



Argent:
la parole aux
femmes

Objectifs ambitieux

Fabienne Repond accepte aussi
de courir un risque calculable.

Back to business

Gudrun Sander accompagne les
femmes sur le chemin de la réinsertion.

Champagne et commérage

Nicole Althaus considère
le réseautage d'un nouvel œil.

Chère lectrice,

Famille et métier, égalité salariale et carrière – telles étaient les préoccupations des femmes il y a 16 ans. C'est à cette époque qu'a été lancée eva, notre offre destinée aux femmes. Ces thèmes sont restés d'actualité, comme en témoignent les articles passionnants dans le présent magazine – par les femmes et au sujet de celles-ci.

L'offre eva, elle aussi, demeure dans l'air du temps et se développe continuellement. Si les femmes et les hommes sont aujourd'hui égaux, ils n'en restent pas moins différents. Notre expérience montre que les femmes ne recherchent pas spécifiquement des produits féminins. Elles privilégient un encadrement individuel et des informations fondées. Et exigent des solutions intelligentes à chaque étape de la vie. Voilà ce que nous proposons avec eva! Parallèlement, nous soutenons la réinsertion professionnelle et les réseaux féminins.

Le fait que nous ayons pu améliorer la condition féminine en tant que banque me remplit de fierté. Telle est l'approche de la Banque Cler. Découvrez, dans le nouveau magazine eva, notre vision de la promotion des femmes. Et prenez-nous au mot.

Cordiales salutations



Sandra Lienhart
Membre de la Direction générale



4

Les femmes et l'argent

Le saviez-vous? Quelques réponses à des questions (encore) inédites.



6

Champagne et commérage

L'auteure Nicole Althaus au sujet de sa nouvelle approche du réseautage.



8

Le risque zéro n'existe pas
«En montagne, on apprend pour toute la vie», explique Fabienne Repond, spécialiste des activités de plein air.



14

Mon plus cher trésor
Sept femmes extraordinaires nous révèlent l'objet dont elles ne se sépareraient jamais.

16

Engagement
La Banque Cler investit dans la lutte contre le cancer – et pas uniquement financièrement.

18

Toute une vie durant
La Banque Cler propose aux femmes un conseil financier adapté aux différentes étapes de la vie.

20

Réinsertion
Comment Gudrun Sander encourage l'esprit «back to business».

22

Et vous?
Sept adolescentes du canton d'Argovie envisagent leur avenir professionnel.

10

Objectifs ambitieux
Prendre des risques ou privilégier la prudence? Quel est votre profil d'investisseuse?

12

L'ambassadrice
Dunja Kern éclaire le comportement financier féminin ainsi que l'offre eva.

eva – le magazine pour les femmes de la Banque Cler SA, Aeschenplatz 3, 4002 Bâle, eva line 0800 811 810 (gratuit), www.cler.ch/eva. Direction de projet: Barbara Gürtler et Dunja Kern. Direction artistique et concept créatif: Scholtysik & Partner AG. Rédaction: Matthias Mächler, diemagaziner.ch. Correction/traduction: sprachweberei.ch. Traitement d'images et impression: Gremper AG, Bâle



Le dernier tabou

↑ Selon le thérapeute de couple allemand Michael Mary, la plupart des couples parlent plus facilement de sexe que d'argent. «Ils ont peur de détériorer leur relation en parlant d'argent. Il faut pourtant absolument en discuter!» Michael Mary a écrit un livre très instructif à ce sujet (non traduit en français): «Liebes Geld. Vom letzten Tabu in Paarbeziehungen.» (Cher argent. Le dernier tabou des relations de couple)
www.liebesgeld.de, www.piper.de

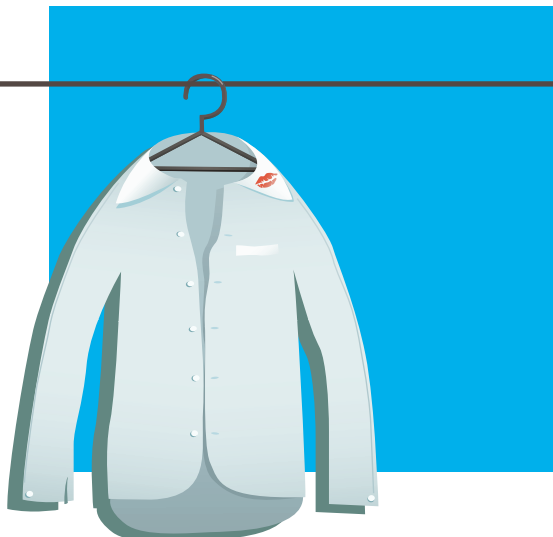
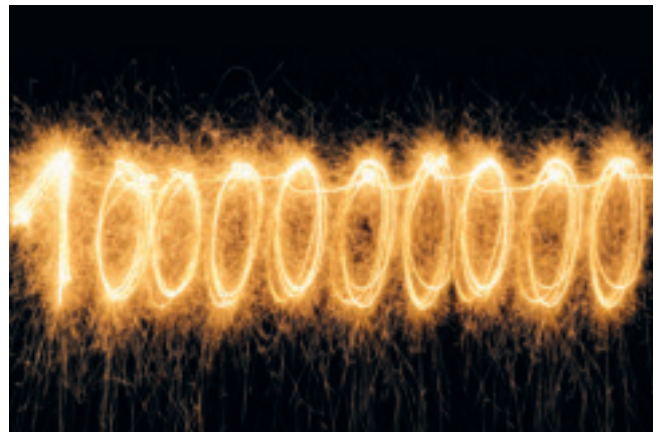
Saviez-VOUS...

... que les couples parlent plus facilement de sexe que d'argent? Que nos billets de banque sont conçus par une femme et que les hommes financièrement dépendants sont plus souvent infidèles?

Texte: Stefanie Rigutto

190 (cent nonante)

→ C'est le nombre de femmes milliardaires dans le monde, en 2016. Un chiffre bien plus élevé qu'il y a trois ans: en 2013, le classement Forbes des personnes les plus riches du monde ne comptait que 138 femmes. La femme la plus riche – à la 11^e place – est Liliane Bettencourt, actionnaire principale de L'Oréal, avec une fortune de 36 milliards de dollars. Jolie somme? La fortune de Bill Gates, n° 1 du classement, est estimée à 75 milliards de dollars...



Dépendance vs fidélité

← C'est triste, mais pourtant vrai: d'après une étude de l'université américaine Cornell, les hommes qui dépendent financièrement de leur femme sont cinq fois plus infidèles que ceux qui gagnent plus que leur compagne. Chez les femmes, c'est exactement l'inverse: elles sont 50% moins infidèles lorsqu'elles dépendent de leur partenaire que lorsqu'elles ont le même niveau de revenu.



Les femmes, l'argent et les banques

↓ Quelles sont les relations des femmes à l'argent, aux banques et à l'entrepreneuriat? L'Institut pour le développement de l'entreprise de la Haute école spécialisée bernoise s'intéresse à cette question et à bien d'autres portant sur «Les femmes et l'argent». Depuis 2015, les résultats sont mis à disposition du public dans une exposition en ligne. Passionnant!
www.frauenundgeld.ch

«Le mari administre les biens matrimoniaux.»

↑ C'est ce que stipulait l'art. 200 CC de l'ancien droit du mariage. En Suisse, une femme mariée ne pouvait alors souscrire un crédit, ouvrir un compte ou exercer une activité en dehors de la maison qu'avec l'accord de son mari. On se croirait au XIX^e siècle, mais le nouveau droit du mariage suisse, qui introduit l'égalité des époux, n'est entré en vigueur qu'en 1988.



