



Le journal pour  
un usage différent  
de l'argent  
#1-2016

## CONFIANCE

Recommandations de placement: les robots s'invitent dans notre quotidien. En viendront-ils aussi à assurer la gestion d'actifs? **6**

«Le contrôle, c'est bien; la confiance, c'est irremplaçable», estime le psychanaliste, auteur satirique et chroniqueur Peter Schneider. **8**

Paysans et paysannes dignes de foi: comment les entreprises courtisent la clientèle à travers des publicités personnalisées. **9**





Photos: Regula Schaffner

DOSSIER: CONFIANCE

- 6 **Les robots nous surpassent**
- 7 **Chronique: un slogan constestataire**
- 8 **Le contrôle, c'est bien; la confiance, c'est irremplaçable**
- 9 **Les protagonistes de la crédibilité**
- 11 **Abus dans le commerce des animaux**
- 12 **Inversion des rôles chez le médecin**
- 14 **Faites-vous confiance!**
- 15 **Jadis, en Suisse**

LES PAGES DE LA BAS

- 17 **Bon résultat malgré un contexte difficile**
- 18 **Il reste des défis**
- 20 **Une nouvelle responsable pour le secteur financement**
- 20 **Excursion BAS à Lausanne**
- 20 **Invitation: 25<sup>e</sup> assemblée générale de la BAS**
- 21 **Renforcer la durabilité**
- 22 **Portrait de crédit: Signa-Terre, un guide dans la jungle des rénovations**

LA PAGINA DELLA BAS

- 24 **Una buona chiusura d'esercizio nonostante la situazione economica difficile**

EN PERSONNE

- 24 **Ne vous fiez pas au remède**

# LA BOÎTE À LAIT, UN ENDROIT DE CONFIANCE



Photo: maïd

Comme tous les petits garçons, mon fils aime marcher les yeux fermés sur de vieux troncs d'arbres, dans la forêt, et se laisser guider en toute confiance par ma main. C'est ce qu'on appelle la « confiance aveugle », un sentiment génial ! Au fil de la vie, cette confiance s'effrite : un matin, plus de trottinette devant la porte ; un-e camarade ne rend pas l'argent qu'on lui a prêté ; les

parents contrôlent la durée d'utilisation de l'ordinateur. En tant qu'adultes, nous parlons souvent de confiance quand nous l'avons déjà perdue, que ce soit à l'égard de nos partenaires, des entreprises, de la politique ou de l'argent – a priori une valeur tellement sûre.

La vie quotidienne offre de nombreuses occasions d'apprendre la confiance. L'été dernier, mon porte-monnaie est tombé de ma poche alors que je marchais. Avant même que je m'en fusse aperçu, une femme du village voisin m'a appelée. Elle l'avait trouvé, ainsi que mon nom, qui figurait sur la carte de crédit, dans l'annuaire. Comme elle ne serait pas chez elle au moment où je pouvais passer chercher l'objet, elle a proposé de le déposer dans sa « boîte à lait ». La boîte à lait, lieu de la confiance de tous les jours en Suisse ! J'y ai d'ailleurs laissé la récompense bien méritée.

Vous en saurez davantage sur les lieux et les relations de confiance, ainsi que sur le revers de la médaille et le fait que la méfiance suscite le contrôle, dans ce numéro de moneta.

*Bärbel Bohr*

**moneta** Le journal pour un usage différent de l'argent #1-2016

moneta paraît quatre fois par an en français et en allemand et est envoyé gratuitement aux client-e-s de la Banque Alternative Suisse SA (BAS). La reproduction de textes et d'illustrations propres est soumise à une autorisation écrite de la rédaction et doit impérativement indiquer la source.

**Éditrice** Banque Alternative Suisse SA **Rédaction** Bärbel Bohr, René Hornung, Simon Rindlisbacher, Anna Sax, Dominique A. Zimmermann **Traduction** Sylvain Pichon, Mediamix.3 Sagl **Annonces** Bruno Bisang **Graphisme, illustrations** Clerici Partner Design, Zurich **Photo de couverture** Regula Schaffer **Impression** ROPRESS Genossenschaft, Zurich **Papier** 100% papier recyclé **Adresse** Banque Alternative Suisse SA, moneta, Amthausquai 21, case postale, 4601 Olten, téléphone 062 206 16 16, [moneta@abs.ch](mailto:moneta@abs.ch) **Abonnements** annuel Fr. 20.-, soutien Fr. 50.- **Tirage de cette édition** 7350 exemplaires **Encarts** Les encarts qui n'émanent pas de la BAS sont des publicités qui nous permettent de couvrir les frais de production.

Si vous déménagez et que vous êtes client-e de notre banque, veuillez communiquer votre nouvelle adresse par écrit ou via le système d'e-banking.

## Repenser la croissance

L'économiste étatsunien James K. Galbraith explique, dans son livre *Crise grecque, tragédie européenne* à paraître en mai, pourquoi la cure d'austérité et d'investissements destinée à résoudre la crise grecque va dans la mauvaise direction. M. Galbraith présente la crise dans un cadre temporel bien plus grand et montre que la religion de la croissance, à laquelle nous continuons à nous accrocher, est une erreur historique. La croissance ne serait depuis longtemps qu'une exception à la règle. En se référant entre autres aux turbulences en Chine, l'économiste affirme qu'il ne pourrait y avoir de retour à la « normalité ». L'économie mondiale et, avec elle, la politique devront s'attendre à des rapports instables permanents. Le livre donne aussi des exemples de leçons que l'économie doit tirer des crises.



James K. Galbraith,  
*Crise grecque, tragédie européenne*, Ed. Seuil,  
Fr. 27.90, à paraître en mai

## Money!



Photo: Antonio Gomez Garcia

Lauréat du Prix du meilleur spectacle 2014 de la critique belge, le spectacle *Money!* dévoile les rouages secrets d'une économie mondialisée qui régit nos vies, mais dont presque personne n'arrive à saisir les contours. Que devient l'argent que l'on verse sur son compte ? Quels leviers déclenchons-nous en espérant que cela rapporte un « petit quelque chose » ? Une exploration en forme d'interrogations, aussi ludique que critique, qui s'enclenche à partir d'une situation simple : dans le contexte de l'après-crise de 2008, un homme entre dans une banque et demande où va son argent...

Judi 19 mai 2016, 20h15,  
Théâtre Palace, Bienne  
[www.spectaclesfrancais.ch](http://www.spectaclesfrancais.ch)



## Un coup d'œil sur le voisinage

Le moteur de recherche Shodan montre tous les périphériques connectés à l'internet. Cela permet de mettre à jour systématiquement les failles de sécurité. La recherche porte sur les imprimantes réseau, les téléviseurs, les centrales électriques, les installations de chauffage, et elle s'intéresse tout particulièrement aux webcams. Que ce soit par négligence ou par crédulité, si vous ne protégez pas suffisamment votre webcam contre un accès non autorisé, vous prenez le risque que de tierces personnes puissent regarder chez vous. Il est ainsi possible d'espionner des bars, entrées privées, jardins et chambres d'enfants, et de se brancher sur des centrales de surveillance d'entreprises. Shodan rappelle notamment l'importance de changer le mot de passe initial. <http://shodan.io>

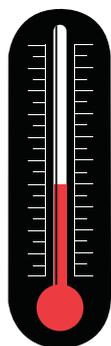
## Un large soutien pour le revenu de base

Le peuple votera bientôt sur l'initiative « Pour un revenu de base ». Un sondage représentatif de Demoscope, publié au début de l'année, indique que l'idée bénéficie d'un large soutien. L'objection classique selon laquelle un revenu de base inconditionnel donnerait de mauvaises incitations est quasiment balayée: seulement 2 pour cent des personnes sondées cesseraient de travailler. Mais un tiers pensent que les autres quitteront leur emploi.

Les résultats les plus importants:

- 2% ont répondu vouloir cesser de travailler;
- 54% continueraient à se former;
- 53% prendraient plus de temps pour leur famille;
- 22% travailleraient en tant qu'indépendant-e;
- 35% consommeraient plus durablement;
- 59% des moins de 35 ans pensent qu'un revenu de base fera son apparition tôt ou tard.

[www.revenudebase.ch](http://www.revenudebase.ch)



## Financer le réchauffement de la planète?

Un réchauffement global de 4 à 6 °C, telle est la conséquence du comportement de placement actuel des investisseuses et investisseurs en Suisse, d'après une étude mandatée par l'Office fédéral de l'environnement. Elle montre l'ampleur des émissions de gaz à effet de serre causées par la place financière suisse avec des investissements dans les carburants fossiles. Le calcul évalue aussi la valeur que perdraient ces investissements si la réduction des émissions de gaz à effet de serre dans le monde devait être assez drastique pour limiter le réchauffement climatique à 2 °C. L'étude est disponible en ligne: [bit.ly/ofevco2](http://bit.ly/ofevco2)

65<sup>e</sup> Internationale Filmfestival Berlin  
OURS D'ARGENT  
Meilleure mise en scène

«Une méditation à l'aune de l'humour noir sur ce que c'est d'être vivant.»

VARIETY

**BODY**

Malgorzata Szumowska, Pologne

trigon-film

HabitatDurable  
SUISSE

Association des propriétaires pour l'habitat durable

**L'alternative écologique et sociale aux chambres immobilières**

**Adhérez maintenant!**  
[www.habitatdurable.ch](http://www.habitatdurable.ch)  
031 311 50 55

# Les robots nous surpassent

**Comme l'avait prédit la littérature, les robots s'invitent dans notre quotidien. Ils comptent nos pas, nous emmènent partout en sécurité, corrigent nos fautes quand nous écrivons. En viendront-ils un jour à nous donner de bons conseils financiers?**

Texte: Bärbel Bohr



« Chères passagères, chers passagers, Zurich se trouve sous un brouillard dense. Vous avez donc le plaisir d'atterrir en pilotage automatique. » Cette annonce du commandant n'a dérangé personne à bord du vol Madrid-Zurich. Tout le monde pensait que par mauvaise visibilité, une technologie de pointe était plus à même d'évaluer la situation qu'un humain et réagirait plus rapidement. Ce sentiment de sécurité ne tient sans doute pas uniquement à notre confiance en la technologie, mais aussi à celle que nous accordons en général aux pilotes (*lire page 12*).

Il en va tout autrement avec le personnel des banques, confiné au tiers inférieur du classement que publie régulièrement le magazine *Reader's Digest*. D'où l'hypothèse que nous pourrions préférer confier nos questions financières à des logiciels objectifs et incorruptibles plutôt qu'à une conseillère ou à un conseiller en chair et en os. Les premiers produits de ce type, appelés robots-conseillers, sont arrivés sur le marché. La presse financière les qualifie euphoriquement de « pilotes automatiques de la gestion de fortune ».

## Aucune prise en compte des valeurs éthiques

Leur fonctionnement ressemble à celui de l'assistant qui accompagne l'installation d'un nouveau logiciel. Le programme pose des questions standards sur l'objectif de placement, l'horizon temporel et le profil de risque. Il soumet ensuite une proposition de composition du portefeuille, soit une répartition en actions, obligations, immobilier ou autres catégories d'actifs. Les offres consistent en des fonds de placement. Il est généralement possible de modifier la proposition à sa guise. Certains fournisseurs proposent l'investissement sous la forme de plan d'épargne; la plupart présupposent un placement unique. Grâce à un haut niveau d'automatisation, les nouveaux

produits internet sont bien meilleur marché et permettent d'investir avec moins d'argent que la gestion de fortune traditionnelle. Il n'existe pour le moment aucune offre prenant explicitement en compte les valeurs éthiques des investisseuses et investisseurs, mais cela ne poserait aucun problème technique.

Christian Rieck, professeur en économie à l'Université des sciences appliquées de Francfort, a étudié le potentiel de ces logiciels. Actuellement, la plupart des produits sont rudimentaires. « Cela relève plus du marketing que d'un véritable service de conseil », déclare-t-il dans une entrevue. Il pense que la technologie prendra l'avantage d'ici à 2030. Toutefois, l'acceptation culturelle est une autre question. Comme il l'explique, « beaucoup de conseillères et de conseillers partent du principe qu'une personne ne fera jamais autant confiance à une machine qu'à une autre personne ». Contrairement à une machine, un être humain est par exemple capable d'empathie et de focalisation sur des besoins individuels.

