

# bulletin 1

Le magazine de Credit Suisse Financial Services

Tous les regards sont tournés vers

# l'Amérique

**Baromètre des préoccupations** Le casse-tête des caisses maladie  
**Série EURO** Informatique, marchandises et prix en 2002  
**Sponsoring** Les Movers, magiciens de la danse



Perspicacité, connaissances approfondies et  
instinct sans faille dans les transactions internationales.  
Credit Suisse First Boston, Zurich, 15 heures.

Focus : **Amérique**

## Même Tarzan était américain !

Presque cinq siècles après Christophe Colomb, j'ai à mon tour découvert l'Amérique... grâce à une gifle !

C'était en juillet 1969 ; je venais de me battre avec un garçon du voisinage, dont le père, voyant en moi un vilain galopin, m'administra une claque retentissante. Un incident que j'aurais très certainement relégué aux oubliettes de ma mémoire s'il ne s'était déroulé un jour historique : Neil Armstrong venait de poser le pied sur la Lune. Toute ma famille était rassemblée devant le téléviseur, personne n'en croyait ses yeux. Des créatures futuristes se déplaçant au ralenti, le drapeau américain planté au beau milieu d'un désert infini, le nom magique d'« Apollo »... autant d'impressions qui se gravèrent à jamais dans ma mémoire. « Mon » Amérique venait de naître.

Au fil du temps, d'autres facettes sont venues étoffer l'image que je me faisais de ce pays. Aucun doute : les Américains décrochaient des médailles olympiques, faisaient la guerre aux méchants communistes, combattaient les Peaux-Rouges,

s'appelaient Elvis Presley et se coiffaient comme Marilyn Monroe. D'ailleurs, même Tarzan était américain !

Mes sœurs contribuèrent elles aussi à cette époque à enrichir ma culture américaine. Je n'oublierai jamais ce que je ressentis à l'écoute de notre premier disque de musique soul : j'avais treize ans lorsque Aretha Franklin entra dans notre foyer, déesse venue d'un pays où tout est possible avec une voix qui m'alla droit au cœur.

D'autres grands noms du soul, du blues et du jazz ont par la suite embelli « mon » Amérique, véritables symboles de la créativité débridée qui a façonné ce pays multiculturel.

Il est vrai qu'aujourd'hui, « ma » belle et radieuse Amérique peine à résister aux assauts de la réalité ; la dernière des grandes superpuissances souffre d'être trop contradictoire. Beaucoup d'aspects déconcertent, répugnent même parfois. La fascination, elle, demeure.

Merveilleuse Amérique, terrible Amérique, tu ne cesseras de m'étonner !

**Christian Pfister, chef publications,  
Credit Suisse Financial Services**

# Recommandé par le WWF: LPP Oeko.



La Fondation Prevista prouve que les placements écologiques sont très attrayants: en 2000, le groupe LPP Oeko a réalisé une performance positive en dépit de l'évolution défavorable des marchés boursiers. Le LPP Oeko est exclusivement investi en actions et en obligations d'entreprises qui comptent parmi les plus progressistes de leur branche dans le domaine de la protection de l'environnement; le WWF garantit le respect de ces exigences sévères. Il n'est donc pas surprenant que notre groupe de placement «vert» gagne sans cesse en popularité. Avec une part d'actions de 45%, ce portefeuille axé sur la croissance du capital exploite pleinement les limites légales. Les produits et les gains en capital ne sont pas impossibles.

**Chez nous, votre argent travaille.**

En collaboration avec



**Prevista**

Anlagestiftung

Fondation de placement

Téléphone 01 215 44 88

Telefax 01 211 44 80

[www.prevista-anlagestiftung.ch](http://www.prevista-anlagestiftung.ch)



## FOCUS : AMÉRIQUE

- 6 **Etats-Unis** | Puissance, gloire et miracle économique
- 20 **«Un dinosaure»** | Entretien avec Mikhaïl Gorbatchev
- 24 **Big Brother forever** | Un sondage exclusif du Bulletin
- 28 **Coca-Cola & Co.** | Helvetia adopte sans se trahir
- 32 **Le dollar** | Toujours numéro un

## ACTUEL

- 36 **Du liquide 24 heures sur 24** | Cash Automat Plus  
**youtrade** | Prix en baisse, volumes en hausse  
**Une autre forme d'«autogestion»** | wincoLink
- 37 **Histoire et histoires** | La Winterthur depuis 1875
- 38 **Baromètre des préoccupations** | La santé inquiète
- 42 **Egalité** | 1000 salaires féminins revus au Credit Suisse
- 43 **Travail d'équipe** | Entretien avec Hans-Ulrich Müller

## ECONOMIC RESEARCH

- 46 **Economie mondiale** | Crise américaine, rebond européen
- 50 **Crédits** | Les PME sont de grands clients
- 53 **Nos prévisions conjoncturelles**
- 54 **Euro 2002** | Prix fort ou réorganisation
- 57 **Nos prévisions pour les marchés financiers**

SÉRIE



## E-BUSINESS

- 58 **Hanspeter Kurzmeyer** | L'avis de «Monsieur e-Business»
- 62 **Sécurité dans le cyberspace** | Assurance e-business
- 64 **youtrade on palm** | Pour négocier confortablement
- 65 **@propos** | Cyber-Cyrano fait des siennes

## SERVICE

- 66 **PayNet** | Les banques coopèrent au profit des clients

## SPONSORING

- 70 **Movers** | Jeux de miroirs
- 73 **Agenda**

## CARTE BLANCHE

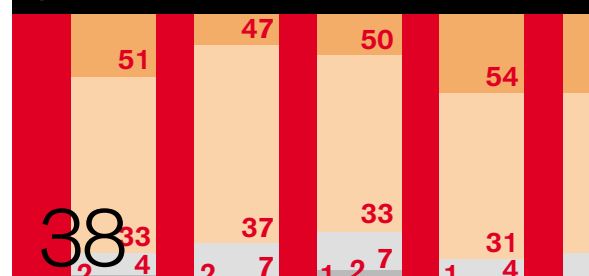
- 74 **L'Histoire est le meilleur des maîtres** | Erwin W. Heri

6

High-tech, highways, high life : l'Amérique est sans limites.

20

«Perestroïka» : la recette de Mikhaïl Gorbatchev pour les Etats-Unis.



La vie en rose : les deux tiers des Suisses sont satisfaits de leur situation économique.



Economie mondiale : un virus conjoncturel affaiblit le colosse américain.

70

Rythmes, mouvement, critique sociale : les Movers à la conquête de 19 villes suisses.



Times Square, New York :  
effervescence des couleurs, façades  
ruisselantes de lumières. Times Square  
et son « light show » attire des  
millions de personnes.





# Etats-Unis:

Melrose Avenue, Los Angeles:  
Black Power dans  
un quartier de prédilection.





New York, Canal Street, Manhattan :  
des conditions d'existence difficiles,  
compensées par une simplicité de cœur  
et une joie de vivre communicative.



A photograph of San Francisco Downtown. The Transamerica Building, with its iconic twin towers and green-tinted facade, is the central focus. To its left, the Transamerica Pyramid is visible. In the foreground, a yellow and black cable car is moving along a street. Other modern skyscrapers are visible in the background under a clear blue sky.

# Goliath

Photo: Thomas Schuppisser

San Francisco Downtown,  
Transamerica Building :  
un enracinement à l'américaine et  
une extension irrésistible vers le ciel.





Las Vegas, Nevada,  
Hôtel-Casino Excalibur:  
jeux solitaires au pays  
de la liberté d'expression.





# cherche

San Francisco, traversée du  
Golden Gate Bridge :  
réseau de communication illimité,  
mais vitesse réduite.

# sparring-

Ramson, Missouri, Route 66 :  
arrêt-buffet entre ailleurs et nulle part,  
sous la lumière crue des néons.





# -partner

San Francisco, bus scolaire :  
les transports en commun et  
l'école publique, creuset où  
s'opère le brassage  
des populations.

# Les Etats-Unis accumulent les contradictions. Et pourtant, ils dominent le monde – tout en suscitant des réactions mitigées.

Christian Pfister, rédaction Bulletin

«Rire souvent et beaucoup ;  
gagner le respect des  
gens intelligents et  
l'affection des enfants ;  
savoir qu'un être a respiré  
plus librement parce que  
vous avez vécu. C'est cela  
réussir sa vie»

Ralph Waldo Emerson\*

**Correspondance** Marc-André Ansermoz fulmine, et il le fait savoir. Dans une lettre de lecteur au quotidien «Basler Zeitung», l'étudiant en psychologie ne comprend pas pourquoi le monde entier se prosterne devant les Etats-Unis. Le motif de son courroux? «Les Américains, autoproclamés gendarmes du monde, accumulent les contradictions.» Quelle est en effet, selon Ansermoz, la différence entre l'attitude des Russes dans le conflit tchétchène et celle des Etats-Unis au Kosovo? Comment un Etat peut-il inscrire la protection des droits de l'homme et la liberté individuelle sur sa bannière et accepter l'intransigeance de son administration pénitentiaire et le recours arbitraire à la peine capitale? Le fait que les Etats-Unis aient refusé de porter à 18 ans l'âge minimal d'incorporation dans l'armée inspire à l'auteur cette conclusion: «Un Etat schizophrène, qui autorise ses enfants à mourir pour la patrie à 16 ans mais

leur interdit de boire de l'alcool avant 21 ans!»

Ces derniers mois, les contradictions américaines sont devenues plus flagrantes aux yeux du monde. L'élection présidentielle et ses péripéties ont donné lieu à d'innombrables analyses du phénomène américain. Quel que soit le thème abordé, tous les observateurs se rejoignent sur la difficulté à cerner le rêve américain et ses implications dans la vie quotidienne. La dernière superpuissance de la planète est décidément trop complexe et propose un modèle de société trop performant pour prêter le flanc à une critique facile.

Les Etats-Unis semblent susciter davantage d'interrogations qu'ils ne livrent de réponses. Durant la campagne électorale, le rédacteur en chef de l'hebdomadaire suisse «Weltwoche», Fredy Gsteiger, posait cette question provocante à son correspondant aux Etats-Unis: «Les Américains sont-ils devenus fous?» Et de préciser: «N'avons-nous rien d'autre à opposer à la démonstration de force des Américains qu'une critique stérile?»

«La plupart des gens sont  
heureux dans la mesure où  
ils ont décidé de l'être»

Abraham Lincoln\*\*

**Démonstration de force** La conjoncture américaine a connu un essor phénoménal au cours des dix dernières années. Résultat: les Etats-Unis peuvent aujourd'hui se targuer d'avoir l'économie la plus prospère, un taux de chômage extrêmement faible et – jusqu'à ces derniers temps – une inflation minime. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que le billet vert serve de référence à la planète entière: 83% des transactions sur devises sont en effet réalisées dans cette monnaie.

Depuis 1990, les investisseurs étrangers ont injecté quelque 930 milliards de dollars dans l'économie américaine. Aucun autre pays au monde n'offre actuellement des perspectives de croissance aussi alléchantes, et le pouvoir de séduction des Etats-Unis ne faiblit pas. En l'an 2000, le nombre d'entreprises américaines rachetées par des sociétés européennes a augmenté de 20%, et les 453 transactions correspondantes ont coûté aux acquéreurs la bagatelle de 224 milliards de dollars. Une étude réalisée par le cabinet d'audit KPMG met en lumière les causes de ce phénomène: un nombre croissant d'entreprises estiment qu'un

\* Ralph Waldo Emerson, philosophe et poète américain (1803–1882)

\*\* Abraham Lincoln, seizième président des Etats-Unis (1809–1865)



## Coca-Cola coiffe Microsoft

Les Finlandais de Nokia sont les seuls non-américains à figurer au «top ten» des marques mondiales. Grand parmi les grands, Coca-Cola pèse à lui seul 72,5 milliards de dollars.

(mrd USD)

1	Coca-Cola (Etats-Unis)	72,5
2	Microsoft (Etats-Unis)	70,2
3	IBM (Etats-Unis)	53,2
4	Intel (Etats-Unis)	39,0
5	Nokia (Finlande)	38,5
6	GE (Etats-Unis)	38,1
7	Ford Motor (Etats-Unis)	36,4
8	Disney (Etats-Unis)	33,5
9	McDonald's (Etats-Unis)	27,9
10	AT&T (Etats-Unis)	25,5

Source : Interbrand



acteur global absent du marché américain ne peut être pris au sérieux.

L'année dernière, le quotidien américain «USA Today» a publié quelques indicateurs confirmant la santé éclatante de l'économie du pays (voir graphiques). Sur les dix principales marques mondiales, neuf sont «made in USA»; le trio de tête est composé de Coca-Cola, Microsoft et IBM. Dans le segment des banques d'investissement, la domination est un peu moins nette, bien que les établissements américains occupent les quatre premières places du classement. Et si l'école publique réalise un score plutôt moyen en comparaison internationale, les grandes universités proposent un enseignement de pointe qui attire les meilleurs étudiants de la planète. Huit des dix principales écoles de management sont situées aux Etats-Unis. Même constat sur le marché – très

porteur – des logiciels: seuls deux fabricants japonais figurent dans le «top ten», les huit autres sont américains...

Le poids de l'Amérique est également déterminant dans les affaires liées à Internet et à la haute technologie. Sur ce plan, il faut reconnaître que les investisseurs américains jouent le jeu de l'économie: près d'un tiers des placements boursiers, selon le magazine allemand «Spiegel», ont été effectués dans des sociétés de haute technologie qui n'existaient pas il y a vingt ans. De nombreuses jeunes pousses (start-up) profitent de l'abondance du capital-risque, dont le volume a progressé de 150% à 35,6 milliards de dollars durant la seule année 1999.

Dans les années 70 et 80, il n'était guère question de «success story» américaine. Les faillites, la récession, l'inflation et un taux de chômage de 10% minaient le moral de la nation. «Même les plus fer-

vents patriotes admettaient que l'avenir appartenait aux Européens et aux Japonais avec leurs outils de production modernes, leurs travailleurs assidus et leurs chercheurs ambitieux», affirme le «Spiegel».

La crise a libéré les énergies. L'un des artisans du renouveau a été Ronald Reagan, entouré d'une équipe de conseillers qui étaient des fervents partisans du marché libre et des baisses d'impôts. Des milliards de dollars ont été investis dans la recherche et, par ricochet, dans l'industrie informatique, ce qui a contribué à la création d'emplois dans les télécommunications, l'industrie de la finance, le secteur des logiciels et la biotechnologie.

Selon certaines estimations, ces brassages structurels ont entraîné la disparition de 50 millions de postes de travail et la création de 80 millions de nouveaux emplois. Pendant que de grandes entreprises comme IBM licenciaient des dizaines de milliers de salariés, une nouvelle génération d'entrepreneurs construisait dans un garage ou dans une arrière-cour les fondements de la nouvelle économie.

Les premiers résultats ont été obtenus durant les années Clinton. «L'assainissement du budget fédéral, l'esprit de pionnier qui anime les fils de l'Oncle Sam, la qualité de la recherche dans les universités de pointe et les restructurations menées au pas de charge par les entreprises durant les années 90 sont autant de facteurs qui ont contribué à la marche triomphale de l'économie américaine», déclare Cédric Spahr, du service Economic Research au Credit Suisse (voir interview page 32).

Ces dernières années, les Américains sont devenus les champions du monde de la compétitivité, comme l'atteste un rapport de l'IMD (International Institute for Management Development): l'institut lausannois de réputation mondiale publie chaque année une analyse de la compétitivité des nations fondée sur 260 critères ayant trait à l'internationalisation, au système de gouvernement, à l'infrastructure, aux activités scientifiques et à la technologie. En 2000, les Etats-Unis occupaient la première place sur 47 pays étudiés.

## Les banques d'investissement US mènent le bal

Les établissements américains règnent sur les marchés financiers: la principale banque d'investissement de la planète, Goldman Sachs, génère un volume de transactions de 1,5 milliard de dollars.

(mio. USD)



Source : Thomson Financial Securities Data

«Aucun être ne peut sincèrement essayer d'aider les autres sans s'aider soi-même»

Ralph Waldo Emerson\*

**Gagnants/perdants** «L'Amérique, depuis sa création, est marquée du sceau de la réussite», proclame Rudolf Stamm, correspondant de la «Neue Zürcher Zeitung» à Washington depuis dix-huit mois, «même si certains chapitres moins reluisants de son histoire assombrissent cette épopée, comme le problème de l'esclavage ou la question non résolue de la discrimination raciale.» Pour les observateurs politiques, une chose est claire: les énormes investissements consentis dans la recherche et le développement constituent l'une des clés du miracle économique de ce

pays. Les universités américaines sont un eldorado pour des milliers d'étudiants accourus du monde entier, qui contribuent ensuite à la suprématie des Etats-Unis dans le domaine scientifique: «Au cours des dix dernières années, les Etats-Unis ont raflé une grande partie des prix Nobel de physique (19 sur 26), de médecine (17 sur 24) et de chimie (13 sur 22)», écrit Ignacio Ramonet dans le «Monde Diplomatique». «La Bourse de New York constitue le baromètre financier universel et ses hoquets, comme ceux de l'indice Nasdaq en avril dernier, font trembler la planète.»

La mutation structurelle s'est déroulée à un rythme endiablé, faisant son lot de victimes. Le fossé entre les élites intellectuelles et économiques et les classes moyennes et défavorisées ne cesse de se creuser, ce qui pose de sérieux problèmes. Au point que les candidats Gore

et Bush étaient d'accord sur la nécessité d'inverser ce processus.

Pour de nombreux Américains, la vie est plus facile qu'elle ne l'a jamais été. Le revenu moyen par habitant se situe aux alentours de 40 900 dollars – un record! Le taux de pauvreté est même tombé à 11,8%, son niveau le plus bas depuis vingt et un ans. Les entreprises américaines paient toutefois le prix de ce succès: «Les salaires de nos CEO (PDG) sont mille fois supérieurs à ceux de nos ouvriers, car nous aimons les battants», remarque Ted Snyder, de la Business School de l'Université de Virginie dans les colonnes de «USA Today». «Grâce à cette politique, nous favorisons la prise de risque et insufflons à chacun une mentalité de gagneur.» Alors que les grands patrons européens gagnent en moyenne 590 000 dollars par an, leurs homologues américains empochent bon an mal an 1,4 million de dollars.

Reste que toute médaille a son revers. Les riches deviennent toujours plus riches, tandis que la classe moyenne croule sous les dettes; 74% des Américains estiment que la réduction de l'écart entre riches et pauvres devrait être l'une des priorités du gouvernement. «En termes réels, 60% de la population ne gagne pas plus qu'il y a vingt ans», écrit le «Spiegel». Les gains de cours liés à l'explosion des valeurs Internet ne profitent qu'à 5% des ménages, même si la nouvelle économie produit comme par enchantement 700 nouveaux millionnaires par jour.

Lorsque la génération du baby-boom aura atteint l'âge de la retraite d'ici à une quinzaine d'années, le régime d'assurance de rente de l'Etat sera condamné à la faillite. Et les politiciens se cassent les dents sur la réforme du système de santé. «41 millions d'Américains ne peuvent plus se permettre de tomber malades, car ils ne sont pas affiliés à une caisse maladie privée ou publique», relève l'hebdomadaire «Die Woche». Les statistiques font aussi état d'une augmentation du nombre de sans-logis et d'une paupérisation des classes défavorisées.

\* Ralph Waldo Emerson, philosophe et poète américain (1803–1882)

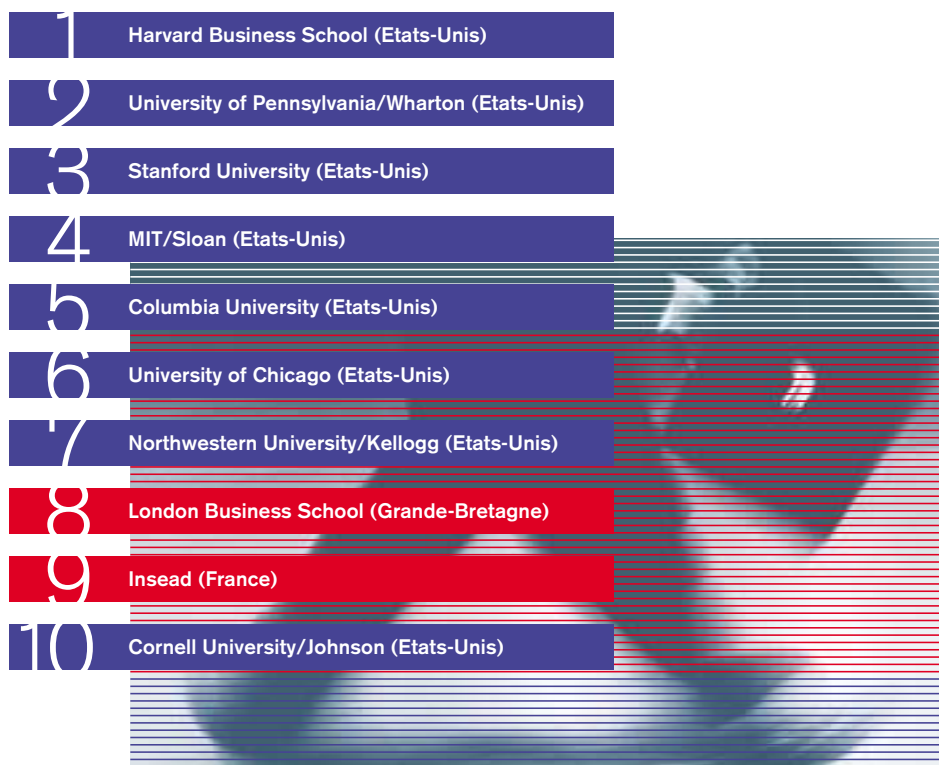




Sylvia's, Harlem, New York.  
Aux murs, des photos d'Aretha Franklin ou  
de Muhammad Ali; les assiettes se remplissent  
au bon vouloir de la « Queen of Soul Food »

## Exode des cerveaux vers les Etats-Unis

«Shareholder value», «downsizing», «economy of scale»: la bible du management a un fort accent américain. Huit des dix principales écoles de management sont situées aux Etats-Unis.



Source : Financial Times MBA 2000 Rankings

«Détournez-vous de ceux qui vous découragent de vos ambitions. C'est l'habitude des mesquins. Ceux qui sont vraiment grands vous font comprendre que vous aussi pouvez le devenir»

Mark Twain\*

**L'opposition** Toute puissance doit compter avec une certaine opposition. L'antiaméricanisme ne date pas d'hier et se décline sur tous les tons. Autrefois la cible de la gauche et notamment du monde socialiste, les Etats-Unis sont aujourd'hui en butte aux critiques des milieux les plus divers. Une opinion largement répandue veut que la mondialisation soit

l'œuvre des Etats-Unis. Pour de nombreux esprits critiques, la globalisation est une tentative déguisée d'américanisation : «Les énormes flux de capitaux détaxés qui parcourent le monde en quête de placement aboutissent généralement dans les pays qui appliquent la recette du libéralisme à l'américaine», lit-on dans le «Spiegel». Une interdépendance trop marquée avec les Etats-Unis peut toutefois poser certains problèmes – en Asie notamment –, car les acteurs du jeu économique ont tendance à oublier que la religion et les usages sont soumis à d'autres lois. Au Japon, par exemple, les Etats-Unis sont considérés à la fois comme un modèle et comme un rival.

«Arrêtez de me casser les pieds avec le «Wall Street Journal!», lançait il y a quelques mois David Potter à un journaliste de

la «Neue Zürcher Zeitung». Le chef du consortium Symbian (Psion, Motorola, Ericsson, Matsushita) est l'un des principaux représentants de l'industrie informatique européenne. Son coup de sang n'était pas feint, Symbian livrant actuellement une lutte sans merci à Microsoft, le colosse américain. «Le fait de dominer le marché mondial de la téléphonie mobile n'empêche pas les Européens de nourrir un complexe d'infériorité vis-à-vis des Etats-Unis, pour la simple raison que les médias d'outre-Atlantique rabâchent des poncifs éculés sur le miracle économique américain et sur l'anachronisme présumé de la pensée européenne.»

Dans notre pays également, l'influence exercée par les Etats-Unis suscite certaines réticences. Un sondage réalisé par le Bulletin (voir article page 24) révèle une attitude majoritairement négative ou ambivalente des Suisses face à l'hégémonie américaine. Les plus farouches détracteurs du pays «où tout est possible» sont des personnes jeunes, au bénéfice d'une solide formation et plutôt de gauche.

«Les Américains sont conscients de l'animosité suscitée par leur manière de vivre et de faire des affaires, mais ils ne prennent pas cela trop au sérieux, affirme Rudolf Stamm. L'antiaméricanisme n'apportera rien à l'Europe ni aux autres régions du globe. Nous ferions mieux de nous concentrer sur l'amélioration de notre potentiel et sur la découverte de notre propre voie plutôt que de vitupérer à l'envi contre la toute-puissance de l'ennemi américain.»

«Si tu es prêt à sacrifier un peu de liberté pour te sentir en sécurité, tu ne mérites ni l'une ni l'autre»

Thomas Jefferson\*\*

**Ecoute** Henry Kissinger, l'ancien secrétaire d'Etat américain, a invité diverses

\* Mark Twain, écrivain américain (1835–1910)

\*\* Thomas Jefferson, auteur de la déclaration d'Indépendance (1743–1826)



personnalités du monde politique et économique à une vaste table ronde, au début de l'an passé. Il voulait notamment débattre du rôle des Etats-Unis au XXI<sup>e</sup> siècle et connaître les attentes du monde vis-à-vis de la grande puissance.

James Wolfensohn, président de la Banque mondiale, a tout d'abord rappelé les inégalités entre riches et pauvres : « La Terre compte aujourd'hui 6 milliards d'habitants, dont 4,8 milliards dans les pays en développement. 3 milliards d'êtres humains gagnent moins de 2 dollars par jour, et 1,2 milliard moins de 1 dollar. » La réduction de ce déséquilibre, la diffusion des connaissances et des technologies dans les régions les moins développées, tel est le rôle qu'un leader de l'envergure des Etats-Unis devrait assumer à l'avenir. « Nous devons administrer la preuve que la démocratie et le système de libre-échange ne profitent pas qu'aux nantis, mais à toutes les populations vivant dans une société démocratique », a renchéri Colin Powell, aujourd'hui secrétaire d'Etat.

