous avons toujours une écurie suisse de formule 1, que le site de Hinwil continuera d'exister et que la plupart des collaborateurs restent dans l'équipe. Les avantages prédominent donc largement, et les inconvénients seront vite oubliés. <



Football

Le temps des défaites honorables est révolu

Hop Suisse!

Cet automne, l'équipe nationale jouera deux matches-clés (à domicile contre la France et à l'extérieur contre l'Irlande) en vue d'accéder pour la huitième fois à une phase finale de Coupe du monde. Le Credit Suisse est son premier supporter.

Il y a un siècle, le 12 février 1905 à Paris, la Suisse disputait son premier match officiel – et perdait 0–1 contre la France. Décevant, certes, mais la fatigue des dix-huit heures de train n'y était pas étrangère. Des stars comme Billeter, Kämpfer, Kratz ou Dütschler, dont les clubs s'appelaient Cantonal, Old Boys, Young Fellows ou Montriond, s'étaient vu offrir le billet ainsi que 12.60 francs pour leurs dépenses. Le Grasshopper-Club, quant à lui, avait interdit à Garrone d'accepter plus que les frais de déplacement.

Après cette défaite, la Suisse n'a plus joué pendant trois ans. Puis en 1924, elle remporta la médaille d'argent aux Jeux olympiques de Paris, derrière l'Uruguay, devenant ainsi championne d'Europe à titre officieux (la première Coupe d'Europe proprement dite date de 1960). Elle se qualifia ensuite à sept reprises pour une phase finale de Coupe du monde et atteignit trois fois les quarts de finale – en 1934 en Italie (victoire contre les

Pays-Bas), en 1938 en France (victoire contre la Grande Allemagne) et en 1954 en Suisse (victoire contre l'Italie). En 1966, nos hommes se distinguèrent non seulement sur la pelouse anglaise, mais aussi sur la piste de danse, ce qui provoqua une suspension provisoire «à vie» pour trois joueurs... La suite? Plusieurs décennies de défaites honorables.

C'est seulement en 1994 que l'équipe nationale, sous la houlette de Roy Hodgson, retrouva le chemin d'une Coupe du monde. Nouveau sponsor principal, le Credit Suisse put se féliciter du talent de Sutter, Sforza, Bregy, Geiger, Chapuisat et Knup aux Etats-Unis et prit la décision avisée d'investir la moitié des moyens disponibles dans la formation des espoirs. Appliquée depuis 1996, cette politique a porté ses fruits, puisque des joueurs tels que Frei, Cabanas, Senderos ou Barnetta évoluent aujourd'hui sur le devant de la scène.

La Suisse s'est qualifiée pour l'Euro 2004 et les fans de football sauront bientôt s'ils devront faire le déplacement en Allemagne. Par ailleurs, les moins de 21 ans (M-21) ont de bonnes chances d'atteindre pour la troisième fois d'affilée une phase finale de Coupe d'Europe. Rappelons aussi que les M-20 ont participé pour la première fois cet été à une Coupe du monde. Enfin, les M-19 (femmes) ont également décroché peu de temps après leur premier billet pour une Coupe du monde.

Depuis six mois, l'Association suisse de football publie même son propre magazine en français et en allemand: nous ne pouvons que recommander «hop suisse!» («rotweiss») aux adeptes du ballon rond. La rédaction porte un regard neutre sur l'actualité footballistique et, loin de se contenter d'accorder seulement aux stars une attention méritée, elle s'intéresse également au football de base, au football scolaire et aux espoirs. Tout comme le Credit Suisse. Andreas Schiendorfer



KLAFS
Les spécialistes du 'wellness'

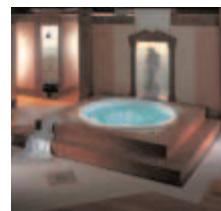
Design, qualité, compétence et service sont garantis par le leader du marché.



Sauna/Sanarium



Bain de vapeur



Whirlpool

Vous trouverez de plus amples informations dans notre catalogue gratuit de 120 pages, incl. CD-Rom.

Nom _____

Prénom _____

Rue _____

No. postale/Lieu _____

Téléphone _____

KLAFS

Klafs Sauna-Construction SA
13, Rue Gambetta, 1815 Clarens
Téléphone 021 964 49 22,
Telefax 021 964 71 95
clarens@klafs.ch, www.klafs.ch

D'autres bureaux de vente:
Baar, Berne, Brig, Coire, Dietlikon.

Peinture

Exposition Füssli au Kunsthuis de Zurich

Passions obscures

Johann Heinrich Füssli (1741–1825) est le peintre le plus célèbre que Zurich ait jamais produit. Le Kunsthuis de Zurich expose l'intégralité de son œuvre du 14 octobre 2005 au 8 janvier 2006, avec le soutien du Credit Suisse.

Texte: Olivia Schiffmann

C'est le retour d'un prophète qui, jusqu'à présent, ne connut vraiment la gloire et la reconnaissance qu'en dehors de Suisse. Le «Wild Swiss» ou «Suisse sauvage», tel qu'on l'appelait en Angleterre, passait de son vivant pour l'un des artistes les plus importants et les plus excentriques, qui fit fureur dès ses premières œuvres. Sa manière de représenter les passions humaines troubloit le spectateur et l'incitait à la réflexion. Quant à sa vie, elle fut le reflet de son œuvre, aux antipodes des conventions établies. Sur les injonctions de son père, écrivain et peintre zurichois, Füssli suivit des études de théologie, mais le destin en décida autrement. John Knowles, biographe de Füssli, relate comment celui-ci dessinait en cachette tandis que son père prononçait des homélies. Mais c'est au Collégium Carolinum, l'école savante zurichoise la plus riche de tradition, et grâce à Johann Jacob Bodmer, que Füssli découvrit les récits de Homère, de John Milton et de William Shakespeare. On assiste alors aux débuts d'une passion qui l'accompagna tout au long de sa vie. Ce séjour au Collégium fut également l'occasion d'une autre rencontre. Füssli se lia d'amitié avec son condisciple Johann Kaspar Lavater, qui, plus tard, officia à l'église St-Peter de Zurich et fut un grand spécialiste en physiognomonie. Füssli devint finalement pasteur en 1761.

Extraordinaire aux yeux de Goethe

Pourquoi alors quitter la Suisse? Avec son ami Lavater, Füssli aspirait à une humanité meilleure, sentiment qui était absolument dans l'air du temps. Suite à la parution et à la vaste diffusion d'un pamphlet mettant en cause le caractère corrompu du bailli local, ils furent tous deux obligés de quitter la ville pour un certain temps. C'est ainsi qu'ils trouvèrent refuge chez un pasteur du nord de l'Allemagne.

Une nouvelle vie qui se révéla bien vite trop pieuse pour Füssli, lequel continua son exil vers Londres. Inspiré par la douleur de cette séparation, il composa une série de poèmes. Lavater était subjugué par les dons de son ami: «Goethe et Füssli, un ensemble parfait», confia-t-il à Johann Gottfried Herder, le pasteur de la ville de Weimar. Goethe fit alors part de sa curiosité à Lavater: «Ce que j'ai découvert de Füssli chez toi ravit mon âme», lui écrivit-il, pour ajouter bien des années plus tard, toujours au sujet de Füssli: «Quels brillants débuts d'un homme extraordinaire!»

Avant de s'établir définitivement à Londres, Füssli, qui s'était désormais voué à sa carrière d'artiste, se rendit en 1770 en Italie pour un voyage d'études de huit ans. Il se plongea dans l'art antique et dans l'œuvre de Michel-Ange, dont les fresques de la chapelle Sixtine le fascinaient. A son retour, il repassa par Zurich, où on lui proposa de peindre le serment du Grütli pour l'hôtel de ville. Puis il quitta définitivement sa ville natale, à l'âge de 38 ans. Cette cassure eut aussi des répercussions sur son nom, puisqu'il se rebaptisa Henry Fuseli.

Une réussite due à un cauchemar

En 1782, l'artiste présenta à l'exposition annuelle de la Royal Academy à Londres un tableau, «The Nightmare» («Le Cauchemar», page 37 en haut), qui attira l'attention du public de par la forte expression du personnage féminin au premier plan. Pour la première fois, le vécu psychologique, donc un sentiment exclusivement intrinsèque, est l'élément central d'un tableau. On y découvre un incubus, assis de tout son poids sur le corps d'une jeune femme dont la tête et la chevelure pendent du lit où elle gît. A l'arrière-plan, dans un angle, une haridelle glisse sa tête entre les courtines du lit. Le cheval était, dans la croyance anglaise, synonyme de désir sexuel. Le déshabillé de la jeune femme et la position dans laquelle elle est dépeinte permettent d'voir là bien plus qu'un simple cauchemar.

C'est à ce tableau que Füssli doit sa percée, et d'autres œuvres suivirent, tout aussi remarquables. En 1790, après son mariage avec Sophia Rawlins qui ne lui donna aucun enfant, Füssli devint membre de la Royal Academy et, quatorze ans plus tard, il ob-

«L'artiste conversant avec Johann Jacob Bodmer» (extrait), 1779–1780.





En haut: «The Nightmare» (Le Cauchemar, 1781). Ci-dessus à gauche: «Titania caresse Bottom à la tête d'âne» (1793/1794); à droite: «Die wahnsinnige Kate» (La folie de Kate, 1806/1807).

Exposition Füssli au Kunsthuis de Zurich

Du 14 octobre 2005 au 8 janvier 2006, le Kunsthuis de Zurich présente l'intégralité de l'œuvre de Johann Heinrich Füssli au travers de «Füssli – The Wild Swiss», une rétrospective dont le Credit Suisse est le sponsor principal. Cette exposition montre tout d'abord les dessins du jeune Füssli et les travaux résultant de sa confrontation à Rome avec Michel-Ange et l'art Antique. Elle se poursuit par les fresques historiques monumentales de la période londonienne, puis par les illustrations des œuvres de Milton et de Shakespeare et par les représentations qu'a faites Füssli de la passion. Enfin, le Kunsthuis nous fait découvrir la collection érotique très particulière de Füssli. Grâce à la Fondation du Jubilé du Credit Suisse Group, la Bibliothèque centrale de Zurich a pu acquérir 17 lettres de Füssli et éditer une monographie sur l'artiste. Les lettres seront exposées à partir du 17 octobre dans la crypte de la Bibliothèque centrale, avec la collection Füssli actuelle.

Le 12 novembre aura lieu la nuit du Kunsthuis, intitulée «Mystery – spectres sur scène et en coulisse». Le Bulletin met en jeu 3×2 billets d'entrée, y compris le catalogue de l'exposition, de même que 7×2 billets pour l'exposition Füssli. Informations sur le bon de commande ci-joint.

tint même le titre de «keeper», la deuxième fonction de cette institution. Le «Suisse sauvage» marqua ainsi de son empreinte la Royal Academy durant plusieurs décennies. Il affectionnait les thèmes littéraires, et ses œuvres faisaient jaillir un pathos héroïque où se cachait souvent une pointe d'ironie. Johann Heinrich Füssli voulait par son art toucher le spectateur, le bouleverser. Pour ce faire, il lui était plus facile de recourir à des passions tristes qu'à des motifs gais, raison pour laquelle dans ses tableaux, l'amour se mêle à la douleur, à l'espoir, à la crainte, au désespoir et à la mort. Prenons pour exemple «Wolfram contemple sa femme dans la cellule où il l'a enfermée avec le squelette de son amant». La fascination pour les cadavres y côtoie le motif romantique de l'amour plus fort que la mort. Füssli faisait souvent intervenir dans ses œuvres le rêve, le suspense, le thème de la folie, tout ce qui pouvait donc aiguillonner l'imagination du specta-

teur. L'ouverture de deux grandes galeries consolidèrent la place que Füssli avait acquise parmi les grandes figures de l'Angleterre: une galerie Shakespeare rassemblant bon nombre de ses œuvres, par exemple celles inspirées du «Songe d'une nuit d'été» (page 37 en bas à gauche), et la galerie Milton, composée de 47 tableaux en partie grand format. Fidèle à sa devise selon laquelle les passions de l'obscur sont les passions les plus saisissantes, il crée une interprétation du «Paradis perdu» de Milton en plaçant non pas Dieu, mais le diable au centre de l'action. Ce spectaculaire projet artistique permet à Füssli d'obtenir du spectateur de l'admiration et de la compassion pour son Satan, qu'il représente comme un rebelle défait mais surprenant.

L'attraction de Füssli pour les ténèbres accompagne la totalité de son œuvre et se reflète également dans ses personnages féminins. L'artiste les représente comme des fées, mais

aussi comme des femmes fatales, cruelles et érotiques, ou des victimes sans défense de personnages sadiques. Füssli préférait par-dessus tout les tableaux historiques où un homme était torturé, voire tué par une femme. Son épouse lui servit d'ailleurs plusieurs fois de modèle. Au fil du temps, ses œuvres (notamment les inofficielles) devinrent de plus en plus macabres et amorphes, et sa femme en détruisit une grande partie après sa mort.

Johann Heinrich Füssli mourut le 16 avril 1825 à Putney Hill, près de Londres. Reconnu comme l'un des artistes les plus prisés de son temps, il fut enterré à la cathédrale Saint-Paul. Son œuvre tomba ensuite dans l'oubli, et il fallut attendre le début du XX^e siècle pour que les expressionnistes et les surréalistes, qui virent en lui un précurseur, lui donnent une seconde vie. Aujourd'hui, Johann Heinrich Füssli est considéré comme l'un des plus grands peintres de notre histoire. <



Notre conseil: investir dans des valeurs stables

Investir dans la qualité suisse: cela en vaut toujours la peine. Ainsi, opter pour un lave-linge ou un sèche-linge Schulthess s'avère à long terme toujours rentable.