Si intelligentes et susceptibles d'apprendre soient-elles, les machines ne sont pas près de ressentir de l'empathie. En revanche, les logiciels actuels tiennent déjà largement compte des (présûmes) besoins individuels. L'expérience professionnelle montre que les conseils humains reposent sur des recommandations fortement standardisées. Celles-ci aident les banques à réduire les coûts et à garder les risques sous contrôle. Les besoins sont analysés avec la clientèle, souvent directement sur ordinateur. La personne de conseil est « l'interface humaine » du conseiller électronique: c'est l'ordinateur, et non l'humain, qui détient la connaissance. L'informatique a une vue d'ensemble plus fiable et plus complète du monde déroutant des produits financiers. « Les banques elles-mêmes ont déjà aboli le conseil », affirme M. Rieck.

L'argent est un sujet complexe, dont la plupart des gens n'aiment pas parler. Des études comportementales indiquent néanmoins, d'après notre spécialiste, que «l'anonymat ressenti» sur l'internet donne confiance et que l'utilisateur ou l'utilisatrice donne plus volontiers des informations personnelles – y compris d'ordre financier – en ligne que lors d'un entretien. En outre, beaucoup de gens redoutent la dépendance vis-à-vis d'un seul individu, à qui elles ne font pas toujours confiance. Les investisseuses et investisseurs craignent par exemple les conflits d'intérêts des employées et employés de banque. On ne sait jamais vraiment si le produit convient vraiment ou s'il ne rapporte qu'à son fournisseur. Le conseil robotisé n'est pas forcément plus impartial, car certains fournisseurs développent des programmes dans leur propre intérêt, que M. Rieck appelle des «agents doubles». Ils ont l'avantage d'être un peu plus faciles à contrôler et à comparer que des protocoles de conseil, ce qui permet d'examiner la loyauté des intentions du fournisseur et d'améliorer la transparence.

### Quid de l'acceptation culturelle ?

Plusieurs arguments donnent donc à croire que les robots-conseillers ont de bonnes chances de prendre des parts de marché. Mais qu'en est-il de l'acceptation culturelle des produits ? Le commerce en ligne a beau se développer rapidement partout, la plupart des Helvètes restent assez classiques en matière de paiement. Elles et ils sont 80 pour cent à régler sur facture leurs commandes en ligne. Bon nombre de celles et ceux qui préfèrent cette façon de faire vont au distributeur à la fin du mois pour prélever de l'argent, puis régler leurs factures au guichet de la poste. Le cachet postal dans le «livret jaune» donne la certitude d'avoir payé la facture. Voilà qui compromet les efforts d'automatisation des banques, même si le nombre de personnes qui règlent leurs factures au comptant diminue. Les files d'attente aux guichets des offices de poste après le 25 du mois montrent en tout cas que de nombreuses personnes ne font pas tout à fait confiance aux paiements électroniques.

L'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma) partage ce scepticisme. Il sera néanmoins possible, dès ce printemps, d'ouvrir une relation d'affaires avec une banque en Suisse via l'internet. Jusqu'alors, il fallait présenter une pièce d'identité lors d'un entretien personnel, bien qu'il existe depuis longtemps des solutions logicielles apportant davantage de sécurité qu'un coup d'œil rapide sur un document d'identité.

### L'automatisation des processus se poursuit

Du point de vue culturel, la méfiance vis-à-vis de l'automatisation de transactions bancaires de base devrait entraver l'implantation du conseil en placement robotisé. Les banques et autres fournisseurs continueront pourtant d'automatiser les processus. Et ce n'est pas uniquement une question de réduction des coûts. Si la sécurité des données et la facilité d'utilisation deviennent convaincantes, les pilotes automatiques de la gestion d'actifs pourraient bien réussir leur «atterrissage» auprès

de la clientèle. Les programmes informatiques peuvent notamment s'avérer plus prévisibles que les humains quant à des valeurs que le monde financier a perdues : la fiabilité, l'honnêteté et la transparence.

## Un slogan contestataire

Jürg Odermatt

«Ne faites pas confiance aux plus de 30 ans», conseillait le graffiti apparu sur la façade pendant la nuit. Christophe lut l'injonction après avoir remonté son vélo de la cave, alors qu'il enfilait ses gants et son casque. Il n'avait pas encore eu l'occasion d'expérimenter ce slogan issu des révoltes estudiantines. Une fois en selle, il longea la rue du quartier jusqu'aux feux tricolores. «Ne faites pas confiance à qui roule à plus de 30 km/h», pensa-t-il, se retenant de rire, puis il tourna sur la route principale devant des automobilistes multitâches qui tripotaient leur smartphone. La journée de travail se déroula comme d'habitude : variée, à l'extérieur et à l'intérieur, au bureau et à l'atelier. Il lui fallait des compétences techniques et du tact, car il avait affaire à d'autres personnes et était conscient que tout le monde n'était pas capable de faire ce qu'il faisait. Après le boulot, il se rendit dans son bistrot préféré. Derrière le comptoir, Nina devait avoir bien plus de 30 ans, mais il lui aurait accordé sa confiance – voire sa main – sans hésitation. S'il avait osé. Les chopes se succédèrent : trois, quatre, cinq. Ses potes Gérard et Antoine vinrent, trinquèrent, tinrent les propos futiles habituels et choisirent les mêmes morceaux des Stones que d'habitude sur le juke-box : *You Can't Always Get What You Want* et *Paint It, Black*. Était-ce délibéré ? Depuis qu'il s'était laissé pousser le bouc, il devait sans cesse subir les boutades de ses collègues. Nina lui sourit. «Écoute, Chris, je vais vite en fumer une dehors. Tu gardes un œil sur la clientèle... et sur la caisse ? Je te fais confiance.» Il hochait la tête. Avec plus de cran, il n'aurait pas hésité à l'épouser. Antoine murmura, avec un clin d'œil : «Ta barbichette semble faire sacrée bonne impression. Peut-être que tu lui rappelles ce type à la télé. Oui, vous avez presque le même gabarit. Nous n'avons plus qu'à t'appeler Mike...» Ses deux copains ne purent s'empêcher de rigoler. Dehors, il neigeait doucement. Quand Nina revint, elle scintilla quelques instants. La vie était belle. Il paya, laissa son vélo où il était et marqua la neige fraîche de ses pas, chancelant de manière presque imperceptible jusque chez lui. Demain, il retournerait au travail, préférant que les gens avec qui il allait avoir affaire aient nettement plus de 30 ans. Comme ça, se dit-il, ils auraient eu le temps de vivre, d'aimer, de rire. Et ce serait moins triste de les récupérer à côté de leur lit ou sur un sentier enneigé pour les mettre dans un cercueil.



Pourquoi un interlocuteur qui ment ostensiblement peut-il nous mettre sur la défensive en nous demandant si on ne le croit pas? Pourquoi des gens subissent-ils des escroqueries? Pourquoi les personnes âgées se font-elles encore avoir par le « coup du neveu »? Comment est-il possible que les promesses de rendements lucratifs les plus douteuses trouvent des victimes? Est-ce parce que l'on aime le flamboiement d'étoiles filantes comme Bernard Madoff? Est-ce parce que les personnes âgées se sentent seules et sont ravies de se découvrir des nièces ou neveux, même faux? Serait-ce la plus pure avidité qui nous pousse dans les filets d'escrocs nigériens auteurs de courriels ou dans les bras d'acrobates genevois de la finance? Faut-il davantage de mises en garde, d'*A bon entendeur* et de *Bon à savoir*? Ou sommes-nous simplement trop crédules?

Premièrement: oui, nous le sommes. Deuxièmement: nous ne pouvons rien y changer. Bien sûr, nous pouvons dans certains cas faire appel à notre bon sens avant de confier notre argent à des nièces ou neveux surgis de nulle part ou de nous lancer dans des investissements infaillibles avec un rendement de 50 pour cent. Nous pouvons nous méfier quand le majestueux industriel millionnaire a soudain besoin de 20 000 francs en grosses coupures parce qu'il a oublié sa carte de crédit à l'hôtel. Mais la méfiance généralisée ne peut devenir un mode de cohabitation sociale, car cette dernière nécessite beaucoup de confiance.

Une raison à cela: la confiance est le ciment de la vie sociale. Sans confiance réciproque (fût-elle parfois déçue et abusée), aucune société ne serait viable ni même envisageable en tant que telle. Il n'y aurait alors plus de *société*, mais un amas d'individus en état de guerre généralisée. Une situation que le philosophe anglais Thomas Hobbes décrit comme l'état originel humain avant le contrat social: si différentes les personnes puissent-elles être les unes des autres, elles sont pourtant si semblables (ne

# Le contrôle, c'est bien; la confiance, c'est irremplaçable

Texte:  
Peter Schneider\*

serait-ce que dans leur peur mutuelle) qu'un peu de raffinement suffit à évacuer jusqu'aux considérations physiques. On ne peut pas vivre ensemble à l'état brut. Et il ne peut en résulter aucune institution sociale et gouvernementale.

Les assurances sociales, la justice, les systèmes monétaire, éducatif et de santé reposent sur la confiance, et leur bon fonctionnement la suscite: c'est un cercle vertueux. Mais attention, cet effet d'auto-renforcement est fragile. Aussi longtemps que l'ensemble du système de confiance mutuelle peut faire face à quelques abus, la fraude est, certes, répréhensible et fort désagréable pour les individus (et punie en conséquence, espérons-le), mais le système n'est pas remis en question.

Pour avoir une idée de ce qui arrive en cas de précarité ou même d'effondrement de la confiance, il n'y a qu'à voir dans quelle dynamique fatale sont tombés les Etats « défailants ». Une fois la spirale mortifère d'une méfiance générale enclenchée, il semble presque impossible d'en sortir. Car à qui faire confiance? Et qu'est-ce qui pourrait servir de levier à la reconstruction de celle-ci?

Quand elle n'affecte qu'une personne, la méfiance absolue peut être involontairement drôle (à observer) ou tragique (à vivre), mais elle demeure sans risque pour la société. Si une personne veut absolument garder ses économies sous le matelas parce qu'elle se méfie des banques, si elle n'utilise pas le téléphone de peur d'être sous écoute, elle a un problème qui ne met pas la société en péril. A moins que la paranoïa individuelle se révèle fondée: le téléphone fait réellement l'objet d'une surveillance et les banques ne sont pas trop grosses pour faire faillite.

Sans confiance, aucune opinion publique démocratique n'est possible. Dans une perspective de développement durable, il faudrait donc veiller à cultiver cette ressource. Et me pardonner ce ton professoral. Merci.

\* Peter Schneider est psychanalyste et privat-docent à Zurich. En Suisse alémanique, il est connu en tant qu'auteur satirique et chroniqueur (*Tages-Anzeiger*, radio SRF3).

# Les *protagonistes* de la *crédibilité*

**L'agriculture joue sur la confiance: avec des campagnes de publicité personnifiées et insistant autant que possible sur l'authenticité, les entreprises de restauration et d'alimentation ainsi que la grande distribution cherchent à ancrer la crédibilité chez les consommatrices et consommateurs.**

Texte: Julia Konstantinidis, Pressebüro Kohlenberg

Depuis août dernier, Christian Schürch apparaît plus grand que nature sur les affiches de la campagne suisse de McDonald's « Pour le plaisir de manger ». En bermuda de travail et maillot de corps, entouré de bottes de paille, il examine quelques épis de blé. On découvre non seulement son nom, mais aussi qu'il est agriculteur IP-Suisse à Reinach, dans la région de Bâle, et que son blé se retrouve dans les Big Mac. M. Schürch n'est pas mannequin: il exploite vraiment le domaine du Neuhof à Reinach avec 75 hectares, 50 vaches laitières, 500 à 600 poules pondeuses et des cultures. Dans ses champs pousse, entre autres, la matière première des pains à hamburgers de la multinationale.