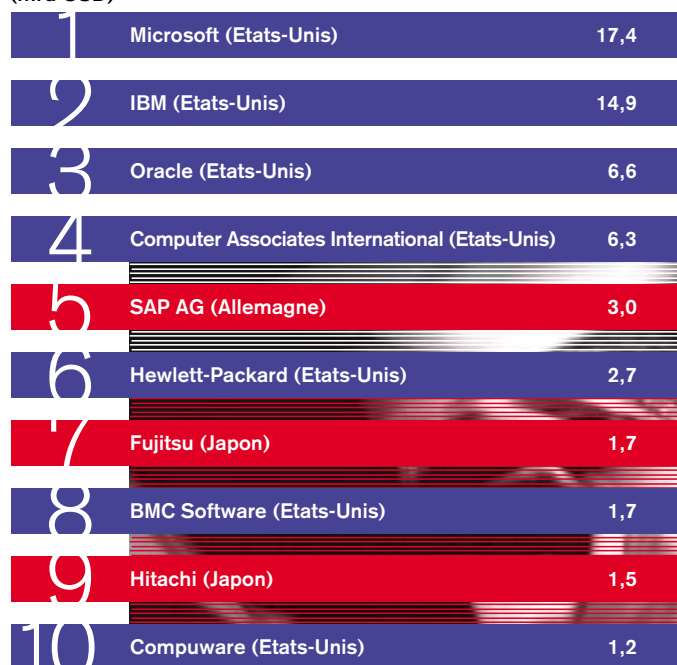
Mikhaïl Gorbatchev, ancien président de l'Union soviétique, s'est demandé sur le ton de la provocation si le leadership n'était pas synonyme de monopole politique, économique et culturel, d'actions policières, de domination et de manipulation. Si Newt Gingrich, l'une des voix les plus conservatrices d'Amérique, n'a pas remis en cause le rôle de leader assumé par les Etats-Unis, la fin de la guerre froide l'a tout de même amené à modifier son jugement : « Les Etats-Unis devront développer le sens de l'écoute, se comporter en partenaire plutôt qu'en dominateur et apprendre à convaincre plutôt qu'à exercer des pressions politiques ou économiques. »

En décembre dernier, le Bulletin a eu l'occasion de s'entretenir avec Mikhaïl Gorbatchev sur le rôle joué par les Etats-Unis (voir interview page 22). La rencontre a inspiré à l'ancien dirigeant soviétique une lettre ouverte au nouveau président des Etats-Unis, George W. Bush, publiée à la fin du mois de dé-

## Microsoft en tête de la ligue des champions

Microsoft et IBM dominent nettement le marché mondial des logiciels : le chiffre d'affaires de la société de Bill Gates a atteint 17,4 milliards de dollars en 1999.

(mrd USD)



Source: International Data

cembre dans le «Herald Tribune» et le «Washington Post». Dans ce document intitulé «Mr. Bush, the world doesn't want to be American», l'auteur s'exprime sans ambages : «La politique extérieure américaine a été élaborée comme si ses concepteurs avaient gagné la guerre – froide en l'occurrence. Au cours de la dernière décennie, les Etats-Unis ont suivi une ligne idéologique identique à celle de la guerre froide.»


Selon l'ancien chef d'Etat, la paix n'est pas encore au rendez-vous, et les inégalités, les tensions et les conflits ne cessent de s'aggraver. «Notre monde est complexe et recèle une grande diversité d'intérêts et de cultures. Il faudra bien qu'un jour, la politique internationale, et en particulier américaine, tienne compte de cette diversité.»

«Aimes-tu la vie ?  
Alors ne gaspille  
pas ton temps,  
car il est l'essence  
de la vie »

Benjamin Franklin\*

**Suspense** «Les Américains sont-ils devenus fous?», s'interrogeait Fredy Gsteiger, rédacteur en chef de la «Weltwoche». Le Bulletin n'a pas tranché. Mais le correspondant aux Etats-Unis de la «Weltwoche», Martin Kilian, tente une réponse : «Après un quart de siècle passé de ce côté-ci de l'Atlantique, je suis toujours surpris par les nombreuses contradictions que l'on peut y observer. Il n'empêche que cette Amérique nous réserve sans cesse de bonnes surprises. Une vitalité hors du commun, assortie parfois d'un grain de folie : telle est sa façon de tenir le monde en haleine!»

\* Benjamin Franklin, cosignataire de la déclaration d'Indépendance (1706–1790)

A close-up portrait of Mikhail Gorbachev, an elderly man with thinning hair, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a serious expression. The lighting is dramatic, coming from the side, casting shadows on his face.

«Le  
on  
leu

Un véritable professionnel de la communication ! Après une longue journée de travail, Mikhaïl Gorbatchev prend le temps de répondre aux questions du Bulletin et même de poser pour le photographe, Thomas Schuppisser.



# Les Etats-Unis ont entamé « perestroïka »

Mikhaïl Gorbatchev se pose en observateur très critique de la politique américaine. Pour lui, une chose est claire : il n'est pas question de soumettre l'ordre mondial au diktat américain !

Interview : Christian Pfister, rédaction Bulletin

**CHRISTIAN PFISTER** Quand avez-vous entendu parler de l'Amérique pour la première fois ?

**MIKHAÏL GORBATCHEV** J'ai découvert l'Amérique par le biais de la littérature. Jeune garçon, j'ai lu « Perdre la face », de Jack London, ainsi que Mark Twain.

**C.P.** Etait-ce avant ou après la Seconde Guerre mondiale ?

**M.G.** Les deux. J'avais dix ans lorsque la guerre éclata. Tout ce que je savais alors sur l'Amérique, je le tenais des livres. Je me souviens encore de « Mister Twister », un poème de Marchak appris à l'école.

**C.P.** De quoi était-il question ?

**M.G.** Mister Twister, propriétaire d'usines et de bateaux à vapeur, partit un jour faire le tour du monde. Il visita d'innombrables pays, logea dans beaucoup d'hôtels. Mais quand il arriva à Moscou, il ne put trouver de logement. C'était notre manière à nous de faire la nique au capitalisme. (sourire)

**C.P.** La guerre a-t-elle influencé l'idée que vous vous faisiez de l'Amérique ?

**M.G.** La guerre arriva, et avec elle le deuxième front, les boîtes de « singe » et les Américains qui nous envoyaient de l'aide humanitaire. C'est à ce moment-là que j'ai découvert que les Etats-Unis existaient réellement. Il faut préciser que j'ai grandi dans une province reculée, sans journaux ni radio ; nous ne savions pas ce qui se passait dans le monde.

**C.P.** A quel moment l'Amérique a-t-elle cessé pour vous d'être uniquement synonyme de romans et d'aide humanitaire ?

**M.G.** C'est à l'école et à l'université que j'ai commencé à comprendre ce qu'était l'Amérique. De plus, à l'époque, nous avions l'occasion de voir de nombreux films américains. Notre système éducatif était excellent. Nous devions étudier notre propre histoire, mais également la Révolution et la Constitution américaines.

**C.P.** Quel rôle les médias ont-ils joué ?

**M.G.** Tout ce qui a été écrit sur l'Amérique et l'Europe après 1947 était frappé du sceau de l'idéologie soviétique. Je me rappelle un article dans lequel l'auteur

réagissait à un discours de Churchill : « Churchill fait retentir le bruit des sabres. » Un titre symptomatique des débuts de la guerre froide. Passé cette date, il a été impossible d'obtenir des informations objectives sur le monde occidental. En outre, après la Seconde Guerre mondiale, les manifestations contre le colonialisme se sont multipliées et le système colonial a commencé à se désagréger.

**C.P. En quoi cela était-il important ?**

**M.G.** Nous considérons ces événements comme les signes avant-coureurs de l'effondrement du capitalisme.

**C.P. La période coïncide avec vos années d'études. Quelle était votre opinion à l'époque ?**

**M.G.** J'ai fréquenté l'Université de Moscou dans les années 50. Avec d'autres étudiants, nous manifestions sur la place Rouge devant l'ambassade américaine, qui se dressait à l'emplacement de l'actuel office du tourisme. Nous criions, en bons étudiants que nous étions : « A bas l'impérialisme américain ! »

**C.P. Pourquoi ?**

**M.G.** Pour faire comme les autres. (éclat de rire) Par la suite, nous nous sommes assagis. Nous étions mieux informés, nous avions une meilleure compréhension de ce qui se passait à l'intérieur et à l'extérieur de nos frontières.

**C.P. Bien plus tard, votre perception des Etats-Unis a été influencée par Ronald Reagan. Quelle impression vous a-t-il faite ?**

**M.G.** Je me souviens très bien de ma première rencontre avec le président Reagan. C'était il y a quinze ans, à Genève. Il s'agissait du premier sommet américano-soviétique après plus de six ans de gel dans les relations. La tension était très vive. La course mondiale aux armements nucléaires avait atteint son paroxysme, et tout le monde pensait que rien ne pourrait plus enrayer cette spirale infernale. Lorsque mes collaborateurs ont

voulu savoir quelle était ma première impression de Reagan, je leur ai répondu : « Un vrai dinosaure ! » Par la suite, j'ai appris qu'on avait demandé à Reagan ce qu'il pensait de moi et qu'il avait répondu : « Une vraie tête de mule communiste ! » (rire)

**C.P. Ce ne fut donc pas le coup de foudre. Pourtant, l'issue des négociations a été une étape décisive...**

**M.G.** Pendant les pourparlers, le président Reagan et moi-même avons senti que nos efforts pouvaient aboutir. Nous avons finalement signé une déclaration, qui allait par la suite avoir un impact majeur. Nous nous sommes accordés sur le fait que la guerre nucléaire était intolérable et qu'il ne pouvait y avoir de vainqueur. Or cette déclaration était capitale pour tous les décideurs politiques : si personne ne pouvait gagner une guerre nucléaire, alors il était inutile de poursuivre la course aux armements. Il s'agissait donc de mettre un terme à cette course et de démanteler l'arsenal nucléaire. Je suis convaincu que la personnalité du président Reagan a très largement contribué au succès de ces négociations.

**C.P. Rien à voir avec les dinosaures et les têtes de mule ?**

**M.G.** Beaucoup ont été choqués lorsque l'Union soviétique a pris l'initiative de ré-

duire le nombre de missiles. Pire : moi, le « prolétaire » (rire), je proposais de réduire de moitié l'ensemble de l'arsenal nucléaire. Avouez que cela avait de quoi surprendre...

**C.P. Et que pensent aujourd'hui les Russes des Etats-Unis ?**

**M.G.** A la fin de la guerre froide, c'était l'euphorie : les gens étaient prêts à une coopération avec l'Amérique. Aujourd'hui, toutefois, la majorité des Russes estime que les Etats-Unis sont assurément un grand pays, mais qu'ils sont trop préoccupés par eux-mêmes.

**C.P. La population éprouve-t-elle du ressentiment ?**

**M.G.** L'euphorie a cédé la place à une certaine forme d'antiaméricanisme. Parallèlement, la population se tourne de plus en plus vers l'Europe. Et la perception que le peuple russe a de l'Occident est fondamentale pour la coopération entre ces deux régions.

**C.P. Pouvez-vous préciser ?**

**M.G.** La Russie considère qu'elle fait partie intégrante de l'Europe. Un exemple : si les Russes et les Allemands n'avaient pas cherché à faire un pas en direction de l'autre, s'il n'y avait pas eu de repentir et de réconciliation, nous n'aurions jamais assisté à la réunification de l'Allemagne. L'heure est venue pour l'Europe de choi-



Mikhaïl Gorbatchev

« J'ai appris qu'on avait demandé à Reagan ce qu'il pensait de moi, et qu'il avait répondu : « Une vraie tête de mule communiste ! »



sir sa voie. L'Europe a trop longtemps suivi la « vox americana ». Elle doit trouver ses propres idées, comprendre ce qu'elle veut et les moyens dont elle dispose pour y parvenir. Il faut que l'Europe change sa manière de penser, ce qui n'est pas sans soulever certaines difficultés.

**C.P. Qu'entendez-vous par là ?**

**M.G.** L'Europe est un continent unique en son genre, dont l'histoire peut suivre une multitude de cours : d'une part, la région entend développer une relation solide avec la Russie, d'autre part, elle veut également entretenir de bons rapports avec les Etats-Unis.

**C.P. Selon vous, quelles priorités l'Europe devrait-elle se fixer ?**

**M.G.** On ne peut pas parler de priorités ; l'Europe a besoin des deux pays. Tout comme il est impossible d'envisager l'avenir sans y intégrer la Russie, on ne peut pas faire fi des liens qui unissent l'Europe et l'Amérique.

**C.P. Au cours de ces soixante-dix dernières années, les fondements des Etats-Unis n'ont pratiquement pas évolué. Récemment, le système électoral a même été un objet de risée. Peut-on dire que les Etats-Unis sont sur le point de se lancer dans une perestroïka ?**

**M.G.** Ce n'est pas un processus qui se met en place du jour au lendemain... d'autant que les Américains surfent actuellement sur la vague du succès et qu'ils sont plutôt réticents aux changements. En Union soviétique, il nous a fallu trois ans avant de pouvoir remanier le socialisme, puis nous avons compris qu'il fallait remplacer tout le système. Je pense toutefois que les Etats-Unis ont effectivement entamé leur perestroïka.

**C.P. Expliquez-vous.**

**M.G.** De nombreuses mutations sont en cours aux Etats-Unis comme dans le reste du monde. L'Asie et la région Pacifique, par exemple, ne cessent de gagner du terrain. D'où l'importance pour les Améri-

cains de coopérer avec les Européens et les Russes. Certes, les Etats-Unis sont leaders dans de nombreux domaines ; mais s'ils pensent pouvoir assumer ce leadership par le biais d'une politique de domination, ils se trompent lourdement. Certaines nations, telles que la Chine, la Russie et l'Inde, ont déjà indiqué qu'elles ne voulaient pas de l'hégémonie politique des Etats-Unis. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai critiqué Bill Clinton lorsqu'il a déclaré que le XX<sup>e</sup> siècle était le siècle de l'Amérique et que – avec l'aide de Dieu – le XXI<sup>e</sup> le serait également.

**C.P. En quoi est-ce critiquable ?**

**M.G.** Les Etats-Unis et les pays occidentaux ont mal interprété l'issue de la guerre froide. Ils pensaient pouvoir enter- rer le socialisme. Mais les valeurs prônées par ce dernier font tache d'huile en Europe et en Amérique. De plus, une des

**MONSIEUR LE PRÉSIDENT ÉTAIT D'HUMEUR BADINE...**

Il est près de vingt heures. Un mardi. A l'hôtel Savoy à Zurich, la tension monte. Même pour un établissement de cette catégorie, une personnalité telle que Mikhaïl Gorbatchev n'est pas monnaie courante. « Monsieur le Président », en mission officielle, voyage incognito en compagnie de deux gardes du corps et de son conseiller. Il semble détendu ; sourires par-ci, poignées de main par-là. Puis il se consacre au Bulletin. Mais le rendez-vous avec cette figure phare de l'Histoire mondiale ne prend pas la tournure attendue. Mikhaïl Gorbatchev, en effet, n'a pas envie de se livrer tout de go au jeu des questions-réponses et préfère commencer par une plaisanterie : « Un médecin, un architecte et un homme politique se disputent pour savoir laquelle de leurs professions respectives est la plus ancienne. Le médecin déclare : la médecine, évidemment, car Eve a été créée à partir d'une côte d'Adam. L'architecte affirme : certes, mais avant Adam et Eve, il y a eu sept jours au cours desquels le monde a été créé. Enfin l'homme politique prend la parole : vous avez tous les deux raison, le monde a bien été créé en sept jours, mais qu'y avait-il avant ? Le chaos ! Et dites-moi... qui donc a créé le chaos ? »

règles de la culture politique aux Etats-Unis veut que tout président qui se respecte mène au moins une guerre pendant son mandat. Or le peuple américain ne veut pas de ces guerres. Alors ne tentons pas le diable : à force de clamer que la violence et les armes joueront un rôle déterminant au XXI<sup>e</sup> siècle, on risque en effet de réveiller la fibre guerrière des nations !

**C.P. Vous pensez donc que les Etats-Unis ne seront pas la superpuissance du XXI<sup>e</sup> siècle ?**

**M.G.** La réponse à cette question a été apportée dès 1963, par John F. Kennedy. S'adressant à des étudiants, il affirma qu'il ne fallait pas se leurrer, que le monde de demain ne sourirait pas uniquement aux Américains. De plus, n'a-t-il pas déclaré que « l'humanité doit mettre un terme à la guerre ou la guerre mettra un terme à l'humanité » ?



Amérique : opinions défavorables

Pourcentage de personnes interrogées



Les Etats-Unis sont incapables de venir à bout de leurs propres problèmes



Les Etats-Unis sont l'exemple même de la société de gaspillage



La société américaine a un comportement raciste envers les Noirs



Les Etats-Unis, c'est « marche ou crève »



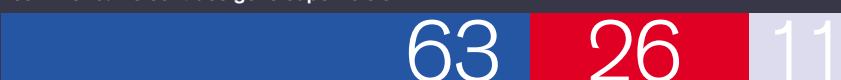
La société américaine est conservatrice



Les Etats-Unis se mêlent de ce qui ne les regarde pas



Les Américains sont des gens superficiels



La société américaine est puritaine



Les Etats-Unis s'immiscent dans les affaires intérieures de la Suisse



Les Etats-Unis n'ont pas de traditions, pas d'histoire

- Tout à fait d'accord/plutôt d'accord
- Pas vraiment d'accord/pas du tout d'accord
- Ne sait pas/pas de réponse



# Bill au Palais fédéral

68% des Suisses croient au rêve américain, et seuls 23% n'ont aucune sympathie pour les Etats-Unis. C'est ce que révèle un sondage exclusif du Bulletin.

Rosmarie Gerber, rédaction Bulletin

## Amérique: opinions favorables

Pourcentage de personnes interrogées



Les Etats-Unis sont le pays où tout est possible



Les Etats-Unis sont le numéro un dans le monde



Les Etats-Unis ont une économie intacte



Les Etats-Unis ont un système d'éducation qui fonctionne bien



Les Américains ont aujourd'hui encore un esprit pionnier



Les Etats-Unis défendent les principes démocratiques comme aucun autre pays au monde



Les Etats-Unis défendent les droits de l'homme comme aucun autre pays au monde



Les Etats-Unis sont un pays sur lequel on peut compter en temps de crise

Les Etats-Unis divisent les Suisses: 68% de nos concitoyens les moins favorisés apprécient l'Amérique, alors que 23% n'arrivent pas à se passionner pour «Big Brother». Si 52% des personnes interrogées voient dans les Etats-Unis un défenseur des droits de l'homme, 50% estiment que ce pays s'immisce dans les affaires intérieures de la Suisse. Détail intéressant à signaler, les détracteurs de l'Amérique se recrutent surtout au Tessin et en Suisse romande.

Même s'il n'y a que 15% des Suisses à se précipiter chez McDonald's, la grande nation d'outre-Atlantique soulève toujours un vif enthousiasme dans notre petit pays alpin: 77% des pro-américains considèrent les Etats-Unis comme le pays où tout est possible, et pour 76% de ces personnes, l'Amérique est rien moins que le numéro un mondial (voir graphique). Cependant, seuls 38% des citoyens suisses ont été aux Etats-Unis, et à peine 16% y ont passé une partie de leur vie.

### Notre économie à l'heure américaine

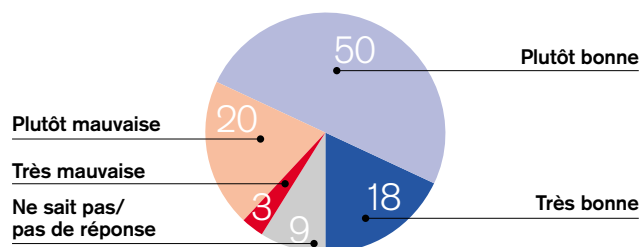
30% des personnes interrogées tiennent une américanisation de la Suisse pour probable. Malgré cette sérieuse réserve, nos concitoyens, dans leur majorité, semblent être enclins à favoriser la tendance. D'ailleurs Bill Clinton, l'homme par lequel le scandale est arrivé, a la faveur de 73% des Suisses. L'ancien président des Etats-Unis a même ses inconditionnels: 56% voteraient sans hésitation pour lui s'il brigait un poste de conseiller fédéral.

Sans aller jusque-là, certains spécialistes des Etats-Unis, et non des moindres, s'accordent à dire que la Suisse tend à s'américaniser. Ainsi le journaliste Erich Gysling, ancien rédacteur en chef à la télévision alémanique DRS: «Il paraît

## L'Amérique, chérie ou haïe :

« D'une manière générale, avez-vous une opinion très bonne, plutôt bonne, plutôt mauvaise ou très mauvaise de l'Amérique et des Américains ? »

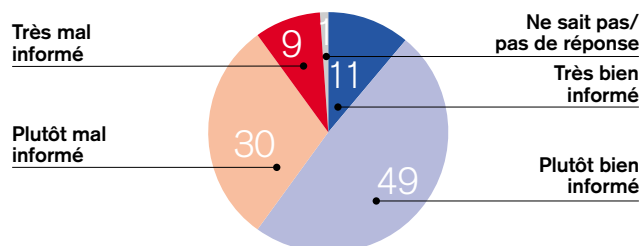
Pourcentage de personnes interrogées



## L'Amérique, terre connue ou inconnue :

« Avez-vous le sentiment d'être très bien informé, plutôt bien informé, plutôt mal informé, voire très mal informé de ce qui se passe en Amérique ? »

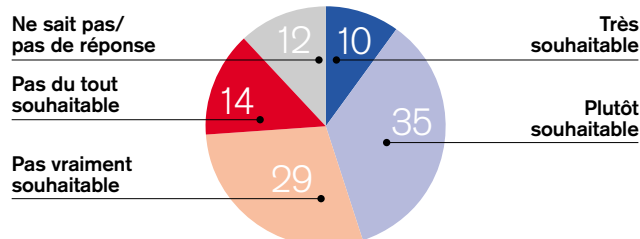
Pourcentage de personnes interrogées



## L'Amérique, une superpuissance :

« Selon vous, est-il très souhaitable, plutôt souhaitable, pas vraiment souhaitable ou pas du tout souhaitable que l'Amérique domine la scène politique mondiale ? »

Pourcentage de personnes interrogées



évident que la pression économique va augmenter en Suisse sous l'impulsion de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Sans compter que nos langues et nos habitudes alimentaires sont très influencées par les Etats-Unis. » Daniel Girsberger, président de l'association Swiss Friends of the USA, va même plus loin : « A l'ère de la globalisation, l'économie et le consommateur suisses ne peuvent plus se passer des Etats-Unis. » Seul Ignaz Staub, correspondant du quotidien « Tages-Anzeiger » à Washington, se montre moins catégorique à cet égard : « Sur le plan culturel, à mon avis, l'influence américaine va en diminuant. Par contre, elle s'exerce toujours sur l'économie et le management. »

### Pro-américains, un club de retraités

Pour que la cohorte de ses admirateurs soit comblée, il faudrait que Bill Clinton ne tarde pas trop à se faire élire au Conseil fédéral. Car d'après l'Institut de recherches GfS, qui a réalisé ce sondage pour le compte du Bulletin, la moyenne d'âge des partisans est plutôt élevée :

35% des pro-américains ont plus de 70 ans et ils ont pour la plupart un faible niveau d'instruction. 38% vivent dans des zones rurales et 37% votent à droite. Et si 60% des répondants se disent bien informés, 31% avouent leur méconnaissance des Etats-Unis.

Ce sont surtout les Suisses d'un âge avancé qui ont une expérience approfondie de l'Amérique, comme l'explique Erich Gysling : « Pour eux, les Etats-Unis sont synonymes de libération des pays d'Europe occupés par l'Allemagne nazie, de paix et de plan Marshall ; de plus, ces seniors se souviennent de l'Amérique comme d'un rempart contre le communisme. »

### Antiaméricains, des jeunes turcs

Dans le camp adverse, c'est tout le contraire : 47% des antiaméricains ont entre 18 et 29 ans et 54% possèdent un bon, voire très bon niveau d'instruction. Nombreux sont ceux qui occupent une fonction de cadre dans le secteur privé ou

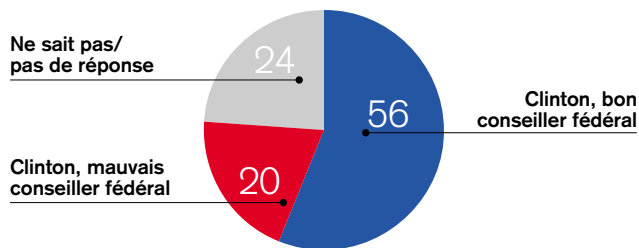


pluralisme des valeurs et se reconnaissent dans le culte que les Etats-Unis vouent à la jeunesse. »

## L'ex-président américain au Conseil fédéral :

« A supposer que Bill Clinton soit élu au Conseil fédéral en Suisse, pensez-vous, abstraction faite des obstacles linguistiques ou autres, qu'il ferait un bon ou un mauvais conseiller fédéral ? »

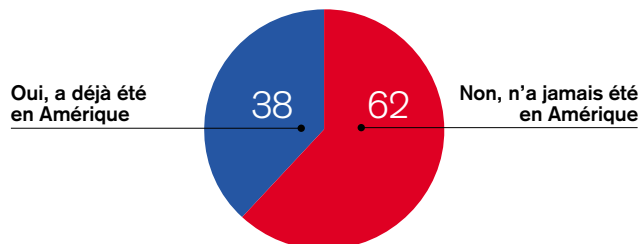
Pourcentage de personnes interrogées



## L'Amérique, un lieu de destination :

« Avez-vous déjà été ou non en Amérique ? »

Pourcentage de personnes interrogées



qui travaillent dans la fonction publique. La plupart vivent dans des agglomérations de moyenne importance, en Suisse romande ou au Tessin, et 62% sont de gauche. Ce qu'ils reprochent à la superpuissance d'outre-Atlantique, c'est son incapacité à venir à bout de ses propres problèmes, mais aussi son manque d'égards et son incitation au racisme (voir graphique).

Daniel Girsberger explique l'antiaméricanisme de ces jeunes Suisses privilégiés par l'intervention des Etats-Unis dans le débat sur les avoirs en déshérence, les attaques du sénateur républicain d'Amato et le rapport Eizenstat.

Erich Gysling pousse l'analyse plus loin : les Etats-Unis, non contents d'avoir

empêché l'adoption de dispositions plus strictes lors de la dernière conférence sur le climat, inondent le marché de produits alimentaires génétiquement modifiés et obligent les pays en transition tels que la Russie ou l'Ukraine à se convertir au libéralisme.

Pour Peter Studer, correspondant du « Tages-Anzeiger » aux Etats-Unis au temps de la guerre froide, puis rédacteur en chef de ce même journal ainsi qu'à la télévision DRS, l'attitude de ces jeunes est pleine de contradictions : « Paradoxalement, ce sont ceux-là mêmes qui critiquent les Américains qui adoptent leur style de vie. Ils truffent leur langage de mots d'argot américain, sont partisans du

### Le jeans a la cote

Outre les spécialistes, les personnes interrogées sont très nuancées dans leurs jugements, même quand il s'agit des biens de consommation et des éléments culturels importés des Etats-Unis. Le jeans recueille une large adhésion auprès des Suisses (69%), alors que le Coca-Cola n'est apprécié que par 31% d'entre eux. Ils sont 63% à vibrer au son du jazz et du rock et 28% à regarder les matchs de football américain à la télévision. Enfin, 40% des Suisses aiment bien Disneyland et 49% sont amateurs de films hollywoodiens.