En maison individuelle ou en immeuble collectif, la durée de vie et l'efficacité énergétique de nos appareils constituent un avantage pour tous. Vous faites un geste pour l'environnement tout en réalisant des économies d'énergie. Ceux qui connaissent ces appareils savent apprécier leur grand confort d'utilisation.

Agenda Credit Suisse 4/05

Parrainage culturel et sportif

Berne 12.6 – 16.10

«Mahjong – art chinois contemporain de la collection Sigg»

Kunstmuseum

Berne 8.10

Mondial: match de qualification contre la France

Stade de Suisse

Berne 17.12

Credit Suisse Sports Awards

BEA

Dublin 12.10

Mondial: match de qualification contre l'Irlande

Lansdowne Road

Martigny 17.6 – 13.11

«La peinture française – Musée Pouchkine, Moscou»

Fondation Pierre Gianadda

São Paulo 25.9

Grand Prix du Brésil, F1

Shanghai 16.10

Grand Prix de Chine, F1

Suzuka 9.10

Grand Prix du Japon, F1Peinture

Gertsch au Kunstmuseum de Berne

Rétrospective

La plupart des artistes ne sont plus là lorsque leurs œuvres entrent au musée. Certains connaissent déjà cet honneur de leur vivant. Et très peu ont la chance de voir le musée qui leur est consacré. Franz Gertsch, l'un des plus grands artistes suisses contemporains, fait partie de ceux-là. Avec sa peinture hyperréaliste et ses gravures sur bois monumentales, Gertsch s'est taillé une réputation internationale, notamment en participant plusieurs fois à la Biennale de Venise. Depuis 2002, il existe un musée Franz Gertsch à Berthoud. La collection du musée a été constituée à partir des œuvres de la fondation Willy Michel, qui comprend une grande donation du fondateur du musée, Willy Michel, ainsi qu'une donation partielle de Franz Gertsch lui-même. A l'occasion du 75^e anniversaire de l'artiste, le Kunstmuseum de Berne et le musée Franz Gertsch organisent une vaste rétrospective de son œuvre. Le clou de l'exposition sera sans doute le portrait «Silvia III», que Gertsch peint spécialement pour la rétrospective et qui sera présenté pour la première fois au Kunstmuseum de Berne. ^{rh}

Franz Gertsch – la rétrospective.

13.11.2005 – 12.3.2006

Kunstmuseum de Berne

www.kunstmuseumbern.chMusique classique

Un orchestre en tournée

Sur la route

L'Orchestre de la Tonhalle de Zurich, créé en 1868, est le plus ancien orchestre symphonique de Suisse. Mais loin de se replier sur leur tradition, l'orchestre et son chef, David Zinman, étonnent régulièrement le public et la presse par leurs productions innovantes. A cet égard, et outre de nombreuses tournées à l'étranger, il faut mentionner l'intégrale des symphonies de Ludwig van Beethoven, qui a reçu en 1999 le prix de la critique discographique allemande et dont le CD s'est vendu jusqu'à présent à plus d'un million d'exemplaires. David Zinman partira cet automne en tournée suisse avec son orchestre et fera étape à Berne, à Lausanne et à Bâle. Des œuvres de Dvořák et Schumann sont prévues à Berne et à Lausanne (soliste : Truls Mørk, violoncelle), tandis que le programme de Bâle sera entièrement consacré à Beethoven, avec le soliste Yefim Bronfman (piano). Cet automne, personne ne pourra donc dire que Zurich est trop loin... ^{rh}

Orchestre de la Tonhalle de Zurich, concerts spéciaux du Credit Suisse.

26.10 Kultur-Casino de Berne

28.10 Théâtre de Beaulieu,

Lausanne

6.11 Stadtcasino de Bâle

www.tonhalle.chOpéra

Katerina Ismaïlova

Mise au ban

Lorsque l'opéra «Lady Macbeth de Mtsensk», de Dimitri Chostakovitch, fut créé en 1934 au Théâtre Mariinski de Saint-Pétersbourg, il connut un immense succès. Mais deux ans plus tard, il dut être retiré de l'affiche sur l'ordre de Staline. Le dictateur était irrité par l'image que donnait l'opéra de la société soviétique, mais aussi par le caractère sexuellement explicite de l'œuvre. Le journal «La Pravda» qualifia même la musique du compositeur de «neurasthénique». L'intrigue de cet opéra controversé : Katerina Ismaïlova, l'épouse d'un riche marchand du XIX^e siècle, devient criminelle par passion et par désespoir. Condamnée aux travaux forcés en Sibérie, elle finit par se suicider. En 1963, Chostakovitch révisa sa partition de Lady Macbeth et lui donna un nouveau nom : «Katerina Ismaïlova». C'est cette œuvre que l'on verra pour la première fois à l'Opéra de Zurich, dans une mise en scène de Klaus Michael Grüber. L'orchestre sera dirigé par le Russe Vladimir Fedosejev, qui se produit régulièrement à l'Opéra de Zurich comme chef invité. Le rôle principal sera chanté par la soprano norvégienne Solveig Kringelborn (photo). ^{rh}

«Katerina Ismaïlova»,

Première le 25.9, Opéra de Zurich. Autres représentations, voir www.operhaus.ch

Texte: Sara Carnazzi Weber, Economic Research

Relations frontalières de bon voisinage

L'Allemagne est le principal partenaire commercial de la Suisse. Une nouvelle étude du Credit Suisse met en lumière les nombreuses relations économiques, sociales et culturelles dans la région frontalière.

Autrefois, ils passaient la frontière pour acheter leur beurre meilleur marché, aujourd'hui ils fréquentent Aldi et compagnie: les Helvètes font volontiers du shopping outre-Rhin. Les petites villes de Waldshut, Singen et Hohentengen sont bien connues des Suisses alémaniques, dont les dépenses annuelles dans le commerce de détail allemand sont estimées à quelque 700 millions de francs. Mais le niveau d'information baisse rapidement dès que l'on s'éloigne de la frontière. Situées à moins de dix kilomètres de celle-ci et comptant plus de 10 000 habitants, des localités comme Blumberg et Schopfheim disparaissent déjà de l'écran radar suisse. Or nous partageons une frontière de 316 kilomètres avec le land allemand du Bade-Wurtemberg. Environ 60% de nos frontières extérieures avec nos voisins germanophones et même 95% de celles avec l'Allemagne appartiennent à ce land (voir carte page 41).

A Schaffhouse, la frontière n'est pas visible pour qui regarde vers l'Allemagne. Elle est par contre bien réelle pour celui qui veut lancer un produit sur le marché quelques kilomètres plus au nord. En Suisse, les fron-

tières cantonales sont déjà perceptibles lorsqu'il s'agit de fiscalité ou de l'exercice d'une profession libérale, alors que dire des frontières nationales? La Suisse et le Bade-Wurtemberg forment certes une zone de libre-échange en vertu de l'accord conclu en 1972 entre la Suisse et l'ancienne Communauté économique européenne (CEE). On ne peut toutefois pas (encore) parler d'un «marché commun». Il n'existe pas de droits extérieurs communs et pas de libre-échange pour certains produits, notamment agricoles. Par contre, différents obstacles techniques entravent le commerce, et la libre circulation des personnes est encore à l'état embryonnaire.

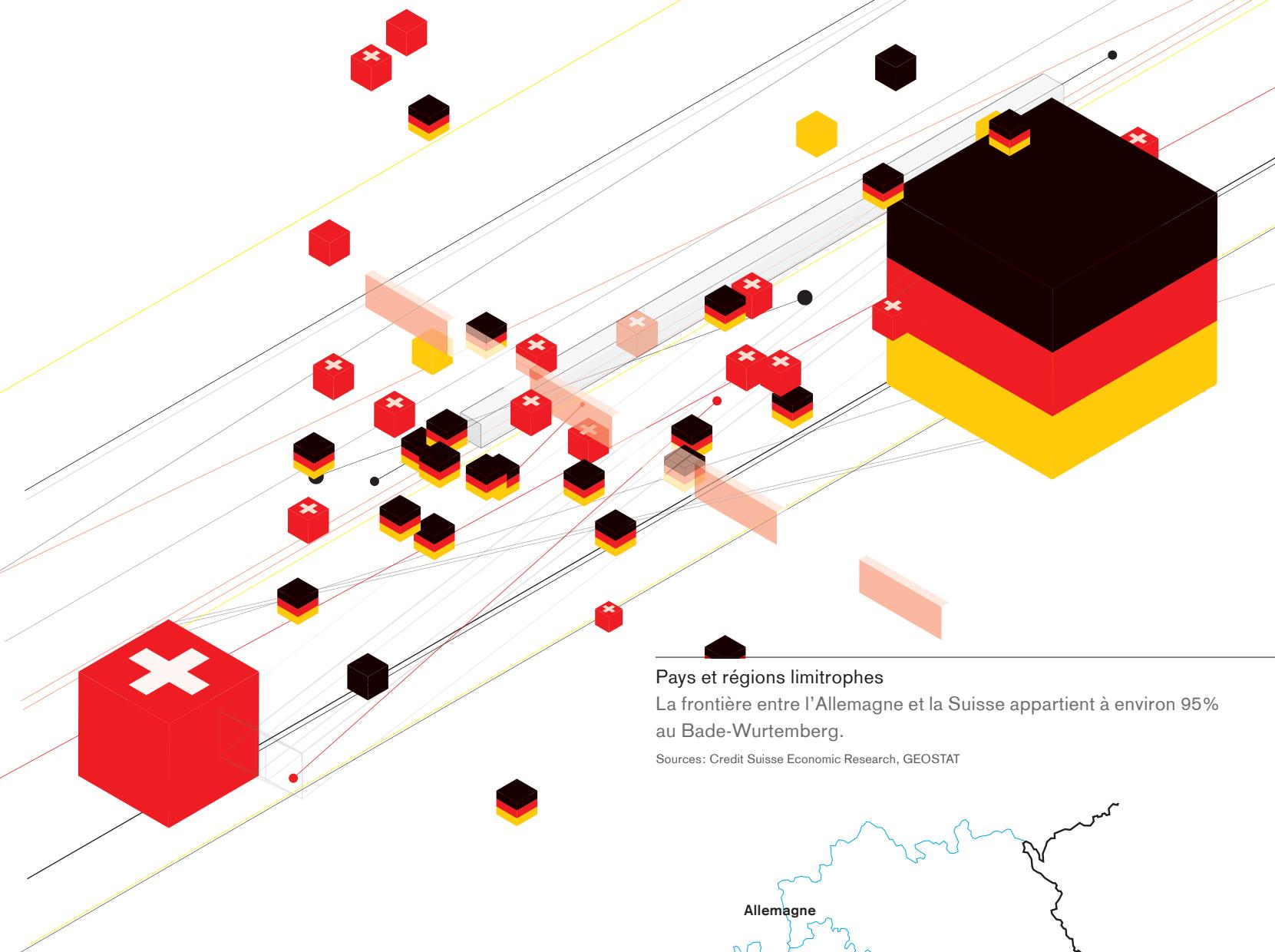
L'Allemagne du Sud, pas si étrangère

A ses frontières nord et nord-est, la Suisse jouxte des régions qui font partie des locomotives économiques de leurs pays. Dans les principaux indicateurs, tant le Bade-Wurtemberg et la Bavière que les länder autrichiens du Tyrol et du Vorarlberg figurent parmi les premiers de leurs pays respectifs. Avec ses 10,6 millions d'habitants, la principale région limitrophe, le Bade-Wurtemberg, est nettement plus grande que la Suisse. >

Sara Carnazzi Weber
sara.carnazzi@credit-suisse.com

«On ne peut pas encore parler d'un marché commun avec l'Allemagne.»



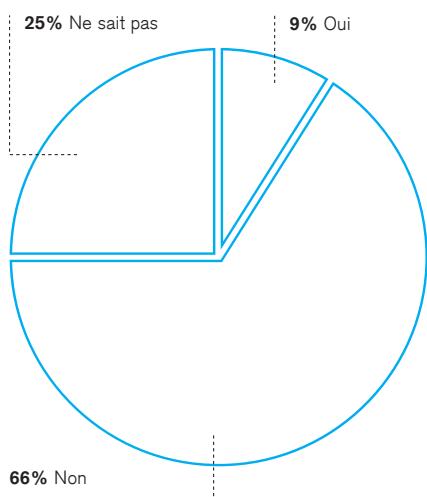


Les entreprises suisses plus frileuses que les allemandes

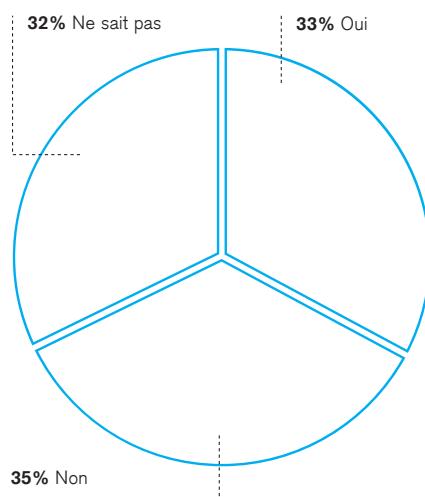
A la question de savoir si elles envisageaient de faire prochainement des affaires de l'autre côté de la frontière, 9% seulement des entreprises suisses ont répondu par l'affirmative, contre 33% pour les allemandes.