Christian Hitz, agriculteur d'Untersiggenthal, en Argovie, pose pour sa part à côté de sa vache. D'après le texte de l'affiche, l'animal fournit le lait du cappuccino proposé par la même chaîne internationale. Ces images nous disent que le monde est petit, y compris chez des géants comme le groupe étasunien de restauration rapide. Ses filiales font – du moins les photos le suggèrent-elles – des hamburgers locaux, vendus de façon durable, écologique et économique grâce à des trajets courts et des aliments sélectionnés. Autant de qualités que l'on n'associe pas à première vue avec l'entreprise en question. « Les consommatrices et consommateurs s'intéressent à la provenance des produits qu'elles et ils mangent »: telles sont les motivations de la campagne de publicité, selon Aglaë Strachwitz, porte-parole de McDonald's Suisse. Environ 80 pour cent des aliments que la chaîne de restauration rapide vend dans le pays proviennent de l'intérieur des frontières, une proportion étonnamment grande. La campagne présente quinze productrices et producteurs sur quelque dix mille (d'après les chiffres de l'entreprise). On les voit dans la région où elles et ils ont leur ferme.

Pour Christian Schürch, c'est une occasion de donner de la visibilité à son métier et à ses spécificités. Il exploite sa ferme selon les directives du label de qualité de l'association IP-Suisse, dont le logo est une coccinelle évoquant le respect de l'environnement et des animaux. « Si McDonald's ne montre pas seulement des images de hamburgers ou de frites, mais aussi les personnes qu'il y a derrière, cela aide ma profession et mon association », affirme-t-il. Il mange rarement des hamburgers et n'est pas grand amateur de restauration rapide, mais il arrive que ses deux fils de 17 et 20 ans aperçoivent leur père sur un set de table: « Ils trouvent cela embarrassant », glisse-t-il en souriant. Cela mis à part, son apparition lui aurait valu de nombreuses réactions positives: « Les collègues m'en parlent et comprennent que j'utilise la publicité pour faire mieux connaître notre activité. »

Pour l'organisation IP-Suisse, la chaîne de restauration rapide est un client important, mais pas le plus gros. MacDonal'd's achète quelque 4000 tonnes de céréales estampillées « coccinelle ». Bien sûr, Christian Schürch ne vient pas livrer sa récolte personnellement au volant de son tracteur, comme pourrait le faire croire la publicité. Il amène ses céréales à un point de collecte régional IP-Suisse qui les vendra à différents moulins. Ceux-ci transformeront le grain en farine, traitant séparément les céréales provenant de l'agriculture classique et biologique. La boulangerie Fortisa de Zuchwil, dans le canton de Soleure, en fera des petits pains à hamburger, appelés « buns ». Même s'il est impossible de déterminer si un lot contient ou non du blé de la ferme du Neuhof, l'agriculteur est satisfait de la transparence de la chaîne de production. « Je produis du blé IP-Suisse et McDonald's n'utilise que cette matière première pour ses petits pains. Ce que promet la campagne est donc vrai. »

L'idylle est trompeuse

Josianne Walpen, responsable alimentation et denrées alimentaires à la Fondation pour la protection des consommateurs, recommande de faire preuve de vigilance avec les campagnes de publicité qui jouent sur les notions de « régional » ou de « local ». « Régional » ne signifie pas que les produits viennent de petites exploitations agricoles idylliques toutes proches. Souvent, faute de transparence, l'image donne une impression erronée.

## L'idylle est trompeuse

Ainsi, le lait pour les frappés et glaces du géant de la restauration provient bien de fermes suisses, mais le mélange pour les douceurs est produit par Nestlé, en Suisse il est vrai. Et la boulangerie Fortisa se décrit elle-même comme le fournisseur numéro un dans le pays pour les petits pains et « buns » destinés au marché du prêt-à-servir.

Tout aussi éloigné de la réalité que les pains à hamburgers façonnés à la main: l'employé de Migros qui fait le grand écart entre un ponton



Photos: m&sd, Julia Konstantinidis

Christian Schürch et son champ existent vraiment: l'agriculteur de la publicité de McDonald's, sur ses terres à Reinach (BL).



et un bateau de pêche pour prendre du poisson frais des mains d'un pêcheur. Ou l'employée qui, avec le cultivateur, a chargé sur son vélo des piles de caisses de tomates. C'est pourtant avec de telles images que le détaillant vante son label «De la région» sur des affiches et dans des spots téléés, depuis la mi-2014. Mais ici, tout est joué: «Comme il faut des compétences scéniques pour les films, nous avons travaillé avec des comédiennes et comédiens amateurs», explique Giovanna Colucci, responsable de la communication du label «De la région» à la Fédération des coopératives Migros. Le slogan reposerait toutefois sur une vérité: quelque 7500 productrices et producteurs fournissent environ 8000 produits «De la région» aux coopératives régionales. Le site web du label présente quelques productrices et producteurs, avec des photos et aussi authentiquement que possible. Priorité à la crédibilité, qui semble intacte: en 2014, les produits labellisés durables et régionaux ont atteint quelque 24 pour cent du total des ventes de Migros, lui rapportant 3,4 milliards de francs. Dont 874 millions de francs avec des produits de la gamme «De la région».

### Confrontation avec la réalité

La chaîne de grands magasins Manor cuit des petits pains sous son label «local». L'entreprise désigne, depuis 2008, avec ce label certifié, les aliments issus d'un lieu de production suisse situé à moins de 30 kilomètres du point de vente. Cela concerne 700 productrices et producteurs. Dans les rayons alimentaires, une simple photo-portrait

et une ardoise munie d'informations sur l'exploitation donnent un air de marché hebdomadaire. Ainsi la clientèle bâloise apprend-elle que les fromages Hosenlupf et Passwang viennent de la fromagerie Reckenkien de Mümliswil (SO), toute proche. Pour le fromager Joseph Fluri, cela est parfaitement justifié: «Toute publicité nous apporte quelque chose. Pour la campagne de Manor, notre investissement s'est toutefois limité à un peu de temps pour la séance photo.» La fromagerie du pied du Passwang transforme chaque année 1,25 million de kilos de lait provenant de fermes situées dans un rayon de 3 kilomètres. Selon M. Fluri, apparaître personnellement crée aussi un lien avec les consommatrices et consommateurs: «On nous rend souvent visite pour voir d'où vient le fromage.»

Le commerce placé sous le signe «régional» et «local» semble fructueux aussi bien pour la distribution que pour la production. Les consommatrices et consommateurs feraient toutefois bien de consulter les sites web des fournisseurs et d'examiner leurs étiquettes, pour dépasser les images idylliques et s'informer sur l'origine réelle des produits. Elles et ils peuvent même faire un contrôle sur le terrain, en rendant visite aux productrices et producteurs de leur région.

### Sites internet:

[www.passionforfood.mcdonalds.ch/fr](http://www.passionforfood.mcdonalds.ch/fr)

[www.delaregion.ch](http://www.delaregion.ch)

[www.manor.ch/fr/u/nachhaltigkeit-manor-food](http://www.manor.ch/fr/u/nachhaltigkeit-manor-food)

CONCEVOIR LES ESPACES D'AUJOUR'HUI AUX EXIGENCES DE DEMAIN

WWW.LUTZ-ARCHITECTE.CH

LUTZ architectes

Domaine Wannaz

Vignoble au naturel en Lavaux

« A la gloire du terroir exotisme du cep chante le sauvignon à l'esprit fruité »

demeter

Ouverture du domaine lors de nos jeudis vins de 17h à 21h

WWW.WANNAZ.CH

SCI Suisse  
Volunteering for Peace

www.volunteer.ch

1000 chantiers internationaux

Découvrir le monde autrement!

Avec le SCI - Chantiers de volontariat internationaux depuis 1920

**Le commerce d'animaux domestiques laisse planer le doute quant à la provenance de nombreuses espèces animales. L'élevage, quant à lui, trahit souvent l'irresponsabilité. Voilà bien deux signes d'une société névrotique ou cupide.**

Texte: Dominique A. Zimmermann

# Abus dans le commerce des animaux

D'après les statistiques de YouTube, les internautes du monde entier téléchargent chaque minute une centaine de vidéos de chats, et de plus en plus de gens ont des chiens ou d'autres animaux de compagnie. Plus il y a de ménages individuels, plus forte serait la nécessité d'acquiescer un «ami» à quatre pattes. Pour Paul Schneller, vétérinaire spécialisé en animaux exotiques, «cet amour des animaux relève essentiellement de l'égoïsme». On devrait en avoir conscience au moment de l'achat, «ce qui pourrait permettre d'adopter une approche responsable, fonctionnant à peu près pour les deux parties».

Un chien ne nous aime pas parce que nous sommes une «super-maîtresse» ou un «super-maître», mais parce qu'il dépend de nous, qui le nourrissons et lui servons de meute. Inversement, beaucoup de personnes aiment leurs animaux de compagnie qui leur tiennent lieu de thérapeute, voire de peluche vivante à câliner ou à engueuler. Or, point de relation de confiance avec l'animal sans une attitude claire. Nos compagnons à quatre pattes ne comprennent ce que nous attendons d'eux qu'à condition d'utiliser un langage corporel adapté.

## Trafic de chiens prétendument errants

Le commerce des animaux pose un problème au moins aussi important que leur élevage. Lorsque l'on s'y intéresse de près, on remarque de vilains détails, la face cachée de ces mignonnes photos et vidéos d'animaux. Les prix peuvent expliquer cela : des chatons de race Bengal se négocient autour des 1500 francs et un chien de race voit rapidement sa valeur grimper à 2000 francs. Une vigilance particulière est de mise dans le commerce des animaux qui fait appel à la pitié, où il faudrait secourir des chiens ou des chats. Béatrice Kirn, responsable de la société protectrice des animaux des deux Bâles, confirme que le commerce de chiens de rue venant de l'étranger constitue une source de revenus, en particulier sur l'internet. Une partie de ces canidés sont élevés dans des conditions déplorables et présentés comme errants, menacés d'euthanasie. Impossible de vérifier si cela est vrai, préviennent les spécialistes de la protection des animaux. Des inspections aléatoires ont montré que très souvent, le descriptif d'origine et les documents, voire le carnet de vaccination, étaient falsifiés.

Résultat: il y a beaucoup plus de problèmes avec des animaux dont l'origine est incertaine, qu'ils viennent d'ici ou de l'étranger. S'ils ont grandi comme chiens errants ou chats sauvages, ils ne peuvent pas



s'habituer aux règles de conduite strictes dans un appartement en ville. Bon nombre des animaux «sauvés» finissent dans un refuge, parce que échappant à tout contrôle.

Dans la foulée du commerce des chiens et des chats, celui des reptiles et araignées fleurit, attirant de plus en plus l'attention des organisations de protection des animaux. Des tarentules sont vendues sous le manteau dans les foires et l'on peut acquiescer de nombreux serpents sans connaissance spécifique. Voilà ce qui a amené le vétérinaire bâlois Paul Schneller à mettre en place une série de cours où il explique, entre autres, comment équiper un terrarium. Un serpent ou une tortue montrent leurs problèmes bien moins vite qu'un chien. Et quand on comprend enfin que quelque chose ne va pas, il est généralement trop tard.

Au lieu d'acheter un animal de compagnie, pourquoi ne pas aller voir si le refuge le plus proche n'a pas besoin de volontaires pour promener des chiens? Tout le monde en profite: le refuge, qui évite des frais, les personnes qui souffrent d'habiter en ville et se baladent ainsi dans la nature, les animaux qui bénéficient de moments de liberté.