### A la pointe de la technologie

79% des Suisses sont unanimes à penser que les Etats-Unis sont le leader mondial dans les secteurs de l'aéronautique, de la technologie et de la défense. L'économie ne demeure pas en reste ; par contre, l'enseignement et le système de protection sociale donnent matière à critique quand les questions se font plus précises. Même chose pour la peine de mort, qui constitue une pratique intolérable aux yeux de 76% des personnes interrogées.

### L'Amérique louche sur l'Europe

« Pour les Suisses, commentent les experts de l'Institut GfS, les choses ne sont pas blanches ou noires. Nos concitoyens ont une vision relativement nuancée de l'Amérique. » Et d'ailleurs, si l'on en croit les sondages, le tapage fait autour des élections présidentielles va quelque peu ébranler la foi dans le leadership américain.

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

Dans le Bulletin Online, vous trouverez les résultats complets de ce sondage de l'Institut GfS sur l'idée que les Suisses se font des Etats-Unis.



# Bas nylon les charmes avec l'A

Entre 1945 et 1949, nos mères et  
nos grands-mères succombèrent aux  
charmes des bas nylon et des héros  
américains.



# on : rmes du libre-échange Amérique

Rosmarie Gerber, rédaction Bulletin

« L'hégémonie de l'anglais fait de plus en plus apparaître les autres langues comme des obstacles à l'émergence d'un monde parfaitement uniformisé et standardisé. Cette forme d'absolutisme mondialiste menace la légitimité de tout particularisme local. « It's all the same. » C'est avec cette formule choc que, le 11 octobre 1997, Marco Baschera lançait dans la « Neue Zürcher Zeitung » (« NZZ ») un avertissement contre l'enlèvement progressif de la culture helvétique face à l'anglais, contre la faillite de nos quatre langues nationales et contre la menace de l'introduction d'un idiome américanisant dans l'administration et les débats parlementaires.

Le constat de Marco Baschera, professeur de français et d'italien dans un lycée zurichois et chargé de cours à l'université de cette même ville, arrive un peu tard : entre l'anglais et le Coca-Cola, la colonisation est déjà entrée dans les faits. Dès la fin de la Seconde Guerre mondiale, nos mères et nos grands-mères ont succombé aux charmes de la culture américaine et jeté par-dessus les moulins les valeurs traditionnelles incarnées par Helvetia, la mère-patrie.

Entre 1945 et 1949, 311 000 G.I. sont venus se refaire une santé dans les Alpes suisses. Ils étaient entourés de l'aura des vainqueurs, portaient des uniformes nettement plus fringants que les tenues vert-de-gris des soldats helvètes et, dans leur bagages, apportaient le chewing-gum, le jazz et les bas nylon. « Par la voie des airs, via l'A.F.N. (American Forces Network), la station de radio à destination des soldats américains, des sons tout à fait nouveaux pénétrèrent dans les foyers », comme le rappelle Hans Ulrich Jost, professeur d'histoire contemporaine à l'Université de Lausanne, dans son ouvrage « Le salaire des neutres. Suisse 1938–1948 ». Et tandis que les écoliers, les comptables

et les paysans adoptaient le chewing-gum et le jazz, les Suissesses découvraient les bas nylon. Satinés et de couleur chair, ils épousaient le galbe de la jambe sans faire de plis, contrairement aux collants indigènes. Pourquoi s'étonner que certaines femmes se soient volontiers laissées conter fleurette contre la promesse de tels trésors ? Grâce à ce libre-échange commercial et culturel, l'américanisation de la société suisse progressait sans faire de bruit.

Les G.I. regagnèrent ensuite leurs foyers et la plupart des Suissesses restèrent au pays, tout comme les bas nylon. On continua cependant à entretenir de bonnes relations. Dans les années 50, l'Amérique flirta à nouveau avec nous, à distance cette fois, et fit la conquête de nos cuisines et de nos salons.

Idéologiquement, la Suisse avait clairement opté pour l'Occident libre et, grâce aux exportations et aux transferts de technologie, elle avait profité de ses relations avec cette Amérique garante des libertés. L'économie était en plein essor, et la difficulté d'assurer sa subsistance avait fait place à la recherche du confort.

Sur les années 50, l'historienne Johanna Gisler écrit dans sa thèse « Leitbilder des Wohnens im sozialen Wandel » : « Ce sont les classes supérieures qui ont été les plus réceptives aux styles de vie et d'ameublement venus d'Amérique. » Mais les petits appartements des nouvelles constructions à la périphérie des villes eurent également leur cuisine intégrée. L'été, sous la canicule, les femmes des classes moyennes rêvaient au doux bourdonnement d'un grand réfrigérateur américain. Le magazine féminin « Annabelle » excitait la convoitise de ses lectrices avec des reportages sur l'American way of life. Résultat : à défaut de pouvoir aller à New York ou en Californie, on jeta aux orties le

canapé et les fauteuils d'antan pour les remplacer par du mobilier digne d'un living-room.

Cette tendance ne s'est pas démentie dans les années 60, où le style Knoll, le marbre, le teck, l'acier chromé et le cuir noir ont glacé l'ambiance des bureaux directoriaux comme celle des salons de la haute bourgeoisie.

Les adolescents buvaient du Coca-Cola, conditionné depuis 1939 en Suisse, et leurs jeans moulants faisaient le désespoir de leurs parents, lesquels, tout en s'élevant contre le denim et les films américains, n'en conduisaient pas moins de belles américaines.

Les Suissesses, éblouies par les premières émissions télévisées, jetèrent les patrons de couture d'Aenne Burda et prirent modèle sur Jacqueline Kennedy ou les stars hollywoodiennes. La contagion gagna leurs filles : de Zurich à Altdorf, Barbie déployait la soie blonde de ses cheveux sur les rayons des magasins. L'élégance ravageuse, la poitrine généreuse et la garde-robe rose bonbon de cette Américaine miniature ont initié d'innombrables petites filles suisses au monde adulte et à l'univers du feuilleton « Dallas ».

Une fois introduite dans les habitations, dans les codes vestimentaires et le style de vie de nos femmes et de nos filles, la culture américaine continua son invasion pacifique. Des piscines vinrent agrémenter les jardins des villas. On ne grillait plus des saucisses entre amis, on faisait un barbecue et on traitait ses affaires au steak house.

Les délicatesses culinaires américaines se démocratisèrent rapidement avec l'arrivée de McDonald's dans les années 70 et 80. Dans le même temps, les ordinateurs venus d'Amérique commencèrent à bouleverser le monde du travail et à conquérir les foyers. L'Amérique se mit en ligne, et pratiquement toutes les professions de l'arc alpin l'imitèrent. Aujourd'hui, Internet ne rythme pas seulement notre vie professionnelle, mais fait partie intégrante de notre vie privée. Et tandis que les politiques débattent de questions de fond, les enfants de dix ans se connectent pour télécharger leur première leçon d'anglais. D'autres se servent de la Toile pour faire des rencontres ou pour commander leur planche de surf.

Evidemment, les milieux culturels helvétiques craignent l'américanisation totale des loisirs. Ainsi, le 8 août dernier, A.K. déplorait dans le courrier des lecteurs de la « NZZ » : « Après le travail, de plus en plus de gens s'adonnent à un plaisir de masse aussi dispendieux que bien organisé : se mettre en scène, au lieu de discuter en refaisant le monde, de s'engager dans la politique, de lire des livres et de cultiver ses amitiés. » Erreur, A.K., nous ne sommes pas coca-colonisés. Si certains bas nylon ont parfois été obtenus avec des moyens que la morale réprouve, la plupart de ces dames n'ont pas pour autant abandonné leur style de vie.

Ainsi, les militantes de l'ASIN (Action pour une Suisse indépendante et neutre) comme les traditionalistes en costume ré-

Gertrude Himmelfarb, historienne américaine

« L'Amérique réussit parce  
que les mœurs y sont moins  
dépravées qu'en Europe »

gional ont adopté le nylon sans pour autant renier leur attachement au terroir. Nous portons des jeans tout en étant clientes chez Armani et chez Charles Vögele. Je ne sais pas non plus que Barbie ait empêché une seule Suissesse de se battre pour l'égalité des droits.

Nous aimons le jazz et le rock sans renier Bach ou le son du cor des Alpes.

Dans nos réfrigérateurs, le Coca-Cola voisine avec le lait bio, et si un jour nous prenons un hamburger, le lendemain ce sera une saucisse sur le pouce.

Certains Suisses passent leurs vacances à Disneyland, mais les randonnées au Tessin ne sont pas un signe de déclin social.

L'anglais s'est imposé comme langue de communication dans les grands groupes suisses sans que l'allemand perde de son influence culturelle.

Il est un peu facile de rendre le grand frère d'outre-Atlantique responsable de la frénésie, du stress, de l'arrivisme et de l'invasion de la médiocrité en territoire helvétique, car c'est se voiler la face devant certaines réalités contemporaines et bien de chez nous. Depuis la Seconde Guerre mondiale, la société s'est décroisée, avec tous les dangers que cela suppose : beaucoup de choses sont devenues accessibles, ont perdu de leur charme et se sont accélérées.

Ceux qui voudraient nous renvoyer de force à nos traditions ancestrales ont leurs homologues à l'ombre de la statue de la Liberté. L'historien Richard Pells (University of Texas), par exemple, explique dans un livre intitulé « Not Like Us » comment l'Amérique a été influencée depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale par le pro et l'antiaméricanisme en Europe de l'Ouest. Selon lui, la culture américaine n'a guère marqué l'Europe, alors qu'elle a été rattrapée par ses origines européennes et qu'elle est jugée, en Amérique comme à l'étranger, d'après des critères du Vieux Continent. Si Richard Pells présente sa thèse de façon modérée, d'autres versent dans la polémique la plus outrancière. L'historienne Gertrude Himmelfarb, notamment, a publié un ouvrage « One Nation, Two Cultures », dans lequel elle critique vertement l'immoralité (sous-entendu la promiscuité sexuelle) des Européens. Ainsi l'Amérique réussirait parce que les mœurs y sont moins dépravées qu'en Europe, et l'auteur met en garde avec véhémence contre les effets délétères de la colonisation européenne.



# Vétérinaire. Ou pourquoi pas pilote.

Et vous, quel est votre objectif?

Votre enfant aura encore le temps de changer d'avis maintes fois.

Quoi qu'il en soit, pensez dès aujourd'hui à lui assurer une formation.

Par exemple, avec le [Plan d'épargne en fonds](#).

En procédant à des versements réguliers, vous constituerez à terme le budget nécessaire au financement de ses études.

Le [Plan d'épargne en fonds](#) est aussi une solution idéale pour vous.

Si vous voulez atteindre votre but plus vite et plus facilement,  
appelez le 0800 80 11 80.



« Le billet vert est aujourd'hui la principale monnaie d'échange du commerce international, notamment parce que le pétrole et toutes les matières premières se négocient en dollars », déclare Cédric Spahr.

# Champion toutes catégories



«Je suis le plus grand!», lançait à la face du monde le boxeur d'exception Muhammad Ali du temps de sa splendeur. Autre phénomène exceptionnel, le dollar pourrait également revendiquer cette épithète, aux dires de Cédric Spahr, Economic Research.

Interview : Christian Pfister, rédaction Bulletin

**CHRISTIAN PFISTER Quelle est l'origine de la toute-puissance du dollar ?**

**CÉDRIC SPAHR** Au terme de la Seconde Guerre mondiale, dans un monde en ruine, le dollar américain est naturellement devenu la monnaie de référence de l'économie mondiale. Le billet vert est aujourd'hui la principale monnaie d'échange du commerce international, notamment parce que le pétrole et toutes les matières premières se négocient en dollars. Cependant, la taille et l'attrait des marchés financiers américains pèsent aussi de tout leur poids dans la balance.

**C.P. Le dollar doit-il craindre l'euro ?**

**C.S.** En dépit de conditions peu favorables sur le Vieux Continent, l'euro représente le premier défi pour le dollar depuis cinquante ans. Les Japonais, en effet, n'ont jamais tenté d'imposer le yen à l'échelon planétaire, et le deutschemark disposait d'une base économique trop étroite pour remettre sérieusement en question la suprématie du dollar. Mais l'euro devra se contenter encore longtemps de jouer les seconds rôles en raison des faiblesses structurelles de l'Union européenne (UE) sur le plan politique.

**C.P. L'Europe n'aurait-elle pas mieux fait de choisir le dollar plutôt que l'euro comme monnaie unique ?**

**C.S.** (rires) Vous parlez d'une humiliation ! Ne perdons pas de vue qu'une entité monétaire doit avoir sa propre politique monétaire. L'abandon de la souveraineté dans ce domaine entraîne d'énormes inconvénients pour l'économie concernée et n'aurait aucun sens pour une zone économique telle que l'Euroland. La création de l'euro avait précisément pour but de ré-

duire la dépendance de l'Europe vis-à-vis de la politique monétaire américaine. Ce qui ne s'est pas encore réalisé.

**C.P. Que manque-t-il à l'euro pour pouvoir rivaliser avec le dollar ?**

**C.S.** L'Europe doit impérativement procéder à des réformes structurelles pour s'assurer une croissance durable et la stabilité des prix grâce à une concurrence accrue. La déréglementation et la libéralisation des marchés européens permettront la création de nouvelles branches, d'entreprises, et par conséquent d'emplois. D'importantes réformes sont également nécessaires en matière de fiscalité, d'éducation et de prévoyance vieillesse, faute de quoi la conjoncture européenne restera encore longtemps à la traîne. En ce qui concerne la stabilité des prix, la hausse des cours du pétrole ces deux dernières années a faussé les plans de la Banque centrale européenne (BCE), et le recul de l'euro a accentué le problème de l'inflation importée. La BCE doit encore fournir la preuve de sa capacité à atteindre ses objectifs de stabilité.

**C.P. Comment expliquez-vous la faiblesse actuelle de l'euro ?**

**C.S.** L'introduction d'une monnaie unique en Europe continentale constitue un audacieux pari, qui a longtemps été jugé avec scepticisme par les marchés. Le contexte économique de l'Euroland et l'essor fantastique de la conjoncture américaine ont provoqué une exportation massive de capitaux hors d'Europe. Il a fallu l'arrêt brutal de la croissance aux Etats-Unis et la descente aux enfers des valeurs technologiques pour que l'euro entame un redressement durable.

**C.P. Qui régit le dollar ?**

**C.S.** Si l'on fait abstraction des facteurs liés à l'économie réelle et des flux monétaires internationaux, je citerai en premier lieu la politique américaine et – dans une moindre mesure – la banque centrale, très habile à influencer les attentes du marché. Au cours des vingt dernières années, les gouvernements américains successifs ont souvent agi sur la parité dollar/yen afin de réduire l'excédent de la balance commerciale japonaise. Depuis 1995, l'administration américaine s'est régulièrement prononcée en faveur d'un «dollar fort» et a contribué ainsi à son envol.

**C.P. L'introduction de l'euro fiduciaire en 2002 incitera-t-elle les investisseurs à se réfugier dans le dollar ?**

**Petit lexique du dollar**

**Dollarisation**

Substitution du dollar américain à la monnaie nationale, par exemple dans des pays comme l'Equateur, le Panama, l'Argentine ou Hongkong

**Zone dollar**

Ensemble des pays anglo-saxons dont l'unité monétaire est le dollar local (Canada, Australie, Nouvelle-Zélande)

**Alan Greenspan**

Patron de la banque centrale américaine depuis 1987 ; il est considéré par les marchés financiers comme l'ange tutélaire de la Bourse américaine, et par conséquent du dollar. Beaucoup voient en lui le principal artisan de l'essor économique des années 90.

**Federal Reserve System (Fed)**

Appellation de la banque centrale américaine

**C.S.** J'estime que le gros de la tempête est passé et que la crise de confiance touche à sa fin. L'introduction des pièces et des billets en euros n'engendrera donc aucune panique. Par le passé, les seuls cas d'abandon de la monnaie nationale par la population ont été dus à une situation d'hyperinflation. Nous en sommes loin.

**C.P.** Comment expliqueriez-vous au commun des mortels la manière dont les banques centrales s'y prennent pour piloter leur monnaie ?

**C.S.** Dans un système de taux de change flexibles, les banques centrales ont peu de moyens pour influencer le cours de leur monnaie, comme la BCE en a fait l'expérience entre 1999 et 2000. Toute banque centrale peut néanmoins renforcer l'attrait de sa monnaie par l'intermédiaire de la politique monétaire, que ce soit en jouant sur les taux d'intérêt – une hausse des taux fait remonter le cours d'une monnaie – ou en influençant les attentes du marché – un art qu'Alan Greenspan maîtrise à la perfection.

**C.P.** Peut-on qualifier le patron de la Fed de «pop-star» de la finance ?

**C.S.** Alan Greenspan comprend parfaitement la psychologie des marchés, ce qui est assez rare pour un dirigeant de banque centrale. Fort de son expérience, il sait comment les marchés financiers réagiront à ses déclarations et pèse chacune de ses paroles. Les opérateurs peuvent formuler des attentes claires sur la base de ses interventions. L'énorme capital confiance dont il jouit lui permet d'infléchir le marché – jusqu'à un certain point !

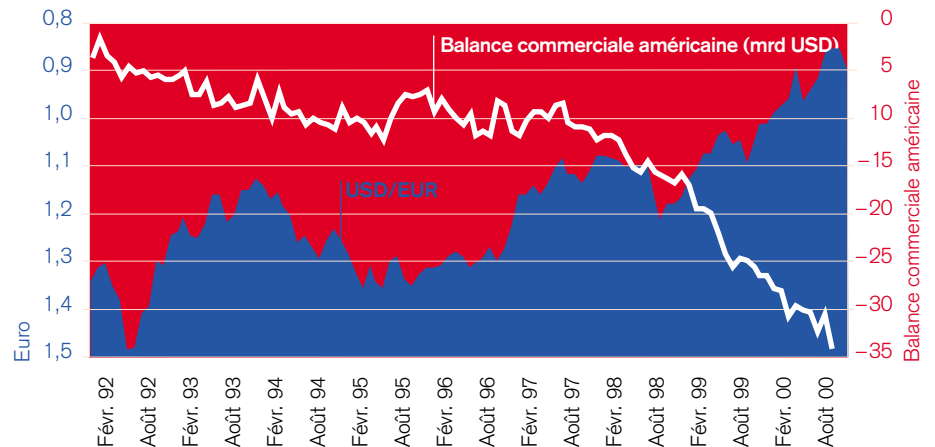
**C.P.** Vous parlez dans votre étude de la «force impressionnante de la conjoncture intérieure américaine». Qu'entendez-vous par là ?

**C.S.** Il y a deux aspects à prendre en compte. L'économie américaine a connu une importante phase d'expansion durant les années 90 en raison du dynamisme de la consommation privée. Des facteurs extérieurs comme les crises asiatique et

## Le déficit commercial ne freine pas le dollar

La détérioration croissante de la balance commerciale depuis le début des années 90 n'a pas freiné l'ascension du dollar.

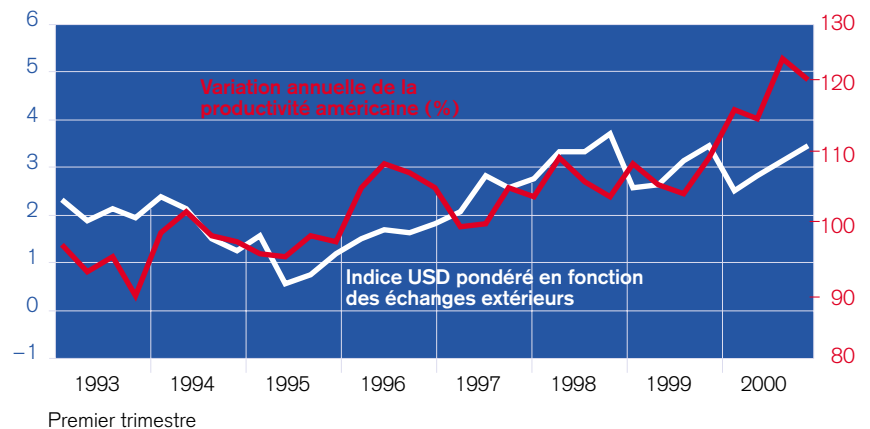
Source : Thomson Financial



## La productivité stimule le dollar

Dès 1995, les gains de productivité de l'économie américaine ont entraîné une hausse du dollar pondéré en fonction des échanges extérieurs.

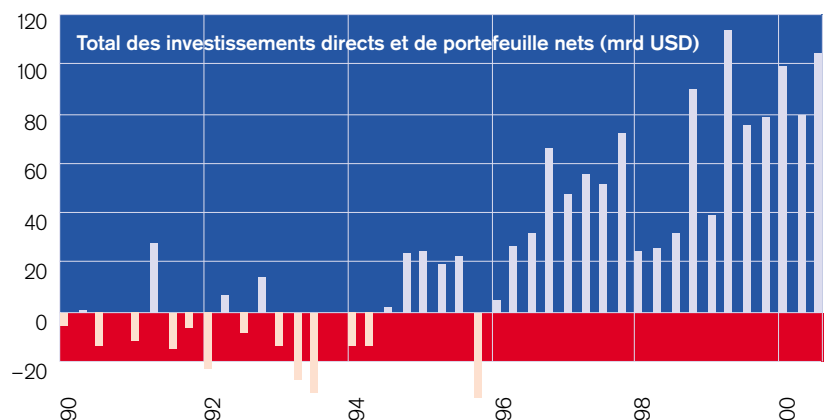
Source : Thomson Financial



## Exode de capitaux vers l'Ouest

L'afflux massif de capitaux étrangers (investissements directs et de portefeuille) sur les marchés financiers américains a largement contribué à l'envol du dollar.

Source : Bureau of Economic Analysis





russe n'ont guère laissé de traces du fait que les Etats-Unis sont moins dépendants de leurs exportations que des pays comme l'Allemagne ou l'Italie. En outre, le modèle ultralibéral appliqué aux Etats-Unis a stimulé l'investissement dans divers secteurs de la nouvelle économie – logiciels, ordinateurs, technologie de l'information, biotechnologie. Cette concentration de moyens a donné naissance à de nouveaux marchés, stimulant ainsi la conjoncture.



Cédric Spahr, Economic Research

«L'économie américaine trouvera un nouvel élan vers la fin de l'année et poursuivra ensuite son expansion»

**C.P. Et voici que la mécanique se grippe!**

**C.S.** L'économie américaine a connu une phase de relâchement ces derniers mois et devra se contenter d'une faible croissance au cours des trimestres à venir. Je suis toutefois convaincu qu'elle trouvera un nouvel élan vers la fin de l'année et poursuivra ensuite son expansion.

**C.P. Vous avez écrit qu'à l'heure de la mondialisation, les capitaux affluent dans les pays offrant les meilleures perspectives de rendement. Pourquoi donc l'avenir est-il si rose aux Etats-Unis?**

**C.S.** Les Américains doivent leur croissance aux changements structurels des années 80–90 initiés par les réformes fiscales du président Reagan. La «Reaganomics» a été caractérisée par une réduction massive des impôts et par une croissance non moins impressionnante des dépenses publiques. Simultanément, le secteur financier a fait l'objet d'une déréglementation en profondeur, qui a entraîné certaines exagérations: rappelez-vous la vague d'OPA hostiles financées par des «junk bonds» durant la seconde moitié des années 80. De telles mesures ont cependant permis d'augmenter l'offre de capital-risque au sein de l'économie, ce qui a favorisé la création de nombreuses entreprises, et donc d'emplois, et dynamisé le tissu économique.

**C.P. La fin de la guerre froide a accéléré la mutation structurelle de l'économie américaine. Pour quelles raisons?**

**C.S.** La réduction des dépenses militaires a provoqué une importante redistri-

bution des ressources. Prenons l'exemple de la Californie, touchée de plein fouet par les licenciements survenus dans l'industrie de l'armement: après une période difficile, les facteurs de production – capital et travail – libérés ont largement contribué au succès de la Silicon Valley. L'assainissement du budget fédéral sous Clinton, l'esprit de pionnier qui anime les fils de l'Oncle Sam, la qualité de la recherche dans les universités de pointe et les restructurations menées au pas de charge par les entreprises durant les années 90 sont autant de facteurs qui ont contribué à la marche triomphale de l'économie américaine.

**C.P. Ces dernières années, le bilan économique de la zone euro a été presque toujours inférieur à celui des Etats-Unis. Où est-ce que le bât blesse?**

**C.S.** La grande majorité des pays européens misent encore sur un modèle d'Etat providence d'inspiration social-démocrate. Pour des raisons historiques, les Européens font davantage confiance à l'Etat qu'à l'individu, ce qui n'est pas le cas aux Etats-Unis. Eu égard à la complexité croissante de l'économie moderne, il est illusoire de croire qu'un Etat central est en mesure de prendre de meilleures décisions que les différents acteurs du jeu économique. Tant que les pays de la zone euro s'accrocheront à de vieux schémas, il y a peu d'espoir que le Vieux Continent puisse rivaliser avec les Etats-Unis en termes d'efficacité économique.

**C.P. On a vu ces derniers temps des entreprises européennes avaler sans complexe**

**des concurrents américains. Comment le dollar réagit-il?**

**C.S.** Les fusions ou acquisitions de ce type provoquent une demande supplémentaire de dollars et contribuent ainsi à financer le déficit de la balance courante américaine.

**C.P. Le monde entier a les yeux rivés sur l'Amérique lorsque la Réserve fédérale abaisse ses taux directeurs. Quelles sont les conséquences de la dernière baisse pour l'Europe?**

**C.S.** La Fed a réagi à une détérioration de la situation conjoncturelle en abaissant les taux d'intérêt, ce qui devrait entraîner un recul du dollar au cours des mois à venir. L'appréciation de l'euro pénalisera quelque peu les exportations européennes à destination des Etats-Unis, mais facilitera le travail de la BCE. Cependant, les effets de cette mesure concerneront davantage les marchés financiers que l'homme de la rue.

«L'euro à la recherche de son identité» est le nouvel Economic Briefing du Credit Suisse, qui analyse notamment les rapports entre l'Europe et les Etats-Unis. Vous pouvez le commander au moyen du bon de commande joint au Bulletin.

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

(en allemand)

Le dollar perd-il de son éclat? L'heure de l'euro a-t-elle sonné? Nos conseils aux investisseurs.

## Cash Automat Plus : bien plus qu'un guichet automatique

Le Credit Suisse installe dans toute la Suisse le Cash Automat Plus, une alternative au traditionnel versement au guichet et au trésor permanent. Le Cash Automat Plus tient lieu à la fois de distributeur automatique de billets, de trésor permanent et de système comptable. Grâce aux 65 Cash Automat Plus qui seront installés d'ici à l'automne prochain dans des locaux sécurisés, les heures d'ouverture des guichets ne constitueront plus une contrainte.

Le Cash Automat Plus permet de retirer des espèces, mais aussi de déposer les recettes journalières en billets – jusqu'à

75 000 francs ou 400 billets – et de les passer en compte instantanément et gratuitement.

L'appareil accepte la carte ec, la carte de compte ainsi que la carte Cash Deposit, et procède à la comptabilisation du numéraire. Au moyen des instructions s'affichant à l'écran, le client enchaîne facilement les transactions.