Source: Credit Suisse Economic Research, enquête auprès des entreprises, 2005

Entreprises suisses



Entreprises bade-wurtembergeoises



Enquête auprès des entreprises

Les données sur les relations économiques transfrontalières sont très lacunaires. Si certaines statistiques permettent de se faire une idée générale des flux financiers, de marchandises et de personnes, elles n'aident guère à en savoir plus sur les affaires transfrontalières. En mai 2005, un questionnaire électronique a été envoyé aux entreprises situées de part et d'autre de la frontière. Plus de 1000 questionnaires ont été retournés du Bade-Wurtemberg et plus de 1500 de Suisse. En Allemagne, les entreprises ayant participé à l'enquête se concentrent sur les deux divisions administratives limitrophes (Fribourg-en-Brisgau et Tübingen). Environ 16% des réponses proviennent des régions de Stuttgart et de Karlsruhe. En Suisse, l'enquête concernait les cantons de Zurich, Zoug, Schwyz, Argovie, Saint-Gall, Thurgovie, Schaffhouse, Lucerne, Soleure, Glaris et des Grisons, qui appartiennent tous, peu ou prou, à la zone économique de Zurich au sens le plus large. L'enquête a été réalisée auprès d'entreprises de tailles et de secteurs différents. Il s'agissait de savoir si les entreprises exerçaient des activités transfrontalières, voire disposaient d'une succursale de l'autre côté de la frontière, quelle forme ces activités revêtaient et quelle importance elles avaient par rapport aux affaires domestiques. Une autre question portait sur les projets d'expansion au-delà de la frontière et sur les obstacles à surmonter dans ce contexte.

Ce land abrite environ 13% de la population allemande et crée 15% de la richesse nationale. Sur bien des plans, le Sud allemand ressemble plus à la Suisse qu'à l'Allemagne, notamment pour ce qui est du chômage. A côté des points communs existe aussi une complémentarité dans certains domaines. L'industrie mécanique et métallurgique, la fabrication d'instruments de précision et, bien sûr, la construction automobile caractérisent le pôle de haute technologie du Bade-Wurtemberg, tandis qu'en Suisse, et en particulier dans la région zurichoise, les branches du secteur tertiaire sont mieux représentées avec, en tête, les services financiers et les services aux entreprises.

Dans le contexte frontalier, il est intéressant d'observer les structures nées de part et d'autre de la frontière, mais aussi et surtout les nombreuses relations transfrontalières. Les chiffres du commerce extérieur confirment la forte imbrication de la Suisse et du Bade-Wurtemberg. L'Allemagne reste le principal partenaire commercial de la Suisse. Environ un tiers de nos importations en proviennent et un bon cinquième de nos exportations lui sont destinées, dont environ 38% pour le seul land de Bade-Wurtemberg. Alors que le solde de notre balance commerciale avec l'Allemagne est négatif, nos échanges avec ce land sont à peu près équilibrés. Ceux-ci concernent avant tout le secteur des produits industriels à forte valeur ajoutée. Pour l'Allemagne, la Suisse est le neuvième partenaire commercial, tant pour les importations que pour les exportations. La force de la Suisse comme pays exportateur ressort par exemple du fait que les ventes de l'Autriche en Allemagne ne sont que de 13% supérieures aux nôtres, alors que ces deux pays partagent une frontière presque deux fois plus longue.

La Suisse, investisseur direct

Les intenses relations extérieures de la Suisse se reflètent aussi dans les investissements directs. Avec un portefeuille d'investissements directs représentant 111% du produit intérieur brut nominal, la Suisse est, mesurée à sa puissance économique, le plus grand investisseur direct à l'étranger après Hongkong. Environ 8% des investissements directs suisses sont effectués en Allemagne, dont la moitié dans le seul land de Bade-Wurtemberg. Inversement, les investissements directs du Bade-Wurtemberg constituent environ un tiers du total des investisse-

ments allemands en Suisse et sont presque trois fois inférieurs aux investissements d'origine helvétique.

Une enquête réalisée auprès d'entreprises suisses et allemandes a révélé que les firmes qui n'entretenaient aucune relation d'affaires transfrontalière constituaient une petite minorité (voir encadré page 42). Parmi les entreprises interrogées, deux tiers des suisses et même 85% des allemandes ont indiqué entretenir des relations transfrontalières. Les firmes allemandes sont davantage engagées à l'extérieur des frontières, non seulement en Suisse mais aussi en général. Au Bade-Wurtemberg, elles sont deux fois plus nombreuses qu'en Suisse à entretenir des relations transfrontalières. Cette forte imbrication ne se traduit pas, cependant, par l'ouverture de succursales sur le marché voisin. Seules 9% des firmes bade-wurtembergeoises entretenant des relations avec la Suisse le font à travers leur propre succursale, contre 10% côté suisse.

Interrogées sur leur intention de développer les activités transfrontalières avec leurs voisins directs, les sociétés suisses comme leurs homologues allemandes se montrent foncièrement optimistes; au moins deux tiers d'entre elles nourrissent des projets d'expansion. Cette volonté est toutefois plus affirmée chez les entrepreneurs d'outre-Rhin. Les entreprises suisses manifestent à cet égard une certaine retenue, qui se renforce encore lorsque la question est posée à des sociétés n'exerçant pas déjà ce genre d'activités (voir graphique page 42). A peine 9% des firmes suisses ayant répondu au questionnaire ont des projets dans ce sens, et pas moins de 66% ne sont pas intéressées par l'ouverture de relations. En revanche, 33% des entreprises allemandes jugent possible une telle expansion et 35% d'entre elles seulement excluent cette éventualité. La fameuse division de l'économie suisse entre un secteur d'exportation très compétitif et une économie nationale tournée vers l'intérieur et partiellement protégée pourrait être l'une des raisons expliquant la plus grande ouverture des entreprises allemandes.

UE: la frilosité suisse agace

Parmi les principaux obstacles aux relations d'affaires transfrontalières, il convient de citer le manque d'informations ou le coût élevé de leur collecte, les taxes et formalités douanières ainsi que la paperasserie. La non-appartenance de la Suisse à l'Union euro-

péenne (UE) agace en outre les entreprises allemandes. Pourtant, ces entraves jouent un rôle globalement plus faible qu'on pourrait le penser.

La culture crée aussi des liens

Les relations transfrontalières ne concernent pas seulement les flux de marchandises, de travailleurs et de capitaux, mais aussi le tourisme, la culture et la formation. Les hôtes allemands sont très importants pour la Suisse en général et pour la zone économique de Zurich en particulier. Nous accueillons autant de touristes de notre grand voisin du nord que de tous les autres pays européens réunis, avec une tendance à la hausse. L'an dernier, la cité des bords de la Limmat a vu le nombre de touristes allemands augmenter de 13,5%, ce qui représente une croissance deux fois plus élevée que la moyenne des nuitées.

Moins connue que la provenance des touristes, la portée de nos institutions culturelles présente aussi de l'intérêt. Dans ce domaine, le rayonnement de Zurich et de Lucerne dépasse largement les frontières cantonales et même nationales. En tant que vecteurs d'image, les porte-flambeaux de la scène culturelle contribuent pour beaucoup à la promotion et à la notoriété de la zone économique de Zurich à l'étranger car, comme on le sait, de nombreuses métropoles se font d'abord connaître par leur offre culturelle. D'après les enquêtes réalisées, 5 à 20% des personnes fréquentant les principales institutions culturelles zurichoises – Opéra, Schauspielhaus et Musée des beaux-arts – viennent de l'étranger. Parmi ces quelque 80 000 visiteurs par an, nous estimons que la moitié environ provient d'Allemagne et en particulier de la région frontalière. Les institutions culturelles zurichoises sont connues et appréciées jusque dans les districts allemands de Constance, Waldshut, Lörrach et Schwarzwald-Baar et jusque dans les zones urbaines de Munich, Stuttgart et Karlsruhe. <

L'étude «Standortmonitoring Wirtschaftsraum Zürich 2005» (en allemand seulement) est disponible auprès de Credit Suisse Economic Research, case postale 1, 8070 Zurich, ou sur Internet (<https://entry4.credit-suisse.ch/csfs/research/p/d/de/publikationen/pubRegionalstudien.jsp?cchck=1>).

Thomas Gossner

Directeur de la Conférence internationale du Lac de Constance IBK

«L'IBK n'est pas près de devenir inutile.»



Quelles sont les questions transfrontalières qui occupent actuellement la Conférence internationale du Lac de Constance?

L'environnement est un aspect très important de la coopération. De nouveaux sujets ont été abordés, comme la qualité de l'air et les nouvelles technologies environnementales. Le trafic demeure également un souci constant. Par ailleurs, nous avons mis le développement durable au centre de notre action en créant de nombreux points de contact tout autour du lac.

Que représente l'IBK pour vous?

L'IBK est un réseau clairement délimité, institutionnel et informel réunissant, autour d'intérêts communs et dans le cadre d'une coopération bien rodée, les cantons de Zurich, Schaffhouse, Thurgovie, Saint-Gall, les deux Appenzell, ainsi que le Liechtenstein, le Vorarlberg autrichien et les districts allemands riverains du Bade-Wurtemberg et de la Bavière. Les échanges sont francs et la coopération aisée. Les fondements et les intérêts communs priment toujours.

Dans quels domaines voulez-vous encore renforcer la coopération?

Le rapprochement des pays est une évolution positive qui favorise les objectifs de la Conférence, mais qui ne rendra pas celle-ci superflue. Dans les domaines du tourisme et de l'aménagement du territoire, il existe par exemple des vides qui ne sont pas comblés par l'IBK. Pour le tourisme, un groupe de travail est en train d'être mis sur pied, alors que l'aménagement du territoire a été partiellement intégré dans l'IBK. Vous voyez, il reste beaucoup à faire! cw

Interview : Christian Wüthrich

La politique familiale est une politique de croissance

Comment créer des offres supplémentaires d'accueil pour les enfants sans accroître les dépenses de l'Etat ? Brigitte Dostert et Monika Engler, du service Economic Research du Credit Suisse, démontrent dans une récente étude qu'une bonne politique familiale n'est pas forcément onéreuse.

Bulletin : Cela vaut-il encore la peine de fonder une famille en Suisse ?

Monika Engler: Si l'on s'en tient seulement aux coûts, la réponse, logiquement, devrait être « non ». Les enfants sont en effet générateurs de charges : outre les coûts directs, ils entraînent souvent la perte d'un salaire, car les enfants, il faut les garder. Mais dans une optique économique plus ouverte, intégrant des valeurs immatérielles telles que la joie de s'assurer une descendance ou une simple satisfaction personnelle, il peut se révéler tout à fait « payant » de faire des enfants.

Pourtant, il suffit de consulter les taux de natalité, en chute libre en Suisse, pour constater qu'un nombre croissant de couples décident de ne pas procréer dans ce pays. Que faire ?

M.E. : Il faut chercher à mieux concilier travail et famille. D'une part, beaucoup de femmes ne sont plus disposées à abandonner leur carrière au profit d'une maternité. Et vu l'investissement financier que représente une formation, ce serait dommage qu'elles renoncent à une activité professionnelle. D'autre part, pour une famille à faibles revenus, un second salaire est une nécessité absolue pour joindre les deux bouts.

Actuellement en Suisse, 72% des femmes travaillent. Voilà qui n'est pas si mal à première vue...

Brigitte Dostert: C'est même un excellent chiffre à l'échelle internationale. Mais à y regarder de plus près, on s'aperçoit que beaucoup travaillent à temps partiel. Les femmes sont certes nombreuses à être intégrées dans la vie active, mais une majorité d'entre elles préféreraient travailler encore plus. Ce qui est aussi lié à la situation actuelle en matière de garde des enfants.

La Confédération, qui semble avoir reconnu le problème, entend consacrer

davantage de moyens aux structures d'accueil des enfants. Est-ce la bonne voie ?

B.D. : Le financement incitatif des crèches par la Confédération est une initiative judicieuse. Ce qui l'est moins, selon nous, ce sont les garanties de déficit ou les subventions directes accordées aux institutions d'accueil, qui ne devraient pas inciter celles-ci à rentabiliser leur fonctionnement. Il faut craindre au contraire une hausse des coûts et un manque d'adéquation entre l'offre et la demande.

Où faut-il donc intervenir, à votre avis ?

B.D. : Il vaudrait mieux donner l'argent directement aux demandeurs, c'est-à-dire aux parents. Nous songeons à un système selon lequel les allocations d'accueil ne seraient versées que si les deux parents, ensemble, travaillent à plus de 100%. L'allocation serait donc liée à l'exercice d'une double activité professionnelle. Une personne qui élève seule son enfant toucherait l'allocation au moment où elle prend un emploi. Il convient en outre de concentrer les subsides sur la préscolarité, phase durant laquelle le besoin d'accueil extrafamilial est le plus urgent et où la plupart des mères quittent le monde du travail.

Quelles incidences concrètes vos propositions auraient-elles ?

B.D. : Avec notre modèle, les parents auraient davantage de liberté pour concilier travail et famille, et le renforcement de la demande obligeraît l'offre à s'adapter aux besoins. Les parents pourraient choisir librement de faire garder leur enfant en crèche, par une connaissance proche ou par une voisine ayant elle-même des enfants. En l'espèce, l'Etat devrait réglementer le moins possible.