### Conseils utiles sur les chiens:

[www.acheter-chien.ch](http://www.acheter-chien.ch), [www.animauxdecompagnie.ch](http://www.animauxdecompagnie.ch),  
[www.protection-animaux.com](http://www.protection-animaux.com)

### Conseils vétérinaires pour les nouveaux animaux de compagnie:

[www.veterinaires.ch](http://www.veterinaires.ch)

# Inversion des rôles chez le **médecin**

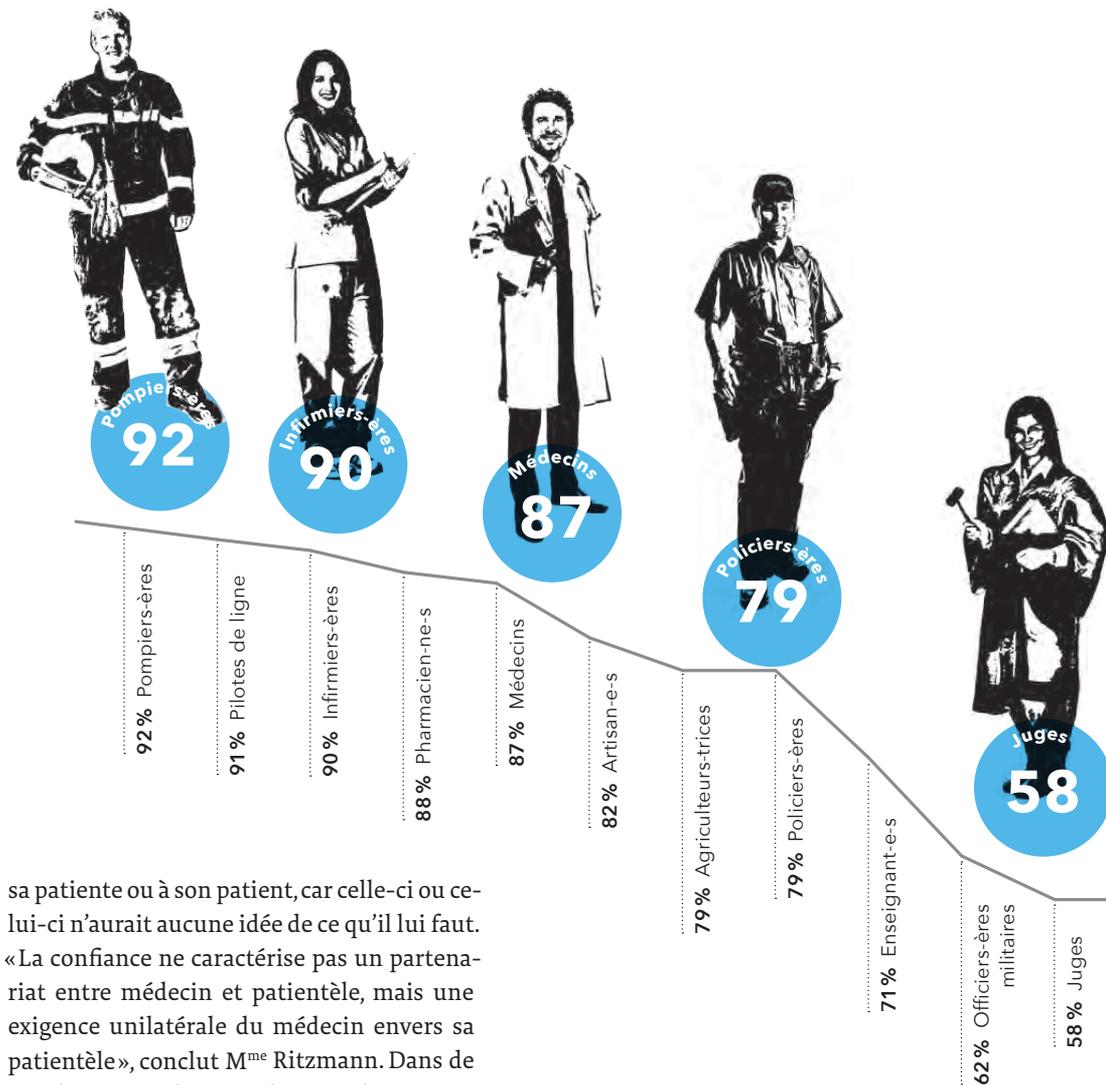
**Le corps médical bénéficie d'une grande confiance de la part du public, et les médecins s'en servent pour asseoir leur position. Mais souvent sans accorder aucune confiance à leur patientèle. Un praticien bâlois a renversé la hiérarchie traditionnelle. Il a la certitude que les patientes et patients choisissent d'emblée la bonne thérapie.**

Texte: Anna Sax

Elles et ils seraient cupides, simples jouets de l'industrie pharmaceutique et avides de réaliser des opérations inutiles: des accusations comme celles-là, les médecins en sont souvent l'objet. Pourtant, d'après le sondage réalisé chaque année par le *Reader's Digest*, la population leur accorde une grande confiance. En 2015, 87 pour cent des personnes interrogées en Suisse ont témoigné un niveau important ou assez élevé de confiance vis-à-vis du corps médical. Seuls les pompiers-ères (92%), les pilotes de ligne (91%), le personnel de soins (90%) et les pharmaciens-nes (88%) les battent sur ce terrain.

Qu'est-ce qui leur vaut ce privilège? Se pourrait-il que les gens soient tout simplement heureux que quelqu'un s'intéresse à leur maladie? On tient en principe en haute estime les professions de la santé. Peut-être parce que l'on se fie généralement aux personnes capables de faire quelque chose mieux que nous-mêmes, comme sauver les habitantes et habitants d'une maison en feu, faire atterrir des avions, poser des perfusions ou pratiquer une opération de l'appendicite. Cela expliquerait les mauvais résultats du sondage pour les métiers du journalisme, de la politique et du football (voir graphique): presque tout le monde se considère comme spécialiste dans ces disciplines.

Iris Ritzmann, historienne de la médecine, va plus loin. La relation entre médecins et patientèle repose, d'après elle, sur un déséquilibre de pouvoir entre les patient-e-s qui ont besoin d'aide et les médecins qui détiennent la connaissance. Les patient-e-s cèdent la responsabilité; les médecins la prennent. Selon la thèse de M<sup>me</sup> Ritzmann, «la demande de confiance relève d'une stratégie médicale pour s'attacher la patientèle». Une patiente ou un patient doit placer sa confiance dans son médecin, mais cela n'est pas réciproque: en effet, la ou le médecin ne doit pas se fier à



sa patiente ou à son patient, car celle-ci ou celui-ci n'aurait aucune idée de ce qu'il lui faut. «La confiance ne caractérise pas un partenariat entre médecin et patientèle, mais une exigence unilatérale du médecin envers sa patientèle», conclut M<sup>me</sup> Ritzmann. Dans de nombreux cas, il s'agit «d'asseoir la position du médecin, et non d'une forme de thérapie adaptée à la guérison de maladies». Il semble d'autre part que beaucoup de personnes acceptent de déléguer la responsabilité, préférant payer plutôt que réfléchir.

### Le médecin sur le siège arrière

Louis Litschgi, médecin de famille à Bâle, est sorti des sentiers battus. Il renverse sans autre forme de procès la hiérarchie entre médecin et patientèle, affirmant que «les patientes et patients décident où aller. Moi, je suis assis sur le siège arrière.» Il a choisi de

faire confiance à celles et ceux qui viennent dans son cabinet, même quand elles et ils ne veulent pas suivre ses suggestions de traitement. M. Litschgi précise avoir toujours eu cette attitude. Il y a plusieurs années, il a pu montrer qu'il avait raison, grâce à une étude réalisée avec plusieurs collègues.

Laisser cogiter la patientèle en vaut souvent la peine. L'étude, récompensée par un prix de recherche en 2011, révèle ceci: sur 80 patientes et patients qui ont proposé un traitement différent de celui préconisé par leur médecin et qui n'ont pas changé

d'avis même après de longues négociations, le résultat était aussi bon dans plus de la moitié des cas que si elles ou ils avaient suivi les conseils de leur médecin. Dans 27 pour cent des cas, le résultat a été meilleur et dans seulement 14 pour cent pire qu'avec une thérapie conventionnelle. En d'autres termes: les patientes et patients qui prennent leurs responsabilités en tirent profit.

Il est également intéressant de noter que les deux tiers de ces «autonomes», comme M. Litschgi appelle respectueusement ces obstiné-e-s, réclament plutôt moins de traitement que suggéré. Mais la plupart des médecins ont du mal à accepter une telle autonomie de leur patientèle et à élargir ainsi la relation de confiance. D'après M. Litschgi, il est important de ne pas laisser tomber la personne qui choisit sa propre voie. Il faut l'accompagner et ne voir aucun problème dans un éventuel changement de décision. Et si ça tourne mal? Pas de quoi perdre son calme: «Cela peut arriver même si nous avons tout fait comme il faut. En médecine, beaucoup de choses tournent mal.»



Avocat-e-s  
54



Prêtres / pasteurs  
47



Conseillers-ères financiers-ères  
27



Joueurs-euses de football  
16

58% Météorologues

54% Avocat-e-s

52% Chauffeurs-euses de taxi

50% Agent-e-s de voyage

47% Prêtres / pasteur-e-s

31% Syndicalistes

28% Journalistes

27% Conseillers-ères  
financiers-ères

20% Employé-e-s  
de centre d'appel

18% Vendeurs-euses  
d'automobiles

18% Politicien-ne-s

16% Joueurs-euses  
de football

14% Agent-e-s  
immobiliers-ères

De quelle part de confiance (en pour cent) bénéficient ces professions en Suisse?

Source: Reader's Digest 2015

## PLACE DU MARCHÉ

Le marché des projets et de l'argent fait le lien entre des personnes qui ont de bonnes idées et cherchent les moyens de les réaliser et d'autres personnes qui souhaitent investir leur argent dans un projet porteur de sens. → **Un projet est publié à condition que son but corresponde à un secteur d'encouragement de la BAS. La Banque n'examine PAS l'entreprise et son entremise ne constitue PAS une recommandation d'investissement.** Il revient aux bailleuses et bailleurs de fonds de s'informer directement auprès des proposantes et proposant quant au prix d'émission, à l'agio, à la durée, au taux d'intérêt, etc.

**La coopérative d'utilité publique Domahabitare veut montrer concrètement la voie d'un mode de vie durable.** Elle compte partager ses acquis sous forme de visites de son bâtiment et de conseil aux maîtres d'ouvrage.

Le bâtiment de 9 logements à Ste-Croix, à construire en 2016, sera 100% renouvelable, à la construction, à l'exploitation et même à la démolition. Il sera chauffé au bois et à l'énergie solaire. Par ses choix écologiques - fondations en pierres sèches, structure porteuse en bois local, récupération d'eau de pluie, toilettes à compostage -, ce bâtiment se situe à la charnière entre un

passé orienté sur les ressources locales, et un futur à faible empreinte environnementale. Les surcoûts écologiques se montent à 560 000 CHF sur un total de 4,2 millions de CHF (13%).

La coopérative cherche encore 200 000 CHF pour compléter son financement, sous forme de dons ou de prêts (avec intérêt entre 0 et 1%). Il est possible de soutenir une mesure spécifique, comme les toilettes à compostage ou les panneaux solaires.

**Contact:** domahabitare@bluewin.ch  
079 366 62 34 (présidente) ou  
078 600 09 29 (responsable technique)  
Rue de France 13, 1450 Ste-Croix (VD)  
www.domahabitare.ch

**Emma est aussi bien une coopérative à but non lucratif qu'une «start-up» typique!** Elle œuvre dans trois domaines d'activité complémentaires et permettant des synergies: Marché, Bistro et Forum. Nous prévoyons de concrétiser ce projet dès l'automne 2016 à Wallisellen (ZH).

Nous nous engageons pour des marchandises durables et écologiques. Le Marché propose des aliments frais, sains et locaux, cultivés dans des conditions équitables.

Nous soutenons les petites exploitations bio, stimulons le développe-

ment régional par la création de nouveaux emplois et mettons à disposition un espace de rencontre.

Le Bistro est également un lieu de rencontre. Il apprête des aliments authentiques et durables afin de servir des mets savoureux.

Le Forum offre une plate-forme très diversifiée pour la formation, l'échange et la culture. Une part sociale vaut 300 CHF.

**Contact:** Stefan Kessler,  
président de la coopérative  
044 760 58 88  
stefan.kessler@emmas-welt.ch  
www.emmas-welt.ch

**Lecture recommandée (en allemand):** Iris Ritzmann, «Vertrauen als Mittel zur Patientenbindung. Historische Blicke auf eine ärztliche Strategie», in: Josette Baer und Wolfgang Rother (éd.), *Vertrauen*, Schwabe Verlag, Bâle, 2015

Louis Litschgi, «Der Arzt auf dem Sozium - tolerieren statt dirigieren», in: *Primary Care* 1/2012

# Faites-vous confiance!

**Faute d'une solide confiance en nous-mêmes, nous nous rabattons parfois sur des garanties qui n'ont pas de sens. Alors que certains aspects du monde échappent de plus en plus à tout contrôle, l'incertitude est un sentiment humain.**

Texte: Dominique A. Zimmermann

Un livre intitulé «La confiance, c'est bien; la confiance en soi, c'est mieux»<sup>1</sup> établit une distinction qui mérite réflexion: toute confiance liée à des circonstances extérieures est qualifiée de «factice». En revanche, la confiance en soi se construit et se stabilise indépendamment des comportements tiers et des circonstances extérieures.