Nos billets de banque sont conçus par une femme

← Pendant onze ans, la graphiste lucernoise Manuela Pfrunder a travaillé sur la conception des nouveaux billets de banque suisses. Commencé alors qu'elle n'avait que 26 ans, elle a enfin pu, à 37 ans, présenter son travail au public. Le billet de 50 francs a été mis en circulation au printemps 2016, le billet de 20 francs en mai 2017. Ils illustrent les thèmes de la lumière et de la créativité.

De plus en plus de femmes soutiens de famille

→ Dans 40% des foyers américains, c'est la femme qui apporte le plus de revenus: c'est ce qui ressort d'une étude du BMO Financial Group. Pourtant, aux États-Unis, quand un homme perçoit un dollar, une femme ne touche que 78 cents! Le nombre de femmes soutiens de famille augmente également en Europe. Selon l'institut de recherche britannique sur les politiques publiques (Institute for Public Policy Research), la moyenne européenne est aujourd'hui de 35%. Et en Suisse? Ici, les femmes sont soutiens de famille dans seulement 20% des foyers.



Champagne et commérage

Nicole Althaus aborde la thématique du réseautage d'une manière totalement nouvelle, et n'évalue plus les événements à l'aune des cartes de visite qu'elle ramène.

Je crois pouvoir affirmer que je ne suis pas complètement idiote et que je suis capable de m'exprimer correctement. J'ai bénéficié d'une bonne formation, j'ai vécu et travaillé dans plusieurs métropoles étrangères. Je connais bien les principales règles de savoir-vivre et les différents codes vestimentaires, je sais négocier, diriger et mener des réunions importantes et certains me concèdent même un certain charme et de l'humour. Pourtant, jusqu'il y a peu, le simple mot de «networking» faisait fondre ma confiance comme neige au soleil. Networking – ou réseautage: ces événements où tout le monde semblait se mêler immédiatement à des conversations passionnantes, où d'innombrables cartes de visite s'échangeaient, tandis que je tentais de me donner une contenance en buvant un verre de vin dans un coin, derrière un mange-debout, et regrettais l'époque à laquelle je pouvais au moins m'accrocher à une cigarette.

J'ai longtemps considéré cette grande réticence au réseautage comme un échec personnel, une faiblesse féminine qu'il fallait éliminer à tout prix. En fin de compte, nous, les femmes, sommes en permanence en mode «correction» dans le monde du travail. Les librairies sont remplies de livres qui expliquent aux femmes comment mieux négocier,

mieux diriger, mieux exposer leurs idées, gravir les échelons, se reconverter. Les femmes sont toujours comparées aux hommes. Dans les bureaux, ce sont eux qui donnent la cadence. J'ai donc lu un manuel de networking et je me suis sagement forcée à nouer des contacts en suivant les instructions. J'ai espéré que je m'habituerai un jour à discuter avec le plus de personnes possible, auxquelles je n'avais pourtant rien à dire. En vain. Un beau jour, j'ai fini par abandonner: pas ce que l'on entend par réseautage, c'est-à-dire relier les sphères professionnelles et privées pour nouer des contacts, mais plutôt le mot lui-même.

J'ai rayé le mot «réseauter» de mon vocabulaire et je l'ai remplacé par «commérer». Le commérage, c'est ce que nos arrière-arrière-grands-mères faisaient déjà lorsqu'elles lavaient le linge ensemble au lavoir et complotaient pour tenter de pousser les hommes à mettre dehors l'instituteur tant détesté. Le commérage, c'est ce que les mères font tout naturellement au terrain de jeux lorsqu'elles attendent près du toboggan et tentent de mobiliser d'autres mères pour la pause de midi. Le commérage, ce n'est rien d'autre que du réseautage. Les femmes réseautaient déjà alors que les hommes étaient encore vêtus de pagnes. Avec une probabilité confinante à la certitude, ce sont les femmes qui ont inventé le réseautage. Et si l'on n'avait pas dévalorisé pendant des siècles tout ce que les femmes faisaient, on n'aurait pas besoin aujourd'hui d'un anglicisme pour donner à ce commérage une touche professionnelle. Il n'aurait pas une connotation péjorative et les invitations mentionneraient peut-être aujourd'hui «Champagne et commérage» plutôt que «Networking Event».





J'ai donc décidé de reconquérir le terme, de le débarrasser de sa connotation négative et d'établir mes propres règles. Depuis, je n'évalue plus les événements au nombre de cartes de visite que j'ai échangées. Aujourd'hui, seul compte le fait que j'ai eu une conversation intéressante, même si elle était, à première vue, tout à fait inutile stratégiquement. J'évite à tout prix les réseauteurs professionnels, qui scrutent la pièce tels des CV ambulants et n'ont d'yeux que pour les personnes situées quelques échelons au-dessus d'eux dans la hiérarchie. Je cherche en général une petite table dans un coin et je discute de quelque chose qui n'a rien à voir avec le travail avec la personne qui s'accroche à son verre de vin. Vous n'imaginez même pas à quel point ceux que l'on rencontre dans ces recoins ont des personnalités intéressantes!

«Les femmes réseautaient déjà, alors que les hommes étaient encore vêtus de pagnes.»

Vous serez également surpris par tout ce que ces inconnus ont à vous apprendre lorsque l'on s'intéresse aux histoires plutôt qu'aux chiffres: à la motivation qu'ils ont apportée dans leur métier, plutôt qu'aux postes et aux missions qu'ils occupent, mais parfois aussi tout simplement à l'état de santé de leur mère ou aux problèmes scolaires des enfants. Tisser des liens entre les gens est une compétence féminine dont je suis moi aussi dotée. J'en ai pris conscience soudainement. Depuis, je souris intérieurement lorsque je reçois une invitation à une session de réseautage et je me dis qu'un peu de commérage agrémenté d'une coupe de champagne n'est plus de nature à me déstabiliser.



Nicole Althaus est auteure, journaliste et rédactrice en chef adjointe du journal dominical NZZ am Sonntag. Elle est considérée comme l'une des principales voix suisses dans le débat sur les genres.

Réseautage au féminin

La banque Cler et SWONET (Swiss Women Network) unissent leurs forces.

Avec plus de 7700 membres enregistrés sur XING, le groupe SWONET est le plus important réseau professionnel féminin de Suisse.

Pour les clientes et les collaboratrices de la Banque Cler, cette collaboration est synonyme d'accès direct au réseau SWONET.

Lors des chill-outs organisés par SWONET à Aarau, Bâle, Berne, Bienne, Fribourg, Locarno, Lucerne, Winterthur, Saint-Gall et Zurich, les femmes se donnent rendez-vous pour s'échanger – toutes générations, branches et fonctions confondues.

Vous trouverez de plus amples informations sur le portail de la Fondation SWONET: www.swonet.ch

**SWO
NET**
SWISS WOMEN NETWORK

«En montagne, on apprend pour toute la vie»

À 36 ans, Fabienne Repond est tout le contraire d'une casse-cou, ce qui ne l'empêche pas de gravir des sommets de plus de 4000 mètres et d'effectuer des randonnées à ski plus ardues les unes que les autres. «Le risque zéro n'existe nulle part, pas même en ville», insiste-t-elle.



← Fabienne Repond, 36 ans, a grandi dans le canton de Bâle-Campagne. Elle a suivi un cursus d'économie d'entreprise avec une spécialisation en communication, avant de travailler auprès de Basel Tourismus. Depuis sept ans, elle travaille pour Suisse Tourisme et y est actuellement spécialiste des activités de plein air et responsable de projet pour la gestion de contenu. Elle vit à Zurich avec son mari.