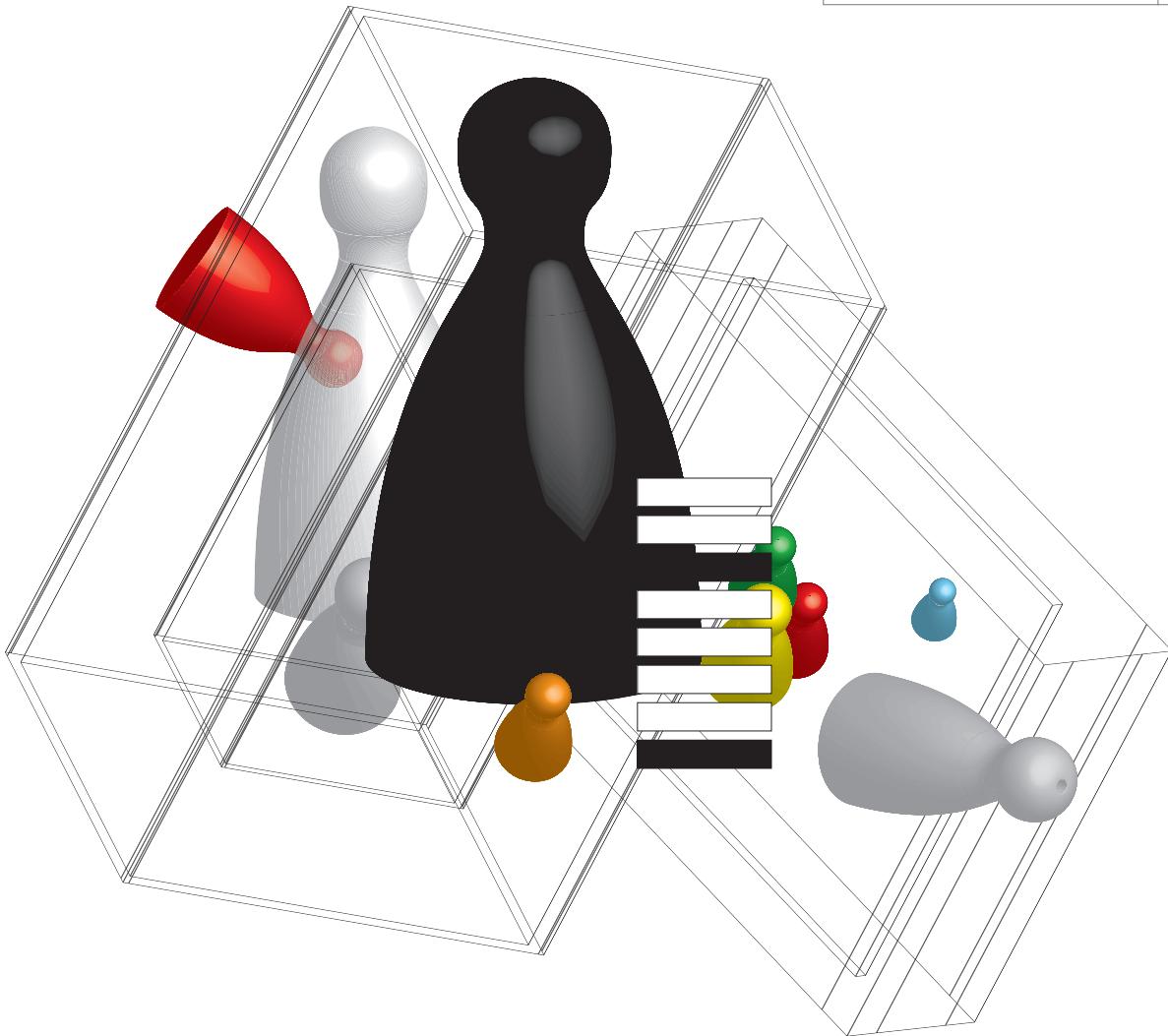
Les subventions seraient liées à des conditions de ressources ?

M.E. : Non, les allocations seraient propor-

Monika Engler (à g.) et Brigitte Dostert
monika.engler@credit-suisse.com
brigitte.dostert@credit-suisse.com

« En Suisse, travail et famille ne sont pas encore suffisamment conciliables. »





tionnelles aux charges d'accueil, sans dépendre des revenus. Ce qui inciterait les personnes jouissant d'un bon niveau de formation à retravailler.

Comment ces allocations seraient-elles financées ?

B.D.: Nous savons bien qu'il n'est pas question que l'Etat engage des dépenses supplémentaires dans l'état actuel de l'économie. C'est pourquoi nous appelons à un redéploiement des ressources disponibles et, plus précisément, à une redistribution des allocations familiales, qui ne suffisent ni à lutter contre la pauvreté ni à inciter à travailler. Et qui n'ont pas davantage de poids sur la décision d'avoir ou non un enfant. Nous voulons donc que l'utilisation de ces quelque 4,7 milliards de francs annuels soit mieux ciblée et que l'on cesse de pratiquer la politique de l'arrosoir.

Dans ce cas, les familles dans lesquelles seul un parent travaille se verrait privées d'allocations familiales. Seraient-elles les perdants de votre modèle ?

M.E.: Ce qui est clair, c'est que nos propositions de réforme ne pourront pas améliorer la situation de tous les ménages. Il est vrai que les familles ne comptant qu'un parent actif n'auraient plus droit à l'appoint que

constituent les allocations familiales et ne pourraient pas profiter non plus des nouvelles allocations d'accueil. En revanche, elles auraient la possibilité, si les deux parents travaillent, de générer un revenu plus substantiel, ce qui est souhaitable dans le contexte de l'évolution démographique et dans une optique macroéconomique.

Quelles chances donnez-vous à la concrétisation politique de vos propositions ?

M.E.: D'une manière générale, la plupart des

forces politiques de ce pays s'accordent à dire qu'il faut améliorer les conditions d'accueil extrafamilial. Elles ne divergent que sur le financement. Or, le gros atout de notre modèle réside précisément dans la neutralité des coûts. Notre proposition est donc tout le contraire de l'initiative déposée par Travail Suisse pour de plus justes allocations pour enfants, qui veut faire relever ces allocations à 450 francs par mois dans toute la Suisse, ce qui équivaudrait à un surcroît de charges de près de 7 milliards de francs par an.

Un programme en trois points pour une nouvelle politique familiale

L'étude « Nouvelles propositions pour la politique familiale » de Credit Suisse Economic Research présente un train de mesures susceptibles de contribuer à une croissance durable. Il s'agit tout d'abord de mettre un terme, par le biais de l'imposition individuelle, à la discrimination dont sont victimes les familles à deux revenus et de créer des incitations au travail. Ensuite, il faut promouvoir les possibilités d'accueil extrafamilial pour les enfants de tous âges. Et enfin, il est préconisé de résoudre les difficultés financières des familles à faibles revenus en réorientant le système de l'aide sociale, qui comporterait des incitations au travail concrètes et serait basé davantage sur la responsabilité personnelle.

Pour télécharger : www.credit-suisse.com/emagazine (Publications/Economic Briefing)

Texte: Christine Schmid, Credit Suisse Research

Le succès donne raison aux hedge funds

Depuis leur lancement au milieu du siècle dernier, les hedge funds n'ont cessé d'être la cible de critiques.

Pourtant, au cours des dernières années, ils ont progressé comme aucun autre véhicule de placement.

Aujourd'hui, on compte dans le monde quelque 8 000 hedge funds gérant plus de 1 billion de dollars.

Le premier hedge fund au sens moderne du terme fut créé en 1949 par Alfred Winslow Jones (1901–1989), un journaliste financier du magazine «Fortune» à New York. Sa société d'investissement intégrait deux éléments nouveaux: les ventes à découvert (short selling) et le recours à l'emprunt (leverage). Les ventes à découvert permettaient pour la première fois de ne plus dépendre de la seule évolution haussière des marchés, puisque le vendeur misait ici sur une baisse des cours en se défaisant de valeurs mobilières qu'il ne possédait pas encore. La protection contre les risques de marché était née. Désormais, l'investisseur ne rechercherait plus seulement des actions sous-évaluées, mais s'intéresserait aussi aux titres surévalués.

Malgré les bons résultats, cette stratégie mit longtemps à faire des émules à Wall Street. Pour éveiller l'intérêt des opérateurs, il fallut attendre la parution, dans la presse spécialisée, d'un article évoquant la surperformance de la société susmentionnée entre 1956 et 1965. Plus de cent hedge funds furent lancés les deux années suivantes. Parmi eux, deux noms ont résisté aux turbulences boursières de 1969–1970 et de 1973–1974: George Soros avec son Quantum Fund, et Michael Steinhardt avec Steinhardt Partners. Le premier spéculait surtout sur les monnaies. Son fonds est associé à la violente correction de la livre britannique en 1992 (perte d'environ 15% en quelques jours contre le mark allemand), et à l'effondrement du ringgit malaisien en 1997 (crise asiatique).

La chute vertigineuse du fonds LTCM

L'histoire des hedge funds est étroitement liée à des corrections boursières. Outre les deux cas précités, l'épisode le plus connu est certainement la quasi-faillite du fonds Long-Term Capital Management (LTCM) durant la crise russe de 1998. Le fonds spéculatif LTCM avait été créé en 1994 par John Meriwether. Dans son comité directeur siégeaient notamment deux Prix Nobel: Myron

Scholes et Robert Merton. Grâce à la bonne performance des premières années et aux nombreux contacts avec les banques, le fonds bénéficiait d'un accès aisément au marché du crédit. Début 1998, LTCM contrôlait ainsi un portefeuille de quelque 100 milliards de dollars pour une valeur intrinsèque de 4 milliards seulement, soit un levier de 25. Le fonds misait sur la volatilité des indices, sur les emprunts gagés et sur les marchés émergents. Lorsque la Russie dévalua en août et décréta un moratoire sur sa dette, les opérateurs amorcèrent une fuite vers la qualité qui provoqua des problèmes de trésorerie à court terme. La substance du fonds diminua de 42,5% en deux semaines pour tomber à 2,3 milliards de dollars. A la suite de quoi le fonds durcit les conditions de retrait. Le 1^{er} septembre 1998, la valeur intrinsèque n'atteignait plus que 0,6 milliard de dol-

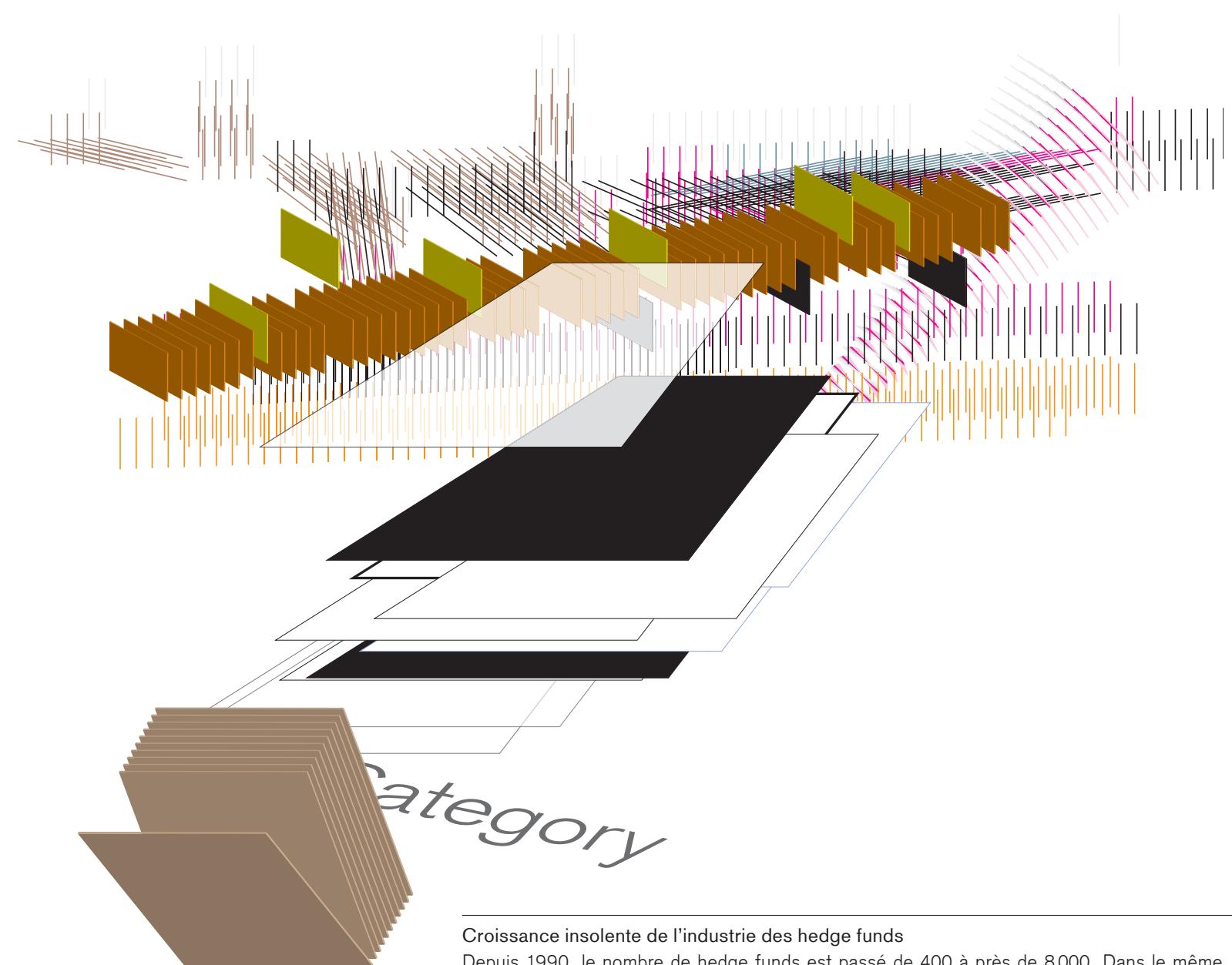
Qu'est-ce qu'un hedge fund?