L'ombre de la confiance apparente est la méfiance: «Globale, celle-ci est façonnée par des expériences ancestrales de trahison et d'abus, qui brouillent notre perception et déteignent sur nos expériences actuelles. Une fois enclenché, ce mécanisme fait remonter de notre inconscient des souvenirs d'abus et de trahison datant notamment de notre enfance», affirme le livre en question. On peut dire que chaque expérience – positive ou négative, agréable ou douloureuse – fait partie intégrante de notre existence. Le conseil qui en découle est donc de nous lancer en toute confiance dans la vie.

Mais peut-on considérer le monde intérieur séparément du monde extérieur? Supposons que je vive dans ma chair un tremblement de terre ou une attaque terroriste: cela n'ébranle-t-il pas forcément tout mon système de confiance? Le professeur de philosophie Martin Hartmann pose un regard critique sur ce que la psychologie pourrait appeler la «confiance originelle», comme si elle avait toujours été là. Selon lui, même cette prétendue confiance originelle résulte d'un échange culturel, quelque chose qu'il faudra créer et entretenir, ou que des événements traumatisants détruiront.

<sup>1</sup>Thomas Trobe et Gitte Demant Trobe, *Vertrauen ist gut, Selbstvertrauen ist besser. Wege aus der Enttäuschungsfalle*, Innenwelt Verlag, Cologne, 2004 (non traduit en français)

La société de la performance encourage la confiance factice et non la stabilité intérieure. Si nous nous conformons à ce qu'on nous dit et le répétons avec application, le système scolaire nous récompensera par de bonnes notes et de bonnes perspectives d'emploi. Martin Hartmann pense que des intérêts égoïstes entrent en jeu sitôt que l'on nous demande d'avoir confiance. Tout particulièrement à l'égard d'autrui. Nous nous fions aux inconnues et inconnus quand nous partons du principe qu'il est dans leur intérêt de ne pas nuire aux nôtres.

## L'appel au contrôle

Dès que la confiance s'affaiblit et que l'incertitude prend le dessus, l'appel au contrôle trouve un terrain fertile. Il y a presque vingt ans, Joachim Güntner, correspondant culturel du quotidien zurichois *Neue Zürcher Zeitung*, écrivait: «Il est curieux que l'argent, qui fait notoirement si mauvais ménage avec l'amitié, amorce la confiance dans les banques. Dans les faits, cela démontre seulement à quel point nous remplaçons volontiers la confiance personnelle par la confiance institutionnalisée. On peut même dire que nous préférons parfois le système de confiance aux relations humaines.» Depuis lors, la confiance vis-à-vis des banques s'est tellement effritée qu'un large public exige des contrôles financiers de grande ampleur.

Il existe aussi des réglementations et normes dans des domaines qui seraient plus vivants avec moins de contrôle: si nous ne buvons plus que de la bière sans alcool et n'utilisons la salière qu'après avoir consulté notre médecin, c'est que nous avons perdu confiance en la vie.

Parfois, la confiance est bonne; parfois, un contrôle est nécessaire. Dans toute situation nouvelle, il nous faut décider ce qui est opportun. Une bonne dose de confiance facilitera l'évaluation. Le proverbe le dit avec raison: «Prudence est mère de sûreté.»

## Lecture recommandée:

Isabelle Filliozat, *Fais-toi confiance... ou comment être à l'aise en toutes circonstances*, Ed. Marabout, 2013

Frédéric Fanget, *Oser. Thérapie de la confiance en soi*, Ed. Odile Jacob, 2006

Patrice Ras, *Estime de soi, confiance en soi, amour de soi: les trois piliers du succès*, Ed. Jouvence, 2013

Stephen Covey, *Le pouvoir de la confiance*, Ed. J'ai lu, 2015

Annonce



Donner au monde l'énergie d'être durable

## LE SOLAIRE CLÉ EN MAIN

**PROFITEZ DE:** - 25% Subvention fédérale  
- 25% Défisicalisation

Devis gratuit sur  
[www.solstis.ch](http://www.solstis.ch)

  
**solstis**

# en *Jadis,* Suisse

**Comment la démocratie directe détruit la confiance dans la politique. Et comment elle peut la rétablir.**

Texte: Kaspar Surber\*

Mettons que, dans un avenir meilleur, on s'intéresse à la Suisse des années 2000. Voilà qui réserve une grosse surprise. Il était alors possible de contourner la démocratie et l'Etat de droit avec un outil de la démocratie directe: l'initiative populaire. Au début, ces initiatives n'attaquaient que des gens politiquement indéfendables, tels que les meurtriers, les violeurs ou les pédophiles. Puis elles s'en sont prises à des personnes qui ne pouvaient pas se défendre, car elles n'avaient pas le droit de vote, comme les étrangères et les étrangers. Les initiatives portaient en général de longs noms bureaucratiques dissimulant le sort des individus, du genre «internement à vie pour les délinquants sexuels ou violents jugés très dangereux et non amendables», «contre la construction de minarets», «pour le renvoi des étrangers criminels». Leur point commun était l'abrogation pour certains groupes de droits fondamentaux garantis par la Constitution. Même les droits humains ont fait l'objet d'une remise en question: le droit à un recours effectif devant les juridictions nationales compétentes contre les actes enfreignant les droits fondamentaux, le droit au libre exercice de la religion ou celui de fonder une famille.

## Contre la Constitution et le droit international

Le plus grand parti du pays disposait de ressources financières inépuisables. Elles lui ont permis de marteler des termes bureaucratiques dans les médias et dans l'esprit de la population et de remporter ainsi votation sur votation. Le Parlement aurait pu invalider de telles initiatives, mais il n'a pas osé le faire, quand bien même elles étaient contraires à l'Etat de droit. Cela assurait à tout un chacun la participation politique (à condition d'avoir le bon passeport) ainsi que le droit d'être entendues pour toutes les personnes présentes.

Une fois acceptées, les initiatives n'étaient pas faciles à mettre en œuvre, justement parce qu'elles violaient la Constitution ou le droit international. L'électorat a donc cessé de faire confiance aux élites élues, conséquence soigneusement organisée par le parti mentionné plus haut. La mise en œuvre de la volonté populaire est devenue sa revendication préférée. Il s'est ensuite consacré à une spécialité de son cru: l'initiative d'application.

Toutes ces initiatives ont sapé la confiance dans la politique. En tant que telle pourtant, la démocratie directe serait une excellente chose, donnant la possibilité aux minorités de se faire entendre bien qu'elles ne soient pas riches à millions. Grâce à elle, nous pouvons – toujours en supposant que nous ayons le bon passeport – prendre part aux décisions qui touchent notre espace de vie concret. Quel projet de construction mettre en œuvre? Que doivent apprendre les enfants à l'école? Quelle rente allons-nous recevoir à la retraite? Il arrive même que l'on puisse débattre d'utopies comme le droit de vote pour toutes et tous.

Les interventions par référendums et initiatives sont nécessaires, car plutôt que d'affronter le débat démocratique, les autorités se limitent volontiers à une participation paternaliste. Les initiatives et référendums permettent un échange entre citoyen-ne-s et politicien-ne-s. La démocratie directe peut donner une voix aux minorités, mais la majorité ne doit jamais en faire un instrument de tyrannie. Pouvoir voter sur notre milieu de vie et parfois même sur nos rêves, voilà qui crée la confiance: entre citoyennes et citoyens ainsi qu'entre population et monde politique. Pourtant, si nous laissons d'aucunes et d'aucuns renier les droits humains, la démocratie s'autodétruit.

\*Kaspar Surber a 36 ans. Rédacteur à l'hebdomadaire *Die Wochenzeitung (WOZ)*, basé à Zurich, il n'a raté qu'une seule votation populaire, par inadvertance.





# ABONNEZ-VOUS!

## 5 jours papier

**319.-\***

- Vous recevez l'édition papier du lundi au vendredi
- Vous recevez l'édition PDF par mail du lundi au vendredi
- Accès illimité au site web (édition du jour et archives)

\*Prix promotionnel 1<sup>ère</sup> année

## Abo Combi

**249.-\***

- Vous recevez l'édition PDF par mail du lundi au vendredi
- Accès illimité au site web (édition du jour et archives)
- Vous recevez le journal papier le vendredi (édition du week-end)

\*Prix promotionnel 1<sup>ère</sup> année

## Abo web

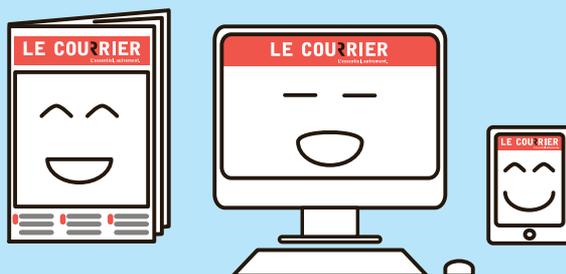
**219.-**

- Vous recevez l'édition PDF par mail du lundi au vendredi
- Accès illimité au site web (édition du jour et archives)

## Abo week-end

**139.-**

- Vous recevez l'édition papier le vendredi (édition du week-end)



Trois façons de s'abonner: **022 809 55 55**,  
**abo@lecourrier.ch** ou sur **lecourrier.ch/abo**

**LE COURRIER**  
L'essentiel, autrement.

# LES PAGES DE LA BAS

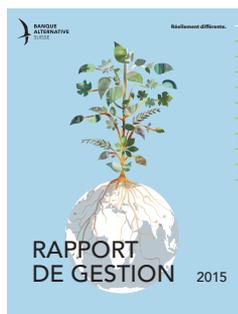
## BON RÉSULTAT MALGRÉ UN CONTEXTE DIFFICILE

**L'exercice 2015 a été ardu, mais fructueux pour la Banque Alternative Suisse, aussi bien sur le plan économique que sur celui de l'impact social et écologique de la Banque.**

### COMMANDEZ LE RAPPORT DE GESTION 2015 DE LA BAS

Le nouveau rapport de gestion contient des informations détaillées sur l'exercice écoulé et sur la Sustainable Banking-Scorecard.

Commandez votre exemplaire, y compris la liste des crédits, en écrivant à [contact@abs.ch](mailto:contact@abs.ch). Le rapport sera aussi disponible sous la forme d'un document PDF à télécharger sur [www.bas.ch](http://www.bas.ch) dès la mi-mars (sans la liste des crédits).



En 2015, la Banque Alternative Suisse (BAS) a fêté son 25<sup>e</sup> anniversaire, mais il lui a aussi fallu s'affirmer dans un environnement exigeant. Comme les années précédentes, elle a dû satisfaire à des réglementations de plus en plus strictes et coûteuses, alors que les taux d'intérêt étaient bas dans l'activité de crédit. En 2015, les taux d'intérêt négatifs de la Banque nationale suisse ont constitué un défi supplémentaire. La BAS a malgré tout réussi à maintenir son impact socio-écologique, à renforcer ses fonds propres et à réaliser un bénéfice appréciable.

#### Une marge de manœuvre retrouvée

Pour retrouver une marge de manœuvre dans un contexte difficile, la Banque a abaissé les taux d'intérêt sur tous les comptes au printemps 2015 et annoncé, en automne, de nouvelles diminutions de taux pour le début de 2016. La progression du nombre de clientes et clients a dès lors été moins marquée que l'année précédente: Fin 2015, la Banque en comptait à peine un millier de plus qu'à fin 2014. Les fonds de la clientèle ont crû de manière proportionnelle pour atteindre 1,466 milliard de francs, ce qui représente une augmentation de 6 millions de francs. Quant au total du bilan, il n'a que légèrement augmenté pour atteindre 1,590 milliard de francs à la fin de l'année.