A la sécurité des locaux s'ajoute celle de l'accès au compte, qui est strictement réservé aux seuls mandataires. Ainsi, la carte Cash Deposit

permet les versements mais exclut toute opération de retrait ou de consultation de compte. Les détenteurs de cartes de

tiers peuvent retirer jusqu'à 1000 francs par jour, ceux qui utilisent un NIP du Credit Suisse jusqu'à 5000 francs par jour. Les utilisateurs souhaitant retirer régulièrement un même montant ont la possibilité d'adopter une procédure rapide. Pour profiter des avantages du Cash Automat Plus, les clients peuvent demander les informations nécessaires à leur conseiller clientèle ou au Cash Service.



## Economiser avec youtrade

**Youtrade casse les prix ! Dorénavant, le courtier en ligne du Credit Suisse ne facture plus que 25 francs pour les transactions jusqu'à 3000 francs (SWX), 18 dollars pour celles allant jusqu'à 2000 dollars (USA) et 18 euros pour les ordres jusqu'à 2000 euros (XETRA).**



Avec wincoLink, la Winterthur-Columna propose à ses entreprises clientes un service élec-

## wincoLink : adieu paperasse !

tronique leur permettant de gagner du temps, d'économiser du papier et de se faciliter la vie. Cette plateforme électronique offre trois possibilités aux responsables de caisses de pension. La version « print »

convient aux entreprises effectuant peu de mutations et permet de remplir les formulaires directement à l'écran, puis de les envoyer par la poste. Les entreprises procédant à de nombreuses mutations se servent plutôt de wincoLink « direct », basé sur Internet. Un mot de passe et l'encodage des données garantissent la

sécurité du transfert. wincoLink « pro », quant à lui, donne directement accès à toutes les informations contractuelles, y compris au niveau collaborateurs. Comme dans la banque directe, la sécurité des transactions est assurée par un cryptage 128 bits. Informations : [www.wincolink.ch](http://www.wincolink.ch).





La Winterthur a fière allure : son siège principal après la rénovation (à gauche) et sa succursale à Paris.

## Les 125 ans de la Winterthur

Un ouvrage consacré à la Winterthur relate le parcours de cette compagnie spécialisée à l'origine dans l'assurance-accidents et devenue aujourd'hui un prestataire mondial de services financiers. Ruth Hafen, rédaction Bulletin

Elle aurait pu s'appeler «Tigurinia» ou «Winkelried». Ses pères fondateurs ont toutefois opté pour un nom plus élaboré, mais exprimant si bien la constance helvétique : «Winterthur-Accidents Société Anonyme d'Assurance». Joseph Jung, historien en chef du Credit Suisse Group, a passé en revue l'histoire de cette compagnie née le 1<sup>er</sup> juillet 1875.

La Winterthur remporte l'un de ses premiers succès trois ans après sa création : la loi sur les fabriques de 1878 entraîne une limitation du temps de travail quotidien à onze heures et oblige notamment les entrepreneurs à assurer leurs employés contre les accidents du travail. Spécialiste en la matière, la Winterthur a misé sur le bon cheval et entame ensuite la diversification de ses activités.

L'ouvrage de 470 pages rédigé par Joseph Jung et son

équipe est intelligemment structuré. L'historien a minutieusement retracé le passé de la Winterthur. Son récit est ponctué par les impressions de témoins, de Thomas Wellauer, l'actuel CEO, à la dame chargée de servir le café dans les bureaux.

Graphiques et photographies viennent en outre aérer judicieusement ce discours parfois très dense. D'anciennes affiches publicitaires, des plaques en émail ou encore les plus récentes campagnes publicitaires donnent un aperçu de l'image publique de la compagnie d'assurances au fil des ans.

### Contre vents et marées

La première partie du volume, «Événements et développements», évoque l'univers de l'assurance helvétique aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, puis décrit l'évolution de la Winterthur en Suisse et dans le monde. On y

dépeint sans fard des situations difficiles, comme les années de vaches maigres au départ ou l'attitude de la Winterthur face au nazisme.

Intitulée «Marchés et opportunités», la deuxième partie se penche sur l'expansion internationale de la Winterthur, depuis ses modestes débuts jusqu'à la suprématie d'un groupe d'assurances international. Le volet «Risque et sécurité» se consacre aux risques dits «anthropiques», à la multiplication des catastrophes climatiques à la suite de l'intensification de l'activité industrielle et à l'évolution de la gestion des risques. L'accent est mis également sur la mutation de la Winterthur, qui rejoint le Credit Suisse Group pour devenir un bancassureur.

### Interdit de conter fleurette

Dans le troisième chapitre, «Hommes et moyens techniques», Joseph Jung nous parle des transformations radicales dans le monde du travail. Qu'il s'agisse de la circulaire édictée par la Direction en 1912 à propos de l'interdiction formelle de conter fleurette

dans les bureaux ou de la création de la crèche Chäferfäscht en 1998, les exemples ne manquent pas. Par une incursion dans l'univers de l'actuariat puis dans celui du marketing et de la communication, Joseph Jung esquisse les techniques modernes dont dispose l'assureur.

La dernière partie, «Perspectives», aborde l'avenir. Des au-



Bureau des dactylos de la Winterthur à Bruxelles. Vers 1924.

teurs sont invités à s'exprimer sur leur vision. Parmi ceux-ci l'on retrouve Iso Camartin et Urs Frauchiger ainsi que d'autres personnalités internationales comme Vaclav Klaus, Shimon Pérès et Neil Postman.



«Die Winterthur. Eine Versicherungsgeschichte.» Par Joseph Jung, Zurich. Editions NZZ, 2000. 470 pages, 58 francs. Disponible en librairie ou par téléphone au 01 258 15 05.

Prospectus de la «Winterthur-Accidents Société Anonyme d'Assurance» datant de 1876.

Petra Leuenberger, spécialiste des sciences sociales :

« L'évolution des primes d'assurance maladie et  
du secteur de la santé est imprévisible.  
C'est alarmant. »

# Caisses maladie et AVS : le cauchemar suisse de l'an 2000

Pourcentage de personnes interrogées

Santé

AVS

Europe

Réfugiés

Chômage

Environnement

Impôts / finances

Nouvelle pauvreté

Racisme

Criminalité

Sécurité sociale

Drogue

Salaires

Mondialisation

Transports

Energie (nucléaire)

Inflation

Développement économique en général

Agriculture

Armée

Génie génétique

Egalité des sexes

Partenariat social



Petra Leuenberger, chef de projet à l'Institut de recherches GfS, commente le nouveau baromètre des préoccupations du Credit Suisse. Interview : Rosmarie Gerber, rédaction Bulletin

**ROSMARIE GERBER** Etes-vous malade à l'idée de payer votre prochaine prime d'assurance maladie ?

**PETRA LEUENBERGER** Non, pas vraiment. En tout cas, cela ne me donne pas la migraine.

**R.G.** Vous vous situez donc dans une tranche de revenus élevée.

**P.L.** Pas forcément, mais j'ai de quoi payer mes primes d'assurance maladie.

**R.G.** D'après le baromètre des préoccupations, ce n'est pas le cas de 59% des

Suisses. Ils se sentent mal dès qu'ils pensent à notre système de santé. Sont-ils hypocondriaques ?

**P.L.** Non. En fait, nous ne les avons pas interrogés uniquement sur les problèmes financiers liés aux primes maladie, mais également sur le secteur de la santé en général.

**R.G.** Et l'aspect économique ?

**P.L.** Les augmentations de primes font certainement prendre conscience des problèmes, mais il n'y a pas que cela. Les

questions des prestations et de la qualité des soins entrent dans le débat public et suscitent des inquiétudes.

**R.G.** Pourtant, les Suisses se sont rarement aussi bien portés qu'aujourd'hui, même à un âge avancé.

**P.L.** C'est juste, mais n'oubliez pas les horaires de travail astreignants du personnel soignant et des médecins, ni l'insuffisance de certaines prestations.

**R.G.** La courbe de température varie-t-elle en fonction des problèmes réels ou des débats publics ?

**P.L.** Des deux en fait.

**R.G.** Qu'est-ce qui prédomine dans l'esprit des gens : les discussions politiques ou l'impact des médias ?

**P.L.** On ne peut pas les dissocier. Je rappelle toutefois que l'inquiétude face au problème de la santé n'est pas nouvelle. Elle atteint des sommets avec ces 59%, mais les préoccupations existent depuis plusieurs années déjà. L'évolution des primes et du secteur de la santé est imprévisible. C'est alarmant.

**R.G.** Les craintes font-elles place rapidement à l'action politique ?

**P.L.** Si les lettres de lecteurs peuvent être considérées comme une réaction politique, alors la zone rouge du thermomètre est déjà atteinte dans le cas de l'assurance maladie et de la santé.

**R.G.** Et si l'inquiétude devient telle que les gens descendent dans la rue, soutenus par les partis qui agitent le drapeau de la santé ?

**P.L.** Nous n'en sommes pas là. Les gens ne descendent pas dans la rue, pas encore, notamment parce que les intérêts qui prévalent en la matière sont contradictoires et difficiles à cerner.

**R.G.** Pourtant, les résultats du baromètre des préoccupations pourraient intéresser l'agence de relations publiques de n'importe quel parti ?

**P.L.** Certainement.

Ce qui préoccupe la Suisse

	2000	1999	1998	1997	1996	1995
	59	48	46	52	46	32
	49	45	45	39	36	40
	45	43	40	39	34	48
	41	56	47	30	25	31
	34	57	74	81	75	70
	25	18	19	19	20	31
	22	26	17	22	19	26
	18	18	17	19	21	--
	15	22	24	21	22	30
	15	18	15	13	13	14
	15	17	15	15	18	22
	15	16	22	28	30	34
	13	13	12	14	13	--
	11	13	10	9	8	--
	11	7	12	8	7	12
	11	7	4	5	4	10
	10	5	8	10	12	15
	8	11	15	20	19	19
	7	7	7	8	13	13
	7	7	4	4	6	8
	7	7	7	8	11	--
	7	7	7	3	5	10
	7	5	7	7	8	--

Source : Institut de recherches GfS

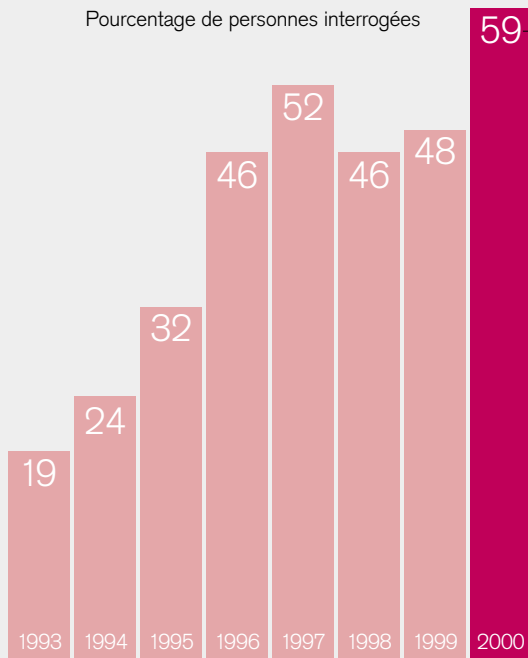
## La santé de 1993 à 2000

### Les primes font monter la température

En 2000, les Suisses se sont montrés particulièrement soucieux des problèmes liés à la santé, mais ils s'en préoccupent depuis 1993 déjà. Les inquiétudes augmentent à chaque fois que le relèvement des primes d'assurance maladie grève le budget des ménages.

Source : Institut de recherches GfS, baromètre des préoccupations, état octobre 2000 (R = env. 1 000)

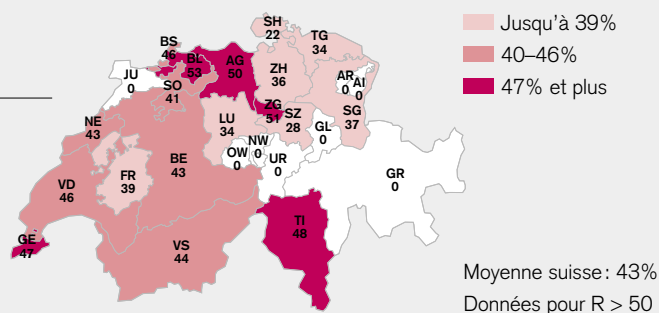
Pourcentage de personnes interrogées



### La Suisse romande et le Tessin s'inquiètent

Les Romands et les Tessinois supportent mal le coût de l'assurance maladie et des soins depuis 1996. La carte montre la répartition des mécontents par région.

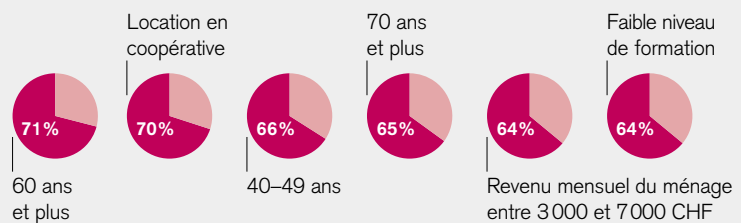
Source : Institut de recherches GfS, baromètre des préoccupations, pool 95/00, état 6<sup>e</sup> sondage : 6085



### Les seniors et la classe moyenne voient rouge

Les Suisses percevant des revenus faibles à moyens ainsi que les plus de 40 ans sont particulièrement touchés par les problèmes liés au système de santé.

Source : Institut de recherches GfS, baromètre des préoccupations 2000 (R = 1 013)



**R.G.** Revenons à notre sondage. On constate que le Tessin et les cantons romands ainsi que Bâle-Campagne ne sont pas seulement inquiets, mais presque scandalisés. Comment l'expliquez-vous ?

**P.L.** Au Tessin et en Suisse romande, le niveau des salaires est inférieur au reste de la Suisse et celui des primes élevé. Dans le cas de Bâle-Campagne, nous n'avons pas encore trouvé la raison.

**R.G.** En rapport avec l'AVS et la santé, vous avez dit que les classes à revenus modestes étaient davantage préoccupées que les mieux nantis. Parallèlement, vous mettez en évidence les grandes difficultés auxquelles sont confrontés les locataires d'appartements en coopérative. La classe moyenne serait-elle prise de malaises à son tour ?

**P.L.** Le sondage du Credit Suisse s'adressant uniquement à des citoyens suisses, il ne tient pas compte d'une partie des classes les plus défavorisées. La population étrangère peu qualifiée mani-

festerait probablement d'autres préoccupations. Même si certains Suisses rencontrent eux aussi des difficultés matérielles, il est vrai que notre enquête s'arrête à la classe moyenne inférieure.

**R.G.** Nous nous dirigeons donc vers une société à deux vitesses ?

**P.L.** Oui. Nos résultats semblent l'indiquer. Il se pourrait que la prévoyance vieillesse et l'enseignement public, toujours remis en question, deviennent difficilement accessibles à une partie de la population.

**R.G.** Parlons justement de la prévoyance vieillesse dont se plaignent 49% des interrogés, notamment ceux qui ont un revenu modeste ou qui sont proches de la retraite. Pourtant, les plus de 60 ans n'ont justement jamais été aussi nantis que maintenant. Faut-il prendre leurs inquiétudes au sérieux ?

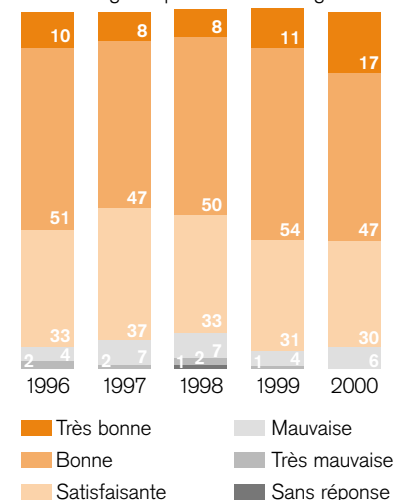
**P.L.** Voyons les choses plus positivement. Il se pourrait que les personnes

âgées et aisées se montrent solidaires, qu'elles se fassent du souci pour l'avenir de leurs enfants et petits-enfants. Leurs inquiétudes ne sont pas forcément le reflet de problèmes personnels.

### L'argent fait le bonheur

Record quinquennal : 64% des Suisses considèrent leur situation financière comme bonne voire très bonne.

Pourcentage de personnes interrogées





**R.G.** Actuellement, une grand-mère avertie devrait songer en premier lieu aux études de ses petits-enfants. La formation permet d'accéder à des revenus supérieurs, et donc de s'assurer une prévoyance vieillesse et une protection santé. Pourquoi l'enseignement ne figure-t-il pas au sommet de l'échelle des préoccupations ?

**P.L.** La privatisation de l'enseignement, par exemple, n'est guère débattue sur la place publique. Même les partis se montrent réservés.

**R.G.** La formation a un caractère international. Les personnes à haut revenu se préoccupent de l'Europe. Quelles en sont les raisons: des intérêts commerciaux ou un véritable attrait ?

**P.L.** 33% de la population a confiance dans l'UE, preuve qu'il ne faut pas craindre en Suisse un effet Haider comme en Autriche. Ceux qui adoptent une attitude positive face à l'Europe ne redoutent pas sa concurrence.

**R.G.** 17% des interrogés s'attendent à une amélioration de leur situation financière au cours de cette année. 47% affirment que leur situation est bonne et stable. 64% en tout vivent donc confortablement. Alors pourquoi se font-ils du souci ?

**P.L.** Les Suisses ne sont pas égocentriques et sont visiblement capables de cerner les problèmes sociaux.

**R.G.** Et ce peuple sympathique, qui vit dans la prospérité, accorde une grande confiance au Conseil fédéral, à la police et à l'armée. Pourquoi ?

**P.L.** A mon avis, c'est parce que ces institutions ont changé leur politique de communication.

**R.G.** Cette explication ne me semble pas suffisante. La société suisse glisserait-elle vers la droite ?

**P.L.** Non, nous n'avons pas enregistré une telle tendance.

**R.G.** Alors qu'on constate une réserve grandissante et une perte de confiance à l'endroit des associations de travailleurs, les

employeurs voient leur popularité remonter et la défiance baisser. N'est-ce pas un signe d'une progression de la droite ?

**P.L.** Non. D'autres enquêtes menées à ce sujet indiquent que la proportion des partisans de la droite n'a pas augmenté.

En revanche, des changements pourraient intervenir dans certaines organisations ou dans le contexte général. Lorsque la conjoncture est bonne, ce sont les employeurs qui bénéficient de la confiance, et dans les périodes de récession, ce sont les associations de travailleurs et les syndicats.

**R.G.** Et comment expliquer la popularité croissante de l'armée alors que, depuis longtemps, elle n'est plus un instrument de carrière professionnelle ?

**P.L.** Je suppose que la sympathie portée à Adolf Ogi est à l'origine de cette montée de confiance.

**R.G.** Abordons le secteur bancaire à présent. Le nombre des sceptiques est passé de 27% à 21%, et 55% des interrogés accordent leur confiance aux banques. Faut-il également attribuer cette amélioration à une meilleure politique de communication et de relations publiques ?

**P.L.** En partie probablement, mais rappelez-vous aussi qu'il n'y a pas eu de scandale national. Les reproches élevés publiquement sont restés mesurés et la banque est un générateur d'emplois important aux yeux de tous.

Petra Leuenberger est spécialiste des sciences sociales et chef de projet pour la politique et l'Etat à l'Institut de recherches GfS, Berne. Impliquée dans divers projets du Fonds national, elle a été assistante et chargée de cours en linguistique allemande à l'Université de Bâle.

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

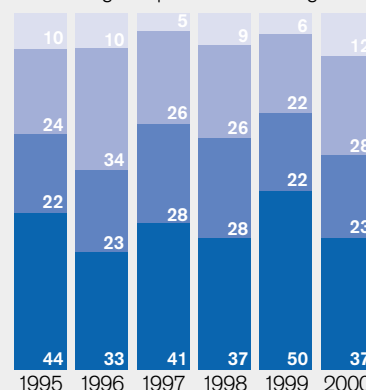
Les préoccupations quotidiennes des Suisses vous tracassent: le Bulletin Online sait pourquoi vos nerfs sont à vif.

## Confiance...

### ... dans les syndicats

Les associations de travailleurs prennent un coup de vieux: 37% au lieu de 50% des citoyens ont encore confiance dans leur capacité d'action.

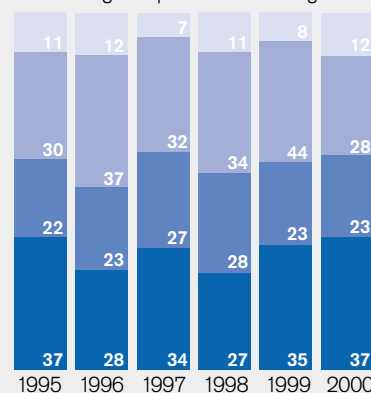
Pourcentage de personnes interrogées



### ... dans les organisations patronales

Un bon salaire remonte le moral. Bilan 2000 positif pour les représentants des employeurs: moins de scepticisme et plus de confiance.

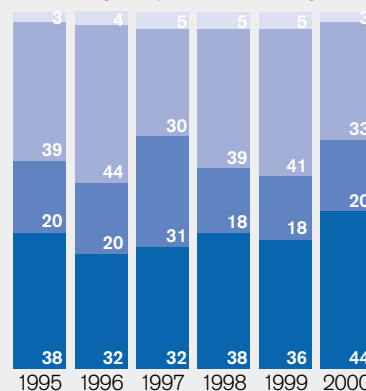
Pourcentage de personnes interrogées



### ... dans l'armée

Bonne hausse de la cote de popularité. Les partisans de la milice progressent de 8%.

Pourcentage de personnes interrogées



Sans réponse    Sans avis  
Aucune confiance    Confiance

# Enfin plus égales!

Le Credit Suisse se bat en tant qu'employeur contre la discrimination salariale dans ses propres rangs. Une noble cause, certes, mais qui s'avère parfois une cause perdue. **Bettina Junker, rédactrice, Credit Suisse Financial Services**

Les femmes sont rarement gagnantes en matière de salaire. Elles continuent en effet à s'en tirer moins bien que les hommes à travail égal.

Soucieux d'attirer les meilleurs éléments sur le marché du travail, le Credit Suisse s'est attaché concrètement depuis deux ans à relever le défi de l'égalité salariale hommes-femmes. D'autant qu'il affirme publiquement sa volonté de verser des salaires conformes aux fonctions exercées. Autrement dit, plus question d'écarts de salaires entre hommes et femmes!

## «Nous avons adapté 1000 salaires féminins»

Il y a déjà neuf ans que le Credit Suisse a commencé à recenser les écarts de salaires liés au sexe. Et depuis deux ans, un groupe de travail a été chargé de veiller concrètement à ce que les femmes aient des salaires conformes aux fonctions qu'elles exercent. Plusieurs équipes d'analystes se sont mises au travail avec la bénédiction du Directoire pour examiner l'ensemble des salaires féminins au sein de l'entreprise. Tout salaire ne se situant pas dans la fourchette déterminée pour la fonction ou non conforme à la fonction correspondante est révisé à la hausse. «Nous radiographions chaque dossier, et quand un salaire est incorrect, nous sensibilisons le responsable hiérarchique», explique Hans Kappeler, chef HR Consulting de Credit Suisse Banking et initiateur

de l'ambitieux projet. En 1999, les équipes d'analystes de Hans Kappeler ont adapté plus de 400 salaires, et l'an dernier, environ un millier.

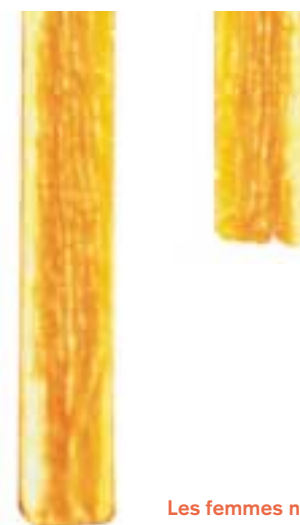
## Du zèle au travail de Sisyphe

Le zèle des équipes de Hans Kappeler donne parfois l'impression d'un combat perdu d'avance. Car si l'on ne veille pas dès l'entretien d'embauche à accorder aux femmes des salaires égaux à ceux des hommes et conformes à la fonction, l'écart se creuse à chaque nouvelle recrue. Non pas parce que la banque serait pingre envers les femmes. Mais «les femmes demandent toujours un salaire moindre pour le même travail», déplore Hans Kappeler. Alors que l'homme connaît tout à fait sa valeur sur le marché quand il postule pour un emploi et s'efforce même d'obtenir la garantie d'un bonus en plus de son salaire, la femme s'estime tout simplement heureuse d'obtenir le poste. La conclusion du professionnel des relations humaines: «Si les femmes n'acquièrent pas plus de confiance en elles, notre processus d'ajustement risque de se transformer en travail de Sisyphe.»

On peut s'étonner que les écarts salariaux n'incitent pas les femmes à monter aux barricades. Pourtant, quand une employée de banque compare son salaire avec celui de collègues féminines travaillant dans d'autres secteurs, elle est tout à fait satisfaite du résultat. Le taux de rota-

tion – un indicateur du degré d'insatisfaction – est assurément supérieur pour les femmes. Mais cela est plutôt dû à la situation familiale qu'aux salaires plus bas. «La plupart des femmes, souligne Hans Kappeler, se retirent à un certain moment de la vie active pour se consacrer à des tâches familiales.» Et voilà comment elles se trouvent reléguées aux oubliettes. Car elles interrompent leur activité entre 28 et 35 ans, un âge où les hommes figent leur carrière et lui donnent même un élan décisif en effectuant un nouveau cycle de formation ou une mission à l'étranger, ce qui accroît encore leur valeur sur le marché.

Malgré tout, le groupe de travail du Credit Suisse poursuit sa mission. Il a considérablement affiné ses outils au cours des deux dernières années, donnant ainsi plus de transparence au système salarial. «Et c'est une des mesures essentielles pour que le salaire soit plus juste», conclut Hans Kappeler.



Les femmes n'apprécient pas d'être désavantagées, surtout en matière de salaire. C'est pourquoi le Credit Suisse plaide pour des salaires féminins conformes à la fonction.



Hans-Ulrich Müller, Managing Director, est responsable de la clientèle de particuliers pour les régions Aarau, Bâle, Berne, Bienne, Lucerne et Soleure. En 1993, alors qu'il était chef de projet adjoint de l'alliance entre la Banque Populaire Suisse et le Crédit Suisse, il a passé son épreuve du feu en matière de travail d'équipe.

# 900 employés, un orchestre

Le credo de Hans-Ulrich Müller, Managing Director au Credit Suisse : « Les responsables hiérarchiques doivent donner à leurs collaborateurs le sentiment qu'ils sont assez forts pour arriver au sommet. »

Interview : Rosmarie Gerber, rédaction Bulletin

**ROSMARIE GERBER** Le travail d'équipe exige structures plates et autonomie, alors que les grandes entreprises privilégient une organisation hiérarchique. Pourquoi le travail d'équipe vous tient-il à cœur ?