Le hedge fund est un instrument de placement qui n'est soumis quasiment à aucune réglementation. Ce fonds est accessible à un cercle plutôt restreint d'investisseurs, le plus souvent à travers des placements privés. Un apport minimum élevé est généralement exigé et les retraits sont soumis à des délais de blocage et de dénonciation. Faute de marché secondaire, le négoce des parts est d'ordinaire peu liquide. Par ailleurs, les hedge funds n'étant pas, à de rares exceptions près, soumis à des restrictions de placement, ils peuvent recourir aux ventes à découvert (short selling), à l'emprunt (leveraging), ainsi qu'aux dérivés financiers et aux produits structurés.

Christine Schmid
christine.schmid@credit-suisse.com

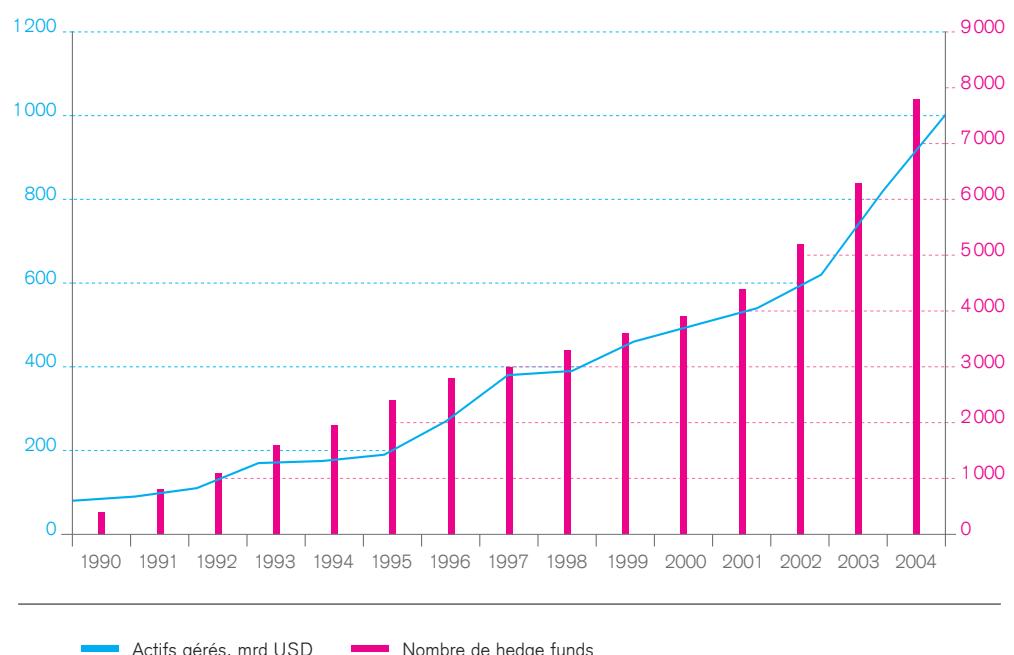
«L'histoire des hedge funds est étroitement liée à des corrections boursières.»





Croissance insolente de l'industrie des hedge funds

Depuis 1990, le nombre de hedge funds est passé de 400 à près de 8000. Dans le même temps, les volumes des actifs gérés ont explosé, passant de 80 milliards à plus de 1 billion de dollars. L'industrie des hedge funds emploie environ 15 000 collaborateurs. Source: HFRI



Sean Manns
COO de la société de hedge funds
Concordia Advisors LLC, New York

«Détecer à temps chances et risques.»



Depuis quand et pourquoi travaillez-vous dans les hedge funds?

Je me suis lancé dans les hedge funds en 1998 car je voulais explorer de nouvelles techniques d'investissement. C'est excitant de jouer en quelque sorte un rôle de précurseur dans le secteur financier.

Que faut-il faire pour réussir sur ce marché âprement disputé?

Disposer avant tout de processus d'analyse fiables permettant d'identifier suffisamment tôt les nouvelles sources de revenus aussi bien que celles, anciennes, qui sont sous pression, voire sur le point de disparaître. Et il faut également travailler dur, mais qui ne le fait pas de nos jours?

Un certain mystère entoure souvent les gérants de hedge funds. L'entretenez-vous consciemment?

Il se peut que certains gestionnaires cultivent encore ce mystère pour se rendre plus intéressants aux yeux des investisseurs. Cela dit, la réglementation financière de nombreux pays interdit de publier des informations sur ces fonds. Encore tout récemment, un journal annonçait à tort une perte importante dans un fonds. La société visée a voulu publier un communiqué de presse pour rétablir la vérité. Or un tel rectificatif peut déjà être interprété comme une violation de la réglementation financière car il fournit – même indirectement – des informations sur le fonds. Les infractions sont sanctionnées très sévèrement et peuvent aller jusqu'à la fermeture du fonds. Il est donc très difficile, pour une société de hedge funds, de jouer la carte de l'ouverture et de la transparence. mb

lars. Un énorme levier s'était formé. La Réserve fédérale américaine lança alors une opération de sauvetage. Un consortium de quatorze banques – créancières bien sûr – recapitalisa le fonds à hauteur de 3,6 milliards de dollars et acquit en contrepartie une participation de 90% dans LTCM. Après ces pertes, divers établissements financiers réputés procédèrent à des changements de personnel dans leurs services de gestion des risques et dans leurs directions.

Malgré une image ternie par la débâcle de LTCM, l'industrie des hedge funds a enregistré une croissance sans égale ces dernières années. En 1990, le nombre de hedge funds était évalué à 400 environ pour des actifs totalisant quelque 80 milliards de dollars (hors levier). A la mi-2005, on estime que ces fonds sont au nombre de 8 000, qu'ils gèrent une fortune totale de 1,1 billion de dollars et qu'ils emploient 15 000 collaborateurs. Et ce n'est pas fini, comme en témoigne une enquête de l'institut EuroHedge selon laquelle 150 fonds alternatifs gérant plus de 13 milliards de dollars ont déjà été lancés en 2005 sur le seul marché européen.

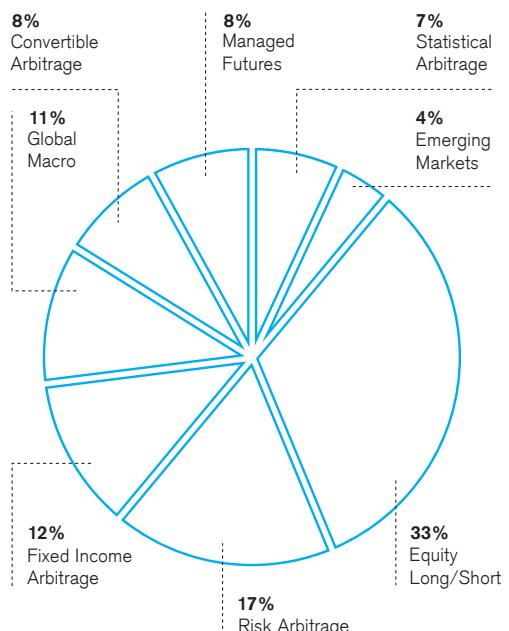
Cette croissance exponentielle s'explique en partie par la demande accrue des caisses de pension et autres investisseurs institutionnels, mais aussi par la création d'un nombre croissant de fonds de fonds. L'argument le plus convaincant en faveur des hedge funds, cependant, a toujours été la performance. Ainsi, malgré la douloureuse correction des marchés consécutive à l'éclatement de la bulle technologique, l'indice CSFB/Tremont affiche sur les dix dernières années un rendement annuel de 11% (avant déduction des frais).

Concurrence pour les banques

Les hedge funds sont aussi devenus un groupe de clientèle très important pour les banques d'investissement. Selon le Boston Consulting Group, ces dernières ont généré en 2004 15 milliards de dollars de revenus dans le secteur des hedge funds (hedge funds comme clients aussi bien que comme stratégies d'investissement gérées par leurs soins). McKinsey avance même le chiffre de 18 milliards de dollars pour la même période. Le principal vecteur de rendement des banques d'investissement n'est pas le total des actifs gérés, mais le volume des transactions effectuées, lequel traduit aussi l'attrait des hedge funds comme groupe de clientèle. Extrêmement actifs, les hedge funds ont

Répartition des stratégies

Les hedge funds recourent à différentes stratégies d'investissement, dont la plus courante est la stratégie Long/Short. Source: TASS



acquis, en tant que groupe global, un véritable pouvoir de marché dans l'industrie de la gestion d'actifs. A preuve les données ci-après:

- > Selon les estimations de différents courtiers, les hedge funds effectuent 40 à 50% des transactions quotidiennes se déroulant aux Bourses de New York et de Londres.
- > D'après la Banque des Règlements Internationaux (BRI), l'augmentation des volumes d'échanges sur les marchés des devises est due à la participation accrue des hedge funds. En trois ans, les volumes quotidiens ont progressé de 57% !
- > Les hedge funds opèrent aussi sur les dérivés de crédit. Une étude de l'agence de notation Fitch met 20 à 30% des volumes de Credit Default Swaps (dérivés de crédit pour le négoce des risques de défaillance) sur le compte des nouveaux acteurs du marché.
- > Les hedge funds sont de plus en plus actifs sur le marché des emprunts à risque. Selon une étude de Greenwich Associates, un tiers environ du négoce des obligations de pacotille américaines et plus de 80% des opérations sur «US Distressed Debt» sont imputables à ces nouveaux acteurs.

A l'affût du rendement, les hedge funds opèrent toujours plus sur des marchés peu liquides comme le private equity (stratégie d'ar-

bitrage de fusions) et les leveraged buyouts (voir encadré), rivalisant ainsi davantage avec les banques. Deux raisons justifient leur irruption dans ces domaines. Primo, les hedge funds sont plus flexibles et, en général, plus réactifs que les maisons d'investissement traditionnelles. Secundo, en tant que clients lucratifs pour les banques d'investissement, ils peuvent mettre celles-ci en concurrence. Cette évolution ne fait certes que commencer, mais les banquiers de Wall Street y voient déjà une menace. Car l'attrait accru des hedge funds, dû à l'élargissement de leur champ d'activité, à des réglementations moins sévères et, surtout, à leur grand potentiel de gain, pousse toujours plus de collaborateurs qualifiés à quitter les banques d'investissement. Aussi, soucieux de garder leurs talents et leur savoir-faire et de préserver leur part du gâteau, les établissements bancaires traditionnels participent-ils davantage à ce marché.

Le succès des hedge funds ne donne pas seulement du fil à retordre aux directoires des banques traditionnelles, mais met aussi les gendarmes du marché sur le qui-vive. A noter toutefois que les hedge funds sont, indirecte-

ment, déjà soumis à des normes, puisqu'ils opèrent sur des marchés réglementés et traitent avec des établissements financiers réglementés eux aussi, qui disposent en outre de systèmes de gestion des risques très sophistiqués. De plus, ils doivent satisfaire aux exigences des investisseurs institutionnels, ce qui les constraint notamment à révéler leur profil de risque et leur levier. Il est néanmoins souhaitable, pouvoir de marché oblige, que les hedge funds continuent de développer leur gestion des risques, leur administration et leurs entités juridiques.

Le Credit Suisse voit dans les placements alternatifs une nouvelle classe d'actifs à part entière. Selon la stratégie et l'orientation marché, les hedge funds peuvent apporter, comme les actions et les obligations, un précieux potentiel de diversification à un portefeuille, l'essentiel étant de bien les choisir. Le développement continu du marché montre aussi que les hedge funds ont définitivement acquis leur place. Toujours en mouvement, les forces innovantes explorent aujourd'hui de nouveaux territoires, ainsi le groupe des «Alternatives of Alternatives», ou «A.I.²», qui se trouve déjà sur la ligne de départ. <

Stratégies typiques des hedge funds

Il existe différents types de hedge funds appliquant les stratégies d'investissement suivantes.

Long/Short: exploitation ciblée des inefficiencies du marché et des erreurs d'évaluation, notamment sur les marchés d'actions.

Global Macro: exploitation des tendances macro-économiques mondiales sur taux, monnaies, obligations ou actions.

Event Driven: investissement dans des entreprises en mutation ou à la veille d'un changement structurel (fusions, acquisitions, essaimages ou buyouts).

Fixed Income Arbitrage: exploitation des écarts d'évaluation entre emprunts.

Convertible Arbitrage: exploitation des écarts d'évaluation entre emprunts convertibles et actions afférentes.

Toshiba recommande Microsoft® Windows® XP Professionnel pour les affaires.

Plus de visibilité. AUCUN COMPROMIS! La nouvelle dimension avec un écran large de 14".



Tecra A5-122

Toshiba EasyGuard Advanced

- ConfigFree™ Software pour une connectivité aisée
- Design puissant et robuste
- XD-BIT pour protection antivirus

- Technologie mobile Intel® Centrino™ avec processeur Intel® Pentium® M 740 (1.73 GHz, 2 Mo L2 cache, 533 MHz FSB), Connexion réseau Intel® PRO/Wireless 2200BG et chipset express mobile Intel® 915PM
- Logiciels Windows® XP Professionnel, Microsoft® Office OneNote™ 2003 Software
- Mémoire 512 Mo DDR-RAM • Disque dur 60 Go • Écran couleur WXGA TFT 14.0" widescreen
- Lecteur DVD Super Multi • Technologie Bluetooth™ intégrée

CHF 1'999.-

Advanced Port Replicator III

Idéal pour la série Tecra. Disponibilité de toutes les interfaces courantes. Y compris adaptateur AC. Réf. article: PA3314E-1PRP CHF 295.-



Toshiba EasyGuard



Intel, le logo Intel, Intel Inside, Intel Centrino, le logo Intel Centrino sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation et/ou de ses filiales, aux Etats-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Windows sont des marques déposées par Microsoft Corporation et/ou de ses filiales. Microsoft, Intel, Intel Centrino et Windows sont utilisés dans ce document à des fins commerciales uniquement. Tous les prix sont TTC. TVA excl. Ventes au détail. Les couleurs réelles des appareils peuvent varier de celle des photos. Sous réserve d'erreurs. Tous les prix en CHF-TVA excl. Ventes au détail. Une information représentative comparée avec un Display 14.1" XGA. L'steller-Dunamac.com se réserve le droit de modifier les spécifications techniques sans préavis.