Texte: Stefanie Rigutto
Photos: Tanja Demarmels

«La saison d'hiver a été vraiment éprouvante», annonce Fabienne Repond tout en buvant une gorgée de panaché. Les conditions étaient souvent loin d'être optimales: elle évoque des couches fragiles, des cristaux de neige et de la neige ancienne. Nous sommes installés au Café du Bonheur à Zurich. Fabienne porte un pull vert à col en V, ses cheveux blond foncé lui tombent sur les épaules. Elle est bronzée, paraît reposée. Elle a passé le week-end à la montagne. La météo s'est révélée plus mauvaise qu'espéré, elle a donc dû annuler la randonnée prévue, trouver un nouvel itinéraire, vérifier le bulletin d'avalanche, comparer les applications météo. Elle a finalement opté pour une randonnée à ski sur le Piz Cotschen, en Basse-Engadine, à 3031 m d'altitude. «Du sommet, la vue sur les Dolomites de la Basse-Engadine et le massif de Silvretta est féérique», s'émerveille-t-elle.

Fabienne Repond est une jeune femme menue de 1,65 m. En la voyant, personne n'imaginerait que sa passion est un sport où le moindre faux pas peut s'avérer fatal. «J'en suis parfois moi-même étonnée, mais je suis tombée dedans quand j'étais enfant», concède-t-elle. Petite fille, pendant les vacances de neige qu'elle passait avec ses parents à Saas-Fee, elle voyait les randonneurs monter l'Allalinhorn. «Je me disais alors: un jour, moi aussi, j'irai tout en haut pour voir ce qu'il y a de l'autre côté.» Après ses études, elle suit une initiation au ski de randonnée. «Je me suis laissé prendre au jeu.» Elle s'inscrit au CAS, monte son propre groupe, passe tous ses week-ends en montagne. Aux invitations de ses amis, elle répond qu'elle viendra – mais seulement s'il fait mauvais. «Ceux qui ne pratiquent pas ne peuvent pas comprendre cette fascination.»

«Un jour, moi aussi, j'irai tout en haut pour voir ce qu'il y a de l'autre côté.»

Justement, qu'est-ce qui fait le charme de l'alpinisme? «Certainement pas le danger, affirme Fabienne Repond. Les situations critiques ne me procurent aucune satisfaction.» Mais oui, par rapport à ses amies qui se contentent de randonner à pied, elle fait des choses relativement difficiles pour vivre l'expérience formidable qu'offre la vue



↑ «Nous ne sommes que les invités de la montagne»: Fabienne Repond entre l'Alp Flix et le Tschima da Flix, dans les Grisons.

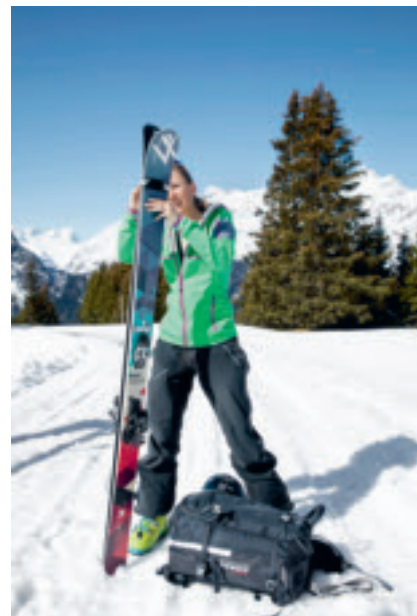
splendide depuis le sommet, capter l'énergie de la montagne. Et enfin, le moment fort: le soir venu, au refuge, trinquer avec ses amis à l'ascension du sommet. «Bien sûr, je suis aussi à la recherche du défi physique et mental», ajoute-t-elle. En montagne, il faut toujours rester attentive. Observer le temps. Trouver l'itinéraire. Tenir compte de la dynamique du groupe. Comment est la pente, quelle est l'exposition du site, y a-t-il de la neige soufflée, certains participants sont-ils fatigués? «Il faut sans cesse évaluer le risque, prendre des décisions et disposer de solutions alternatives», insiste-t-elle.

Le bien-être que l'on éprouve après une longue randonnée, la satisfaction d'avoir une nouvelle fois réussi à faire que tout se déroule bien: ce sont des sensations qui donnent des ailes. Comme, il y a peu, lors de la randonnée de Sur jusqu'au Tschima da Flix, à 3301 m: un ciel bleu, un soleil qui vous réchauffe agréablement, une descente de rêve, de la poudreuse en haut, de la neige «gros sel» en bas. Cerise sur le gâteau: le joli restaurant d'altitude était ouvert – «du plaisir à l'état pur!» Mais quand elle entend parler d'accidents sur des itinéraires qu'elle a déjà empruntés, elle sent son estomac se nouer. «On se souvient alors que nous ne sommes que les invités de la montagne.» Il faut toujours faire preuve de respect, connaître ses limites. Fabienne Repond ajoute que l'on a tout de même toujours envie d'évoluer, de s'améliorer, d'explorer ses limites. «En montagne, si on ne sort pas de sa zone de confort, on reste toujours sur le chemin de randonnée bien balisé.»

Parfois, lorsqu'elle revient au bureau le lundi, beaucoup de choses lui semblent banales. La veille encore, elle escaladait



↓ Ne rien laisser au hasard: pour atteindre les sommets, il faut être préparé.



↑ Petits pas, grande aventure: pour réduire le risque au minimum, de l'expérience et un bon équipement – par exemple un appareil de recherche de victimes d'avalanche – sont indispensables.