**HANS-ULRICH MÜLLER** Il faut distinguer entre une forme d'organisation basée sur la hiérarchie et la manière dont on se comporte avec les gens. Notre banque ne peut bien fonctionner que si les collaborateurs poursuivent vraiment un objectif. Et pour cela, il faut une culture d'équipe.

**R.G.** Comment les collaborateurs peuvent-ils s'affirmer au bas de la hiérarchie ?

**H.-U.M.** Vous touchez là le problème des grandes organisations. Il est certainement très difficile de se faire entendre lorsqu'on se trouve tout au bas de la hiérarchie. C'est pourquoi notre objectif est de rapprocher autant que possible les compétences des centres de décision. Mais cela ne fonctionne pas encore comme je le souhaiterais.

**R.G.** Voulez-vous dire qu'une bonne idée émanant de la base n'aurait guère de chances d'arriver sur votre bureau ?

**H.-U.M.** C'est un vrai problème, et je m'efforce de faire changer les choses dans le secteur de marché Mittelland.

**R.G.** Expliquez-vous.

**H.-U.M.** Je parle avec mes collaborateurs. La question que je leur pose le plus souvent est : « Que puis-je faire pour vous ? » Lorsque je vois des possibilités de changement, je n'hésite pas. J'attache beaucoup d'importance au développement de mes collaborateurs et j'essaie de me mettre à leur service.

**R.G.** Vous vous mettez à leur service ou vous les dirigez ?

**H.-U.M.** Servir et diriger sont deux notions qui se recouvrent partiellement. Prendre une bonne décision, c'est aussi prendre en compte le point de vue et l'expérience de tous. En agissant ainsi, j'élargis mon horizon.

**R.G.** Vous êtes donc probablement un responsable intelligent, mais en aucun cas le serviteur de vos collaborateurs...



**H.-U.M.** Je suis leur serviteur dans la mesure où je m'intéresse à leur bien-être. Mes collaborateurs doivent se sentir utiles et acceptés. Les gens savent en général quel rôle ils sont capables de jouer. L'organisateur, quant à lui, a pour mission d'exploiter toutes les possibilités des membres de l'équipe. Voilà ma définition d'un chef d'équipe.

**R.G. Mais c'est quand même vous qui canalisez les idées des collaborateurs ?**

**H.-U.M.** Je travaille dans un environnement étroit, où règne la confiance. Parfois, on me dit que j'entraîne les autres sans me préoccuper des obstacles. Mais je considère que c'est aux membres de l'équipe d'aplanir ces obstacles. Nous vivons dans une culture où chacun a conscience de sa valeur et effectue sa part de travail sans discuter. C'est cela, l'esprit d'équipe.

**R.G. Comment pouvez-vous être sûr qu'une collaboratrice chargée d'aplanir les obstacles n'est pas totalement frustrée ?**

**H.-U.M.** Je fais tout pour en être informé. C'est justement pour cela que je garde le contact avec la base. Et que je demande : « Que puis-je faire pour vous ? »

**R.G. Et votre question est vraiment sincère ?**

**H.-U.M.** Je prends mes collaborateurs au sérieux. Un exemple : lors de la fusion entre la Banque Populaire Suisse et le Crédit Suisse, l'ambiance était loin d'être au beau fixe. Ici à Berne, dans le hall des guichets, j'ai rassemblé 35 personnes, dressé la liste des problèmes et constitué des groupes de travail. Les collaborateurs concernés se sont rendu compte que leurs questions étaient prises au sérieux.

**R.G. Pourtant, certaines divisions subsistent. Les deux cultures d'entreprise n'ont pas donné naissance à une nouvelle identité.**

**H.-U.M.** On ne peut ni ne doit effacer ce qui a marqué les gens pendant des années. Mais je pense tout de même qu'une nouvelle culture est née au Credit Suisse. Une culture que je vis au quotidien.

**R.G. Avec la Winterthur, c'est encore une autre culture qui fait son entrée au sein de Credit Suisse Financial Services. Et il s'agit cette fois d'intégrer un autre secteur d'activité. Cela est-il possible ?**

**H.-U.M.** Voilà le défi : les responsables hiérarchiques doivent démontrer que le rapprochement des deux secteurs est non seulement possible, mais justifié. C'est un peu comme dans les randonnées en montagne. Celui qui se trouve en bas doit avoir une raison de grimper au sommet. Les responsables doivent donner à leurs collaborateurs le sentiment qu'ils sont assez forts pour escalader les parois rocheuses jusqu'au sommet.

**R.G. Faut-il un leader pour pousser les collaborateurs à s'attaquer à ces parois ?**

**H.-U.M.** Ma mission est d'expliquer à chacun les avantages que lui apporte cette ascension. Je suis un motivateur, pas un entraîneur.

**R.G. Comment réagissez-vous lorsqu'un collaborateur critique votre travail ?**

**H.-U.M.** De telles critiques me permettent très souvent d'avancer. Je suis content quand quelqu'un me donne franchement son avis.

**R.G. Mais vous êtes aussi en colère...**

**H.-U.M.** Tout au plus contre moi-même. Bien sûr, nous avons tous besoin d'encouragements. Mais je respecte le courage de celui qui ose critiquer.

**R.G. Vous l'avez dit : il faut du courage pour critiquer son chef. Les esprits critiques doivent-ils avoir peur de perdre leur emploi ?**

**H.-U.M.** Dans le secteur de marché Mittelland, personne ne doit craindre pour son emploi s'il émet une critique. Car il faut du courage pour faire part à quelqu'un de son désaccord. A l'époque de la reprise, seul le « chef d'orchestre » avait son mot à dire. Peu à peu, nos 900 collaboratrices et collaborateurs ont su également se faire entendre, tels les musiciens d'un orchestre. Ce qui compte chez eux, ce n'est pas seulement la performance, mais aussi la fiabilité et le sens critique. J'attache une grande importance à l'éthique.

**R.G. Peut-on apporter la preuve de votre éthique ?**

**H.-U.M.** Je pense qu'il n'est pas nécessaire d'exiger des preuves. Elles nous sont fournies chaque jour.

## FORUM « HUMAN RESOURCES MANAGEMENT »

Avec son forum « Human Resources Management », l'Union du commerce et de l'industrie du canton de Berne incite les chefs d'entreprise à la réflexion et remet en question certaines idées à la mode. Ce débat public qui rassemble dans la capitale fédérale des intervenants renommés jouit d'un grand succès : fin janvier, la manifestation « Travail d'équipe/sens de l'équipe : nécessité ou formule creuse ? » a accueilli pas moins de 700 participants.

Les manifestations sont organisées par le cabinet de conseil et de recrutement bernois Meichle + Partner AG/carrière féminine. La société élabore des concepts stratégiques et opérationnels pour des entreprises de toutes tailles, à tous les niveaux hiérarchiques. Meichle recrute principalement des spécialistes et des cadres ou recherche par exemple le personnel requis pour le site bernois de la multinationale américaine Frito-Lay/PepsiCo.

Les exposés de la manifestation « Travail d'équipe/sens de l'équipe » peuvent être consultés sur [www.bzonline.ch](http://www.bzonline.ch). Informations complémentaires : Meichle + Partner AG/carrière féminine, téléphone 031 333 80 80 ou [www.meichle.ch](http://www.meichle.ch). Le supplément spécial de la « Berner Zeitung » peut être commandé par téléphone ou par e-mail ([meichle@meichle.ch](mailto:meichle@meichle.ch)).

# L'exclusivité par excellence.

Profiter des privilèges BONVIVA.  
Et vous, quel est votre objectif?

**BONVIVA**, le paquet de prestations gratuites. Avec des offres exclusives pour des événements culturels et sportifs triés sur le volet. Mais aussi: 50% de rabais dans 1 400 hôtels dans le monde. 10% de rabais dans quelque 300 restaurants en Suisse. Et bien plus encore. Pour bénéficier de **BONVIVA**, il vous suffit d'avoir, auprès du CREDIT SUISSE, une fortune de placement d'au moins CHF 25 000.- ou une hypothèque de CHF 200 000.- minimum. Pour obtenir des informations supplémentaires ou vous inscrire gratuitement, appelez la hot-line:

Tél. 0800 80 90 90

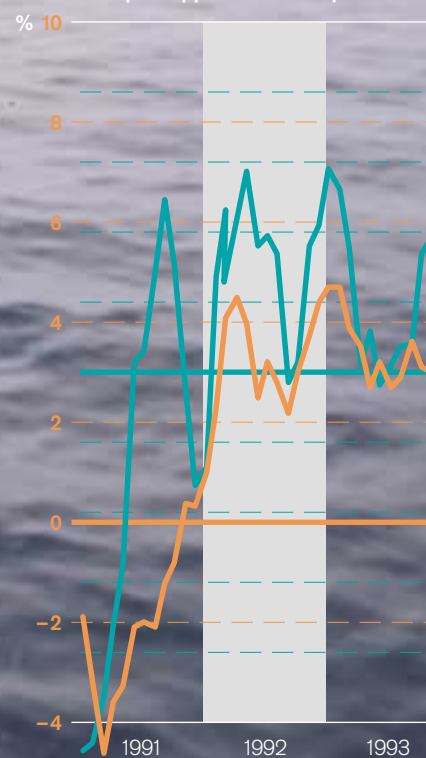
Sur Internet: [www.credit-suisse.ch/fr/bonviva](http://www.credit-suisse.ch/fr/bonviva)



« La stabilité de la conjoncture  
européenne est un rayon d'espoir  
pour l'économie suisse », assure  
Walter Metzler, Economic Research.



Production industrielle:  
variation par rapport à l'année précédente



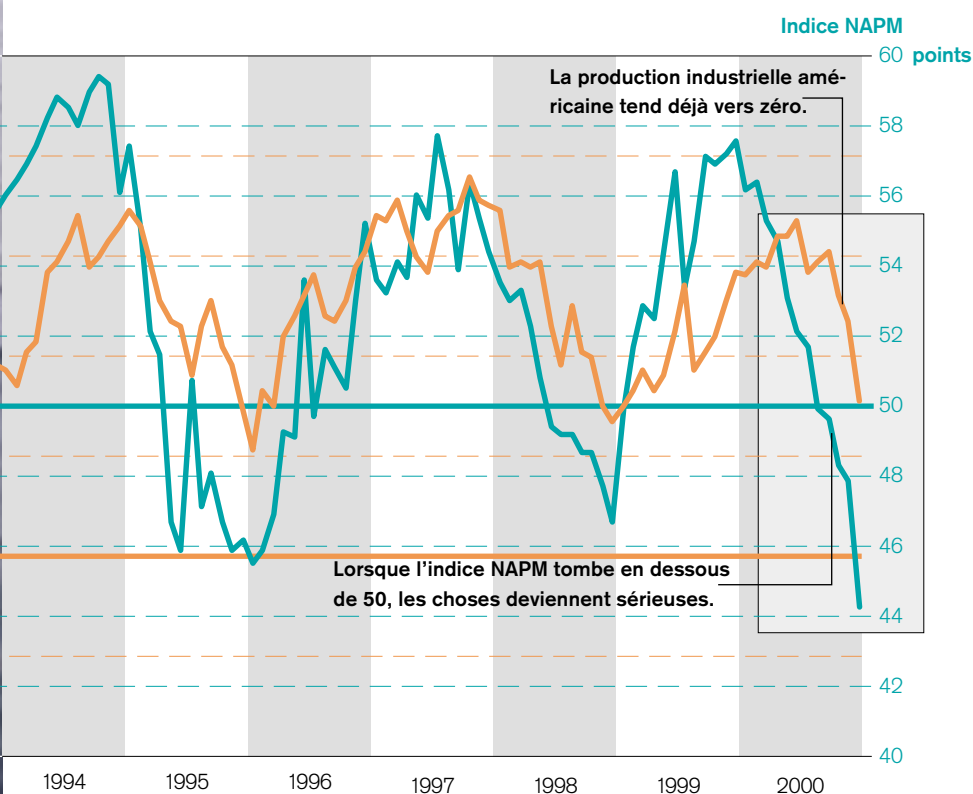


# Un vent froid souffle sur l'économie mondiale

Avec le net refroidissement de l'économie aux Etats-Unis, les autres régions du globe se demandent si une grippe conjoncturelle ne va pas bientôt les atteindre. **Walter Metzler, Economic Research**

## Etats-Unis: l'industrie redoute une récession

L'ambiance est à la morosité dans l'industrie américaine. Et l'indice NAPM des directeurs d'achats n'annonce aucune amélioration. La production industrielle sera en recul ces prochains mois.



Source: NAPM National Association of Purchasing Managers; Federal Reserve Board

La conjoncture américaine semble en chute libre. Les entreprises et les consommateurs sont presque aussi pessimistes qu'il y a dix ans, avant la dernière récession. Ce changement d'humeur se répercute également sur les marchés financiers. Au tournant de l'année, les taux d'intérêt sur le marché des capitaux ont plongé de manière abrupte, retrouvant le même niveau qu'au plus fort des crises russe et asiatique.

## Alan Greenspan, guérisseur ?

En abaissant par deux fois ses taux directeurs d'un demi-point, la banque centrale américaine a réagi très vite à ces ratés soudains dans le moteur de l'économie mondiale. Ses interventions ont reçu un accueil ambivalent: soulagement et regain de confiance d'un côté, inquiétude de l'autre quant à l'existence éventuelle de risques cachés faisant craindre le pire.

Les baisses des taux d'intérêt n'agissent qu'avec retard sur la conjoncture. Mais elles allègent les coûts de financement des entreprises et des débiteurs hypothécaires. Et elles donnent générale-

ment un coup de fouet à la Bourse. Aux Etats-Unis, ces éléments jouent désormais un rôle important dans l'humeur des consommateurs et donc dans leurs dépenses. Sous la houlette d'Alan Greenspan, la banque centrale américaine va donc encore abaisser ses taux pour redonner confiance aux consommateurs.

La nouvelle équipe en place à la Maison Blanche a vite réagi au renversement conjoncturel, présentant ses projets controversés d'allègements fiscaux comme un moyen bienvenu de stimuler l'économie. Même s'il est peu probable que Bush parvienne à concrétiser tous ses desseins, la faiblesse actuelle de la croissance donne à ses projets de bien meilleures chances d'aboutir. Reste à trouver le bon moment et à imprimer un rythme élevé au débat parlementaire. Mais le président Bush devra

composer avec les Démocrates sur la question des dépenses. S'il réussit ce tour de force, il pourra mettre le «sauvetage» de l'économie à son actif et s'assurer ainsi, sur le plan politique, un gain de popularité durable.

Même si les décisions finales ne sont pas près de tomber, la perspective d'un revenu disponible plus élevé peut inciter les consommateurs à dépenser davantage, notamment pour acheter des biens durables.

#### Pétrole et dollar: une baisse bienvenue

A côté des baisses de taux d'intérêt et d'impôts, le recul des prix de l'énergie et le fléchissement du dollar soutiennent aussi l'économie américaine. Finalement, il ne faut pas oublier que l'économie américaine est, pour des raisons technolo-

giques, fondamentalement orientée vers la croissance. Le recul de l'emploi dans les secteurs industriels traditionnels peut être compensé par la création de nouveaux postes de travail dans les secteurs de la technologie et des services. La grande capacité d'adaptation des entreprises américaines se confirmera aussi dans un marché plus difficile.

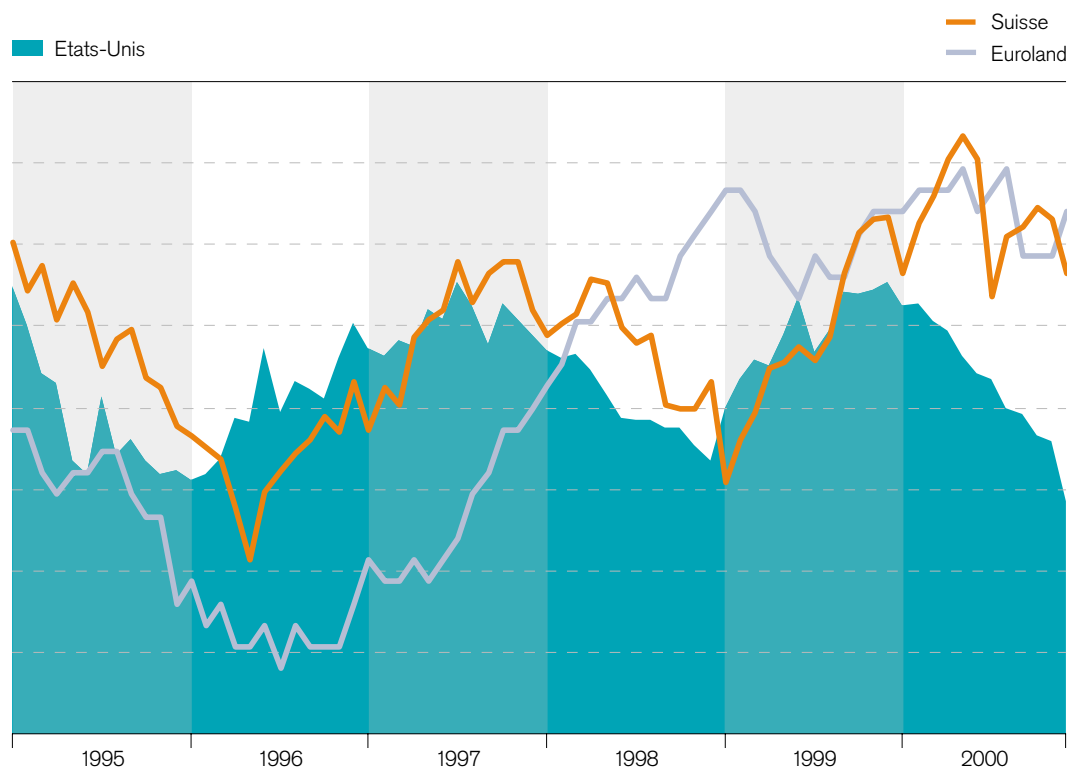
Globalement, on peut s'attendre à ce que l'économie américaine se redresse dès le second semestre 2001 pour retrouver le chemin de la croissance.

#### L'Europe s'émancipe

Les impulsions négatives venant des Etats-Unis ne manqueront pas de laisser des traces dans l'économie européenne. Mais la conjoncture dans la zone euro possède désormais une dynamique propre suffi-

## Climat des affaires: l'Europe reste confiante

Aux **Etats-Unis**, le baromètre de l'industrie manufacturière est tombé à son plus bas niveau depuis avril 1991. En revanche, les entreprises européennes qualifient toujours la situation conjoncturelle de très bonne. Et l'**industrie suisse** affiche une croissance ralentie mais continue.



Source : NAPM National Association of Purchasing Managers ; Commission européenne ; Credit Suisse Economic Research



Walter Metzler, Economic Research

«Malgré un climat conjoncturel globalement plus rude, la consommation continue d'augmenter en Suisse»

sante pour ne pas être perturbée. Les facteurs suivants militent en faveur d'une croissance vigoureuse au sein de l'Euroland :

- Cela fait des années que le chômage n'a plus été aussi bas. Le climat de consommation est bon.
- Les impôts vont baisser ces trois prochaines années à raison de 0,5% du produit national annuel.
- En Europe, les expériences boursières des ménages ne jouent pas le même rôle qu'aux Etats-Unis. Les pertes sur titres pèsent donc moins sur le comportement des consommateurs.
- Pour rester compétitives, les entreprises européennes vont accroître leurs investissements dans les nouvelles technologies.
- Les Etats n'ont plus besoin de se serrer la ceinture comme avant l'avènement de l'euro.
- Les exportations vers les Etats-Unis ne représentent que 2,5% environ du produit national.

#### La BCE maintient le cap

Le reflux des prix du pétrole stimule aussi l'économie européenne. Par contre, l'appréciation de l'euro modère les exportations vers les Etats-Unis. Tant que le pays de l'Oncle Sam restera à la traîne de l'Euroland en termes de croissance, l'euro gagnera du poids. La situation s'améliore donc sur le front de l'inflation, puisque la flambée des prix est due pour l'essentiel à l'énergie et aux produits importés. Dans ces conditions, la Banque centrale européenne (BCE) peut envisager d'abaisser

ses taux d'intérêt. Plus robuste qu'aux Etats-Unis, la croissance ne la contraint toutefois pas à agir dans l'urgence. Pourtant, le redressement de l'euro reste encore fragile, et les mesures d'assouplissement de la BCE se feront attendre jusqu'à l'été.

#### Le Japon, cause de soucis

Cela fait des années que l'économie japonaise, jadis locomotive de la croissance, n'apporte plus la moindre contribution positive à la conjoncture mondiale. Et aucune amélioration n'est en vue. Les statistiques officielles sous-estiment l'ampleur de la déflation; celle-ci incite les consommateurs, troublés par un niveau de chômage inhabituel, à rester sur la défensive. Pour l'Etat, fortement endetté, la déflation augmente encore le fardeau réel de la dette. Et elle dissuade les particuliers d'emprunter, même si les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas.

L'ampleur des investissements dans les nouvelles technologies et la baisse du prix de l'or noir sont les seules lueurs d'espoir pour un Japon très dépendant du pétrole. Mais ces stimuli ne suffisent pas en soi. Ce dont le Japon a besoin, c'est de mesures de libéralisation courageuses dans les domaines de la politique des réformes ou des taux de change. Maigres sont cependant les chances d'une telle avancée.

#### La Suisse en bonnes mains

Ses exportations représentant plus de 40% du produit national, la Suisse est très sensible aux fluctuations de l'économie mondiale. De plus, avec quelque 5% de la

valeur totale créée, elle est près de deux fois plus dépendante des Etats-Unis que l'Euroland. L'économie helvétique est donc touchée par le rafraîchissement qui affecte ses débouchés américains, d'autant plus que l'évolution du cours du dollar a aussi été défavorable.

Mais ce sont avant tout les tendances prévalant dans l'Euroland, où vont deux tiers environ de ses exportations, qui sont importantes pour la conjoncture suisse. Cette année, la Suisse bénéficie de la stabilité accrue de la conjoncture européenne. Par ailleurs, la bonne orientation du marché du travail et les baisses d'impôts dans les cantons et les communes améliorent le revenu disponible. La consommation continue donc d'augmenter.

#### La BNS demeure sereine

A l'instar de la BCE, la Banque nationale suisse (BNS) n'est pas contrainte à agir sous la pression des événements. Elle n'abaissera ses taux d'intérêt que le jour où elle constatera que la pression inflationniste est maîtrisée et que l'économie ralentit légèrement. Ce faisant, elle veut aussi et surtout éviter toute hausse du franc contre l'euro.

Les perspectives pour la conjoncture en Suisse et dans le monde ainsi que pour les marchés financiers sont développées aux pages 53 et 57.

Walter Metzler, téléphone 01 333 32 83  
walter.metzler@credit-suisse.ch





« Sous la pression de la concurrence, les PME sont contraintes de mieux maîtriser leur gestion financière. » Tel est le message de Cesare Ravara (premier plan) et Patrik Weibel, Economic Research.

# Utiliser sans acheter

## Les PME représentent un segment important de la clientèle des banques. Mais elles recourent également à d'autres formes de financement par des capitaux étrangers.

Cesare Ravara et Patrik Weibel, Economic Research

La Suisse est le pays des banques, mais aussi des petites entreprises: 90% des établissements ont moins de dix employés. Et sur plus de 300 000 entreprises que compte le pays, 99,7% sont des petites et moyennes entreprises (PME) de moins de 250 salariés. Ces PME ont une part importante dans les exportations, la sous-traitance et les prestations de services et emploient 70% de la population active en Suisse (voir graphique ci-dessous). Elles contribuent largement à l'évolution et à la diffusion des nouvelles technologies, ainsi qu'à la création de nouveaux profils professionnels et au développement des compétences qui les accompagnent.

### PME: la part du lion

Les PME constituent la part la plus importante de la clientèle d'entreprises des banques universelles suisses et recourent aux crédits bancaires pour couvrir approximativement 50% de leurs besoins de financement. Sur les quelque 200 milliards de francs accordés par les banques suisses à des entreprises non financières sous la forme de crédits, pas moins de 180 milliards vont aux PME.

Le volume de crédits souscrits par les PME provient pour moitié des grandes banques et pour un tiers environ des banques cantonales. Tandis que la clientèle des grandes banques et de nombre de banques cantonales comporte également de grandes entreprises, celle des banques régionales, des caisses d'épargne ou des banques Raiffeisen est presque exclusivement composée de PME. Selon leur ancrage régional ou local, les banques utilisent différentes méthodes pour évaluer la solvabilité de leurs clients. Certaines appliquent une notation à partir de critères quantitatifs et qualitatifs,

d'autres soumettent l'octroi d'un crédit à l'affiliation à la coopérative bancaire.

Parmi les différentes formes de crédit, les créances hypothécaires tiennent le haut du pavé avec trois quarts du volume total (voir graphique page 52). Cette proportion tient au fait que les ménages n'amortissent que lentement leur hypothèque, étant donné la possibilité de déduire les intérêts hypothécaires de l'impôt sur le revenu. En seconde position figurent les «autres crédits». Cette catégorie englobe les crédits d'équipement et les crédits d'exploitation auxquels recourent les PME pour financer leurs charges d'exploitation courantes. Ces lignes de crédit ne sont utilisées en moyenne qu'à hauteur de 50%, ce qui représente un montant global de 32 milliards de francs.

Le leasing est une forme particulière de financement par des capitaux étrangers.

Contrairement aux équipements financés par un crédit, dans le cas du leasing c'est l'utilisation et non la propriété qui est au premier plan («pay-as-you-use»). Les mensualités du leasing sont réglées grâce aux revenus réalisés au moyen de ces équipements («pay-as-you-earn»). La durée d'utilisation peut être déterminée par les avancées technologiques ou par l'évolution sur les marchés cibles de l'entreprise. Elle est en tout cas indépendante de la durée de vie de l'équipement ou des perspectives de le revendre.

### Nouvel élan du leasing

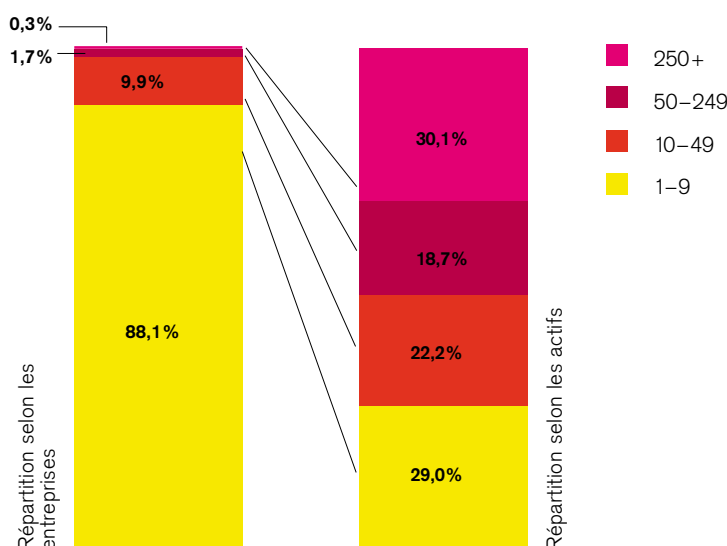
En 1999, quelque 12 milliards de francs ont été accordés sous la forme de nouveaux contrats de leasing, dont environ 9 milliards aux entreprises et 3 milliards aux particuliers.