Toshiba annonce le début de la prochaine génération mobile avec son écran large de 14" mobile. Le Notebook Business Tecra A5-122 étend votre champs visuel: des pages recto verso dans Word, un plus grand nombre de colonnes dans Excel, des présentations en format cinéma ne sont que quelques-unes des larges perspectives dans une élégante minceur! En plus, la moderne technologie mobile Intel® Centrino™ vous garantit une liberté absolue sans câble et un concept de sécurité exclusif EasyGuard de Toshiba pour un Computing mobile sans soucis. **Adressez-vous à votre commerçant spécialisé.**

Texte : Tobias Merath, Global Economics and Foreign Exchange

Matières premières, rendement et risque... ou l'art d'optimiser un portefeuille

Les matières premières attirent les investisseurs par un potentiel de rendement élevé. Celui-ci n'est toutefois pas leur seul atout puisqu'une petite position contribue déjà à optimiser le profil de risque d'un portefeuille.

Si les matières premières font tant parler d'elles, cela tient avant tout aux fortes hausses de prix de ces dernières années. Ajustées au risque, les hausses ont en effet surpassé à la fois celles des actions et celles des obligations au cours des cinq dernières années. Le prix du pétrole, par exemple, a augmenté de plus de 160% depuis 2000, et celui du cuivre de près de 50% pour la seule année 2004.

Potentiel élevé des matières premières

L'industrialisation continue de la Chine et de l'Inde est largement responsable de cette évolution. Elle a fait, ces dernières années, exploser la consommation mondiale de matières premières, notamment d'énergie et de métaux (voir graphique page 51), ce qui a entraîné un net recul des stocks mondiaux et une hausse significative des cours sur de nombreux marchés. Les matières premières conservent néanmoins un potentiel de hausse, car l'industrialisation en Extrême-Orient n'en est qu'à ses débuts. La Chine, en particulier, aura encore besoin, ces prochaines années, de grandes quantités de métaux pour ses infrastructures. Par ailleurs, après une décennie d'investissements réduits, la production ne parvient pas à répondre à la demande. Ainsi, les investissements privés aux Etats-Unis ont plus que doublé de volume depuis les années 1980, tandis que ceux portant sur les infrastructures destinées à la production de matières premières reculaient de 25% environ. Ce n'est qu'au cours des cinq dernières années qu'ils ont de nouveau progressé, mais leur volume reste bien inférieur au niveau de 1980. A cela s'ajoute le fait que des projets comme les mines ou les raffineries peuvent prendre jusqu'à dix ans pour être réalisés. Il faudra donc encore attendre un certain temps avant de voir l'offre répondre sérieusement à la hausse actuelle de la demande. Par conséquent, les matières

premières devraient continuer à générer de bonnes opportunités de placement au cours des années à venir, d'autant plus que leurs prix évoluent selon des cycles pouvant durer dix à quinze ans. Ainsi, la dernière phase de baisse s'est achevée en 1999 après plus de quinze ans. La tendance haussière observée depuis 1999 n'est donc certainement pas près de s'inverser.

Réduire le risque du portefeuille

Les avantages que les investissements en matières premières apportent à un portefeuille sont toutefois au moins aussi importants que leur potentiel de rendement. L'investisseur qui souhaite avoir un portefeuille diversifié doit non seulement considérer le risque et le rendement spécifiques à chaque titre, mais aussi la manière dont les différents placements s'articulent entre eux. Or les matières premières sont extrêmement peu corrélées aux actions et aux obligations. Autrement dit, leurs prix continuent souvent de monter lorsqu'elles baissent. >

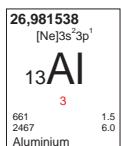
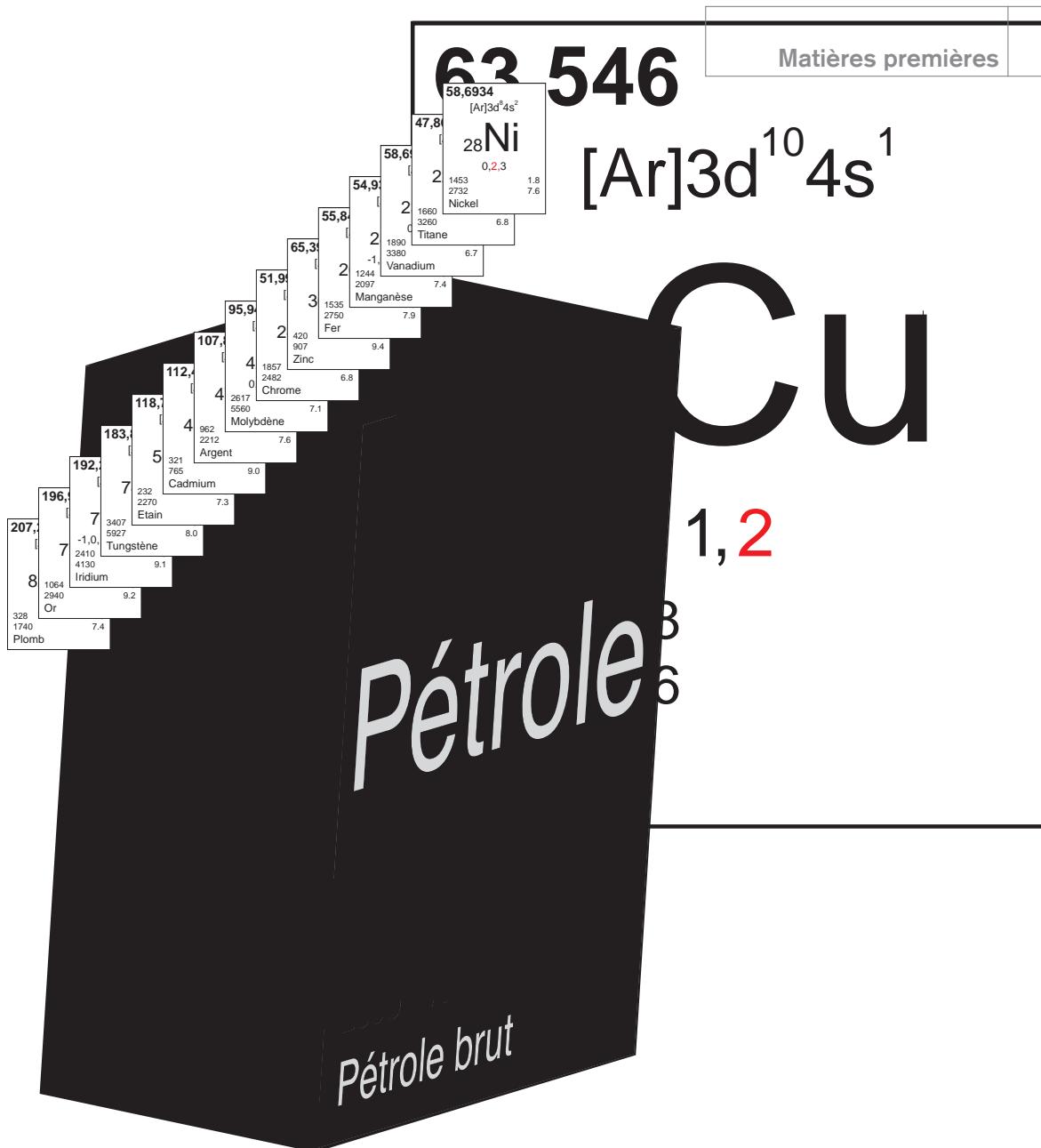
Tobias Merath
tobias.merath@credit-suisse.com

«Il existe pour chaque profil de risque un portefeuille de matières premières optimal.»



Petit ABC des matières premières

Les matières premières (commodities en anglais) sont des matières n'ayant encore subi aucun traitement. Exemples : le pétrole, le gaz naturel, l'uranium, le cuivre et l'aluminium ou des matières premières renouvelables comme le bois, le coton, le sisal et le chanvre. Elles comprennent aussi des matières servant à fabriquer d'autres produits, comme l'acier et le plastique pour l'industrie automobile ou le concentré de jus d'orange et les poitrines de porc pour l'industrie alimentaire.

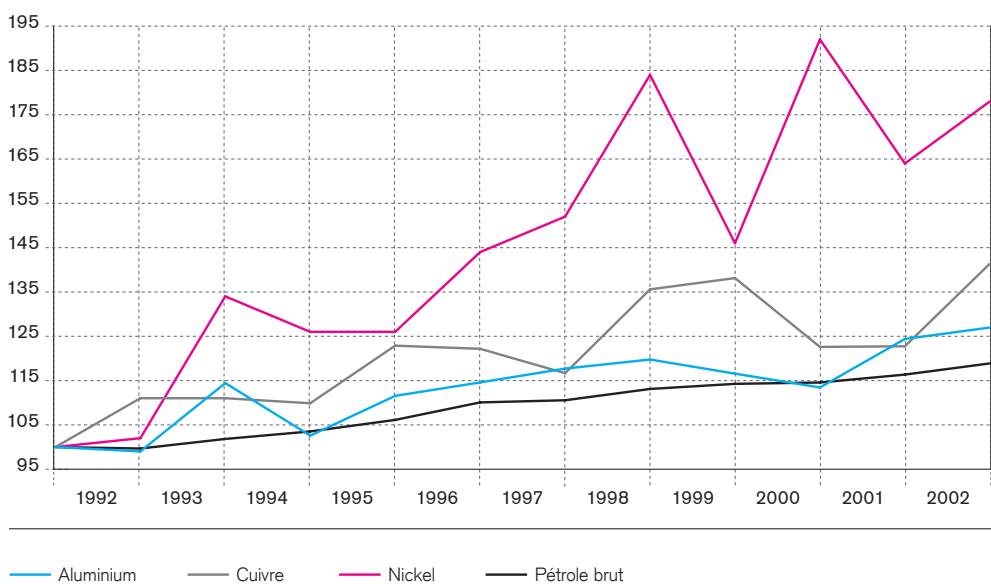


Consommation mondiale de quelques matières premières

Consommation en hausse : depuis 1992, la consommation de pétrole a augmenté de plus de 18% et celle de nickel de plus de 77%.

Sources : Datastream, Credit Suisse

Indice 1992 = 100



L'intégration de matières premières dans un portefeuille d'actions et d'obligations peut donc en réduire sensiblement le risque global. A rendement inchangé, une part de 5% peut déjà, par exemple, diminuer la volatilité du portefeuille de 1%.

Une composante de l'inflation

La faible corrélation des matières premières avec les actions et les obligations a deux causes principales.

D'une part, les matières premières réagissent différemment aux variations soudaines de l'inflation. Alors que les actions et les obligations répondent plutôt négativement à une hausse inattendue de l'inflation, les matières premières, elles, voient souvent leur rendement augmenter en pareille situation. Cela tient surtout au fait que les matières premières sont elles-mêmes une composante de l'inflation. Un placement en matières premières bien diversifié offre donc aussi une certaine protection contre les mouvements erratiques de l'inflation.

D'autre part, les prix des matières premières dépendent plutôt du rapport effectif de l'offre et de la demande sur les marchés, alors que les rendements des actions et des obligations sont étroitement liés aux résultats escomptés des entreprises. Aussi ces titres affichent-ils souvent des baisses de rendement avant même la fin d'une phase de boom, anticipant par exemple un ralentissement de l'activité économique, tandis que les prix des matières premières continuent de grimper. C'est l'interaction de tous ces facteurs qui explique la faible corrélation entre les matières premières et les classes d'actifs traditionnelles et, par conséquent, la capacité des matières premières à réduire le risque des portefeuilles classiques d'actions et d'obligations.