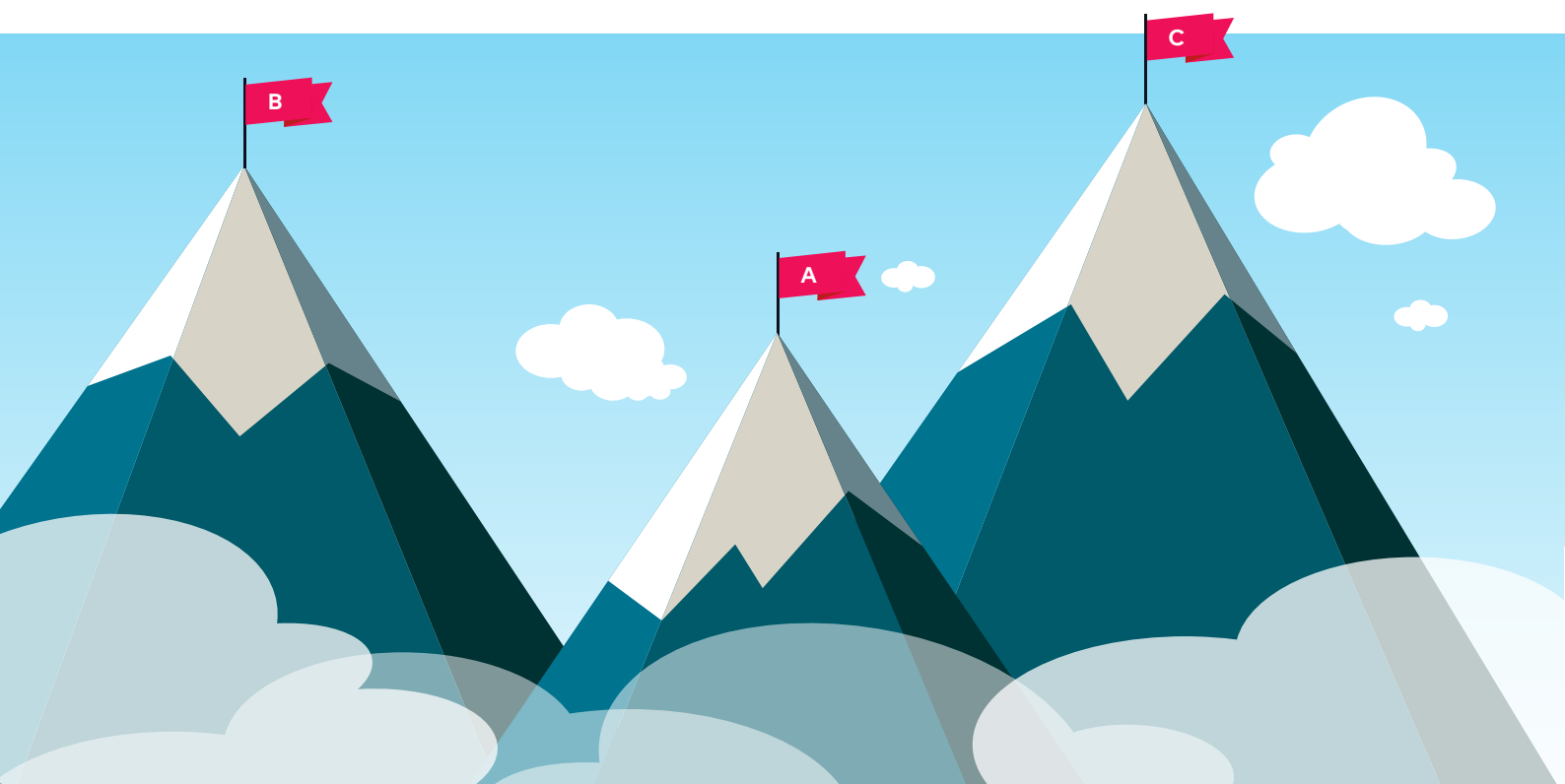


une arête exposée, tandis qu'elle doit maintenant s'atteler à résoudre les problèmes du quotidien. Dans ces cas-là, elle envoie un SMS à son mari: «Où part-on le week-end prochain?» Ils se sont rencontrés dans un refuge du Meiental après une sortie en hors-piste. Il l'a demandée en mariage sous un mélèze revêtu d'or dans le val d'Anniviers et ils se sont mariés dans le Lötschental. La montagne leur a offert les plus grands bonheurs de leur vie, mais aussi leur plus grande frayeur.

C'était durant l'hiver 2016. Fabienne Repond était partie skier avec son mari et trois amis dans les environs de Davos. Sur le Pischahorn, la neige était dure comme du béton. «J'ai été soulagée quand nous avons rejoint la vallée.» Elle s'est installée dans un café, mais son mari et leurs amis

ont voulu faire un autre petit circuit sur la montagne voisine. Un vrai désastre: dans la descente, une plaque de neige s'est détachée, son mari a été grièvement blessé. «J'ai vécu les pires jours de ma vie», affirme Fabienne Repond. Aujourd'hui, son mari est rétabli et ils peuvent à nouveau explorer les sommets ensemble. «Nous sommes devenus encore plus prudents», ajoute-t-elle.

En montagne, on apprend pour toute la vie: pas seulement comment atteindre ses objectifs, mais aussi comment surmonter ses échecs. Fabienne Repond en a elle-même fait l'expérience il y a quelques années, en Valais, lors d'une ascension assez difficile et rarement empruntée. Fabienne et son compagnon de cordée avançaient moins vite que prévu, son genou la faisait souffrir. Ils ont poursuivi leur





↑ Voir ce qu'il y a de l'autre côté: depuis l'Alp Flix, il est relativement facile de rejoindre le Tschima da Flix (3301 m d'altitude). Elle sépare le val Bever du Sursés.

montée, mais la douleur se faisait de plus en plus forte. Ils ont perdu leur voie, ne savaient plus par où passer, ont été pris de peur. Ils ont longuement discuté et ont finalement décidé d'appeler la REGA. L'attente a été le pire moment: «Tellement de choses me sont passées par la tête. Je me suis sentie tellement nulle.» Elle éprouvait un tel sentiment de honte qu'elle pouvait à peine regarder les sauveteurs d'Air Glacier dans les yeux. Mais ils l'ont rassurée: «Vous avez pris la bonne décision. On préfère de loin vous évacuer que de vous ramasser fracassés contre un rocher. Vous avez minimisé les risques plutôt que de prendre des risques inutiles.»

Car c'est bien là la clé de la montagne, affirme Fabienne Repond: «On ne peut pas éliminer les risques, seulement

Elle éprouvait un tel sentiment de honte qu'elle pouvait à peine regarder les sauveteurs d'Air Glacier dans les yeux.

les minimiser.» En fin de compte, cette règle s'applique à toutes les situations de la vie: «Le risque zéro n'existe nulle part.» On peut influencer certaines choses, mais pas d'autres. C'est d'ailleurs en ville, et pas en montagne, qu'elle a subi son pire accident: alors qu'elle faisait du vélo, elle a été accrochée par une camionnette.

Et vous, quels sont vos objectifs?

Lorsqu'il s'agit d'investir, la capacité de risque, l'horizon de placement et la personnalité sont des éléments déterminants. Quel est votre profil?

A La prudente

Vous ne voulez pas prendre trop de risques, mais vous ne voulez pas non plus passer à côté de bénéfices générés par une petite part d'actions ou de devises étrangères. Votre objectif est de conserver vos actifs à long terme. En montagne, vous êtes rassurée lorsque les passages difficiles sont sécurisés par un garde-corps. Votre stratégie: «Revenus».

B L'ambitieuse

Vous en voulez un peu plus, mais vous ne souhaitez pas une majorité d'actions et renoncez ainsi à un risque trop important. En montagne, vous prenez l'itinéraire dégagé, même s'il est plus long. Votre objectif est de développer votre patrimoine à long terme grâce à des gains en capital. Votre stratégie: «Equilibré».

C La casse-cou

Vous êtes une adepte de la ligne droite et vous grimperiez bien la paroi à la verticale. Pour atteindre vos objectifs audacieux, vous acceptez de prendre les risques élevés induits par une quote-part d'actions majoritaire, ce qui pourrait bien vous permettre d'atteindre rapidement les sommets. Votre stratégie: «Croissance».

Vous souhaitez en savoir plus sur les placements à la Banque Cler? Alors votre prochaine destination est la suivante: www.cler.ch/placements

«Les femmes gèrent le compte en banque»

Entretien: Monique Rijks — Photo: Pablo Wünsch

Les femmes s'informent plus en détail en matière de placements, gèrent généralement le compte familial et restent plus fidèles à leur banque: Dunja Kern éclaire le comportement financier féminin ainsi que l'offre eva.

Dunja Kern, les femmes sont-elles de meilleures investisseuses?

(Rires) Les femmes ne sont ni meilleures ni plus mauvaises investisseuses. Mais elles se comportent différemment. Elles placent leur argent de façon réfléchie. Souvent, elles s'informent plus rigoureusement que les hommes, diversifient plus largement leurs placements et investissent à plus long terme.

Quelles sont les attentes et les besoins des femmes en matière de placements?

Les femmes ne recherchent pas des produits spécifiquement féminins. Mais elles privilégient un conseil individuel et adapté à leurs besoins, qui leur procure une sensation de sécurité. Par ailleurs, elles veillent à la durabilité et à la responsabilité sociale. Plus de 70% des placements durables sont ainsi dans des mains féminines. Les femmes souhaitent s'identifier à l'entreprise dans laquelle elles investissent.

Qu'est-ce qui fait d'une femme une cliente fidèle pour une banque?

Une bonne base de confiance. La gent féminine réagit de manière plus sensible – et critique – que le sexe fort. Dès qu'elles se sentent prises au sérieux et valorisées, elles prennent confiance et deviennent des clientes loyales. Les femmes recommandent plus souvent une banque que les hommes.

Cela revient-il à dire que, pour une banque, les femmes sont un groupe cible plus intéressant que les hommes?

Le fait est que, depuis 2008, la majorité des diplômés

universitaires dans la plupart des pays européens sont des femmes. Cette réalité influe sur le marché du travail et, par conséquent, sur la stratégie des banques.

À la maison également, les femmes ont-elles tendance à tenir les rênes en matière financière?

Diverses études corroborent que 80% de toutes les décisions liées aux biens de consommation sont influencées par les femmes et ce sont souvent elles qui décident dans quelle banque ouvrir un compte. Au sein du couple, les femmes exercent en outre une influence considérable sur les finances.