Les actifs gérés par le conseil en placement de la BAS pour sa clientèle ont fait un bond de 56 millions pour s'élever à 727 millions de francs. Les prêts accordés ont augmenté de 60 millions au cours du même exercice, atteignant un total de 1,069 milliard de francs. Cela a abouti à un retournement positif: pour la première fois depuis 2007, les prêts ont progressé plus fortement que les dépôts de la clientèle. La Banque a ainsi pu réduire une partie de son excédent de liquidités.

#### Un résultat encourageant

L'exercice 2015 a permis de dégager un bénéfice net de 1,4 million de francs, supérieur d'environ 23 pour cent à celui de 2014. Un résultat atteint malgré les 736 000 francs d'intérêts négatifs que la BAS a dû verser à la Banque nationale et à d'autres établissements. D'une part, les charges

d'intérêt ont diminué de 1,7 million de francs en 2015 par rapport à l'année précédente; d'autre part, la BAS a pu dissoudre des correctifs de valeurs et des provisions pour un montant de 2,6 millions de francs, et les comptabiliser comme produit.

#### De bonnes notes en durabilité

«Vingt-cinq ans après sa fondation, la BAS repose sur des bases solides. Elle parvient à atteindre de bons résultats même dans un environnement difficile», résume Martin Rohner, président de la direction générale. Le résultat du tableau de bord du développement durable de la Global Alliance for Banking on Values montre que l'impact socio-écologique de la Banque demeure élevé. La BAS a fait évaluer pour la première fois ses efforts en matière de durabilité pour l'ensemble de son activité, et elle a obtenu d'excellentes notes.

#### L'exercice 2015 de la BAS en chiffres

Total du bilan  
**CHF 1 590 288 278**

Prêts à la clientèle  
**CHF 1 069 154 987**

Avoirs de la clientèle  
**CHF 1 466 403 995**

Résultat annuel  
**CHF 1 361 600**

Fonds propres  
**CHF 109 936 000**

Nombre de client-e-s  
**30 617**

Nombre d'actionnaires  
**5 212**

Nombre de postes  
**96**

dont temps partiel (<90%)  
**55%**

Représentation des femmes dans  
les postes d'encadrement  
**35%**

Rapport entre le salaire le plus bas  
et le plus haut

**1:3,75**

Bilan des gaz à effet de serre  
**1,3 t (équivalent CO<sub>2</sub>)  
par poste à plein temps**

Entrevue avec Eric Nussbaumer, président sortant du conseil d'administration, et Anita Wymann, sa successeure désignée

## IL RESTE DES DÉFIS

**Eric Nussbaumer quittera la présidence du conseil d'administration de la BAS lors de l'assemblée générale en avril 2016. Le conseil a fait son choix pour la succession: Anita Wymann va passer de la vice-présidence à la présidence.**

Propos recueillis par René Hornung et Katharina Wehrli



Photos: Jean-Christophe Dupasquier

**moneta: Anita Wymann, Eric Nussbaumer, vous êtes tous deux membres du conseil d'administration (CA) de la BAS depuis douze ans. Qu'est-ce qui a marqué ces années?**

*Anita Wymann (AW):* Quand nous avons commencé, la BAS était bien plus petite et évoluait en eaux calmes. Mais la crise financière et économique nous a brutalement fait basculer dans une autre ère, avec des défis tout à fait nouveaux. Mais nous les avons bien relevés jusqu'à présent.

*Eric Nussbaumer (EN):* Le changement le plus important est le contexte des intérêts, tout à fait différent. Il y a douze ans, la BAS pouvait encore pratiquer une politique indépendante dans les opérations d'intérêts. Maintenant, la concurrence est féroce pour

l'octroi de crédits, car les marchés sont inondés d'argent pas cher. En 2015, nous avons malgré tout et de nouveau réussi à dégager une marge de manœuvre.

**Après la crise financière, les clientes et clients ont été nombreux à confier leur argent à la BAS. Qu'implique cette progression pour la Banque?**

*EN:* Cela touche par exemple le travail purement organisationnel. Auparavant, 500 à 600 personnes rejoignaient chaque année la clientèle de la BAS. Elles ont été plus de mille toutes ces dernières années. Nous ne parvenons pas à prêter l'argent aussi rapidement qu'il entre dans nos caisses.

*AW:* En tant que banque, si nous voulions progresser dans l'activité de crédit au rythme

où on nous confie de l'épargne, nous devrions prendre davantage de risques ou, par exemple, octroyer des prêts à la consommation, ce qui ne correspond pas aux valeurs éthiques de la BAS. La concurrence est forte, parce que dans la situation actuelle, toutes les banques cherchent à réduire leurs liquidités et à accorder des crédits. Nous mettons donc en avant la valeur ajoutée des nôtres, leur impact. Notre expansion ne doit pas nous amener à trahir nos valeurs à cause de la pression économique.

**La BAS peut-elle faire plus pour prêter durablement les fonds qu'on lui confie?**

*EN:* Une banque conventionnelle peut sillonner la Suisse et distribuer des crédits à tout va pour des projets de construction, des entreprises, etc. La BAS doit recher-

cher des entreprises et des projets à orientation sociale et environnementale. Ils ne viennent pas automatiquement à nous: nous devons d'abord convaincre les preneuses et preneurs de crédit potentiels du bien-fondé de notre idée. Ce n'est pas si facile, car désormais, les autres banques en accordent aussi aux projets écologiques s'ils sont viables. Les exigences vis-à-vis de notre gestion commerciale sont donc très élevées. A l'avenir, nous devons encore nous améliorer dans ce domaine.

AW: Beaucoup de personnes qui confient leur épargne à la BAS sont d'accord de renoncer à quelques pour cent d'intérêts. Accepter de payer plus pour un crédit est une autre affaire. Aujourd'hui, même les entreprises et organisations qui partagent nos valeurs sociales et environnementales recherchent la banque la moins chère.

EN: A cet égard, nous constatons également que nous ne sommes pas la banque principale d'un certain nombre de clientes et de clients. La BAS doit réfléchir à la manière dont elle peut changer cela. Que pouvons-nous par exemple proposer à une entreprise active dans toute l'Europe?

**Le CA a annoncé une révision de la stratégie. Faut-il s'attendre à des décisions importantes?**

AW: Certainement pas à des changements fondamentaux. Nous aimerions renforcer le profil social et environnemental de la BAS.

EN: Une question préoccupe la BAS depuis sa création: quel effet veut-on et peut-on obtenir avec l'argent? Les sources et emplois des fonds de la BAS doivent servir à résoudre des problèmes environnementaux et sociaux. Cette idée de base perdurera.

**D'autres banques se présentent maintenant comme vertes et durables.**

EN: Elles sont seulement vert clair. C'est néanmoins un problème pour la BAS. D'autres banques aussi ont des fonds de placement durables ou des crédits Miner-gie. Mais la BAS va bien plus loin, avec ses valeurs éthiques élevées et ses critères de durabilité applicables à toutes ses activités.

AW: Un objectif est de nous faire connaître en tant que banque sociale et écologique afin d'intéresser également davantage de jeunes clientes et clients. Et d'assurer ainsi notre avenir.

**La BAS a récemment répercuté, sur les avoirs importants, les taux d'intérêt négatifs perçus par la Banque nationale. Comment la clientèle a-t-elle réagi?**

EN: 2015 est une année charnière pour l'évolution à venir de la BAS. La façon dont la direction a réussi à traiter la question

des taux d'intérêt négatifs est un exemple de courage. Le personnel a soutenu la décision. La clientèle l'a bien acceptée.

AW: Cela n'a contrarié que les chasseurs de bonnes affaires. Nous avons été, pendant une courte période, la banque avec les frais les plus bas du pays. Cela nous a amené une nouvelle clientèle qui ne partageait pas nos valeurs. Ces clientes et clients opportunistes sont partis, car nous répercutons les taux d'intérêt négatifs sur les avoirs importants. Là aussi, nous restons transparents et ne trichons pas avec les frais.

**Revenons au CA: il est actuellement composé de dix membres. Si Eric Nussbaumer s'en va, il passe à neuf personnes. Quelle est la taille idéale?**

EN: Les statuts exigent au moins sept membres, avec une répartition par sexe et la recommandation de tenir compte des régions. Mais vu les tâches du CA, qui a des fonctions dans plusieurs comités, neuf membres ne sont pas de trop.

**Quelle est l'expérience de la BAS avec le système de quotas, qui prévoit que chaque sexe soit représenté à 40 pour cent au minimum au CA?**

AW: Le taux est respecté au CA, qui réunit aujourd'hui beaucoup de femmes qualifiées. Il nous est même arrivé de veiller à ce que les hommes ne soient pas sous-représentés!

EN: La bonne représentation des femmes dans notre CA est, à mon avis, due aux quotas. Cette exigence influe dès le début sur le recrutement. Nous n'avons pas toujours réussi à nous y tenir avec la composition de la direction, mais avons fait un pas supplémentaire avec l'engagement d'Ursula Baumgartner (*lire page 20*).

**Pendant la crise financière, l'Autorité des marchés financiers a renforcé les règles pour le ratio de fonds propres et la BAS a dû augmenter son capital-actions. Y est-elle parvenue?**

AW: Oui, l'augmentation de capital s'est bien déroulée, en partie grâce au nouveau compte 7sur7 Plus. L'actionariat existant a soutenu cette progression et de nombreuses personnes sont devenues actionnaires à leur tour.

EN: Avec le meilleur ratio de fonds propres actuel, nous avons de nouveau une plus grande capacité de risque. Mais pour continuer à réduire le niveau de liquidités, nous devons poursuivre l'augmentation des fonds propres. Notre «goût du risque» est certes limité et ne doit pas croître excessivement. Si, en tant que banque, nous voulons accentuer davantage le développement d'une économie sociale et écologique, il serait bon d'augmenter notre capital propre.

**BIOGRAPHIES**



**Eric Nussbaumer**  
Membre du conseil d'administration de la BAS depuis 2004, cet ingénieur électricien a été élu conseiller national PS en 2007 et a repris la présidence du CA de la BAS en

2008. «Je veux clore un chapitre important de ma vie», dit-il pour expliquer son départ. Il reste conseiller d'administration de la coopérative d'énergie ADEV et travaille à temps partiel comme responsable de la communication de Swissspower SA, le réseau des services industriels suisses.



**Anita Wymann**  
La présidente désignée du conseil d'administration de la BAS en est membre depuis 2004 et en assume la vice-présidence depuis 2008. Elle dirige le comité de crédit, man-

dat qu'elle remettra lorsqu'elle présidera le CA. Le CA s'organise lui-même et a déjà fait son choix pour la succession. Cette employée de banque et juriste de formation est, depuis sept ans, associée de la société de conseil Wymann et Friedrich. Elle enseigne dans différentes hautes écoles spécialisées.

**Pour conclure, qu'est-ce qui vous réjouit le plus dans votre passé, respectivement pour votre avenir à la tête de la BAS?**

EN: Je suis particulièrement heureux que la BAS ait réussi à se repositionner dans ce contexte de taux d'intérêt extrêmement faibles. Elle est aujourd'hui en très bonne place. Et, à titre personnel, j'ai rencontré pendant ces années beaucoup de gens qui pensent, comme la BAS, qu'une autre économie est possible et cherchent à donner du sens à l'économie et à la société avec de l'argent.

AW: Je me réjouis de travailler avec une bonne équipe au conseil d'administration et avec les différentes personnes qui composent la BAS. Il faudra continuer à agir autrement, d'un point de vue économique et social.

## UNE NOUVELLE RESPONSABLE POUR LE SECTEUR FINANCEMENT



Photo: mäd

**Dès le début mai, Ursula Baumgartner renforce la direction générale de la BAS, dont elle devient le quatrième membre. Elle prend la responsabilité du secteur financement.**

La direction générale de la BAS a été étendue à quatre personnes lors d'une réorganisation menée il y a deux ans. Le quatrième siège est désormais attribué: en décembre, le conseil d'administration a nommé Ursula Baumgartner nouveau et quatrième membre de la direction. Elle reprendra début mai le secteur financement, dont Martin Rohner, président de la direction générale, a tenu les rênes par intérim depuis 2013. Ursula Baumgartner a 44 ans. Titulaire d'un MBA en services financiers et assurances de l'Université de Saint-Gall, elle est banquière, spécialiste en planification financière. Elle a

acquis sa grande expérience au sein de différentes banques. Travaillant jusqu'à récemment pour la Finma, elle y avait pour tâche de surveiller plus de trente banques de petite à moyenne taille.