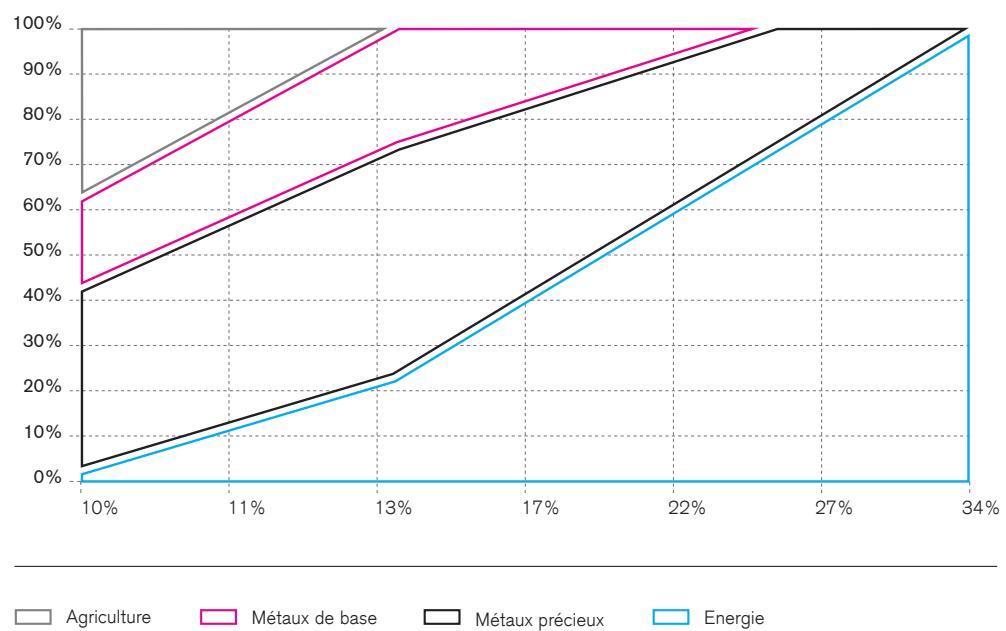
La tolérance au risque, facteur décisif

Reste à savoir comment un compartiment de matières premières incorporé à un portefeuille global devrait se présenter dans l'idéal, car les différentes catégories de matières premières diffèrent beaucoup les unes des autres. Ainsi, les sources d'énergie affichent le meilleur potentiel de rendement, mais également le risque le plus élevé. A l'inverse, les produits agricoles présentent les rendements les plus bas, et bien sûr aussi le risque le plus faible. Les investisseurs peuvent donc se constituer un portefeuille optimal en tenant compte de leur tolérance personnelle au risque. <

Le portefeuille optimal de matières premières

Plus le risque est élevé, plus le potentiel de rendement d'un portefeuille de matières premières l'est aussi – et plus l'énergie y pèse lourd. Le graphique montre la pondération optimale selon le risque (à risque élevé, écart type important) des différentes catégories de matières premières dans un portefeuille. Sources: Datastream, Credit Suisse

Poids par catégorie



■ Agriculture ■ Métaux de base ■ Métaux précieux ■ Energie

Conseils aux investisseurs individuels

Le particulier peut investir de plusieurs façons dans les matières premières. L'une d'elles consiste à acheter un certificat indiciel ou un fonds largement engagé dans celles-ci. Ces instruments conviennent très bien à la diversification car ils incorporent diverses matières premières. Deuxième possibilité : l'achat d'actions. Cette variante présente toutefois l'inconvénient de n'offrir qu'une participation indirecte dans les matières premières, puisqu'elle revient à investir non pas dans ces dernières, mais dans des sociétés dont l'activité est liée d'une manière ou d'une autre à ces matières. De plus, les actions sont non seulement tributaires des prix des matières premières, mais aussi corrélées dans une certaine mesure aux marchés d'actions. Enfin, l'investisseur peut opter pour des produits structurés, lesquels participent à l'évolution des prix de matières premières spécifiques tout en offrant, pour la plupart, une certaine protection du capital.

<p>Kinder, der Tod ist gar nicht so schlimm ! – Über die Zukunft der Musik- und Medienindustrie</p> 	<p>Collapse How Societies Choose to Fail or Succeed</p> 
<p>Par Tim Renner, édition reliée, en allemand, 303 pages, ISBN 3-593-37636-9</p>	<p>Par Jared Diamond, édition reliée, en anglais, 592 pages, ISBN 0670033375</p>
<p>Il voulait être celui qui dénoncerait l'industrie musicale de l'intérieur, son job de dénicheur de talents ne devant lui servir que de camouflage. Mais au bout du compte, Tim Renner, journaliste musical, est resté dix-sept ans dans ce secteur qu'il se proposait de clouer au pilori. Commencée chez PolyGram, sa carrière prit fin en 2004 à la tête de Universal Music Allemagne. Il le précise d'emblée : son livre n'a pas pour but de faire des révélations. « Contrairement à ce que je pensais, la branche musicale n'est pas impitoyable, elle est simplement stupide. »</p>	<p>Spécialiste de l'évolution et professeur de géographie, Jared Diamond s'est fait connaître par son ouvrage « De l'inégalité parmi les sociétés » (prix Pulitzer 1998), dans lequel il examine les facteurs géographiques, écologiques et culturels ayant permis à de nombreuses sociétés occidentales de s'épanouir. Dans son nouveau livre « Collapse », il montre comment ces mêmes facteurs ont entraîné le déclin de certaines civilisations.</p>
<p>Dans la première partie de l'ouvrage, Tim Renner retrace les grandes étapes de l'histoire de l'industrie musicale : l'invention du disque, la création du premier label et – ô déchéance ! – l'entrée en Bourse, les rachats tous azimuts et les fusions effrénées des années 1990. Il décrit les dissensions entre Américains et Européens en matière de gestion et conclut que le marché des capitaux est parfois presque aussi irrationnel que l'art. Critiquant la tendance à gérer la musique avec les mêmes instruments que les produits industriels (ce qui revient à se servir de moissonneuses-batteuses pour cueillir des fraises), il énumère les causes des problèmes auxquels la branche est actuellement confrontée. Quant à l'attitude des majors face aux nouveaux formats musicaux comme le MP3, Tim Renner la trouve « idiote dans le meilleur des cas ». La seconde partie du livre est une réflexion sur l'interaction entre contenu, capital et responsabilité, et jette un bref coup de projecteur sur l'avenir de l'industrie musicale et des médias en général.</p>	<p>A l'encontre de ce qu'affirment les théories traditionnelles, ce ne sont pas les épidémies, les brusques changements climatiques ou les catastrophes naturelles qui sont responsables d'un tel déclin. Ces civilisations se sont effondrées pour avoir exploité à outrance leur écosystème, comme ce fut le cas des Vikings du Groenland ou des premiers habitants de l'île de Pâques. Si elles ne veulent pas subir le même sort, les sociétés industrielles modernes doivent agir pour développer un mode de vie durable, insiste Jared Diamond. La sécheresse en Australie ou la surpopulation en Chine sont autant de signes visibles de ce pillage écologique. Pour étayer sa thèse, l'auteur explique comment l'Etat américain du Montana se trouve aux prises avec une insoluble contradiction : cet Etat vit de l'exploitation de ses mines, mais il doit en même temps combattre la pollution qui en découle, aggravée par une politique forestière erronée.</p>
<p>L'ouvrage est bien construit, écrit avec humour et passion. Parsemé d'anecdotes tirées du quotidien d'un manager musical, il se lit tout seul. Un vrai délice ! Ruth Hafem</p>	<p>Mais comment empêcher le suicide écologique ? Jared Diamond donne peu de réponses concrètes. Plutôt que d'admonester les gouvernements, il met l'accent sur la responsabilité des citoyens : à nous de faire pression sur les législateurs, sur les entreprises et aussi sur nous-mêmes pour que la destruction de l'environnement ne soit plus « rentable ». Michèle Bodmer</p>

Editeur Credit Suisse, case postale 2, 8070 Zurich, téléphone 044 333 11 11, fax 044 332 55 55 Rédaction Daniel Huber (dhu) (direction), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer (mb), Ruth Hafem (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Olivia Schiffmann (os), Andreas Thomann (ath), Rebecca Schraner (rs) et Christian Wütrich (cw) (stagiaire) e-mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Veronica Zimnic, téléphone 044 333 35 31 Réalisation www.arnolddesign.ch: Simone Torelli, Karin Bolliger, Urs Arnold, Daniel Peterhans, Arno Bandli, Georgina Balint, Renata Hanselmann, Maja Davé, Annegret Jucker, Alice Kälin, Benno Delvai, Monika Isler et Karin Cappellazzo (planning et exécution) Adaptation française Anne Civet, Michèle Perrier, Jean-Michel Brohée, Nathalie Lamgadar, Bernard Leiva, Isabelle Müller, Sanae Okabe, Claudio Poloni, Julie Priestley Annonces Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, téléphone 044 683 15 90, fax 044 683 15 91, e-mail yvonne.philipp@bluewin.ch Tirage contrôlé REMP 2004: 129 620 exemplaires Impression NZZ Fretz AG Commission de rédaction Gaby Bischofberger (Internet Banking Services), René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Monika Dunant (Head of Public Relations Credit Suisse), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (responsable du secteur de marché Clientèle privée Zurich) 111^e année (paraît cinq fois par an en français, en allemand et en italien). 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, ULAZ 12, case postale 100, 8070 Zurich.

Cette publication a un but uniquement informatif. Elle ne constitue ni une offre, ni une invitation du Credit Suisse à acheter ou à vendre des titres. Les références aux performances antérieures ne garantissent nullement des évolutions positives dans l'avenir. Les analyses et conclusions exposées dans la présente publication ont été élaborées par le Credit Suisse et peuvent déjà avoir été utilisées pour des transactions des sociétés du CREDIT SUISSE GROUP avant leur communication aux clients du Credit Suisse. L'avis du CREDIT SUISSE GROUP, présenté dans cette publication sous réserve de modifications, a été émis à la date de la mise sous presse. Le Credit Suisse est une banque suisse.



Rosmarie Michel : « Les microcrédits ne sont pas une aide sociale, mais un instrument permettant d'échapper à la misère. »

Texte : Markus Balogh Photos : Thomas Eugster

«Je fais des affaires, pas la charité»

Souvent qualifiée de grande dame de la microfinance, la Zurichoise Rosmarie Michel nous explique tout l'intérêt de faire coïncider rendement économique et bénéfice social.

Bulletin : Remontons un peu dans le temps : où se trouvent les racines de votre engagement ?

Rosmarie Michel: Je viens d'une famille d'artisans. Ce qui veut dire que j'ai su depuis ma plus tendre enfance d'où venait l'argent avec lequel mes parents faisaient bouillir la marmite. Et j'ai appris très tôt qu'il y avait une grande diversité de revenus et des classes sociales différentes, chacune avec ses problèmes.

Pourtant, l'artisanat est un milieu plutôt conservateur, que l'on n'associe guère spontanément avec l'engagement social. Je ne suis pas d'accord avec vous. L'environnement dans lequel j'ai grandi avait peut-être des valeurs conservatrices, mais il était aussi très libéral. Un esprit libéral auquel est associée l'idée que le succès crée des obligations. Celui qui réussit dans la vie doit veiller à ce que les gens autour de lui aillent bien.

Est-ce cet esprit libéral qui vous a incitée à une carrière indépendante, loin d'être évidente pour une femme à cette époque-là ?

Dans ma famille, cela fait des générations que les femmes ont des postes importants. Mes modèles étaient des femmes brillantes, chefs d'entreprise. Et je trouvais tout à fait normal d'avoir les mêmes droits et les mêmes obligations qu'un homme. C'est seulement lorsque j'ai quitté le giron familial que je me suis rendu compte à quel point la situation pouvait être différente sur le marché.

Vous êtes-vous heurtée à de fortes résistances dans les années 1950 ?

Les femmes d'alors n'avaient rien à dire ni en politique, ni dans les affaires. Cela ne me correspondait pas du tout. D'un autre côté, je n'ai jamais fait partie de celles qui brandissaient dans les rues l'étendard de la révolte.

J'étais curieuse. Je voulais comprendre pourquoi il en était ainsi. Et je n'ai pas hésité à remettre en question cette situation. Les étapes suivantes ont suivi automatiquement.

De quelles étapes parlez-vous ?

Ayant reçu une solide éducation et débordant d'énergie, j'ai pris à 25 ans la présidence d'une petite organisation qui comptait quelque 3000 membres. Rien d'extraordinaire, mais j'étais investie d'une certaine responsabilité – que j'ai prise au sérieux. J'ai réussi dans ma tâche, avec un peu de chance également, et j'ai toujours rencontré des gens qui m'ont incitée à avancer. La dynamique était lancée.

Une dynamique qui vous a amenée à l'organisation Women's World Banking (WWB) ?

C'est vrai. WWB a été créé en 1975 à New York par des femmes de la finance. Ces femmes voulaient assumer une responsabilité sociale, et pas seulement par l'intermédiaire de dons versés à des associations caritatives. Elles avaient constaté que l'aide au développement avait le plus d'efficacité quand elle renforçait l'autonomie des destinataires en encourageant ceux-ci à agir par eux-mêmes et à prendre leurs propres responsabilités. Le principe est peut-être un peu usé depuis lors, mais il était nouveau à l'époque : s'aider soi-même.

Comment se présente concrètement cette aide ?

Women's World Banking a développé des instruments répondant aux besoins des clients dans les pays en développement. Par exemple des microcrédits, de l'assistance en matière de marketing et des cours d'«entrepreneurship». Le but était de mettre sur pied des cellules locales afin de soutenir les emprunteurs de microcrédits. Pour ce faire, on a

commencé à construire des réseaux avec l'aide de grandes organisations.

Avez-vous quelques chiffres ?

Selon nos estimations, il y a environ 500 millions de microentreprises à l'échelle mondiale – dont la plupart sont constituées de femmes. Seules 10% d'entre elles à peu près ont accès à des services financiers.

La majeure partie des microcrédits est versée à des femmes. Pourquoi ?

Dans nombre de pays en développement, ce sont les femmes qui exercent les métiers de base comme la pêche, les petites réparations, la transformation des produits alimentaires, etc. Or la plupart d'entre elles n'ont pas de moyens propres et n'ont pas accès au capital. Elles sont finalement les plus pauvres d'entre les pauvres.

Mais dans ces pays, les hommes aussi sont pauvres...

Certes, mais les femmes le sont encore davantage. L'homme a généralement un revenu, aussi réduit soit-il. Et lui a accès au système bancaire, ce qui facilite les choses.

L'intention n'est donc pas de bouleverser les structures politiques ?