La Banque Cler a reconnu ce développement tôt déjà, en initiant le programme eva en 2001. De quoi s'agit-il?

Le principe clé était l'égalité des sexes et, par conséquent, la prise en compte des exigences et des situations de vie parfois passablement différentes des femmes.

«80% de toutes les décisions liées aux biens de consommation sont influencées par les femmes.»

Manifestement, il ne s'agissait donc pas juste d'une action marketing?

Au contraire: l'offre eva fait aujourd'hui partie intégrante de la stratégie d'entreprise. Outre un conseil personnalisé soutenu, elle comprend des offres dont



← L'ambassadrice

Dunja Kern (46 ans) est responsable eva auprès de la Banque Cler. Au cours des vingt dernières années, elle a assumé différentes fonctions de conseil dans plusieurs banques en Suisse et à l'étranger, recueillant ainsi une expérience précieuse qu'elle insuffle aujourd'hui au programme eva. Durant ses loisirs, cette mère d'un fils de 14 ans aime se détendre dans la nature. Sa curiosité pour les cultures, elle l'assouvit à travers les voyages, tandis qu'elle exprime sa créativité en peignant et en cuisinant.

peuvent profiter les clientes – gratuitement et indépendamment du niveau de fortune. Dans le cadre de manifestations d'information avec des partenaires intéressants, les femmes peuvent élargir leur réseau ainsi que leurs connaissances. Par ailleurs, nous traitons régulièrement des thèmes financiers d'un point de vue féminin.

«La prévoyance vieillesse est un sujet clé pour les femmes.»

Que signifie «d'un point de vue féminin»?

Les femmes traversent des étapes de vie décisives: maternité, travail à temps partiel, réinsertion, voire divorce. Il en résulte des lacunes au niveau de la prévoyance vieillesse. C'est un sujet clé pour les femmes, auquel nous les sensibilisons régulièrement.

Sur quoi l'offre se concentre-t-elle concrètement?

Nous véhiculons des connaissances financières lors de nos événements et via nos divers canaux, tels le magazine «eva», la newsletter ainsi que les revues. Par ailleurs, nous avons de plus en plus souvent recours au réseautage et développons nos partenariats, notamment avec SWONET, Ladies Drive ou l'Association suisse des cadres (ASQ).

Existe-t-il d'autres engagements soutenus par la Banque Cler et l'offre eva?

Par le biais d'un financement partiel, nous soutenons le

programme de formation continue «Women Back to Business» de l'Université de Saint-Gall. Dans les faits, nous offrons aux femmes les moyens de se réinsérer dans la vie professionnelle, par le biais d'un stage pratique. Dans le domaine social, la Banque Cler témoigne sa solidarité à l'égard de la lutte contre le cancer du sein, en soutenant le Pink Ribbon Charity Walk en tant que sponsor principal.

Où voyez-vous l'offre eva dans dix ans?

Je souhaite que l'offre eva s'établisse à l'échelle suisse et soit perçue comme le programme par excellence qui accompagne, soutient et forme les femmes en matière financière. J'espère qu'un peu plus tôt déjà, les Suissesses le sauront: la Banque Cler prépare les femmes à l'avenir.

«La Banque Cler prépare les femmes à l'avenir.»

L'offre eva

Les femmes et les hommes sont égaux, mais différents. Voilà pourquoi, depuis 2001, l'offre eva propose des conseils financiers d'un point de vue féminin. Pour en savoir plus: www.cler.ch/eva



Enfant-loup

↑ «Ma grand-mère Yamina était mon plus grand modèle. Enfant, je passais souvent la nuit chez elle, dans les montagnes d'Algérie. La nuit, on entendait les loups hurler dehors. Pour me réconforter, elle m'assurait qu'ils étaient là pour nous protéger. Yamina a vécu jusqu'à l'âge de 108 ans. C'est en son honneur que j'ai fait confectionner, à Londres, cette bague à l'effigie d'un loup, que je ne quitte jamais.»

Mina Sidi-Ali (35 ans), cofondatrice et rédactrice en chef du magazine «Go Out!», Genève

Mon plus cher trésor

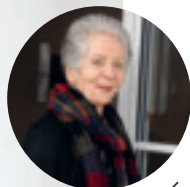
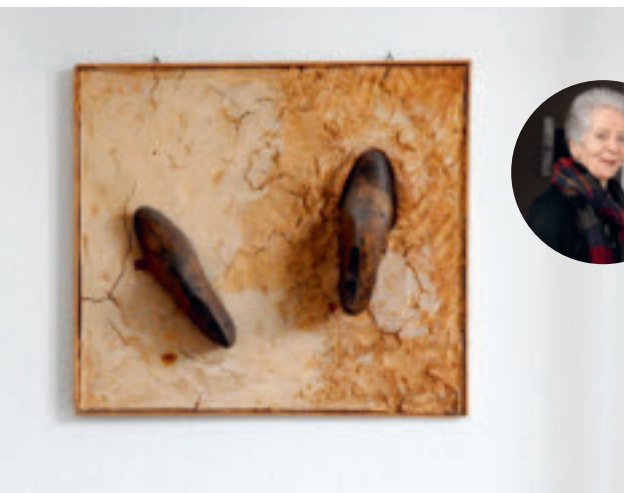
Certaines choses n'ont pas de prix: sept femmes extraordinaires nous révèlent l'objet dont elles ne se sépareront jamais.

Rédaction: Nina Merli

Jam familial

→ «Mon père avait bien fait les choses dans notre famille hôtelière adepte du jam. Un jour, il a rapporté un micro Neumann flambant neuf. Je n'ai pas eu d'autre choix que de me lancer dans la chanson. Il fonctionne encore comme au premier jour – malgré une chute dans le vivier et tout le rouge à lèvres qu'il a dû supporter au fil des années. Pour moi, il est devenu bien plus qu'un simple micro: quand je le prends dans les mains, j'ai l'impression de planer.»

Olivia Studer (35 ans), responsable de l'hôtel Riposo et chanteuse, Ascona



La patine du temps

← «C'est à Noël 1985 que notre fils nous a offert cette sculpture en bois. Il était alors adolescent. Mon mari et moi étions impressionnés et avons tout de suite su que sa voie professionnelle était toute tracée. À mes yeux, cette œuvre est une tranche de vie. Comme moi, la sculpture a changé au fil des années. Elle présente des craquelures et une patine plus foncée.»

Maja Beutler (80 ans), écrivaine, Berne.



Le petit sac noir

↑ «Coco Chanel a créé ce sac en février 1955. Un grand classique à la valeur immuable. Je me le suis offert à l'occasion du premier anniversaire de ma boutique, dans la célèbre enseigne de la rue Cambon, à Paris, siège de Chanel depuis 1921. La vendeuse, particulièrement avenante, fêtait ce jour-là ses 40 ans de service chez Chanel.»

Nicole Geser (39 ans), propriétaire de la boutique
Le Soir Le Jour, Saint-Gall

Gloire et honneur

↓ «Je ne conserve que peu de distinctions chez moi, à la maison. Cette médaille en est l'une des rares. On me l'a décernée en 2014, pour mon entrée au «World Figure Skating Hall of Fame». Elle a une valeur toute particulière pour moi, car elle représente la distinction suprême dans notre discipline – la cerise sur le gâteau en ce qui concerne ma carrière.»

Denise Biellmann (54 ans), multiple championne du monde de patinage artistique, Zurich



Oldschool baby

↑ «Friande d'aventure, j'ai toujours rêvé de posséder ma propre Harley-Davidson! Quand j'ai enfin pu réaliser ce rêve, un ami a décoré ma moto de pinstripings, comme on le faisait dans les années 1950. Mon garage de confiance a conféré un look «vieille école» à l'engin et en a fait une pièce unique dont je ne souhaiterais plus jamais me séparer!»