Le leasing automobile a été la locomotive du marché suisse du leasing dans les années 90. En 1983, la part des véhicules en leasing était de l'ordre de 3% du parc automobile total. Aujourd'hui, elle s'élève à environ un tiers. Tout comme les activités de crédit, le leasing de biens d'investissement a souffert de la récession des années 90 du fait de sa dépendance par rapport aux in-

## Règne des petites entreprises sur l'emploi

Le marché du travail suisse est fortement dépendant des petites et très petites entreprises. Les entreprises de moins de 50 salariés emploient en effet près de la moitié des actifs.

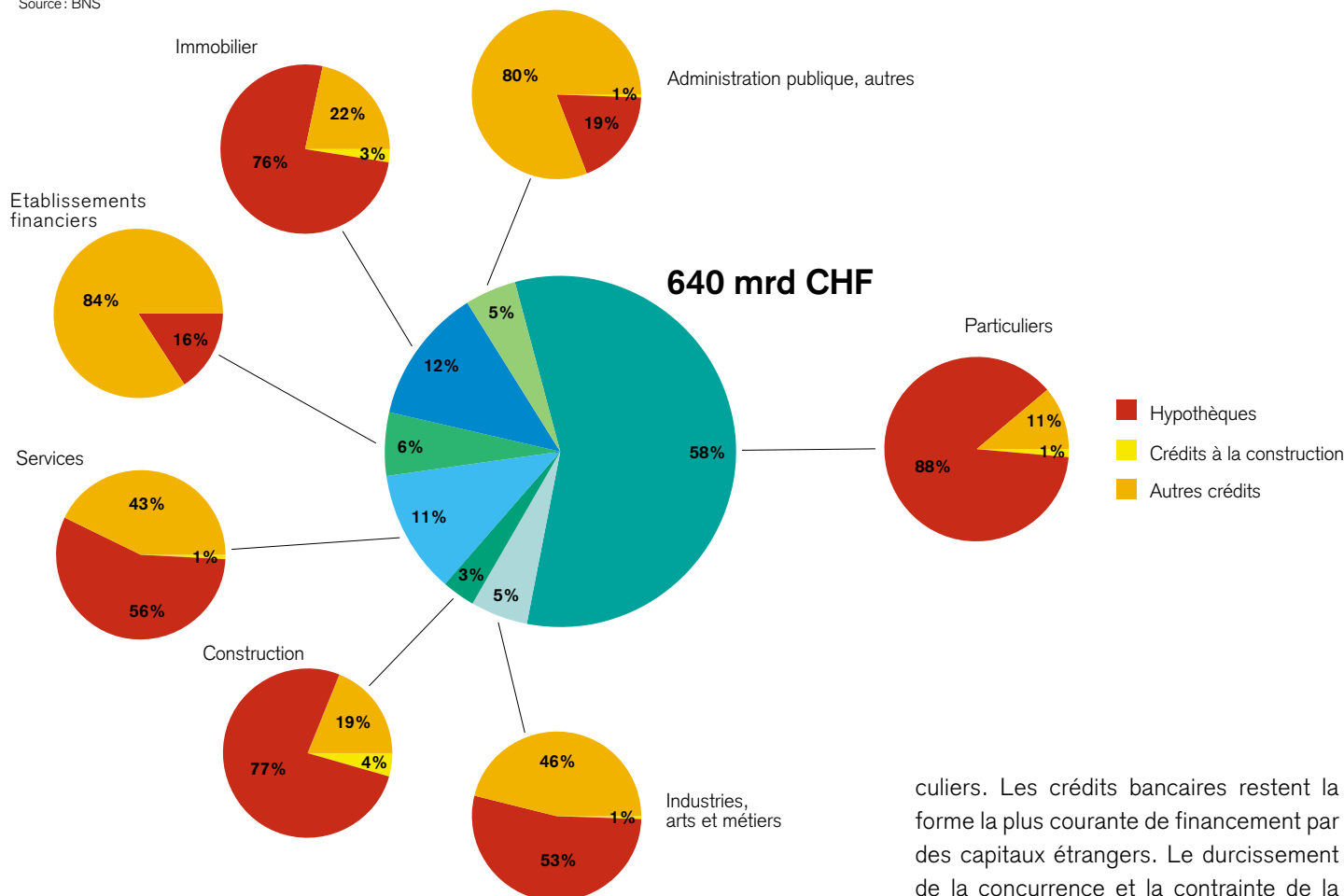
Source: Office fédéral de la statistique



## Hypothèques en tête

En matière de crédit, les ménages suisses recourent en priorité aux hypothèques, notamment parce que les intérêts peuvent être déduits de l'impôt sur le revenu. Les prix élevés de l'immobilier jouent également un rôle important.

Source: BNS



vestissements. Le leasing automobile a été moins touché. Avec la reprise des investissements, la croissance du leasing de biens d'investissement s'est accélérée et dépasse aujourd'hui celle du leasing automobile.

### Elargissement de la gamme

Au cours des dernières années, sous la pression de la concurrence, les sociétés de leasing ont élargi leur gamme. Elles proposent désormais des produits plus souples comme la gestion de flotte. Pour satisfaire la demande de leurs clients, elles offrent en outre des services supplémentaires tels que l'assurance, la réparation et l'entretien. Pour les entreprises, cela revient à externaliser certaines de leurs activités secondaires. Le recours au leasing peut également être intéressant pour les ordina-

teurs, les équipements de bureau, les installations industrielles ou les machines. Les avantages sont évidents : plus de dépenses inutiles dans des domaines qui ne font pas partie de l'activité principale de l'entreprise. Les coûts sont clairement définis dès le départ et peuvent être facilement pris en compte dans la planification financière.

Le taux d'intérêt du leasing est souvent inférieur à celui d'un crédit, le bien en leasing servant de garantie au bailleur. De plus, le leasing ne pèse pas sur le bilan, car il ne constitue pas un investissement. L'équilibre du bilan et ses chiffres clés (taux d'endettement, degré de liquidité) restent donc inchangés.

En Suisse, le leasing de biens d'investissement est encore peu répandu par rapport au leasing automobile pour les parti-

culiers. Les crédits bancaires restent la forme la plus courante de financement par des capitaux étrangers. Le durcissement de la concurrence et la contrainte de la rentabilité contraignent cependant les PME à examiner de plus près leur gestion financière et à rechercher les meilleures formes de financement pour leurs activités. Le leasing complète alors parfois le crédit bancaire, parfois il le remplace.

Les banques ont tout intérêt à ce que leur clientèle d'entreprises ait recours au mode de financement le plus efficace, parce que la charge financière et la solvabilité des entreprises s'en trouvent en fin de compte améliorées. De plus, les banques optimisent ainsi les risques de leurs portefeuilles de crédits.

**L'Economic Briefing n° 22, consacré aux opérations sur marges d'intérêt des banques, paraîtra mi-mars 2001.**

Cesare Ravara, téléphone : 01 333 59 12  
cesare.ravara@credit-suisse.ch



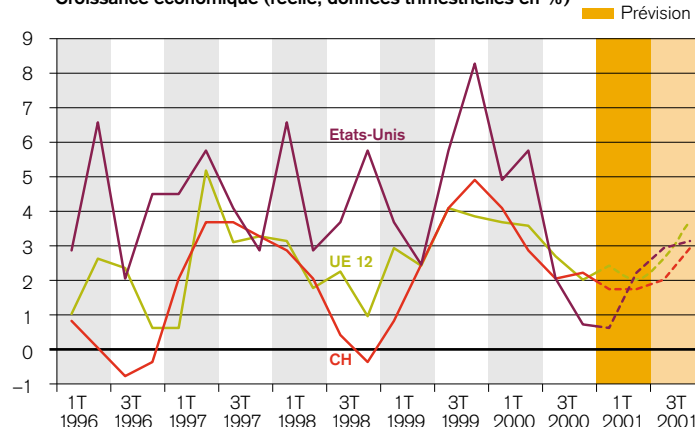
# Nos prévisions conjoncturelles

LE GRAPHIQUE ACTUEL :

## La croissance globale menacée ?

L'économie américaine s'est sensiblement contractée. Les raisons en sont les hausses de taux de début 2000, la cherté du pétrole et la vigueur du dollar. Mais il n'y a pas de récession à craindre, car les politiques monétaire et fiscale s'assouplissent. Dans l'Euroland, la conjoncture a suffisamment de dynamique propre pour résister à toute décélération des exportations. La bonne santé du marché du travail et les baisses d'impôts incitent à la consommation. De plus, les investissements conservent leur dynamisme, ce qui dope aussi l'économie suisse.

Croissance économique (réelle, données trimestrielles en %)



REPÈRES DE L'ÉCONOMIE SUISSE :

## Légères baisses de taux en vue

La croissance helvétique va fléchir cette année à 2,1 %, mais elle sera tirée par une demande intérieure vigoureuse. Sous l'effet du ralentissement attendu aux Etats-Unis et en Europe, les exportations seront moins dynamiques. L'inflation va temporairement se ranimer, surtout en raison de facteurs domestiques (loyers, par exemple), mais elle refluera au second semestre. Cela donnera une certaine liberté d'action à la Banque nationale suisse pour procéder à des baisses de taux.

	08.00	09.00	10.00	11.00	12.00
<b>Inflation</b>	1,1	1,4	1,3	1,9	1,5
Marchandises	3	5,3	3,7	3,5	2,4
Services	0	-0,1	0,2	0,7	0,8
Suisse	0,6	0,5	0,5	1,1	1
Etranger	3,3	7,1	4,8	4,3	3,1
<b>C.A. du commerce de détail (réel)</b>	1,6	1,5	-2,4	-3,3	
<b>Solde de la balance comm. (mrd CHF)</b>	-0,66	0,91	-0,26	-0,12	
Exportations de biens (mrd CHF)	9,4	11,4	11,5	11,9	
Importations de biens (mrd CHF)	10,1	10,5	11,8	12	
<b>Taux de chômage</b>	1,8	1,7	1,7	1,8	1,9
Suisse alémanique	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5
Suisse romande et Tessin	2,7	2,7	2,7	2,8	3

CROISSANCE DU PIB :

## Atterrissage de l'économie mondiale en 2001

C'est avec nettement moins d'élan que l'économie mondiale a abordé le nouveau millénaire. Le fléchissement marqué de la conjoncture américaine va donner aussi un léger coup de frein à l'expansion économique de la zone euro. Mais la contraction de la demande pèsera plus lourd sur les exportations japonaises et sur l'économie suisse que sur l'Euroland.

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

INFLATION :

## Bref soulagement pour les banques centrales

La baisse des cours du pétrole en comparaison annuelle et le ralentissement conjoncturel induisent aussi une détente sur le front de l'inflation. Le taux officiel s'inscrit en baisse, tandis que l'inflation sous-jacente (hors composantes volatiles telles que l'énergie et l'alimentation) s'accélère un peu en Suisse comme dans la zone euro. Mais le soulagement devrait être de brève durée pour les banques centrales, d'autant que la conjoncture se redressera en 2002.

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

TAUX DE CHÔMAGE :

## Le chômage baisse toujours en Suisse

La contraction de la croissance aux Etats-Unis ne restera pas sans effets sur le marché du travail et déclenchera une hausse tendancielle du taux de chômage. Dans l'Euroland, en revanche, la tendance favorable se poursuit en matière d'emploi, particulièrement en Allemagne. La croissance robuste enregistrée en Suisse devrait déboucher cette année sur une nouvelle baisse du chômage.

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision 2000	2001
Suisse	3,4	2,7	2,0	1,8
Allemagne	9,5	10,5	9,6	8,7
France	11,2	11,0	9,7	8,6
Italie	10,9	11,9	10,6	10,1
Grande-Bretagne	7,3	4,3	3,7	3,6
Etats-Unis	5,7	4,2	4,0	4,4
Japon	3,1	4,8	4,7	4,7

Source tous graphiques: Credit Suisse

« Les entreprises qui veulent être prêtes  
pour l'euro en 2002 doivent se préparer  
soigneusement dans tous les domaines »,  
insiste Stefan Fässler, Economic Research.



# L'euro chez les Helvètes : du besoin de se préparer

La Suisse n'est pas un îlot monétaire. Le traitement des données, les produits, les prix et les comptes doivent être eurocompatibles dès janvier 2002. **Stefan Fässler, Economic Research**

On pourrait être tenté de croire que la Suisse est un îlot monétaire au milieu de l'Euroland et qu'elle n'est donc pas concernée par l'introduction de l'euro. Or, environ 60% de nos exportations sont destinées à l'Union européenne (UE) et près de 80% de nos importations en proviennent, ce qui prouve combien l'économie suisse est étroitement liée à celle de l'UE et de la zone euro. Les secteurs économiques ne doivent pas tous se préparer de la même façon à l'ère de l'euro. En effet, ils sont différemment concernés selon leur degré d'interdépendance avec l'étranger et selon que telle entreprise ou tel commerce travaille dans une région frontalière ou touristique. Mais une chose est sûre : une analyse approfondie s'impose afin de planifier correctement et de procéder dans les délais aux adaptations nécessaires.

### Le compte à rebours a commencé

Toutes les entreprises de la zone euro sont touchées par la suppression des monnaies nationales : elles devront passer à l'euro au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2002 et adapter leur stratégie à la nouvelle situation. Les firmes suisses ont également des problèmes à résoudre. Dans la mesure où elles opèrent dans l'UE en qualité de fournisseur d'entreprises étrangères, d'importateur, d'exportateur ou de société mère, elles doivent étudier avec soin les adaptations et les modifications à entreprendre.

### 1. Définir les premières étapes

Les préparatifs consistent à analyser différents domaines tels que comptabilité, services achats et ventes, marketing et informatique, puis à élaborer des solutions. Un groupe de travail établira un calendrier précis des travaux afin d'exploiter au mieux le peu de temps encore disponible. L'expérience montre qu'une entreprise de taille moyenne a besoin d'un an

environ pour se préparer. Par ailleurs, chaque firme devra prendre contact avec ses clients, ses partenaires commerciaux et sa banque attitrée de manière à garantir une transition en douceur. Rappelons en outre que les filiales établies dans l'Euroland doivent convertir leur capital social en euros.

### 2. Vérifier les systèmes informatiques

Durant la phase d'exécution, on veillera au strict respect du calendrier. S'agissant des programmes comptables et des systèmes informatiques, il vaut peut-être mieux les changer plutôt que de procéder à des adaptations. Lorsque de nouveaux programmes ou équipements informatiques sont utilisés, il convient de consacrer assez de temps à la formation des collaborateurs. De plus, il sera parfois nécessaire de renégocier des contrats et d'adapter des directives internes. Les listes de prix, les factures et le papier à lettres où figurent les références des comptes devront être réimprimés.

### 3. Tester systèmes et programmes

Vient enfin la phase au cours de laquelle les nouveaux systèmes et programmes sont testés et les dernières erreurs éliminées. La communication joue un rôle important pendant toute la durée du projet. Les collaborateurs, en particulier, doivent être informés en temps utile des procédures et des éventuelles modifications.

### 300 millions de consommateurs

Lorsqu'il est question de l'introduction de l'euro et des changements qu'elle entraînera, on oublie souvent que la mise en œuvre du processus dans les entreprises n'est pas seulement une question d'ordre technique et organisationnel, mais qu'elle a aussi des implications stratégiques importantes. L'avènement de la monnaie unique européenne donne naissance à

une zone économique de près de 300 millions de consommateurs. Tous les prix seront libellés en euros, d'où une amélioration sensible de la transparence. La différenciation par les prix ne sera plus guère possible, à moins d'être justifiée par des coûts de transport plus élevés ou par une meilleure qualité. Aussi cela vaudra-t-il la peine de comparer attentivement les prix et de s'adresser éventuellement à d'autres fournisseurs, ignorés jusqu'ici en raison de taux de change instables. Pour la même raison, les firmes suisses devront songer à la manière de fixer leurs prix dans ce nouvel environnement, car leurs clients aussi y seront très attentifs.

### Prix en trompe-l'œil

Avec les produits de masse assortis de prix en trompe-l'œil, la conversion en euros supprimera dans la plupart des cas l'effet d'appel. La loi interdit d'arrondir un montant au prix psychologique supérieur, et l'arrondir vers le bas risque de réduire encore des marges déjà fort étroites (voir série EURO 1, Bulletin 6/00). Le double affichage des prix devra être pratiqué au moins vers la fin de la période transitoire, même si le législateur n'en fait pas une obligation dans la plupart des pays.

### CONVERSION CLAIRE

**Les prix en monnaies nationales doivent être convertis aux taux fixes.**

TAUX FIXES: 1 EURO =		
Allemagne	1.95583	DEM
Autriche	13.7603	ATS
Belgique	40.3399	BEF
Espagne	166.386	ESP
Finlande	5.94573	FIM
France	6.55957	FRF
Grèce	340.750	GRD
Irlande	.787564	IEP
Italie	1936.27	ITL
Luxembourg	40.3399	LUF
Pays-Bas	2.20371	NLG
Portugal	200.482	PTE



MODE D'EMPLOI DES PRIX EN TROMPE-L'ŒIL

Pour passer des prix en DEM aux prix en EUR, on tourne de A à D dans le sens des aiguilles d’une montre : le prix psychologique en DEM figure en haut et le prix en EUR en bas (B). A la phase suivante, le prix psychologique en EUR figure en haut et le prix en DEM en bas (C). A la fin de la phase de double circulation, les prix ne sont plus indiqués qu’en euros.



Vers de nouveaux emballages

Les entreprises désirant profiter de l’effet des prix en trompe-l’œil pourront envisager de modifier la taille des emballages, puisqu’elles ne pourront pas, en règle générale, arrondir simplement leurs prix vers le haut ou vers le bas. La décision de modifier les emballages aura des répercussions importantes sur la production, et une telle mesure devra être accompagnée d’une campagne marketing visant à faire comprendre aux clients qu’ils reçoivent davantage si le prix est plus élevé.

Prix et fluctuations des taux de change

La question de la tarification se pose aussi pour les entreprises helvétiques actives dans les régions frontalières ou touristiques (voir « Prix en Suisse pour clientèle européenne »). Il faut partir du principe que les touristes venant de la zone euro voudront changer le moins possible d’euros en francs suisses. Pour le commerce de détail, cela signifie que les prix devront aussi être affichés en euros et que les systèmes de caisse devront accepter plusieurs monnaies. Les prix affichés en eu-

ros pourront être considérés comme des prix indicatifs, mais le total de la facture devra ensuite être converti en francs suisses au cours du jour. Si le taux de change varie dans une fourchette très étroite, on pourra aussi appliquer un taux fixe durant un certain temps. Les terminaux de cartes de crédit devront être en mesure de traiter plusieurs monnaies, par exemple au cas où une note d’hôtel serait payée en euros.

Un des avantages de l’euro est que les variations de cours entre les monnaies « in » ont disparu depuis la définition des parités fixes, le 1<sup>er</sup> janvier 1999. Cette mesure a fait des monnaies nationales des sous-unités de l’euro. Elle a réduit les frais de couverture et facilité la planification des entrées et sorties d’argent. La disparition de treize monnaies (douze monnaies nationales et l’ECU) permet de diminuer le

nombre de comptes en banque. A cet égard, un compte en euros en Suisse et un en France pourraient éventuellement suffire. Les frais liés aux paiements auront plutôt tendance à baisser et le trafic des paiements en Europe sera standardisé.

Eurocompatibilité : l’affaire du chef

L’eurocompatibilité d’un commerce ou d’une entreprise est du ressort du chef. Elle demande une préparation rigoureuse, car tous les secteurs de l’entreprise sont généralement concernés. Pour maintenir sa place dans la compétition européenne, l’entreprise n’a pas d’autre solution que d’empoigner le problème de l’euro et de prendre les mesures nécessaires.

Stefan Fässler, téléphone 01 333 13 71  
stefan.faessler@credit-suisse.ch

PRIX EN SUISSE POUR CLIENTÈLE EUROPÉENNE

Le taux de change CHF/EUR va continuer à fluctuer. Une conversion à taux fixe comme pour les monnaies « in » n’est donc pas possible. Voici les trois scénarios pour l’affichage des prix, la facturation et le paiement :

AFFICHAGE DES PRIX	FACTURATION	PAIEMENT
CHF	CHF	CHF
CHF et EUR (indicatif)	CHF et total en EUR	CHF ou EUR
CHF et EUR (obligatoire)	EUR	EUR (cartes, chèques, espèces)

LE BULLETIN VOUS GUIDE DANS L'EUROLAND

Que signifient l’introduction des pièces et des billets en euros et la disparition définitive des monnaies nationales pour les entreprises et les particuliers en Suisse? Notre série EURO publiée dans le Bulletin vous informe sur la question. Voici les prochains sujets qui seront abordés sous cette rubrique :

- Conversion des comptes en monnaie étrangère et changements qui en découlent pour le trafic des paiements
- Questions pratiques relatives à l’échange des pièces et des billets nationaux contre des euros

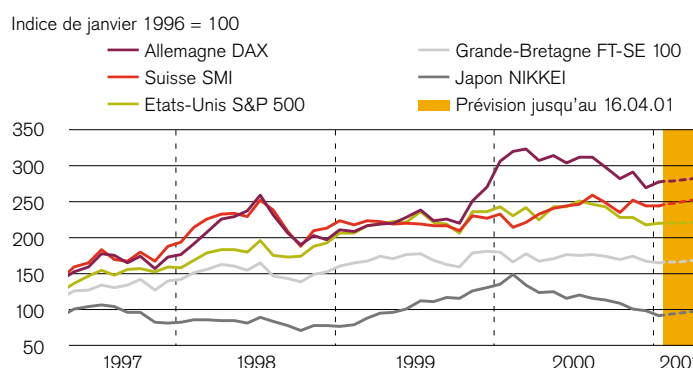
Nous voulons en particulier attirer votre attention sur les changements concrets concernant vos relations avec le Credit Suisse. Et nous vous tiendrons au courant des derniers développements dans la zone euro.

# Nos prévisions pour les marchés financiers

## BOURSES INTERNATIONALES :

### Baisses de taux aux Etats-Unis

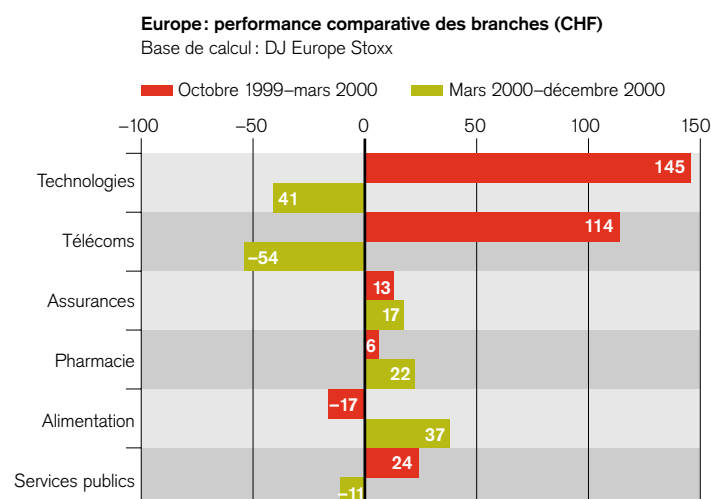
Les premières baisses de taux de la banque centrale américaine ont calmé pour un temps les inquiétudes croissantes des opérateurs en Bourse. L'ampleur du repli conjoncturel dans les pays industrialisés n'est pas encore très claire, mais les corrections de cours sur nombre de titres devraient déjà avoir largement pris en compte les risques potentiels. Dans ce contexte, les valeurs de croissance des secteurs technologies et télécommunications sont de nouveau intéressantes.



## BOURSES EUROPÉENNES :

### Le calme revient sur les marchés

Les sévères corrections de cours du Nasdaq en mars 2000 ont arrêté net l'envolée des valeurs TMT (technologies, médias et télécoms) dans le monde entier. Après le véritable engouement dont ont joui les titres TMT, les investisseurs ont maintenant trouvé refuge dans des secteurs défensifs tels que les assurances, la pharmacie ou l'alimentation. La performance des branches en Europe reflète ces réaménagements. Les baisses de taux de la Réserve fédérale (Fed) au tout début de l'année ont également contribué à calmer les marchés d'actions, d'autant plus que d'autres interventions sont attendues. Ainsi, le Nasdaq a retrouvé de bonnes dispositions depuis début 2001. Les baisses de taux profitent particulièrement aux valeurs financières, auxquelles les opérateurs attribuent toujours du potentiel.



## MARCHÉ MONÉTAIRE :

### Plus grande liberté d'action pour la BCE

Vu le retournement brutal de l'économie américaine, la Fed a baissé début janvier son taux principal de 50 points de base (pb), et elle devrait procéder à une nouvelle baisse de 50 pb au premier trimestre afin de stabiliser la situation. La Banque centrale européenne (BCE) ne va assouplir qu'avec réticence sa politique monétaire : seule une baisse de 25 pb est attendue au premier semestre.

	Fin 00	24.01.01	Prévision 3 mois	12 mois
Suisse	3,37	3,44	3,3–3,4	3,0–3,2
Etats-Unis	6,40	5,61	5,1–5,3	5,3–5,5
UE 12	4,85	4,76	4,6–4,8	4,6–4,7
Grande Bretagne	5,90	5,83	5,6–5,8	5,6–5,7
Japon	0,55	0,47	0,5–0,6	0,5–0,6

## MARCHÉ OBLIGATAIRE :

### Niveau de taux toujours bas

Les taux à long terme devraient encore se maintenir quelque temps à leur bas niveau en raison de l'incertitude conjoncturelle. Les baisses de taux de la Fed et le regain de confiance qui en découlera permettent d'envisager une hausse modérée des taux longs à partir du milieu de l'année. Mais le contexte économique globalement morose continuera à peser sur le niveau des taux.

	Fin 00	24.01.01	Prévision 3 mois	12 mois
Suisse	3,46	3,48	3,4–3,5	3,6–3,8
Etats-Unis	5,11	5,31	4,8–5,0	5,0–5,2
Allemagne	4,87	4,87	4,8–5,0	5,0–5,2
Grande-Bretagne	4,88	4,96	4,8–5,0	5,1–5,3
Japon	1,65	1,46	1,5–1,7	1,8–2,0

## TAUX DE CHANGE :


### L'euro à l'assaut du dollar

Le ralentissement rapide de l'économie a déclenché de fortes turbulences sur les marchés financiers américains, conduisant les investisseurs à quitter le dollar. Même si la conjoncture européenne s'infléchit aussi au cours des prochains mois, la réduction de l'écart de croissance entre les Etats-Unis et l'Europe favorisera l'appréciation de l'euro pour qu'il atteigne la parité avec le dollar.