Non, notre démarche est beaucoup plus pragmatique. Par exemple, il ressort des statistiques en notre possession que les femmes sont des partenaires commerciaux plus fiables, qu'elles remboursent ponctuellement leurs crédits, qu'elles investissent d'une manière plus socialement efficace et qu'elles sont plus fortement attachées à leur culture et à leur lieu de résidence que les hommes.

Combien de clients compte WWB ?

Environ 18 millions. Le seul réseau africain de microfinance (African Microfinance Network ou AFMIN) comprend près de 6 millions d'emprunteurs de microcrédits répartis sur vingt pays africains.

>

Rosmarie Michel
Chef d'entreprise



«Les microentrepreneurs sont les catalyseurs d'une plus grande équité à long terme.»

Portrait

Propriétaire de la confiserie familiale Schurter à Zurich, créée il y a près de 140 ans, Rosmarie Michel jouit d'une grande notoriété en tant que chef d'entreprise et membre de plusieurs conseils d'administration, dont celui du Credit Suisse. Elle s'est également taillé une solide réputation en assumant diverses fonctions extraprofessionnelles, notamment celles de présidente de la fédération internationale Business & Professional Women et de vice-présidente de Women's World Banking. C'est dans le cadre de cette organisation que Rosmarie Michel s'est engagée dès les années 1970 en faveur de l'aide au développement et du microcrédit. Aujourd'hui, Rosmarie Michel est également membre du comité consultatif de ResponsAbility AG et œuvre sans relâche au développement d'un réseau socio-économique international, au sein duquel elle fait office d'interlocutrice, de conférencière, d'organisatrice, de conseillère, de spécialiste, d'intermédiaire, etc.

«Les pauvres ne sont pas le problème, mais la solution.» Approuvez-vous cette phrase du secrétaire général des Nations Unies, Kofi Annan ?

Absolument ! Car si nous voulons sauvegarder nos emplois, nous n'aurons d'autre choix que de nous tourner vers les marchés extra-européens. A ignorer systématiquement les pays émergents et en développement, nous risquons de nous priver de futurs partenaires. Où trouverons-nous alors des débouchés ?

Pourtant, vous dites que vous ne faites pas la charité mais des affaires. Tout crédit doit se payer au prix du marché. Pourquoi ? Parce que je ne veux pas créer une situation de dépendance, mais d'équilibre. Dès lors, pas question de débarquer dans un pays en développement les poches pleines de billets en disant : « Je suis gentille, je vais vous donner beaucoup d'argent. »

Que préconisez-vous alors ?

Un vrai partenariat fondé sur une relation d'égal à égal, ce qui est loin d'être le cas pour celui à qui on fait l'aumône. Voilà une chose que j'ai comprise dès les années 1970, lorsque je travaillais pour Women's World Banking : l'aide au développement ne peut réussir à long terme que si elle repose sur la notion d'économie de marché.

Pourquoi était-il nécessaire, à cet effet, de mettre sur pied une organisation spécialisée dans l'octroi de crédit ?

Le secteur bancaire des pays en développement est structuré exactement comme celui des pays industrialisés. C'est dire s'il est peu adapté aux besoins de cette population.

Pourquoi pas ?

Pour une banque normale, le jeu n'en vaut pas la chandelle. Les sommes en question sont trop dérisoires. Pensez donc, elles sont souvent inférieures à 20 dollars. Qu'il s'agisse d'épargne ou de crédit, aucune banque ne peut s'en sortir.

Et quelle solution envisagez-vous ?

D'un côté, il faut mettre en place un véhicule permettant de collecter les fonds, de l'autre, une institution qui distribue l'argent, en contrôle l'usage et propose aux emprunteurs des formations leur enseignant à tirer le meilleur parti de cet argent. Les banques sont entre les deux.

En tant que membre du comité consultatif de ResponsAbility AG, vous soutenez le Global Microfinance Fund. Ce fonds représente-t-il l'un des véhicules dont vous parlez ?

Oui. Et son importance est capitale car il jette un pont entre les investisseurs en quête de

placements et les microentreprises à la recherche de microcrédits.

Quel est le profil des investisseurs prêts à miser sur un fonds de microfinance ?

Ce sont des investisseurs, de plus en plus nombreux du reste, qui souhaitent faire des placements intelligents et sûrs plutôt que d'obtenir des rendements à deux chiffres.

Des investisseurs plus attachés à préserver leur capital qu'à le faire fructifier ?

Il n'y a rien de blâmable à vouloir tirer le meilleur rendement de ses placements. Cependant, mon travail en faveur du ResponsAbility Fund m'a amenée à rencontrer beaucoup de riches investisseurs – des femmes pour la plupart – se plaignant de ne trouver aucune possibilité de concilier investissement et responsabilité sociale. L'engagement du Credit Suisse dans ce domaine ne fait que répondre à la loi de l'offre et de la demande. La banque ne s'en cache pas d'ailleurs. Cette marque d'honnêteté est le meilleur moyen de faire bouger les choses.

En quoi la microfinance fait-elle avancer les choses ?

Les microentrepreneurs sont les catalyseurs d'une plus grande équité à long terme. Ils envoient leurs enfants à l'école, créent des emplois et contribuent à faciliter l'accès aux soins de santé. Grâce à eux, l'exode rural recule du fait de l'amélioration des conditions de vie dans les campagnes.

Le microcrédit n'est-il pas une bombe à retardement sur le plan social ?

Parler de bombe à retardement me paraît quelque peu excessif. Il n'en reste pas moins que l'accès au capital modifie durablement toute société. A ceci près que les avantages matériels qui en résultent – sécurité renforcée, confort accru – rendent le changement plus facile et moins douloureux à accepter qu'une action purement politique.

Cela semble trop beau pour être vrai : une situation où chacun trouverait son compte. Est-ce vraiment possible ?

Oui et non. Soyons réalistes : les investisseurs sont les premiers à renoncer à une partie de leurs gains. Mais il faut envisager les choses avec pragmatisme et comprendre que nous n'avons pas d'autre choix. Mieux : que cet engagement nous est également bénéfique. Qu'est-ce que la microfinance sinon une politique des petits pas, une accumulation d'actions infimes qui se traduiront d'ici dix ou vingt ans par moins de guerres, d'insurrections et de maladies ? Cette évolution est à la fois socialement souhaitable et économiquement indispensable. <

Des femmes s'engagent pour un monde meilleur

Il y a plusieurs manières de défendre la dignité des femmes. Les organisations Women's World Banking et Business and Professional Women ont des démarches différentes, mais poursuivent les mêmes objectifs.

Le réseau Women's World Banking (WWB) a été créé par dix femmes visionnaires lors de la conférence mondiale sur les femmes organisée par les Nations Unies en 1975. L'idée de base de WWB, changer le monde en permettant aux femmes entrepreneurs pauvres d'accéder à des moyens de financement, n'a pas changé au fil du temps. Aujourd'hui, WWB est un réseau mondial de microfinance comprenant 33 filiales dans 23 pays. Les 40 millions de microcrédits octroyés à ce jour représentent un volume de 16 milliards de dollars.

La fédération internationale Business and Professional Women (BPW), qui fête cette année son 75^e anniversaire, est la plus importante organisation mondiale de femmes assumant des responsabilités professionnelles. BPW Switzerland compte environ 2500 femmes exerçant leur activité dans différents métiers, positions et secteurs et représentées en Suisse au sein de 38 clubs régionaux. Son principal objectif est d'assurer l'égalité des chances et de préserver ainsi la liberté de choix dans la vie professionnelle.

La première présidente de la fédération suisse et première présidente internationale d'Europe continentale fut Elisabeth Feller (1910–1973), fabricante à Horgen. En tant qu'employeur, elle s'est battue pendant des années pour le respect du principe «A travail égal, salaire égal». Elle a également été l'une des premières femmes à entrer dans le conseil d'administration de banques et d'assurances et à s'engager activement en faveur d'une politique généreuse du développement et des réfugiés. mb

BlackBerry® accueille un nouveau collaborateur

Une exclusivité Swisscom Mobile pour Sony Ericsson P910i: avec BlackBerry Connect™, vous recevez automatiquement votre courriel et vos rendez-vous – sans login ou établissement manuel de la connexion. **Et ce gratuitement pendant les 3 premiers mois!** Vous obtiendrez de plus amples informations sur BlackBerry Connect™ auprès de notre Business Hotline gratuite au 0800 88 99 11 ou auprès de votre conseiller client personnel. www.swisscom-mobile.ch/blackberry

Dès maintenant: «Push-E-Mail»
avec BlackBerry Connect™



Sony Ericsson

BlackBerry
Connect

Condition: licences BlackBerry® et intégration dans l'infrastructure informatique

swisscom mobile

@propos

Devenir millionnaire avec le FC Thoune

andreas.thomann@credit-suisse.com



Vous aimez les jeux d'esprit? Alors choisissez parmi les deux événements ci-dessous celui qui est le plus susceptible de se produire:

- a) Le FC Thoune remporte la Ligue des champions.
- b) Jacques Villeneuve gagne la prochaine course de formule 1.

Il est vrai qu'à première vue, les deux situations semblent aussi vraisemblables que l'invasion des extraterrestres. D'un autre côté, nous savons qu'un match dure 90 minutes et qu'une course automobile n'est terminée qu'après 305 kilomètres. Faisons un peu de probabilités: si 32 équipes jouent en Ligue des champions, chaque équipe a une chance sur 32 d'emporter le trophée. Ce qui rend déjà la victoire de Villeneuve un peu moins improbable, puisqu'en formule 1 seuls 20 pilotes sont en lice. Bien sûr, quiconque

s'y connaît un tant soit peu en sport de pointe sait que l'on oublie ici un facteur fondamental de la technique des pronostics: l'argent. Le budget annuel du FC Thoune est de 7,5 millions de francs. Avec cette somme, le Real Madrid ne pourrait même pas payer le salaire de David Beckham. Et même dans un sport aussi prestigieux que la formule 1, il y a les riches et les moins riches. Sauber Petronas, l'écurie de Jacques Villeneuve située à Hinwil, fait incontestablement partie de la seconde catégorie.

Qu'est-ce que cela signifie dans notre cas? Que le calcul devient très compliqué – surtout si on prend en compte d'autres facteurs, comme la forme physique, les conditions météo ou l'indice Nikkei. Un problème impossible à résoudre sans l'aide de professionnels – Betandwin.com, par exemple. Le leader européen des sites de paris emploie une cen-

taine d'informaticiens qui s'attaquent aux scénarios les plus improbables. Y compris l'énigme Villeneuve-Thoune. Leur conclusion: le miracle de Thoune est encore moins vraisemblable (cote de 751 contre 1) que celui de Hinwil (400 contre 1). Les algorithmes utilisés par ces mathématiciens sont un secret bien gardé, l'important étant qu'en fin de compte, les paris fassent entrer plus d'argent dans les caisses qu'il n'en sort. Petite consolation pour les supporters de Thoune: la probabilité de gagner au loto est encore plus faible. Mais en cas de victoire des footballeurs thounois, le gain serait quand même de 1 million pour une mise modique de 1 332 francs. Seul le FC Artmedia Petržalka permet de s'enrichir davantage. En effet, si le champion de Slovaquie devait remporter la Ligue des champions, Betandwin multiplierait la mise par mille (état 2.9.2005).

emagazine



Forum en ligne: l'ABC des placements

Les investisseurs sont confrontés depuis des années au même problème: le niveau des taux d'intérêt est très bas, l'argent déposé sur le compte d'épargne ne rapporte presque rien et, depuis l'éclatement de la bulle Internet, les marchés d'actions ont perdu beaucoup de leur dynamisme. A la recherche du bon équilibre entre risque et rendement, nombre d'investisseurs ne savent parfois plus à quel saint se vouer. Si vous avez donc besoin de conseils, emagazine est là pour vous aider. Sur le forum en ligne, des spécialistes en placements du Credit Suisse vous expliquent tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les actions, les obligations, les fonds, etc. Le principe du forum: aucune question n'est trop simple pour être posée. N'hésitez donc pas à tester le savoir de notre équipe d'experts. Dès que la réponse est en ligne sur le forum, vous êtes informé par e-mail. Seuls le nom et le prénom des participants sont publiés, pas l'adresse e-mail.

Date

Le forum a lieu jusqu'au 21 octobre 2005.

Participation

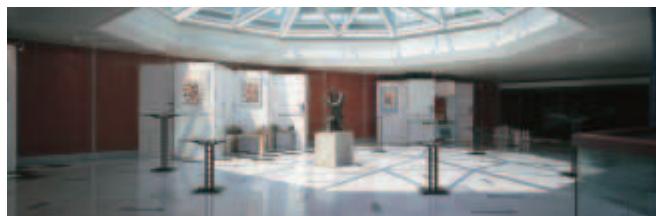
Le forum est ouvert à toutes les personnes résidant en Suisse, qu'elles soient ou non clientes du Credit Suisse.

Lien

www.credit-suisse.com/emagazine (rubrique Finance)

Forum Genève.

Faites de votre prochaine conférence une expérience unique.



Convivialité



Communication



Confort



FORUM GENEVE
Rue de Lausanne 17
1201 Genève
Tél. +41 (0)22 393 45 67 / +41 (0)22 393 56 78
Fax +41 (0)22 393 41 41
E-mail: forum.geneve@credit-suisse.com
<http://forum.credit-suisse.com>



— Pour que rien ne se mette en travers
de votre route...



STRADA. L'assurance des véhicules automobiles de la Winterthur.

Prenez la route en toute sérénité. Au moindre problème, vous pouvez nous appeler.
24 heures sur 24, 365 jours par an. Téléphone 0800 809 809, www.winterthur.com/ch
ou directement auprès de votre conseiller.

Nous sommes là.

—winterthur