Zoe Scarlett (32 ans), pin-up et danseuse burlesque, Bâle

Compagnon fidèle

↓ «Il y a plus de vingt ans, ma professeure de chant m'a offert une minuscule bouture de son «arbre de jade». Nous sommes inséparables depuis. Sauf durant mes périples à l'étranger, où je le plaçais en pension chez mes parents. Entre-temps, il a bien grandi et a conquis mon cœur. C'est le seul objet pour lequel je réagis avec irritation quand mes enfants ne font pas attention.»

Karin Lanz (40 ans), membre du conseil de fondation Orphan Healthcare, Zurich





Photo: Pink Ribbon Suisse

10 ans de solidarité: Pink Ribbon Charity Walk au Letzigrund de Zurich.

Vaincre le cancer

Tôt ou tard, on finit presque toujours par être confronté au cancer.
La Banque Cler s'engage, en particulier, contre le cancer du sein.






Plus de 100 personnes par jour, près de 40 000 par année: le nombre de nouveaux cancers diagnostiqués en Suisse est accablant. Chacun représente non seulement un profond bouleversement dans la vie des personnes concernées, mais engendre également stupeur, consternation et angoisses auprès du ou de la partenaire, dans la famille, parmi les amis et dans l'entourage proche.

Soulignons que plus un cancer est détecté tôt, plus les chances sont grandes d'en venir à bout. Pris à temps, il peut aussi, souvent, être traité de manière plus douce. Grâce aux progrès réalisés en termes de dépistage précoce et de traitement, 75% des patientes atteintes d'un cancer du sein, par exemple, survivent aujourd'hui à la maladie.

Sous le nom de Banque Coop, la Banque Cler s'engageait déjà pleinement en faveur de la prévention et de la recherche sur le cancer, mais également pour la solidarité avec les patient(e)s. Un engagement qu'elle souhaite encore développer, notamment dans la lutte contre le cancer du sein. Nous sommes depuis de nombreuses années partenaire financier de la Ligue suisse contre le cancer, qui assiste les malades depuis plus d'un siècle. Nous avons co-lancé le Cancer Charity Support Fund et soutenons ainsi la recherche, d'année en année, sous forme de contributions substantielles.

Nous participons en outre à la manifestation Pink Ribbon Charity Walk, où 5000 coureurs foulent les quatre kilomètres de parcours autour du stade du Letzigrund à Zurich, aidant ainsi Pink Ribbon Suisse à collecter des fonds pour la Ligue contre le cancer de Zurich.

Notre engagement, votre contribution

-  Nous organisons régulièrement dans nos succursales des actions visant à sensibiliser le public au sujet du cancer du sein.
-  Nous collectons pour la Ligue suisse contre le cancer.
-  Nous faisons un don annuel à la Ligue suisse contre le cancer.
-  Nous nous engageons auprès du Cancer Charity Support Fund.
-  Nous sommes partenaire de Pink Ribbon Suisse et partenaire principal de la Pink Ribbon Charity Walk.



Animatrice, chanteuse et ex-Miss Suisse: Linda Fähr.

«Il s'agit d'une forme d'encouragement.»

Linda Fähr s'engage depuis 2010 comme ambassadrice de Pink Ribbon Suisse. Pour une bonne raison, comme elle dit.

Linda Fähr, y a-t-il une raison personnelle à votre engagement?

Oui, une personne dans mon entourage proche. Heureusement, elle a déjà gagné plusieurs batailles contre le cancer du sein: c'est ce qui me pousse à soutenir Pink Ribbon. Des manifestations telles que la Charity Walk permettent à des quantités de personnes de reprendre courage, de persévérer et de croire en leurs chances.

Pourquoi est-il vital de ne pas fermer les yeux sur ce sujet qui dérange?

Parce que nous pouvons tous être concernés. Les jeunes femmes tout particulièrement doivent être sensibilisées afin d'être plus attentives à leur corps. Et puis, il s'agit de la forme d'encouragement la plus simple qui soit – la solidarité.

Quels sont les points forts de Pink Ribbon Suisse?

Je suis très impressionnée de voir avec quelle familiarité et authenticité les choses se déroulent dans cette organisation, et l'entrain qui est mis chaque jour au travail. Tout le monde est dévoué à la cause, à la solidarité, au soutien des personnes concernées.

Que faites-vous pour prévenir le cancer?

Je passe chaque année les examens nécessaires, parfois avec échographie pour être plus sûre. Comme il y a des cas de cancer dans ma famille, cela me tient particulièrement à cœur.

Cancer Charity Support Fund

Investir dans la santé

Nous pouvons tous soutenir la lutte contre le cancer: pour tout investissement dans le Cancer Charity Support Fund, la moitié de la recette est automatiquement reversée à la Ligue et à la Recherche suisse contre le cancer. Comme la direction du fonds et la banque de dépôt renoncent à une partie de leurs frais, ces institutions contre le cancer reçoivent un montant supplémentaire, indépendamment des recettes. Le fonds comprend des entreprises qui développent des médicaments et des technologies contre le cancer.

Le Cancer Charity Support Fund a été mis en place par la société PMG Fonds Management AG et la Banque J. Safra Sarasin SA. Les initiateurs en sont la Ligue suisse contre le cancer et la Recherche suisse contre le cancer.
www.cancercharitysupportfund.ch

Ligue suisse contre le cancer

Informations, conseil et soutien

Que l'on soit concerné personnellement ou en tant que proche, qu'il s'agisse de prévenir ou de venir en aide: la Ligue contre le cancer joue en Suisse un rôle majeur dans la prévention et le dépistage précoce du cancer, en matière de conseil et d'accompagnement des malades et de leurs proches, ainsi que dans la promotion de la recherche. Notre banque soutient la Ligue suisse contre le cancer depuis 2007.

Infos: www.liguecancer.ch

Pink Ribbon

Le Ruban rose est le symbole international visant à attirer l'attention sur la problématique du cancer du sein.

Au niveau national, Pink Ribbon Suisse prodigue des informations et des conseils et organise diverses actions. **La 10^e Pink Ribbon Charity Walk aura lieu le dimanche 24 septembre 2017 au stade du Letzigrund à Zurich.**

Infos: www.pink-ribbon.ch

Toute une vie durant

Les besoins évoluent au cours de la vie: voilà pourquoi la Banque Cler propose aux femmes un conseil financier adapté aux différentes étapes de la vie.

A – Entrée dans la vie professionnelle

«L'indépendance, enfin!»

Le fameux premier salaire. D'ordinaire, il est dépensé avant même d'avoir été versé sur le compte. La nouvelle liberté est bien trop tentante. Pourtant, toute consommatrice chevronnée réalise vite que l'indépendance est tributaire d'une planification solide. La Banque Cler vous montre comment effectuer vos paiements simplement, garder le contrôle de vos cartes de crédit et jeter les fondements de votre future fortune. De quoi se lancer dans la vie en toute sérénité.

D – Vitesse de croisière

«Préserver son indépendance»

Durant cette phase, la tendance est au changement de cap: la réorientation – professionnelle, voire privée – est souvent à l'ordre du jour. En particulier pour les femmes qui ont une famille: sont-elles censées relancer leur carrière professionnelle, voire se mettre à leur compte? Peut-être doivent-elles retrouver leur propre voie après la fin d'une relation de longue date? La Banque Cler assume volontiers le rôle de sparring partner.

B – Couple

«La douce vie à deux»

Évoluer sur un pied d'égalité: l'épanouissement de la vie à deux se fonde sur des projets communs, mais également sur l'indépendance individuelle. Par ailleurs, la vie de couple suit son cours plus sereinement quand les questions financières sont réglées d'emblée. Propriété immobilière, contrat de concubinage, protection mutuelle ou prévoyance future: la Banque Cler vous conseille et vous prête main-forte.