	Fin 00	24.01.01	Prévision 3 mois	12 mois
CHF/USD	1,60	1,66	1,56–1,63	1,56–1,59
CHF/EUR*	1,60	1,53	1,56–1,58	1,54–1,56
CHF/GBP	2,59	2,41	2,40–2,48	2,20–2,28
CHF/JPY	1,56	1,40	1,30–1,32	1,32–1,34

\* Taux de change: DEM/EUR 1.956; FRF/EUR 6.560; ITL/EUR 1936

Source tous graphiques: Credit Suisse

A close-up, high-contrast photograph of Hanspeter Kurzmeyer. He is wearing round-rimmed glasses and has a serious expression. The lighting is dramatic, with strong highlights on his forehead and nose, and deep shadows on the sides of his face. The background is dark and out of focus.

Hanspeter Kurzmeyer,  
le « Monsieur e-Business »  
du Credit Suisse : le rythme  
effréné du cyberspace  
ne lui donne pas la migraine.

# « Nous fusionnons ancienne et nouvelle économie »

L'unité d'affaires e-Business est en plein boom. Son chef, Hanspeter Kurzmeyer, affirme cependant : « Le Credit Suisse ne misera pas uniquement sur Internet. »



Interview : Andreas Thomann,  
rédaction Bulletin Online

**ANDREAS THOMANN** Monsieur Kurzmeier, vous qui travaillez à l'Internet de demain, savez-vous quand je pourrai enfin m'entretenir face à face avec un conseiller virtuel sur les lacunes de ma prévoyance ?

**HANSPETER KURZMEYER** Le sujet n'a rien d'utopique, mais la technologie, trop chère, n'est pas encore au point. Je pourrais imaginer qu'un serviteur virtuel guide un jour les clients à travers le flux d'informations. Ce n'est toutefois pas demain que l'on rencontrera un tel « banquier virtuel » au Credit Suisse.

**A.T. Quelles sont les applications Internet les plus consultées aujourd'hui ?**

**H.P.K.** Pour le moment, ce sont Direct Net (e-banking) et youtrade (e-brokerage ou courtage en ligne), de même que des applications spéciales telles que les check-lists de yourhome sur l'achat immobilier ou encore Investment Adviser, qui permet au client de définir et de simuler son comportement en matière de risques et de placements (voir encadré page 60).

**A.T. La nouvelle économie a beaucoup souffert sur les marchés boursiers. Mais dans la banque, la révolution Internet ne semble pas près de s'arrêter. Votre unité d'affaires, e-Business, située à Horgen, près de Zurich, crée presque tous les jours de nouveaux emplois. Le Credit Suisse se transforme-t-il à vue d'œil en une banque virtuelle ?**

**H.P.K.** Personnellement, je ne crois pas en une banque purement virtuelle. Ce qui fait notre force, c'est la fusion de l'ancienne et de la nouvelle économie, la combinaison de la tradition et de ce que nous construisons ici dans l'unité e-Business. Nous avons défini cette stratégie il y a trois ans, et elle reste valable aujourd'hui.

**A.T. Non seulement vous multipliez les emplois, mais vous lancez sans cesse de nou-**

**veaux produits : Direct Net, youtrade, yourhome. Quelles sont les innovations prévues cette année ?**

**H.P.K.** Pendant les trois premières années, nous nous sommes tournés principalement vers les particuliers. Actuellement, nous étoffons l'offre aux entreprises, le business-to-business, pour en faire une activité de base. Nous voulons faciliter la tâche des entreprises en leur offrant des services bancaires tels que le trafic des paiements, les transactions sur devises et les opérations de crédit. A cet égard, la coopération est très importante : e-Business travaille en collaboration avec le secteur Banking, avec Winterthur Life & Pensions et Winterthur Insurance, et avec les entreprises clientes elles-mêmes. Un autre défi à relever est l'extension des portails financiers dans des pays européens sélectionnés, qui devraient soutenir le Credit Suisse dans sa stratégie visant à acquérir une clientèle privée fortunée en Europe.

**A.T. La société Forrester Research a élu dernièrement le Credit Suisse meilleure banque sur Internet d'Europe. Et c'est UBS, l'autre grande banque suisse, qui occupe le deuxième rang. Qu'est-ce qui fait la réussite de l'« Internet banking made in Switzerland » ?**

**H.P.K.** A mes yeux, il y a deux raisons : premièrement, le Credit Suisse comme UBS se situent parmi les premiers établissements financiers mondiaux, tant par leur taille que par leur capacité d'innovation. De plus, tous deux doivent s'imposer sur un marché international où la concurrence est toujours plus vive. Il n'est donc pas étonnant qu'ils soient en tête sur Internet. Deuxièmement, la Suisse est, avec les pays scandinaves, un leader mondial dans la diffusion d'Internet. C'est pour moi un « must » que les établissements financiers helvétiques mettent à la disposition de la communauté croissante des internautes des services appropriés et adaptés au nouveau média !

**A.T. Le succès rend ambitieux. Quels objectifs vous êtes-vous fixés ?**

**H.P.K.** Nous voulons compter un million de clients en ligne dans les trois prochaines années. Dans le e-banking, nous voulons attirer le plus grand nombre possible de nos clients actuels sur Internet. Dans le e-brokerage, nous souhaitons surtout acquérir une nouvelle clientèle, cela dans l'Europe entière.

**A.T. Et quand, selon vous, 95 % de vos clients régleront-ils leurs affaires financières via Internet ?**

**H.P.K.** Ce n'est pas un objectif réaliste pour les cinq à dix prochaines années. En Suisse, nous maintenons une approche multicanal : le client décide lui-même des opérations qu'il entend effectuer via Internet, aux distributeurs automatiques, par téléphone ou auprès de son conseiller personnel. Ce qui est important, c'est l'interaction entre les différents canaux de distribution. Nous souhaitons encore développer le conseil personnalisé pour les opérations complexes.

**A.T. Que fait le Credit Suisse pour attirer les clients ne voulant toujours rien savoir du e-banking ?**

**H.P.K.** Jusqu'à présent, nous nous sommes surtout adressés aux gens attirés par la technologie, qui savent utiliser un PC et veulent profiter d'Internet d'une manière ciblée. Afin d'amener un cercle plus vaste de clients sur la Toile, nous devons offrir une assistance accrue, simplifier la technologie et, last but not least, convaincre les gens que le e-banking est sûr.

**A.T. Vous pourriez fournir gratuitement à ces clients-là un PC et l'installer chez eux.**

**H.P.K.** Nous devons étudier toutes les solutions. Mais votre proposition pose la question du rapport coût-rendement.

**A.T. La technologie à large bande va-t-elle donner un nouvel élan de popularité à la banque sur Internet ?**

**H.P.K.** J'en suis convaincu. La technologie à large bande est synonyme d'«auto-routes des données» offrant une vitesse accrue. A l'avenir, nous pourrions envoyer davantage d'images et d'animations via le Net, et proposer aussi plus d'interactivité, par exemple le conseil en ligne.



«Il se peut tout à fait qu'un serveur virtuel guide un jour nos clients à travers le Web»

**A.T. Internet accélère les alliances. Depuis le début de l'année, le Credit Suisse fait route commune avec Microsoft, le géant du logiciel. Qu'est-ce qui a réuni ces deux partenaires dissemblables ?**

**H.P.K.** Le Credit Suisse sera présent en qualité de prestataire financier privilégié sur MoneyCentral, la page financière du portail Microsoft Networks (MSN). MSN s'est fixé pour but d'offrir sur son site un conseil financier de qualité. D'où l'alliance avec la marque «Credit Suisse», de réputation mondiale. De son côté, le Credit Suisse acquiert un nouveau public inté-

ressant par le biais du plus important portail Internet européen.

**A.T. Le Credit Suisse a créé un autre réseau virtuel avec Bluewin et Tamedia. Il est prévu que le portail boursier Moneycab, dirigé par Markus Gisler, ancien rédacteur en chef de «Cash», sera lancé au printemps (voir Bulletin 6/2000). Pourquoi cet engagement ?**

**H.P.K.** Trois partenaires aussi puissants constituent une excellente base pour un modèle commercial commun. Moneycab est un prestataire indépendant, qui veut s'imposer surtout par son contenu jour-

nalistique. Le Credit Suisse n'exerce aucune influence directe sur l'aspect rédactionnel. En cela, Moneycab est essentiellement un investissement pour nous.

**A.T. «Le contenu est roi» : on attire les clients sur le World Wide Web au moyen d'informations attrayantes. Votre nouveau portail boursier ne sera-t-il pas un concurrent pour vos propres plates-formes ?**

**H.P.K.** Oui, d'une certaine manière, mais c'est intentionnel. C'est à nous qu'il incombe d'attirer ces clients sur nos sites par une offre attractive.

**A.T. Internet n'abolit pas seulement les barrières entre les secteurs. Depuis l'automne dernier, le Credit Suisse met également le cap, via le Web, sur la riche clientèle privée d'Europe. Internet a-t-il facilité cette démarche à l'étranger ?**

**H.P.K.** En partie seulement. Certes, Internet est un média de masse international. Mais ce sont les marchés domestiques qui sont déterminants, car chaque pays a encore des réglementations strictes. De même, les offres doivent être conçues pour répondre aux besoins locaux. Ce qui ne facilite guère l'expansion, en dépit d'Internet.

**A.T. Innovations, alliances, nouvelles activités, expansion vers l'étranger : Dans un business aussi dynamique, ne risque-t-on pas de commettre des erreurs ? Cette complexité ne vous donne-t-elle pas la migraine ?**

**H.P.K.** Absolument pas. Je dirais même que ce job est le plus intéressant que j'aie jamais eu.

## LES ADRESSES FAVORITES DU CREDIT SUISSE EN LIGNE

La finance sur Internet plaît aux Suisses. Fin 2000, le Credit Suisse avait déjà plus de 260 000 clients, répartis entre Direct Net (banque sur Internet) et youtrade (courtage en ligne). Et chaque mois amène quelque 10 000 nouveaux clients. Direct Net et youtrade sont les destinations de prédilection des surfeurs. Mais d'autres offres se sont fait également une place au soleil :

- Localisation d'un bien immobilier sur la carte – [www.yourhome.ch](http://www.yourhome.ch)

La Suisse vue du ciel ou sous forme de carte routière ou géographique est un best-seller. Rien de tel pour retrouver chaque coin et recoin de notre pays, même la poste et l'école les plus proches.

- Check-lists sur le logement – [www.yourhome.ch](http://www.yourhome.ch)

Des listes de points à ne pas oublier lorsqu'il s'agit d'évaluer, de construire, de transformer ou de rénover un logement, de déménager ou de conclure des assurances.

- Investment Adviser – [www.credit-suisse.ch](http://www.credit-suisse.ch)

L'interactivité attire les internautes. Au moyen de tests et de jeux, le conseiller virtuel détermine le profil de placement et de risque et livre une proposition personnalisée.

- Offres de leasing – [www.credit-suisse.ch](http://www.credit-suisse.ch)

Combien coûte une solution de leasing particulière ? Lorsque toutes les données sont introduites correctement, une offre ferme est établie.



www.winterthur.com/ch

## Un petit problème? Pas de panique... Nous sommes là.

Avec STRADA, l'assurance véhicules automobiles de la WINTERTHUR, nos spécialistes sont là pour vous quoi qu'il arrive. 24 heures sur 24, 365 jours par an. En cas de problème avec votre véhicule, nous vous venons en aide sur un simple appel au 0800 809 809. Votre conseiller vous expliquera volontiers comment, avec STRADA, vous êtes en sécurité sur la route. Dans toutes les situations. Il saura également vous renseigner sur les solutions intéressantes proposées par le CREDIT SUISSE pour financer votre voiture.



# Comment parer aux dangers de la Toile

Nombre d'entreprises suisses craignent de se lancer sur Internet. Mais la nouvelle assurance e-business de la Winterthur leur propose une couverture contre les dangers du cyberspace.

Ruth Hafen, rédaction Bulletin

Des virus virtuels infectent régulièrement les réseaux informatiques avec la rapidité d'une épidémie grippale. Ces « maladies » modernes inquiètent la communauté des internautes et risquent de causer d'importantes pertes aux entreprises.

Face à ce sentiment d'insécurité généralisé, les assureurs passent à l'action. Le commerce électronique constitue l'un des principaux risques du nouveau millénaire, à en croire les experts. Mummert & Partner, une société hambourgeoise de conseil, prédit au e-business une expansion fulgurante; l'Institut de l'économie allemande estime en effet à 94 milliards de deutschemarks le chiffre d'affaires que dégagera ce secteur en Allemagne en 2002, contre 2,6 milliards seulement en 1998. Entre 1998 et 1999, le commerce électronique a sensiblement progressé en Suisse, atteignant un chiffre d'affaires d'environ un demi-milliard de francs.

La perspective de réaliser davantage d'affaires ou d'acquérir de nouveaux clients grâce au monde virtuel séduit de plus en plus d'entreprises helvétiques. Une

étude réalisée par la société REMP (Recherches et Etudes des médias publicitaires) sur l'utilisation d'Internet en Suisse alémanique a montré que le nombre d'internautes effectuant des achats en ligne était en constante augmentation. Sur quelque 1,6 million d'internautes, 43% avaient déjà franchi le pas en 1999, et 54% en 2000.

## L'insécurité, source d'inquiétude

Une autre enquête menée par PricewaterhouseCoopers a par contre révélé que plus de la moitié des petites et moyennes entreprises (PME) suisses n'utilisaient pas du tout la Toile, invoquant le manque de sécurité comme principal motif. Les assurances traditionnellement proposées aux entreprises concernent la propriété physique: elles couvrent la perte d'exploitation quand une cause extérieure est à l'origine du dommage. Jusqu'à présent, aucune police d'assurance ne permettait de se prémunir contre les cyberdommages. David Rosenthal, chargé de cours en droit de l'informatique et des télécommunications à l'Université de Bâle, déclare: «L'utilisation désormais incontournable d'Internet et des nouvelles technologies de l'information rend beaucoup d'entreprises plus vulnérables qu'auparavant et les expose à de nouveaux risques. Chaque entreprise s'efforce de réduire le risque à son minimum par la mise en place de mesures organisationnelles, techniques ou contractuelles, mais un risque résiduel subsiste. Et jusqu'ici, les compagnies d'assurances évitaient soigneusement ces «risques e-business.»



L'assurance e-business de la Winterthur: un bouclier contre les dommages virtuels.

L'assurance e-business est-elle vraiment la panacée, ou ne constitue-t-elle qu'une couverture exotique parmi une multitude de produits plus traditionnels? David Rosenthal pense que, dans l'ensemble, les assurances couvrant les risques liés à Internet ont un bel avenir devant elles. Mais il se demande «si, à la longue, les cas de responsabilité civile (RC) en relation avec ce type d'activité ne seront pas intégrés aux couvertures RC usuelles».

Quoi qu'il en soit, la Winterthur a été l'une des premières compagnies helvétiques à réagir à la nouvelle donne dictée par le commerce électronique en lançant au mois d'octobre 2000 l'assurance e-business, un module de WinProfessional. L'offre s'adresse aux PME comptant jusqu'à cinquante collaborateurs. Un potentiel commercial énorme, puisque 90% des entreprises suisses emploient moins de dix personnes. L'assurance englobe quatre modules: pirates informatiques et virus, abus dus aux collaborateurs, publications illicites et litiges (voir encadré).

Markus Andres, chef de projet WinProfessional et responsable de l'assurance e-business, définit le profil des clients en



Markus Andres, chef de projet WinProfessional

« La plupart des sinistres surviennent par la faute des employés »

## CE QUE PROPOSE L'ASSURANCE E-BUSINESS DE LA WINTERTHUR

La couverture d'assurance comporte quatre modules dans trois variantes de prestations (par événement et par an) : minimum 20 000 francs, standard 30 000 francs, maximum 50 000 francs. Pour les publications illicites, les montants couverts sont dix fois plus élevés.

	RISQUE ASSURÉ	PRESTATION ASSURÉE
PIRATES INFORMATIQUES ET VIRUS	Altération des données propres à l'entreprise due à l'action de tiers (pirates informatiques, virus)	Frais de reconstitution des données et des logiciels ainsi que pertes de revenus (pertes d'exploitation)
ABUS DUS AUX COLLABORATEURS	Altération et manipulation répréhensibles, par des collaborateurs, des données propres à l'entreprise et des données de tiers	Préjudices de fortune propres et ceux de tiers (notamment frais de reconstitution des données et des logiciels, pertes de revenus)
LITIGES	Litiges en relation avec le commerce électronique et avec l'acquisition des logiciels et matériels nécessaires	Conseil juridique et frais juridiques (honoraires d'avocat, expertises, indemnités judiciaires)
PUBLICATIONS ILLICITES	Prétentions formulées en vertu des dispositions légales européennes régissant la responsabilité civile dans les cas suivants : <ul style="list-style-type: none"><li>• Atteintes à l'honneur et à la personnalité</li><li>• Violations du devoir de protection des données</li><li>• Violations du droit d'auteur</li><li>• Concurrence déloyale</li><li>• Violations du droit des marques, des sociétés et des noms</li></ul>	Indemnisation de prétentions de tiers (dommages-intérêts), défense contre des prétentions injustifiées

## MESURES DE SÉCURITÉ À RESPECTER

La Winterthur attend de ses preneurs d'assurances qu'ils respectent certaines directives en matière de sauvegarde des données, notamment la sauvegarde complète une fois par semaine et l'utilisation des programmes antivirus les plus récents. Pour les aider à prendre les mesures de sécurité appropriées, elle leur propose le CD-ROM « Risk Manager » grâce auquel ils peuvent procéder à une analyse globale des risques pour leur entreprise. De plus, la Winterthur édite une check-list en ligne et publie régulièrement une Newsletter consacrée à la sécurité informatique. En collaboration avec AXUS secure networking, elle organise des contrôles (payants) de sécurité informatique.

Informations complémentaires : site [www.winterthur.com/ch](http://www.winterthur.com/ch) ou téléphone 0800 809 809 (24 h sur 24).

## QUE RISQUEZ-VOUS ?

Vous en aurez le cœur net avec le « Risk Manager ». Le Bulletin tire au sort les gagnants de 25 CD-ROM sous [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin).

ces termes : « Il ne s'agit pas des entreprises passées maîtres dans le commerce électronique, mais de celles qui envisagent une présence médiatique sur la Toile dans le but d'engranger des revenus supplémentaires. » Les prestataires de services financiers, les sociétés informatiques et les maisons d'édition ne peuvent pas profiter du nouveau produit. Selon Markus Andres, la solution universelle proposée aux PME ne convient pas aux risques spécifiques des grandes entreprises, pour lesquelles on confectionne du

« sur mesure », une solution plus onéreuse. Depuis l'électricien jusqu'au livreur de pizzas, les groupes professionnels les plus variés souscrivent une assurance e-business auprès de la Winterthur. Tous veulent se prémunir contre les pirates informatiques, les virus et les publications illicites. A cet égard, le personnel de l'entreprise représente le principal facteur de risque, affirme Markus Andres : « Les entreprises sont exposées aux erreurs de manipulation de leurs employés, qui effacent les données ou ne les sauvegardent pas

assez souvent. » Selon les estimations, environ 70% des entreprises ont déjà été victimes des irrégularités de leurs collaborateurs. L'homme est un loup pour l'homme !

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

Le Bulletin Online dévoile les plus grands flops du cyberspace.



Sur [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com), vous pouvez configurer votre Palm ou Visor pour Internet.

**René Maier, rédaction Bulletin Online**

Le Credit Suisse est la première banque à proposer des services de courtage sur agenda électronique. Pour négocier en toute liberté et avec la même sécurité que celle déjà assurée par le courtier en ligne youtrade.

Portés par la vague du succès, les téléphones portables et autres appareils mobiles, comme les assistants personnels (PDA) de la société Palm, promettent un bel avenir au m-commerce. Si l'on en croit les résultats de l'enquête récemment publiée par le Boston Consulting Group (BCG), les consommateurs seront entre 200 et 300 millions à utiliser des applications de m-commerce d'ici trois ans. Avec une nette préférence pour la banque et le courtage mobiles, les services localisés et les informations régionales. Le BCG constate néanmoins que consommateurs et industriels s'interrogent sur les capacités du commerce mobile à répondre aux attentes.

### Consommateurs mobiles frustrés

L'enquête du BCG a montré que de nombreux consommateurs mobiles se sentaient frustrés. Près d'un tiers des premiers utilisateurs en Europe ont renoncé au m-commerce dès les premières tentatives. Trop compliqué, trop lent, trop em-

brouillé. Voilà l'impression que leur ont laissée les appareils et les applications testés jusqu'ici. Par ailleurs, plus de 30% des personnes interrogées pensent que le réseau mobile n'offre pas la même sécurité que le réseau Internet pour la transmission de données confidentielles. youtrade on WAP et youtrade on Palm prouvent le contraire. En effet, les deux versions poche de youtrade répondent aux mêmes normes de sécurité que la version PC basée sur une configuration Java SSL 3.0 et un cryptage 128 bits. L'objectif du Credit Suisse est clair: «Nous voulons nous imposer comme les précurseurs de la banque mobile», explique Manuel Thomet, responsable produit de youtrade on Palm. Et dans le domaine du courtage en ligne, le succès dépend autant de la qualité des services que de la convivialité des appareils.

### Grand écran pour plus de confort

«Les produits Palm sont de plus en plus répandus», constate Manuel Thomet. Ils présentent des avantages incontestables par rapport aux portables WAP. Dotés d'un écran plus grand, les agendas électroniques offrent une meilleure présentation des contenus, qu'il s'agisse de textes ou de graphiques. «La mémorisation pro-

visoire des données est également plus simple que sur un WAP», ajoute Jakob Magun, de la société Ergon Informatik AG, qui a développé youtrade on Palm, l'une des premières applications commerciales de ce genre dans le monde. Autre argument de poids en faveur du Palm: la fonction mémo, qui peut être modifiée, actualisée et gérée sur l'agenda électronique.

En lançant youtrade on Palm (ou Visor), le Credit Suisse s'est assuré une bonne longueur d'avance sur ses concurrents, qui n'auront pas le droit de copier l'application avant un an. Selon Jakob Magun, la banque aura donc le temps de creuser l'écart: «Dans les six prochains mois, le marché va être submergé de nouveaux appareils qui consacreront le mariage entre le téléphone mobile et le PDA. Le Visorphone en est un bon exemple. Ces téléphones-agendas à grande vitesse de transmission rendront l'utilisation de youtrade on Palm encore plus simple et plus conviviale.»

Pour en savoir davantage sur youtrade on Palm, rendez-vous sur [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com).

**Manuel Thomet, téléphone 01 335 71 73**

**E-mail: [manuel.thomet@csg.ch](mailto:manuel.thomet@csg.ch)**



**Manuel Thomet, responsable produit de youtrade on Palm**

«Nous voulons nous imposer comme les précurseurs de la banque mobile»



En cliquant sur [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin), vous accédez à quantité d'informations, d'analyses et d'interviews sur l'économie, la société, la culture ou le sport.

## E-business: Les grosses pannes sur Internet

Pour des raisons de sécurité, beaucoup d'entreprises suisses renoncent encore à avoir un site Internet. Quels sont les risques et les dangers du cyberspace? Comment les entreprises peuvent-elles se protéger? Le Bulletin Online est allé enquêter sur les pannes et les défaillances dans le cyberspace.



Messages d'erreur après une attaque de virus: pour certains le chaos, pour les artistes une source d'inspiration ([www.jodi.org](http://www.jodi.org)).

## Recherche sur Internet: Comment trouver l'information?

Internet est une banque de données inépuisable. Mais qui ne sert à rien si l'on ne sait pas se repérer dans ce dédale cybernétique. Les moteurs de recherche peuvent certes aider à cerner le sujet, mais on ne tombe pas toujours rapidement sur les informations souhaitées. Le Bulletin Online vous montre comment procéder.

## Autres thèmes du Bulletin Online:

- **Baromètre des préoccupations:** qu'est-ce qui préoccupe la Suisse? Sur Internet, l'enquête complète.
- **Dollar contre euro:** la monnaie unique va-t-elle attirer les investisseurs au détriment du dollar?
- **Marketing Internet:** comment amener les surfeurs sur un site.



## DES MOTS D'AMOUR LYOPHILISÉS

Tout le monde sait que les PDG et les hommes politiques n'écrivent pas eux-mêmes leurs brillants discours. D'ailleurs, on ne leur en demande pas tant. Mais la lettre d'amour qui vous fait fondre de tendresse pour l'amoureux qui vous l'a écrite, avez-vous la certitude qu'elle est bien de sa plume?

Pour qui souhaite déclarer sa flamme avec de brûlants mots d'amour, la Toile offre en effet des possibilités illimitées. Il suffit d'aller sur le site idoine et, une fois «loggé», d'y indiquer le doux prénom de sa bien-aimée et quelques mots-clés la concernant. Puis l'amoureux choisit le style – «timide sentimental», par exemple, ou «fougue méridionale» –, ainsi que la mise en page souhaitée et la musique de fond. Le chef-d'œuvre romantique est alors achevé: cheveux d'ange flottant au vent, les yeux bleus de la belle rivalisant d'éclat avec le soleil, et l'Amour rimant avec toujours. Merci, cher cyberécrivain! C'est simple, rapide et pour l'instant gratuit.

S'il s'agit de faire sourire, ce genre de produit instantané est parfait. Mais des mots d'amour lyophilisés ne sauraient bouleverser. Romantique impénitente et de surcroît représentante des gens de plume, je crois fermement qu'un amour authentique exige des lettres d'amour authentiques. Cela ne veut pas dire que tous mes serments d'amour sont immortalisés à la plume sur papier marbré. Une lettre d'amour envoyée par e-mail n'est pas moins sincère – à condition qu'elle soit écrite le cœur battant et lue avec des yeux brillants et un sourire attendri. Des rencontres nocturnes avec l'être cher dans une «chatroom» isolée peuvent également produire le même émoi. Le seul cas dans lequel je recourrais à un générateur de lettres d'amour, ce serait afin d'éconduire une fois pour toutes un admirateur importun. Car jamais je ne pourrais être d'une clarté aussi impitoyable que l'ordinateur...

Bettina Bucher, rédactrice, Credit Suisse Financial Services  
[bettina.bucher@credit-suisse.ch](mailto:bettina.bucher@credit-suisse.ch)

# Contrôlez et payez d'



« Notre solution s'imposera à l'échelle internationale », affirme Damian Zech, chef de projet Centre de compétence PayNet chez Credit Suisse Financial Services.

En Suisse, un mode opératoire classique (édition, impression, envoi postal), est appliqué à la majeure partie des 700 millions de factures émises annuellement. Son coût, jusqu'à 15 francs par facture, peut être réduit grâce à un service basé sur PayNet, à savoir Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP), dont on attend également une simplification en termes de facturation et de paiement. PayNet est appelé à s'imposer rapidement comme la norme en la matière, car il ressort d'une étude de marché des deux sociétés de conseil en cyber-commerce Killen & Associates et Ovum que dès 2005, 70% des grandes entreprises européennes se seront dotées d'un système de télétransmission des factures.