Le poste a été mis au concours à deux reprises ces dernières années, sans succès. Martin Rohner est heureux que la troisième fois ait été la bonne: «Les exigences en matière de direction ont considérablement augmenté depuis quelques années. Le renfort d'Ursula Baumgartner est bienvenu.» Avec sa riche expérience de banquière et de cadre, son aide sera précieuse. Et, M. Rohner en est convaincu, «elle s'impliquera de manière très active dans la réflexion éthique autour du modèle d'activité de la BAS».

**Une discussion approfondie avec Ursula Baumgartner** paraîtra dans le troisième numéro de moneta en 2016.

## EXCURSION BAS À LAUSANNE



Photo: mäd

Depuis l'automne dernier, la représentation de la BAS à Lausanne est installée dans un immeuble commercial moderne au cœur du dynamique quartier du Flon. Les actionnaires de la Banque pourront visiter ses nouveaux locaux avant l'assemblée générale, le 29 avril. Une entreprise lausannoise financée par la BAS ouvrira également ses portes.

**Inscrivez-vous dès maintenant** en écrivant à [marketing@abs.ch](mailto:marketing@abs.ch). Le nombre de places est limité.

## INFORMATION IMPORTANTE À PROPOS DES ENCARTS À MONETA

Les offres de souscription pour des participations ou des obligations insérées dans ce journal n'ont pas été examinées par la BAS. Il ne s'agit donc pas de recommandations d'achat de la Banque.

## INVITATION



### 25<sup>e</sup> ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE DE LA BAS

**VENDREDI 29 AVRIL 2016, À 13 H 30**

**SWISSTECH CONVENTION CENTER  
LAUSANNE  
ROUTE LOUIS-FAVRE 2  
1024 ÉCUBLENS**

#### Les principaux points à l'ordre du jour

A l'ordre du jour de l'assemblée générale de la BAS figurent le passage en revue de l'exercice écoulé, une augmentation du capital ainsi que la réélection de Nicole Bardet, André Günter, Sven Lidén, Tineke Ritzema, Anita Wymann et Albi Wuhrmann pour un nouveau mandat au conseil d'administration.

Toutes et tous les actionnaires recevront en temps opportun une invitation personnelle avec l'ordre du jour détaillé et les autres documents utiles.

#### Pas besoin d'être actionnaire pour participer à l'AG

Vous pouvez assister à l'assemblée générale même si vous ne possédez pas d'action(s) de la BAS. Inscrivez-vous en écrivant à [gv-ag@abs.ch](mailto:gv-ag@abs.ch) ou en appelant le 062 206 16 16.

**Un apéritif dînatoire vous sera servi à l'issue de l'assemblée générale.**

## RENFORCER LA DURABILITÉ

Texte: Gesa Vögele

Les investissements durables font l'objet d'un traitement très variable dans les médias. Alors qu'un article titré «Fonds de développement durable à l'emballage trompeur» apparaît comme plutôt sceptique, d'autres s'intitulent «Investir avec bonne conscience» et mettent en avant les atouts. Mais le plus souvent, il y a peu de détails sur ce que signifie la durabilité de l'investissement. Rien de surprenant, vu la complexité de la question. Les attentes vis-à-vis des placements durables peuvent bien sûr différer selon les investisseurs et investisseuses: si certaines et certains veulent promouvoir les énergies renouvelables, d'autres préfèrent contribuer à la protection des animaux.

D'où l'importance de veiller à la transparence et de faciliter l'accès aux informations sur les possibilités de placements durables ainsi que sur les critères écologiques et sociaux. Le Forum des placements durables (FNG), une association professionnelle pour les investissements durables dans les pays de langue allemande, donne des renseignements gratuits, clairs et concis. Les profils de durabilité du FNG, présentés chacun sur deux pages, décrivent près de 180 fonds à ce jour; ils permettent de savoir si l'un d'eux exclut par exemple la pornographie et indiquent le domaine sur lequel le fonds se concentre. Cela peut être l'efficacité énergétique, entre autres.

Si différentes que soient les exigences individuelles, il existe un large consensus social sur certaines questions. Pour beaucoup de personnes, les entreprises qui fabriquent des armes, violent

les droits humains et du travail ou contribuent à la dégradation de l'environnement n'ont pas leur place dans un univers de placements durables. Ne pas en tenir compte peut facilement aboutir à un sentiment d'arbitraire, puis à une diminution de la confiance dans ce type d'investissements. On perd du coup un levier potentiellement décisif en faveur d'une société durable.

Pour y remédier, le FNG a conçu un label pour les fonds publics durables, définissant une norme de qualité. Les fonds qui souhaitent obtenir le label FNG doivent exclure l'armement et l'énergie nucléaire, et ils doivent respecter les quatre volets du Pacte mondial des Nations unies: les droits humains, les droits du travail, la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption. En encourageant ainsi la confiance sur les marchés financiers, le label FNG renforce le marché des investissements durables et, par là même, le développement durable dans son ensemble. Actuellement, 34 fonds sont labellisés FNG.



Photo: mäd

**L'auteure** est responsable de marché et des relations publiques au Forum des placements durables (FNG).

**Contact:** voegele@forum-ng.org

## ISB SUMMER SCHOOL 2016: LES BANQUES DANS LE MONDE NUMÉRIQUE

Hypothèques en ligne, conseillers automatisés, financement participatif, services bancaires mobiles: la numérisation chamboule le secteur bancaire. La 9<sup>e</sup> université d'été de l'Institute for Social Banking se penchera en particulier sur la manière dont cette évolution touche les banques socio-écologiques. Avec des spécialistes en services bancaires numériques, les participantes et participants discuteront aussi bien des défis que des avantages de la numérisation. Elles et ils mettront également au point de nouveaux outils numériques pour les banques.

L'université d'été se déroulera du **26 juin au 1<sup>er</sup> juillet 2016 à Tallinn, en Estonie.**

Elle est ouverte à toutes les personnes intéressées, notamment à celles qui travaillent dans le secteur financier, de même qu'aux étudiantes ou étudiants désireux d'approfondir le sujet de l'activité bancaire socio-écologique.

**Informations et inscription:**

[www.social-banking.org/summer-school](http://www.social-banking.org/summer-school)

## UN MANDAT DE GESTION DE FORTUNE DÈS 50 000 FRANCS

La BAS élargit son mandat de gestion de fortune. En plus des quatre stratégies existantes, elle propose désormais la stratégie Impact Fonds, qui s'adresse à la clientèle voulant atteindre avec son argent un impact positif aussi direct que possible sur les personnes et sur l'environnement. On peut opter pour cette stratégie à partir d'un montant de 50 000 francs. Les avoirs sont placés exclusivement dans des fonds d'investissement satisfaisant les critères environnementaux, socio-éthiques et financiers stricts de la Banque. Sont privilégiés les fonds dont l'argent investi va aux destinataires avec un minimum d'intermédiaires.

Vous trouverez un aperçu du conseil en placement de la BAS et des frais correspondants sur [www.bas.ch/fr/particuliers/placer-de-largent](http://www.bas.ch/fr/particuliers/placer-de-largent). Vous pouvez commander de la documentation en écrivant à [placement@bas.ch](mailto:placement@bas.ch)

## VALEUR FISCALE DES ACTIONS BAS

L'administration des impôts du canton de Soleure a établi la valeur fiscale des actions BAS comme suit:

- **145 francs** pour l'action nominative A d'une valeur nominale de 100 francs, n° de valeur 141725.
- **1450 francs** pour l'action nominative B d'une valeur nominale de 1000 francs, n° de valeur 141724.

Ces valeurs fiscales sont applicables au 31 décembre 2015 et destinées à la déclaration d'impôt.

## VERSEMENTS AU 3<sup>e</sup> PILIER EN 2016

- Les personnes exerçant une activité lucrative et affiliées à une caisse de pensions peuvent verser jusqu'à **6768 francs** sur leur compte de prévoyance BAS 3.
- Les personnes exerçant une activité lucrative et qui ne sont pas affiliées à une caisse de pensions peuvent verser jusqu'à **33840 francs**, mais au maximum 20 pour cent de leur revenu.

# SIGNA-TERRE, UN GUIDE DANS LA JUNGLE DES RÉNOVATIONS

Texte: Sylvie Ulmann  
Photo: màd

**En assurant le suivi des performances énergétiques des immeubles, cette entreprise genevoise donne aux professionnels de l'immobilier les outils pour gérer durablement leur parc.**

Faire rimer immobilier et efficacité énergétique, voilà le credo de l'entreprise genevoise Signa-Terre, qui a vu le jour en 2008. Elle est née d'un constat: le bâtiment est le plus gros consommateur d'énergie en Suisse, avec 50 pour cent de la consommation nationale. Une situation à laquelle il est aisé de remédier en rénovant les immeubles. Or, seul 0,8 pour cent du parc subit ce type de transformation chaque année. Il existe donc un important potentiel d'économies.

Les cofondateurs de l'entreprise, Laurent Isoard, directeur général, et Olivier Ouzilou, son président, connaissent parfaitement la branche: le premier, passionné des questions environnementales et énergétiques, a travaillé dix-sept ans dans le monde des régies. Et le second est l'ancien directeur du Service cantonal de l'énergie à Genève. Tous deux savent que, pour une régie ou un propriétaire, gérer ses biens immobiliers de façon durable relève du casse-tête. C'est précisément pour les aider à y voir plus clair qu'ils ont créé ImmoLabel, un système d'étiquettes énergétiques pour les bâtiments qui résume et compte leur consommation de chaleur, d'eau et d'électricité ainsi que les rejets de CO<sub>2</sub>.

Pour ce faire, on prend en compte, en plus des données de consommation, une foule de paramètres comme la surface de l'immeuble, la date et le type de construction. Un suivi annuel, mensuel ou même journalier si nécessaire est prévu pour chaque immeuble: «Cela permet de repérer des anomalies comme une fuite ou un dysfonctionnement. Grâce à cet outil, les propriétaires savent où se situe leur bien par rapport à une moyenne. Il rend visibles les secteurs recelant le plus important potentiel d'économies. Il sert ainsi d'aide à la décision en matière de rénovation et d'assainissement», résume Olivier Anchieri, associé et membre de la direction.

## Plusieurs milliers d'immeubles suivis

Signa-Terre occupe une quinzaine de personnes: architectes, ingénieur-e-s, spécialistes en gestion ou en management durable ou de l'énergie. Principalement actif à Genève, le bureau travaille aussi dans le reste de la Suisse romande et même en Suisse allemande, puisqu'il dispose désormais d'une antenne à Bâle. En tout, il suit 4000 immeubles pour le compte d'une vingtaine de régies et d'une cinquantaine de propriétaires. «Nous fonctionnons avec un système d'abonnement sur trois ans, pour amortir les frais de mise en place. Il est ensuite renouvelable annuellement», précise Olivier Anchieri. Et c'est là que la Banque Alternative Suisse entre en jeu: «Nous facturons nos prestations, une ou deux fois par an généralement. Nous avons besoin d'un peu plus de confort et de fluidité dans la gestion des liquidités.» La banque a donc mis en place une ligne de crédit. «Nous ne nous sommes même pas posé la question de savoir à quel établissement bancaire nous adresser, car nous avons tous déjà nos comptes personnels à la BAS. Nous partageons des valeurs, comme l'éthique, la transparence et la durabilité», souligne Olivier Anchieri. Des valeurs qui s'expriment également dans son nom: dans Signa-Terre, on voit la terre faire signe qu'il est temps d'agir, et l'on entend aussi résonner le mot «signataire», qui désigne la personne qui s'engage ou ratifie un traité.

L'équipe de Signa-Terre.