E – Retraite

«Sécurité et épicurisme»

C'est gagné! À condition de l'avoir planifiée de façon optimale, la retraite peut être synonyme de liberté absolue. Bon nombre de femmes partent découvrir le monde, réalisent un rêve de toujours ou profitent enfin de leur partenaire, de la famille ou des petits-enfants. En termes financiers, la sécurité des outils de placement gagne en importance. Et le fait d'organiser sa succession en bonne et due forme permet d'éviter des malentendus inutiles. La Banque Cler vous aide à ne rien perdre de vue.

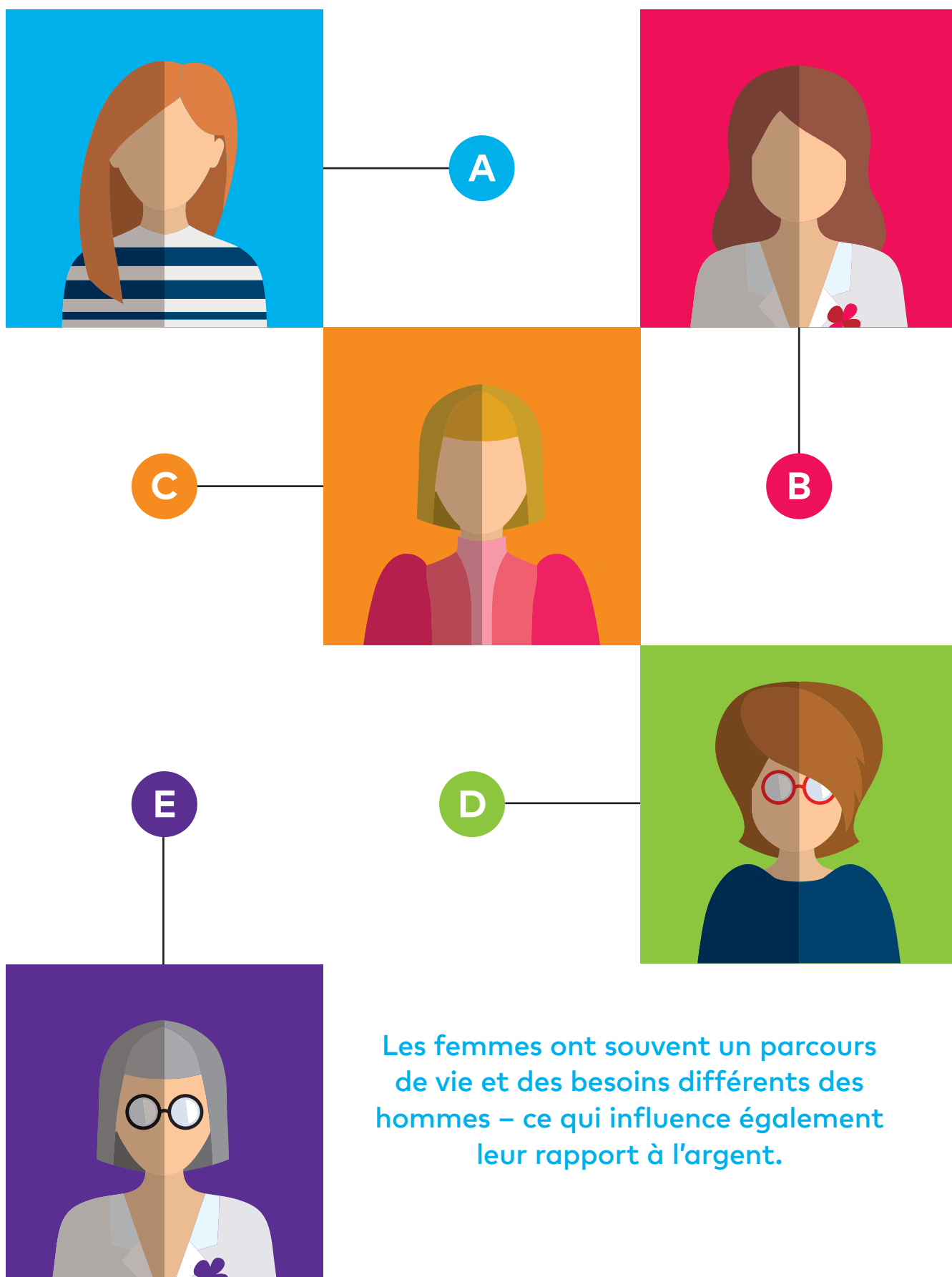
C – Famille

«L'équilibre parfait»

L'heure est à l'exercice d'équilibre: concilier couple, enfants et métier exige une bonne dose de flexibilité. L'existence est chamboulée et doit être réorganisée de fond en comble, en matière financière également. Un revenu familial réduit se répercute notamment sur la prévoyance. La Banque Cler vous accompagne individuellement et en tant que famille – aujourd'hui et demain.

Faites notre connaissance!

Nous adapterons volontiers notre offre à votre situation personnelle. En appelant Eva Line au 0800 811 810 (gratuit), vous pourrez entrer en contact avec une conseillère ou un conseiller dans votre région. Ou communiquez-nous simplement vos requêtes via eva@cler.ch. Pour tout savoir sur l'offre Eva, consultez www.cler.ch/eva.





Il s'agit d'ouvrir des portes

Texte: Iris Kuhn-Spogat

Professeure à l'Université de Saint-Gall (HSG), Gudrun Sander est l'initiatrice du programme de formation continue «Women Back to Business». Elle nous parle du retour à un travail de qualité et de la nécessité d'un réseau bien rodé.

Gudrun Sander, comment le programme de formation continue de la HSG «Women Back to Business» a-t-il vu le jour?

En 2007, l'Executive School de l'université m'a présenté l'idée d'une «formation continue pour le retour des femmes à la vie active». J'étais d'abord sceptique, doutant de la nécessité d'une telle offre en Suisse. Puis j'ai discuté avec de nombreuses femmes autour de moi, leur demandant ce qui les aiderait à se réinsérer et ce qui les retenait de retourner dans la vie active. De là est né le concept de «Women Back to Business».

Qu'a-t-il de particulier?

Ce n'est pas une simple formation continue: nous facilitons le contact avec d'éventuels employeurs. Lorsque j'étais directrice de «Des paroles aux actes», j'ai constitué un vaste réseau d'entreprises et d'administrations publiques, que j'ai pu réactiver pour «Women Back to Business».

Et vous avez trouvé des oreilles attentives?

Oui, nous avons tout de suite pu compter sur des partenaires de choix.

Quel rôle jouent-ils?

Certains mettent des locaux à disposition. D'autres offrent des places de stage et soutiennent financièrement le programme en prenant en charge la moitié des frais de cours d'une ou plusieurs places de formation. L'argent va aux femmes qui apportent les qualifications nécessaires mais ne peuvent pas assumer les 24 000 francs de frais de cours.

«80% des postes sont pourvus via le réseau.»

Même 12 000 francs, c'est beaucoup pour quelqu'un qui ne roule pas sur l'or.

Nous sommes très flexibles concernant les options de paiement. L'objectif est de faire en sorte que la candidate décroche un emploi à l'issue du cours. Celui-ci lui permettra alors de régler les frais.

Le cours est donc une garantie de travail?

75% des participantes retrouvent un emploi fixe.

Qu'avez-vous obtenu du côté des entreprises?

Au début, je m'entendais souvent dire: une activité qualifiée à temps partiel? Impossible! Entre-temps, des entreprises comme la Banque Cler nous contactent quand elles ont un poste susceptible d'être intéressant dans le cadre d'une réinsertion et s'efforcent activement de rencontrer les candidates ayant du potentiel. Le CEO de la Banque Cler y veille personnellement.

Pour participer au programme, il faut un diplôme universitaire. Qu'est-ce que ces femmes ont à apprendre?