## Une offensive EBPP en Suisse

De nombreuses sociétés du monde entier proposent aujourd'hui des services de téléfacturation qui, en règle générale, n'incluent pas l'accès direct aux comptes des clients. Ces prestataires, tels que l'américain Checkfree ou le singapourien e-BX, harcèlent les banques sur le marché en cherchant à les évincer de l'une de leurs compétences de base. D'un autre côté, la clientèle helvétique demande de plus en plus explicitement la gratuité du trafic des paiements. C'est pourquoi les établissements financiers suisses se montrent bien plus motivés pour mettre au

Photos: Thomas Schuppisser

Pius Schuler, responsable financier de SwissOnline: « En fait, seule une croissance continue permet de gagner de l'argent. »

# un seul clic

Elles sont en concurrence au quotidien, mais coopèrent lorsqu'il s'agit d'innover: les banques suisses, s'appuyant sur PayNet, proposent le service EBPP sur le marché européen. **Urs Fitze**

point des procédés compétitifs que leurs homologues des pays voisins, où les redevances bancaires dans le trafic des paiements sont bien acceptées. Avec PayNet, qui établit le lien entre la télétransmission de la facture et le paiement automatisé, les banques suisses propo-

sent sur le marché européen le premier service EBPP opérationnel.

#### Des concurrents qui coopèrent

L'innovation sur la Toile est facilitée par le pragmatisme des banquiers. «Le nombre d'opérations est trop faible pour que nous

nous dotions d'un système privatif», explique Rolf Neukom, gestionnaire de produit PayNet chez UBS, pour justifier la démarche des établissements financiers. Chef de projet Centre de compétence PayNet chez Credit Suisse Financial Services, Damian Zech déclare: «Un système

## Centre de prestations en ligne: une bonne rentabilité

SwissOnline veut conquérir de nouvelles parts de marché grâce à son centre de prestations en ligne. Vers le milieu de l'année, il proposera PayNet à ses clients. **Urs Fitze**



Avec une clientèle de 160 000 particuliers et 1 100 entreprises, SwissOnline n'est surpassé que par deux autres fournisseurs de services Internet, Bluewin et Sunrise, qui ont respectivement 600 000 et 240 000 abonnés. Malgré l'augmentation des abonnements multiples ou gratuits, ces chiffres révèlent une réussite bien réelle. En 1995, SwissOnline a été la première entreprise suisse à proposer un accès, payant, à Internet. Son marketing agressif et d'attrayantes offres gratuites ont alors mis les pionniers du secteur dans une position délicate. Repris par Cable-

com en 1998, SwissOnline s'est aussi lancé dans les services gratuits en 1999. Et un an et demi plus tard, quelque 40% des clients privés de SwissOnline surfent gratuitement sur Internet, ce qui n'est pas sans conséquences, comme le dit Pius Schuler: «La fourniture d'accès à elle seule ne permet plus de gagner de l'argent; il nous faut générer ailleurs notre valeur ajoutée.»

#### Haute vitesse et large bande

SwissOnline mise notamment sur la communication ultra-rapide à large bande par câble. La haute vitesse et le réseau TV câblé de la maison mère doivent permettre de desservir d'ici à 2002 près d'un million et demi de clients de Cablecom. SwissOnline veut acquérir 15% d'entre eux comme abonnés. Certes, au prix de



EBPP n'a de sens que si l'émetteur de factures peut envoyer celles-ci à tous les destinataires par un même canal. A cette fin, les banques suisses s'engagent ensemble en faveur de PayNet, qui est appelé à devenir la norme suisse pour la télétransmission des factures. Je suis d'ailleurs persuadé que notre solution s'imposera à l'échelle internationale.» En dépit d'un trafic des paiements déficitaire, la réduction des coûts internes n'a pas été la motivation première des banques. Damian Zech précise que l'impact de PayNet peut être comparé à celui de l'installation des ec-Bancomat en 1985 : «A l'époque, les banques avaient également uni leurs efforts dans le but de standardiser et de simplifier le trafic des paiements pour tous les opérateurs concernés.»

Le risque de voir PayNet être utilisé pour attirer des clients de concurrents est minime, et Adrian Sem, responsable

PayNet chez Postfinance, n'hésite pas à miser sur la coopération technologique entre établissements financiers : «La compétition entre banques se joue à travers les différences dans leurs offres globales, à travers les suppléments de services qu'elles offrent.» L'équipe PayNet du Credit Suisse ([www.credit-suisse/paynet](http://www.credit-suisse/paynet)), par exemple, accompagne la clientèle d'entreprises dans ses premiers pas. Le marketing PayNet est actuellement foca-

#### PAYNET: MODE D'EMPLOI

Pour payer par voie télématique une facture relative à un vol Zurich-New-York affichée à l'écran par une compagnie aérienne, il suffit au client d'entrer son numéro de compte et l'échéance du paiement. Pour profiter de ce système simple et rapide, toutefois, l'émetteur et le destinataire de la facture doivent être enregistrés auprès de leur banque en tant qu'utilisateurs PayNet. Le service permet aux entreprises non seulement d'économiser temps et argent, mais aussi de générer de la valeur ajoutée par l'intermédiaire d'hyperliens et d'offres spéciales figurant sur la facture.

lisé sur les entreprises émettant un grand volume de factures et se tournera vers les clients privés et les PME à partir de cet été. Damian Zech table sur 20% du trafic des paiements pour PayNet d'ici à 2005, ce qui représente 150 millions d'opérations de facturation et de transferts électroniques.

Damian Zech, téléphone 0800 888 820  
[paynet@credit-suisse.ch](mailto:paynet@credit-suisse.ch)



Pius Schuler

«Des business plans bien conçus permettent de gagner de l'argent»

49 à 65 francs par mois, l'accès ultra-rapide à Internet reste onéreux et l'investissement est loin d'être négligeable. Et il reste en outre des obstacles techniques à surmonter. Cela n'empêche pas SwissOnline de se montrer optimiste, comme il ressort des propos de Pius Schuler : «Après la reprise de la société, il nous a fallu surmonter quelques difficultés internes, mais c'est du passé, et nous avons fini par trouver notre rythme de croisière.»

#### Des vents contraires

Globalement, la branche d'activité des prestations en ligne rencontre cependant

des perturbations. Les consommateurs recherchent les services gratuits. On s'attendait, dans l'euphorie, à ce que les bandes publicitaires des portails d'accès entraînent des hausses de chiffre d'affaires venant compenser le manque à gagner dû à la gratuité de l'accès ; cela ne s'est pas produit. «Il faut se résigner : on ne fera plus marche arrière. Les clients ne nous suivraient pas», dit Pius Schuler, qui, par ailleurs, ne se laisse pas décourager par l'effondrement des titres de la nouvelle économie : «Seuls une croissance continue et des business plans bien conçus permettent de gagner de l'argent.»

#### Un centre de prestations rentable

Pour SwissOnline, la solution réside dans le cybercommerce. En novembre 2000, le fournisseur d'accès Swissguide ([www.swissguide.ch](http://www.swissguide.ch)) a lancé un répertoire des entreprises en ligne. Swissguide propose des hyperliens menant au Registre

du commerce et à des entreprises lui ayant confié la création de leur page d'accueil, parallèlement à des données détaillées sur ces entreprises. Création de pages d'accueil et redevances pour hyperliens génèrent le chiffre d'affaires de Swissguide, dont le portail, véritable centre de prestations en ligne, est utilisé mensuellement par 1,4 million de visiteurs environ. Les internautes y trouvent des informations et des possibilités d'achat, ce qui dégage pour SwissOnline des recettes considérables, puisque chaque minute d'utilisation donne lieu à paiement de la part des exploitants des réseaux téléphoniques. A partir du mois de juillet, le centre de prestations de SwissOnline aura pour ses visiteurs un attrait supplémentaire : PayNet. Selon Pius Schuler, «PayNet est un excellent outil de paiement électronique. Quant à savoir si les économies promises aux clients auront les retombées espérées, seul l'avenir le dira.»

# Fleetmanagement. Le moteur du succès.

Et vous, quel est votre objectif?

Votre flotte de véhicules en de bonnes mains: une gestion professionnelle des coûts et des risques par les spécialistes du CREDIT SUISSE permet de diminuer vos coûts d'exploitation, d'alléger votre administration et de vous aider dans le choix de vos véhicules. Combinée avec une meilleure efficacité, plus de transparence et une communication optimisée, elle offre les meilleures conditions pour utiliser les véhicules d'entreprise à moindre coût. Le fleetmanagement du CREDIT SUISSE vous propose des modules de services à combiner en fonction de vos besoins et vous procure simultanément une garantie de mobilité globale. Le premier pas vers un fleetmanagement optimisé: un simple appel par **tél. 01 334 86 66** ou par **fax 01 334 86 60**. Vous pouvez aussi demander notre documentation sur notre page d'accueil Internet [www.credit-suisse.ch/fleetmanagement](http://www.credit-suisse.ch/fleetmanagement) ou prendre contact avec votre conseillère ou votre conseiller du CREDIT SUISSE.





# Entre illusion et réalité Danse



Lors de leur tournée d'anniversaire «vis-à-vis», les MOVERS, compagnie de danse zurichoise, se révéleront au public à travers des jeux de miroirs.

Christa Schudel







Magie pour les yeux,  
théâtre sans paroles :  
bien que muette, la danse  
des MOVERS n'est pas  
seulement évocatrice, elle  
va droit au but.

« Miroir, miroir, dis-moi... » Si ce miroir omniscient devait nous indiquer la meilleure compagnie de danse suisse, nul doute qu'il resterait perplexe. Mais s'il devait nous dire laquelle est la plus inventive ou la plus originale, sa réponse serait évidente : les MOVERS.

Depuis leur création, en effet, les MOVERS fascinent leur public, et même les critiques les plus sévères ne tarissent pas d'éloges à leur égard. Ces artistes savent éblouir leurs spectateurs et les charmer à chaque représentation par l'esthétique de leur danse. Une soirée avec les MOVERS entraîne le spectateur dans un univers où des sensations multiples créent un trouble merveilleux. La perfection des danseurs ne se retrouve pas seulement dans le mouvement, mais également dans la profonde émotion ressentie par le public. Le onzième et tout récent programme, « vis-à-vis », dont la première aura lieu à Zurich le 21 mars prochain, promet d'être palpitant. La mise en scène caractéristique des MOVERS sera toutefois différente, puisque la troupe innove doublement pour son

quinzième anniversaire. D'une part les danseurs évoluent pour la première fois sur une musique live, jouée par l'Ensemble Rayé neuchâtelois, dont les interprétations composées pour « vis-à-vis » seront particulièrement enlevées. D'autre part, le décor sera nouveau et absolument unique en son genre, constitué d'un immense kaléidoscope de miroirs qui produisent une succession d'effets optiques multipliant les cinq artistes à l'infini. Les MOVERS puissance x nous ouvrent plus qu'une perspective purement mathématique. Evidemment, les miroirs à facettes ne sont pas seulement là pour le plaisir des yeux. « vis-à-vis » traite de la confrontation directe avec soi-même et avec autrui, de la difficulté de se regarder en face. Il nous raconte des histoires s'inspirant du quotidien et dans lesquelles la

frontière entre réel et irréel s'estompe. Fidèle à la tradition des MOVERS, ce spectacle nous propose aussi une critique de la société.

### **Théâtre sans paroles**

Mais nous anticipons l'histoire. Car qui dit MOVERS, dit Bruno Steiner. Formé à l'école de la pantomime, au métier de clown et à la danse moderne, ce dernier a recherché une symbiose entre différents courants artistiques. Il a été professeur de théâtre, mime, directeur de séminaires, pour finalement se consacrer à son unique passion : le théâtre du mouvement. En fondant les MOVERS, il y a quinze ans, il a posé les prémices d'un nouveau théâtre-danse. Chorégraphe, directeur artistique et père spirituel des MOVERS, Bruno Steiner a imprimé de sa marque, reconnaissable entre toutes, les dix

productions du groupe. Il nomme « magie pour les yeux » ou « théâtre sans paroles » l'enchantement créé sur scène. Si ses mises en scène sont sans paroles, elles ne sont pas vides de sens, bien au contraire. Les MOVERS racontent des histoires, et ce que révèle leur danse nous met parfois mal à l'aise. En 1996, dans « vice versa », la compagnie frôlait la limite entre normalité et folie en abordant les thèmes de l'absurdité et de l'aveuglement quotidiens.

Mais que le public n'ait crainte, l'ambiance sera loin d'être à la morosité, car la danse des MOVERS est toujours récréative et joyeuse. Il ne sera pas non plus interdit de sourire : la troupe a l'habitude de multiplier les facéties et les espiègleries. Est-ce qu'un humour subtil sera aussi au programme de « vis-à-vis » ce printemps ? Difficile de savoir, étant donné que le maître d'œuvre du spectacle en dit peu sur sa mise en scène : « C'est une histoire d'amour au sens le plus large et une quête vers la lumière perdue. » Pour Bruno Steiner, le mot « lumière » recouvre de multiples facettes : l'énergie, l'espoir, la foi, la chance, la chaleur, et l'amour, toujours présent. Le chemin vers la lumière est semé d'embûches, de nombreuses bifurcations vous en détournent. « Tout à fait comme

dans la vie réelle, précise-t-il, la quête de la lumière est sans fin, et cette lumière n'appartient pas à celui qui la trouve. »

### Trompeuses apparences

Multiplier ce qui se passe sur scène par des jeux de miroirs est une idée géniale, bien qu'insidieuse. En effet, le créateur place la barre très haut, d'abord pour lui-même, chorégraphe et dramaturge, mais aussi pour les machinistes, les éclairagistes et, avant tout, pour les cinq artistes. « Autant de miroirs, de lumières qui se coupent n'autorisent aucune tricherie. » Les évolutions des danseurs seront plus visibles que dans une arène de cirque, puisque les miroirs permettront aux spectateurs de les apprécier sous tous les angles imaginables. Bruno Steiner a longuement réfléchi avant de choisir ses interprètes, qui devaient notamment avoir suivi des cursus de danse très différents, le chorégraphe étant convaincu que la réussite naît du mélange des genres. Ruta Baublyté, Monica Schneider, Laurence Yadi, Roberto Morales Zúñiga et Samuel Meystre contribueront donc, par leur vécu artistique personnel, à donner force et énergie au spectacle.

### World music helvétique

Il en va de même pour les cinq musiciens accompagnant « vis-

à-vis ». L'Ensemble Rayé de Neuchâtel est réputé pour sa musique « quelque peu différente ». Ce groupe éclectique d'instrumentistes hors pair franchit volontiers les frontières entre musique dansée et musique de chambre moderne. Le périodique « Passagen » parle ainsi de l'Ensemble Rayé : « Il joue une musique chaude et familière évoquant les airs des films de Fellini, les musiques de cirque ou d'inspiration folklorique, ainsi que les mélodies de notre enfance. En 1987, Cédric Vuille et Jean 20 Huguenin décident de monter cet orchestre après avoir exercé leurs talents dans « Débile Menthol », groupe de rock suisse romand délirant, de re-

nommée internationale. Les années musicales tonitruantes appartiennent désormais au passé, seul est resté le plaisir de jouer. Selon Bruno Steiner, ces musiciens, travailleurs acharnés et formidables techniciens, sont toujours en quête de nouveaux accords. Leur collaboration avec les MOVERS est particulièrement réussie. Danser sur de la musique live représente pour le chorégraphe un pari difficile. Il ajoute : « Les bandes-son manquent toujours d'âme. Avec l'Ensemble Rayé, chaque représentation sera différente, car les musiciens devront toujours trouver une nouvelle harmonie. » « vis-à-vis » ne manquera pas de nous surprendre.

### DATES DE LA TOURNÉE « VIS-À-VIS »

Mars	21-25	Zurich, ewz-Unterwerk Selnau
	27	Neuchâtel, Théâtre Régional
	28	Genève, Bâtiment des Forces Motrices
	30	Aarau, Saalbau
	31	Coire, Stadttheater
Avril	3	Zoug, Casino
	4	Schaffhouse, Stadttheater
	6	Viège, La Poste
	7	Morges, Beausobre
	20	Thoune, Schadausaal
	24	Arbon, Seeparksaal
	25	Winterthur, Stadttheater
	26	Bâle, Musical Theater
	27/28	Berne, Dampfzentrale
	4	Chiasso, Teatro Municipale
Mai	5	Lucerne, Centre de la Culture et des Congrès
	10	Bienne, Palais des Congrès
	17	Altdorf, Tellspielhaus
	18	Savièse, Le Baladin



Bruno Steiner, chorégraphe : « vis-à-vis » est une quête de la lumière perdue. »

Commandes de billets par téléphone (0848 800 800) ou sur [www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch).

Le Bulletin offre 50 billets aux fans des MOVERS pour la tournée « vis-à-vis », produite et organisée avec la coopération du Credit Suisse. Détails : [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin) ou bon de commande ci-joint.

# Agenda

Parrainage culturel et sportif du  
Credit Suisse, de Credit Suisse  
Private Banking et de la Winterthur

## BIENNE

7.3 Andreas Vollenweider &  
Abdullah Ibrahim, Palais des  
Congrès

## GENÈVE

5.4 Ray Brown-Monty Alexander-  
Russell Malone Trio, Victoria Hall

## LAUSANNE

10.3 «An evening with two  
pianos»: Kenny Barron, Mulgrew  
Miller, Benny Green & Eric Reed,  
Théâtre Municipal

## LUGANO

6.3 Andreas Vollenweider &  
Abdullah Ibrahim, La Cittadella

## LÜTERKOFEN

7.4 Championnats suisses de  
course d'orientation de nuit, CO

## LUCERNE

9.3 «An evening with two pianos»:  
Kenny Barron, Mulgrew Miller,  
Benny Green & Eric Reed, Centre  
de la Culture et des Congrès

## ZURICH

2.3 An evening with Andreas  
Vollenweider & Abdullah Ibrahim,  
Tonhalle

3.4 Ray Brown-Monty Alexander-  
Russell Malone Trio, Tonhalle

21.4 George Gruntz & Thierry  
Lang & Swiss Guests, Tonhalle

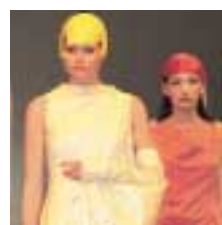
## Tous en piste...

Cette année encore, des milliers de skieurs vont déferler le deuxième dimanche de mars sur les 42,2 km du Marathon de ski de l'Engadine, entre Maloja et S-chanf. Et ce seront plus de mille fondeuses qui rivaliseront sur 17 km, entre Samedan et S-chanf, dans la deuxième édition de la course dames. Lors de la course Credit Suisse Mungga-Lauf, proposée dans le cadre du programme général, des personnalités chausseront leurs skis pour soutenir les jeunes espoirs du ski de fond.

**Course dames, 4 mars, Samedan; Mungga-Lauf, 9 mars, Sils;**

**33<sup>e</sup> Marathon de ski de l'Engadine, 11 mars, Maloja.**

**Renseignements: 081 850 55 55 ou [www.engadin-skimarathon.ch](http://www.engadin-skimarathon.ch).**



## Körper und Kleid

«A vrai dire nous voulions...» est le slogan d'une exposition et d'un défilé de mode permettant aux élèves de l'école supérieure d'arts appliqués de Bâle de présenter leurs travaux de fin d'études dans la discipline «stylisme de mode». Nombre de jeunes artistes talentueux, pour qui le vêtement n'est pas que tissu, ont été formés ici. L'école de Bâle a d'ailleurs remporté à Gwand 2000 le fameux Moët & Chandon Fashion School Award. L'exposition et le défilé présenteront à des spectateurs passionnés de mode les idées insolites des futurs diplômés.

**Körper und Kleid. Exposition, 6-17 février, caserne de Bâle; défilé de mode, 30 mars, Reithalle, Bâle.**

**Renseignements et réservations: 061 691 12 12.**

## 50 billets gratuits

Si l'équipe nationale suisse de football veut garder toutes ses chances aux qualifications pour la Coupe du Monde, elle doit absolument battre la sélection luxembourgeoise. Enzo Trossero et son équipe misent sur leurs qualités sportives, sur leur chance et sur l'enthousiasme des amateurs de ballon rond au stade du Hardturm. Un tirage au sort de 25 lots de 2 places pour le match **Suisse - Luxembourg** est organisé par le Bulletin. Participation au moyen du bon de commande ci-joint.

**Suisse - Luxembourg, stade du Hardturm, Zurich, 28 mars.**



## Vive Charlot!

Charlie Chaplin a marqué l'histoire cinématographique par son immense talent, que ce soit en tant que metteur en scène, rédacteur de scénarios ou acteur principal dans d'innombrables films. Ses ingénieuses compositions lui ont apporté la célébrité. Le monde de Chaplin à Winterthur nous entraînera dans l'univers du cinéma muet, à l'époque où le septième art n'était encore qu'images. Le collège de musique de Winterthur accompagnera la projection du film «Modern Times», une satire douce-amère de la société industrielle.

**Charlie Chaplin's Modern Times. Live Orchestral Screening, 31 mars, Stadttheater, Winterthur. Réservations: 0848 800 800.**



MODERN TIMES™ © 2000 Roy Export Company Establishment

## BULLETIN

**Editeur** Credit Suisse Financial Services, case postale 100, 8070 Zurich, téléphone 01 333 11 11, fax 01 332 55 55 **Rédaction** Christian Pfister (direction), Rosmarie Gerber, Ruth Hafen, **Bulletin Online:** Andreas Thomann, Thomas Hauser, René Maier, Yong Zhou, **secrétariat de rédaction:** Sandra Häberli, téléphone 01 333 73 94, fax 01 333 64 04, e-mail: [bulletin@credit-suisse.ch](mailto:bulletin@credit-suisse.ch), Internet: [www.bulletin.credit-suisse.ch](http://www.bulletin.credit-suisse.ch) **Réalisation** [www.arnolddesign.ch](http://www.arnolddesign.ch): Urs Arnold, Annegret Jucker, Adrian Goepel, Sonja Greb, Muriel Lässer, Esther Rieser, Isabel Welti, Bea Freihofer-Neresheimer (assistante) **Adaptation française** Anne Civel, Michèle Perrier, Sandrine Carret, Nathalie Lamgadar, Bernard Leiva, Gaëlle Madelrieux, Noël Muré **Annonces** Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, téléphone 01 683 15 90, fax 01 683 15 91, e-mail: [yvonne.philipp@bluewin.ch](mailto:yvonne.philipp@bluewin.ch) **Lithographie/impression** NZZ Fretz AG / Zollikofer AG **Commission de rédaction** Andreas Jäggi (chef Communication d'entreprise Credit Suisse Financial Services), Matthias Friedli (Media Relations), Fritz Stahel (Economic Research), Samuel Holzach (chef clientèle privée Bâle), Markus Simon (e-Business) **107<sup>e</sup> année** (paraît six fois par an en français et en allemand) **Reproduction** autorisée avec la mention «Extrait du Bulletin du Credit Suisse» **Changements d'adresse** Les changements d'adresse doivent être envoyés par écrit, en joignant l'enveloppe d'expédition, à votre succursale du Credit Suisse ou au Credit Suisse, CISF 14, case postale 100, 8070 Zurich



# CARTE BLANCHE: ERWIN W. HERI

## Du déjà vu

Erwin W. Heri,  
Chief Financial Officer,  
Credit Suisse Financial Services



«Au début de ma carrière d'analyste, j'ai eu à plusieurs reprises le privilège de m'entretenir sur l'évolution des marchés financiers avec mon père spirituel, André Kostolany, le grand expert financier. Je trouvais ces conversations particulièrement enrichissantes. Non pour les bons tuyaux qu'il aurait pu me donner; car contrairement aux dires de certains, il n'a jamais vraiment pratiqué la chose: il était beaucoup trop intelligent pour cela. Mais pour la mine de connaissances historiques et le trésor d'expériences qu'il incarnait, et qui me fascinaient. Il m'a souvent fait la remarque: «Mon cher ami, c'est une situation qui s'est présentée plusieurs fois au cours des cinquante dernières années.»

Aujourd'hui, après plus de vingt ans de métier, je constate que rien n'a changé. Chaque fois que les marchés financiers se laissent emporter, une horde de «gourous» voudraient nous expliquer que nous vivons dans un monde nouveau et que les approches fondamentales de la théorie des marchés financiers ne sont plus valables. Certes, il est bien connu que les cours des

marchés financiers – j'entends les cours des actions, de l'or, des monnaies, les taux d'intérêt, etc. – ne suivent pas des courbes sinusoïdales parfaitement régulières. Et il leur arrive même de réaliser des acrobaties spectaculaires. Mais l'analyse théorique des marchés financiers livre une série d'explications intéressantes sur l'évolution erratique des cours et sur le fonctionnement des marchés.

On trouve également dans les différentes théories des approches intéressantes du phénomène des bulles spéculatives, ces envolées de cours caractérisées par des niveaux de valorisation en totale rupture avec les fondamentaux.

Dans ce genre de situation, les choses se déroulent toujours selon le même schéma: une partie des analystes veut nous faire croire que, le monde ayant évolué, les théories classiques ne sont plus valables; et l'autre partie affirme que des cours irrationnels peuvent se former parce que les marchés financiers échappent à toute explication rationnelle. Ils ont tous tort. Et lorsque j'entends le nouveau président de la Confédération, Monsieur Leuenberger, déclarer dans une interview à la NZZ qu'il considère la Bourse comme un casino fonctionnant selon des critères irrationnels, je me pose des questions. On serait en droit d'espérer qu'un homme occupant sa position s'exprime de manière un peu plus sérieuse sur un secteur

économique qui contribue pour une large part au produit national du pays. Mais c'est là un autre débat.

Une nouvelle bulle spéculative s'est formée sur le marché des actions il y a environ un an. De nombreuses valeurs technologiques ont atteint des niveaux de valorisation jugés absurdes par bien des observateurs. Mais le scepticisme affiché par certains s'est heurté à l'époque à un optimisme démesuré qui a engendré une véritable spirale à la hausse et, inévitablement, l'éclatement de la bulle. Nombre d'observateurs avaient là aussi voulu nous faire croire qu'un rapport cours/bénéfice de plus de 100 était tout à fait normal pour les nouvelles technologies. N'avons-nous pas déjà entendu ce genre de discours au sujet du marché des actions japonais, alors que le Nikkei avait atteint 40 000 points, ou encore en 1985, lorsque le dollar avoisinait les trois francs?

Chaque fois, l'issue a été la même: une correction des cours vers des niveaux de valorisation plus en phase avec les fondamentaux. Les variables fondamentales agissent en effet comme un régulateur sur les cours des marchés financiers et finissent dans tous les cas par entraîner une correction des excès de valorisation injustifiés. Il en a toujours été ainsi. Et il y aura toujours de vieux renards de la finance pour répéter aux jeunes loups la prochaine fois que les marchés s'emballeront: «Mon cher ami, c'est une situation qui s'est présentée plusieurs fois au cours des cinquante dernières années.» Car enfin, si modernes que soient les marchés financiers, il peut quelquefois être utile de regarder vers le passé.





Présence attentive quand la Bourse de New York  
entame une nouvelle journée.  
Credit Suisse First Boston, Zurich, 15 heures 15.

“C’est le moment de savourer  
mon succès.”



C’est le moment de demander un conseil financier global. Appelez-nous au 0800 858 808.