[www.signa-terre.ch](http://www.signa-terre.ch)

# LA PAGINA DELLA BAS

## UNA BUONA CHIUSURA D'ESERCIZIO NONOSTANTE LA SITUAZIONE ECONOMICA DIFFICILE

**La Banca Alternativa Svizzera ha alle spalle un anno d'esercizio 2015 molto impegnativo, ma di successo. Questo sia dal punto di vista economico, che in termini di impatto sociale e ambientale.**

### La BAS 2015 in cifre

Totale di bilancio	<b>CHF 1 590 288 278</b>
Prestiti alla clientela	<b>CHF 1 069 154 987</b>
Depositi della clientela	<b>CHF 1 466 403 995</b>
Risultato d'esercizio	<b>CHF 1 361 600</b>
Mezzi propri	<b>CHF 1 099 360 000</b>
Numero di clienti	<b>30 617</b>
Numero di azioniste e azionisti	<b>5 212</b>
Numero di collaboratori	<b>96</b>
di cui a tempo pieno (<90%)	<b>55%</b>
Percentuale di leadership femminile	<b>35%</b>
Orto tra salario più basso e salario più alto	<b>1:3,75</b>
Bilancio gas effetto serra	<b>1,3 t (equivalenti di CO<sub>2</sub>) per posto di lavoro a tempo pieno</b>

Il 2015 è stato l'anno del 25° anniversario della Banca Alternativa Svizzera (BAS), ma non solo: il 2015 è stato un anno molto impegnativo per la banca, che ha dovuto operare in un contesto difficile. Come negli scorsi anni, la BAS è stata sollecitata da norme sempre più severe e costose e ha dovuto fare i conti con un tasso d'interesse basso sulle operazioni creditizie. Gli interessi negativi della Banca Nazionale hanno costituito una sfida supplementare. Nonostante queste difficoltà la BAS è riuscita a mantenere il suo effetto socio-ambientale, a rafforzare in modo significativo il capitale proprio e a generare un profitto soddisfacente.

### Recuperare un margine di manovra

Per recuperare un margine di manovra in questa delicata situazione finanziaria, nella primavera del 2015 la Banca ha ridotto i tassi di interesse su tutti i conti e ha annunciato, in autunno, delle riduzioni ulteriori sui tassi d'interesse con l'inizio del 2016. Due misure che hanno causato un incremento meno marcato del numero di clienti rispetto all'anno precedente. Allo stesso modo i fondi della clientela sono aumentati più lentamente: l'incremento è stato di 6 milioni di franchi e ha comportato a fine anno un patrimonio di 1,466 miliardi di franchi. Anche la somma di bilancio è aumentata leggermente a 1,590 miliardi di franchi.

Il patrimonio, gestito per la clientela dai consulenti d'investimento della BAS, è cresciuto di 56 milioni, passando a 727 milioni di franchi. Nello stesso periodo i crediti concessi alla clientela sono aumentati di 60 milioni, passando nel complesso a 1,069 miliardi di franchi. Questo ha portato a un'inversione positiva: per la prima volta dal 2007, i prestiti sono di nuovo aumentati rispetto ai depositi della clientela. In questo modo la Banca è riuscita a ridurre una parte della liquidità in eccesso.

### Risultato confortante

In conclusione, l'anno d'esercizio 2015 ha generato un utile netto di 1,4 milioni di franchi, circa il 23 per cento in più dell'anno precedente. Un risultato che è stato possibile nonostante i 736 000 franchi di interessi negativi che la BAS ha dovuto versare alla Banca Nazionale e ad altre banche. Questo, tra l'altro, per due motivi: in primo luogo nel 2015 le spese per interessi sono scese di 1,7 milioni di franchi rispetto all'anno precedente e, in secondo luogo, la banca ha potuto effettuare rettifiche di valore e accantonamenti per un totale di 2,6 milioni di franchi, che poi ha registrato come attivi.

### Buone note in materia di sostenibilità

«A 25 anni dalla sua fondazione la BAS si fonda su basi forti e stabili. Anche in condizioni di mercato difficili, la BAS riesce a realizzare buoni risultati e a mantenere la sua efficacia», dichiara soddisfatto Martin Rohner, il Presidente della Direzione. Che l'efficacia socio-ecologica della Banca è tuttora elevata, lo dimostra il risultato della Sustainable Banking-Scorecard der Global Alliance for Banking on Values. Così per la prima volta la BAS ha valutato le prestazioni di sostenibilità di tutta la sua attività aziendale, ottenendo ottime note.

## LA NUOVA DIRETTRICE DEL SETTORE FINANZE

**Dai primi di maggio Ursula Baumgartner rafforza la direzione della BAS in qualità di quarto membro. La Baumgartner assume la direzione del settore Finanze.**

Nell'ambito della riorganizzazione di due anni fa, la Direzione della BAS è stata ampliata a quattro persone. Il quarto posto è ora stato definitivamente assegnato: in dicembre il Consiglio di amministrazione ha designato Ursula Baumgartner come nuovo e quarto membro della Direzione. A partire dai primi di maggio Ursula Baumgartner assumerà la responsabilità del settore delle Finanze, che Martin Rohner, oltre alla carica di Presidente della Direzione, dirige ad interim dal 2013. La 44enne Ursula Baumgartner ha conseguito un Executive MBA in servizi finanziari e assicurativi presso l'Università di San Gallo, è consulente finanziaria e specialista in economica bancaria. Ha accumulato una vasta esperienza presso banche diverse. Recentemente ha svolto un'attività di sorveglianza presso la Finma su oltre 30 piccole e medie banche.

Negli scorsi anni il posto di direttore del settore Finanze è stato messo a concorso per ben due volte, ma senza successo. Martin Rohner è soddisfatto che il terzo tentativo sia andato a buon segno: «Negli ultimi anni i requisiti posti alla Direzione sono notevolmente aumentati, perciò il supporto offerto da Ursula Baumgartner sarà molto gradito.» Grazie a un'esperienza pluriennale in qualità di banchiera e di dirigente, il suo sostegno sarà particolarmente prezioso. Rohner è convinto che: «Ursula Baumgartner s'impegnerà in modo molto attivo nella riflessione etica sul modello aziendale della BAS.»

**Un'intervista esaustiva con Ursula Baumgartner sull'edizione di moneta 3-2016.**

### ORDINAZIONI: RAPPORTO D'ESERCIZIO BAS 2015

Informazioni dettagliate sul rapporto d'esercizio dello scorso anno e sulla Sustainable Banking-Scorecard sono reperibili nel nuovo rapporto d'esercizio.

Ordini il suo esemplare, inclusa la lista creditizia via [contact@abs.ch](mailto:contact@abs.ch). Da inizio aprile, il rapporto sarà disponibile per il download anche come file PDF su [www.abs.ch](http://www.abs.ch).

# Ne vous fiez pas au remède

**Connue depuis le début des années 1960 comme «l'hormone de l'accouchement» ou «du plaisir», l'ocytocine a fait l'objet d'expériences menées conjointement par des psychologues et des économistes de l'Université de Zurich. Leurs résultats, publiés il y a dix ans, ont montré que celle que l'on appela désormais aussi «l'hormone de la confiance» pourrait par exemple rendre plus dociles les investisseuses et investisseurs. Pour le psychologue et chercheur Markus Heinrichs, ce ne sont là que balivernes.** Propos recueillis par Anna Sax

**moneta: Markus Heinrichs, il y a longtemps que vous faites des recherches sur l'ocytocine. De quoi s'agit-il?**

Markus Heinrichs: J'ai décelé très tôt son potentiel, sur la base de premières études comportementales sur des animaux, mais mes recherches sur les humains sont longtemps restées une activité solitaire. Lors de congrès de psychologie, j'étais un peu l'extraterrestre de service avec mon «hormone du plaisir». C'était très frustrant. Une étude menée en collaboration avec l'économiste comportemental Ernst Fehr, à Zurich, nous a ensuite donné une large audience.

**Vous l'appellez «l'hormone de la confiance». Pour quelle raison?**

J'en parlais pour m'amuser et mon collègue Fehr a un jour proposé d'expérimenter des jeux de confiance en laboratoire. Nous avons alors mis au point une expérience qui a pu démontrer pour la première fois que dans les jeux où il est question d'argent réel, l'ocytocine augmente la confiance vis-à-vis d'autres personnes. Nous avons publié cette étude commune dans la revue *Nature* en 2005. Elle a fait beaucoup de bruit dans les médias. Après, nous avons obtenu des fonds de recherche plus facilement. La recherche sur l'ocytocine a sa propre dynamique et occupe aujourd'hui des centaines de scientifiques dans le monde.

**Depuis lors, la presse recourt volontiers à des expressions comme «l'hormone de l'amour», voire «l'hormone de l'investissement». N'est-ce pas un peu étrange?**

Je comprends qu'un message simple et percutant fasse un bon titre. Certains indices suggèrent que l'ocytocine a quelque chose à voir

avec la proximité sociale, ce que nous avons étudié. Mais il n'y a vraiment aucun rapport avec les bourses et les risques sur les marchés financiers! L'étude menée avec les économistes à Zurich a montré que l'hormone augmentait significativement la propension à accepter un risque social et à interagir avec quelqu'un que l'on ne connaît pas bien. Les jeux économiques étaient intéressants parce qu'ils se déroulaient dans une situation sous contrôle, en laboratoire. Nous ne pensions pas à des banquiers, mais plutôt à des personnes présentant de graves déficits sociaux. L'ocytocine, prise par spray nasal, ne nous fera certainement pas accorder davantage de confiance à un banquier d'investissement.

**Vous pensez entre autres aux personnes atteintes d'autisme. Comment l'ocytocine peut-elle les aider?**

L'autisme est un excellent exemple, car il n'existe pas de remède à ce jour. Il y a aussi la phobie sociale, troisième trouble psychiatrique le plus commun, sur lequel nous avons fait beaucoup de recherches au cours de la dizaine d'années que j'ai passées à l'Université de Zurich. On ne peut pas ou presque pas soigner ces troubles pathologiques. L'espoir est que la psychothérapie, combinée à une pulvérisation nasale d'ocytocine, permette d'obtenir des résultats durables. Nous avons également réalisé des études avec des autistes.

**Et qu'ont-elles démontré?**

Sous l'influence de l'ocytocine, nous voyons dans leur cerveau s'activer ce que l'on nomme les «réseaux sociaux». Nous voyons aussi que ces personnes saisissent mieux les informations sociales et sont plus à même de distin-

guer des émotions comme la tristesse, la joie ou la surprise. Ces effets incroyables suscitent beaucoup d'espoir, mais il ne faut pas céder à l'euphorie. De grands essais cliniques sont en cours dans le monde entier et n'ont apporté aucune preuve à ce jour. J'en appelle ici à la responsabilité des médias, qui publient volontiers des demi-vérités. A cause de cela, des personnes touchées et leur famille essaient d'obtenir de l'ocytocine. Or, il est encore trop tôt.

**Que se passe-t-il si j'utilise ce spray nasal?**

Si vous utilisez le spray quotidiennement, vous finirez sans doute par avoir une irritation de la muqueuse nasale. L'ocytocine en tant qu'hormone endogène (*fabriquée par le corps, n.d.l.r.*) ne peut rien faire seule sans modification simultanée du comportement social. Il faut avant tout une psychothérapie efficace. Nous parlons donc de l'effet d'une substance pro-psychothérapeutique.

**Ya-t-il des risques? L'ocytocine peut-elle aboutir à une dépendance?**

Rien ne semble l'indiquer à ce jour. On connaît l'hormone depuis les années 1960, où l'on a commencé à l'administrer aux femmes qui accouchent et allaitent. Aucun problème de sevrage n'est répertorié, même après de fortes doses sur de longues périodes. Je reste néanmoins très prudent à cet égard. Il faudra encore de nombreuses études cliniques avant de l'utiliser sur un enfant autiste.

**Cela ressemble à la panacée!**

Ce serait là une interprétation très dangereuse. Beaucoup trop facile. Un exercice impeccable de la psychothérapie est nécessaire avant de peut-être obtenir un jour des résultats positifs.

Markus Heinrichs a 48 ans.

Il enseigne à l'Institut de psychologie de l'Université de Fribourg-en-Brisgau et a fait dix ans de recherches à l'Université de Zurich, entre autres sur le rôle de l'ocytocine dans les interactions sociales, sur le stress et sur les maladies liées au stress.



Photo: mald