Par exemple la confiance en soi, une mise à jour des connaissances et les stratégies de candidature. Lorsque des femmes retournent dans la vie active, elles doivent trouver des niches, pas rivaliser avec de jeunes diplômées. Elles seraient perdantes.

Des niches?

Oui. Un exemple: j'ai rencontré des femmes qui ont déménagé huit fois en 15 ans avec leur famille. Relever tous les défis que cela implique est une vraie performance: intégrer les enfants, organiser la logistique, créer des relations... autant d'atouts par rapport aux jeunes qui viennent de terminer leurs études.

Quelle est la plus grosse erreur que font les femmes qui souhaitent se réinsérer?

Répondre à des annonces d'emploi. Nous savons que, en Suisse, 80% des postes ne sont pas publiés.

Pardon?

Effectivement, 80% des postes sont attribués via le réseau. D'où l'importance d'activer son propre réseau. Les femmes disent souvent: «Euh, mais je ne veux pas passer par mon mari ou mon amie.» Ce à quoi nous répondons: «D'accord, si tu ne le fais pas pour toi, fais-le pour ta collègue.» Dans le cours, si chaque femme ouvre une porte pour une autre, ça marche. C'est aussi ce que les femmes apprennent avec notre programme.

Et comment sélectionnez-vous les participantes?

Nous contrôlons d'abord les qualifications. Puis nous les rencontrons dans le cadre d'entretiens en groupe, où

nous leur demandons, par exemple, quelle est la dernière fois où elles se sont senties vraiment compétentes et ce à quoi elles aspirent.

Vous arrive-t-il de refuser des candidates?

Oui. Cela ne sert à rien d'avoir des femmes dans notre cours dont nous ne pouvons pas satisfaire les attentes.

Le certificat que vous délivrez en fin de formation a-t-il une valeur dans le corporate Switzerland?

Oui, d'une part la marque HSG y est pour quelque chose. D'autre part, c'est un signe clair qu'une femme prend les choses au sérieux, puisqu'elle a investi beaucoup de temps, d'énergie et d'argent dans son avenir professionnel.

Vous avez un regard dans beaucoup d'entreprises. Quelle est la mentalité en matière de réinsertion?

Conciliante. Lorsqu'une collaboratrice est enceinte, on lui fait comprendre qu'on veut la retrouver, qu'elle pourra travailler à temps partiel et même de chez elle. Malgré tout, les entreprises ne parviennent pas à maintenir les liens avec les femmes aux postes de direction. Aussi, je conseille de demander aux femmes enceintes ce qu'il leur faudrait pour continuer à travailler à temps plein au lieu de partir automatiquement sur un mi-temps. Moi-même, j'aurais parfaitement su quoi répondre lorsque je suis devenue mère: la possibilité de planifier et une culture d'entreprise où les heures supplémentaires ne sont pas si bien vues.



La professeure Gudrun Sander est directrice des programmes Diversity and Management à l'Executive School de l'Université de Saint-Gall. Ses spécialisations de recherche: gestion des genres et de la diversité dans le management, analyses et controlling dans le domaine de la diversité, gestion stratégique ainsi que controlling dans les organisations à but non lucratif.

Women Back to Business

Intéressée??

- ① Vous avez envie de prendre un nouveau départ.
- ② Vous possédez un diplôme universitaire ou d'une haute école spécialisée.
- ③ Vous n'êtes plus dans la vie active depuis plusieurs années suite à votre engagement pour la famille ou dans un autre domaine.
- ④ Vous souhaitez passer d'une activité peu exigeante à un poste à responsabilité.
- ⑤ Vous voulez exploiter l'option d'une «réinsertion dans un emploi qualifié».
- ⑥ Vous souhaitez retravailler au minimum à 50%.

Vous étudiez, nous payons

En tant que partenaire de l'Université de Saint-Gall (HSG), la Banque Cler soutient le cursus «Women Back to Business» en finançant partiellement deux places d'études. La formation continue en management est facilement conciliable avec le quotidien familial ou un emploi à temps partiel. Vous êtes accompagnée dans votre réorientation personnelle dans le cadre de coachings individuels. Cette formation propose également divers stages, notamment auprès de la Banque Cler.

Infos: www.es.unisg.ch/wbb

Et vous?

Comment les jeunes filles d'aujourd'hui envisagent-elles l'avenir?
Nous avons posé la question à sept amies de Muri (AG).

Entretien: Christoph Zurfluh — Photos: Valentina Verdesca

«Avec mes parents, je vais toujours en vacances à Majorque. C'est bien, mais j'aimerais découvrir de nouveaux endroits et voyager autour du monde. Je voudrais donc faire un apprentissage dans une **agence de voyages**. Est-ce qu'on peut aussi partir en voyage de temps à autre?»

Michelle, 13 ans

«J'aimerais devenir **avocate** comme Veronica Hastings dans ma série préférée, «Pretty Little Liars». C'est passionnant comme elle défend les gens devant le tribunal. Et si j'ai autant de succès qu'elle, je m'achète une Porsche...»

Amélie, 13 ans

«J'aime les enfants et les vacances: je veux donc devenir **enseignante**. Je sais déjà ce que je changerais: moins de devoirs à la maison et en faire plus à l'école. Mes élèves m'aimeraient sûrement pour ça...»

Selina, 13 ans

«Mon père me parle de son travail de temps en temps. Je ne sais pas encore vraiment ce qu'il fait, mais c'est dans le domaine du **marketing**. Et c'est exactement ce qui me plairait: vendre quelque chose. Quoi par exemple? Aucune idée. Quelque chose de cool comme Nike, par exemple.»

Irina, 13 ans

«**Photographe!** Ce serait mon rêve. Je fais déjà beaucoup de photos. De paysages surtout. La technique ne m'intéresse pas vraiment, mais ça ne doit pas être si compliqué que ça. J'aime faire de belles photos. Comme une artiste.»

Amina, 13 ans

«Je ne suis pas encore vraiment sûre, mais en ce moment, j'aimerais devenir **décoratrice d'intérieur**. Les autres disent que j'ai une très belle chambre. Je ne sais pas exactement, mais j'aime les belles choses et quand une pièce est vraiment bien aménagée.»

Valeria, 13 ans

«J'aimerais être riche et célèbre. Je voyagerais dans le monde entier et j'aiderais les enfants dans le besoin – comme Michael Jackson. Mais je vais sans doute commencer par une formation d'**aide en soins et accompagnement**. Je pourrais ainsi être utile.»

Sophie, 15 ans



Elles savent ce qu'elles veulent: Michelle, Irina, Amina, Valeria, Sophie, Selina et Amélie (d'en haut à gauche dans le sens des aiguilles d'une montre).

**Vous souhaiteriez en
savoir plus sur l'offre eva?
Contactez-nous!**

evaline

Grâce à l'evaline, vous pouvez obtenir des renseignements concernant eva ou demander à parler directement avec une conseillère à la clientèle près de chez vous. Numéro de téléphone gratuit: 0800 811 810



Parlons-en!

Les contenus et indications figurant dans ce magazine sont exclusivement fournis à des fins d'information. La Banque Cler n'accorde aucune garantie quant à leur exactitude, actualité ou intégralité. Ces informations ne représentent ni une offre ni une recommandation, pas plus qu'elles ne constituent une incitation à soumettre une offre. Avant de prendre des décisions, nous vous recommandons de solliciter un conseil professionnel. La Banque Cler se réserve le droit de modifier à tout moment ses offres ou prestations, voire d'en adapter les prix. Certains produits ou services peuvent être soumis à des restrictions légales et, par conséquent, ne sont pas disponibles pour tous les clients ou prospects. L'utilisation de contenus de ce magazine par des tiers, en particulier dans leurs propres publications, est interdite sans accord préalable écrit de la Banque Cler.