

# L'ART ET L'ARGENT

À chacun-e son Picasso:  
des idées nouvelles rendent  
l'art plus abordable 4

Zéro honoraire: il est presque  
impossible de vivre de son art 6, 8

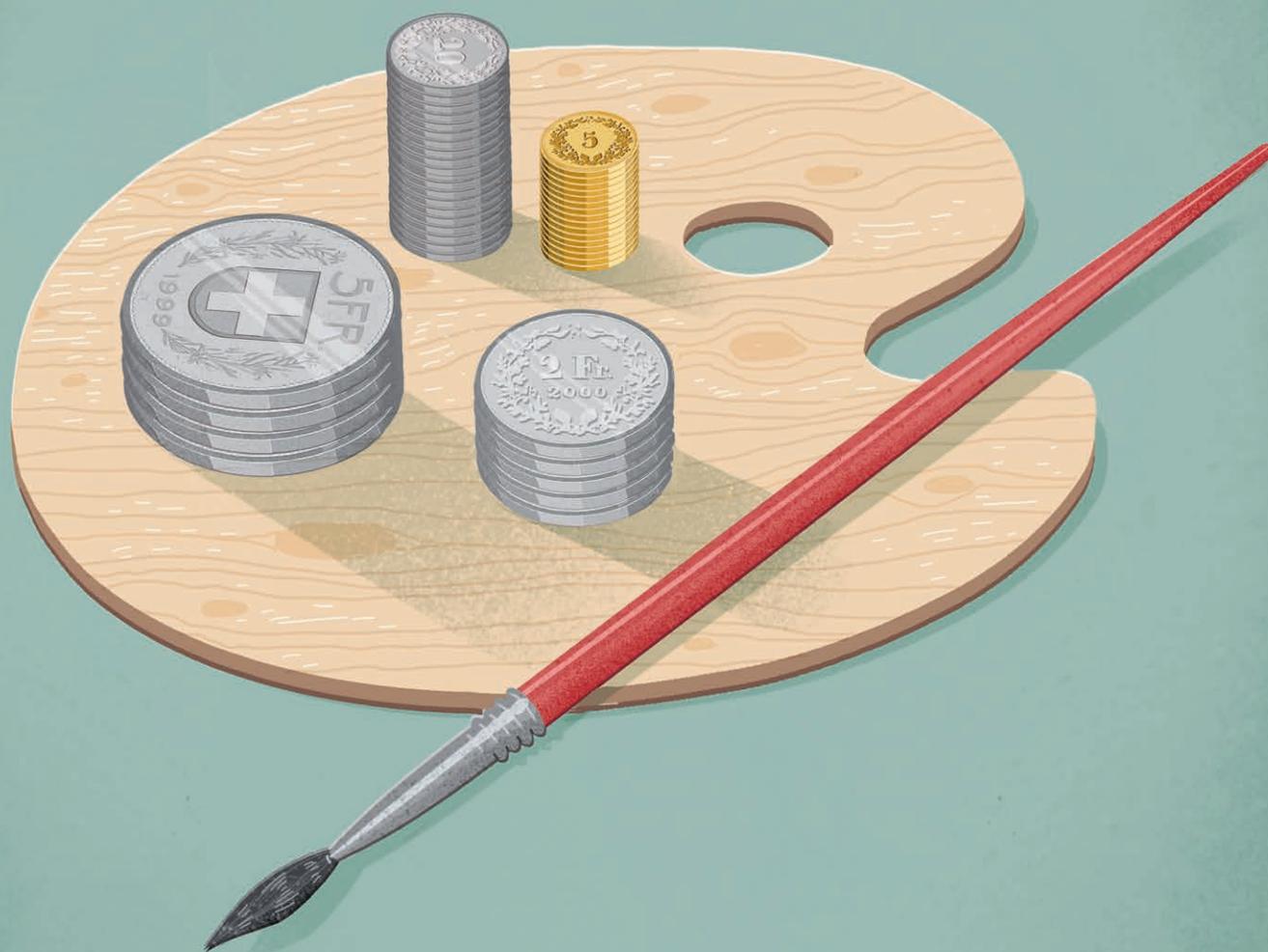
Prix records: comment  
le négoce de l'art est devenu  
une industrie mondiale 10

Le magazine pour un usage différent de l'argent

# moneta

en  
ligne  
sur  
moneta.ch

#3 2020



## L'ART ET L'ARGENT

4 De l'art pour toutes et tous ?

6 L'art de vivre de son art

8 Le chemin est encore long  
vers la sécurité sociale

10 Valeur en trompe-l'œil

## LES PAGES DE LA BAS

13 Toute l'actualité de la Banque  
Alternative Suisse

## EN PERSONNE

24 Claudia Nicolussi:

«Céder à la compétition des prix, c'est  
brider sa liberté créative.»

## Le marché des extrêmes



Sur le marché mondial de l'art, les records se succèdent : l'œuvre la plus chère de tous les temps est actuellement « Salvator Mundi », un tableau à l'huile peint autour de 1500 et qu'on attribue en partie à Léonard de Vinci ou à son école. Il représente le Christ « sauveur du monde » et a été adjugé en 2017 à Abu Dhabi pour 450 millions de dollars. Des prix si délirants ne sont pas l'apanage des anciens maîtres : on voit changer de mains des œuvres de l'impressionnisme et du modernisme classique – et récemment aussi de l'art contemporain – pour des dizaines, voire des centaines de millions de francs. Mais pourquoi des œuvres coûtent-elles si cher ? Martin Bieri a cherché des réponses dans l'Histoire : il explique que le commerce de l'art était déjà florissant à la Renaissance, et pourquoi il est aujourd'hui une industrie mondialisée aux prix stratosphériques.

La situation est tout autre chez les artistes. Comme le montre l'entretien de Roland Fischer avec deux créatrices et un créateur de différentes générations, l'art ne nourrit pas. Quelques grands noms mis à part, les artistes survivent grâce à des emplois accessoires. Esther Banz analyse pourquoi leurs conditions de travail sont si précaires. Elle révèle à quel point la spéculation – c'est-à-dire le pari qu'une œuvre prendra de la valeur au fil du temps – envahit le monde de l'art et dicte ses conditions.

Si l'art est cher, en posséder devient logiquement un privilège de riche. Pourtant, des initiatives ont vu le jour, qui permettent d'acquérir des œuvres même avec un petit budget : par exemple, la plateforme romande Qoqa a proposé à sa clientèle l'achat conjoint d'un Picasso avec des parts de 50 francs. Quelque 25 000 personnes ont mis la main à la poche. Des projets innovants de ce type augurent-ils une démocratisation du marché de l'art ? Muriel Raemy s'y intéresse dans son article « De l'art pour toutes et tous ? ».

Je vous souhaite une bonne lecture.  
Katharina Wehrli, rédactrice en cheffe

## moneta #3-2020

Le magazine pour un usage différent de l'argent

moneta paraît quatre fois par an en français et en allemand et il est envoyé gratuitement aux clientes et clients 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

Direction de la rédaction Katharina Wehrli (kw)

Rédaction Esther Banz (eb), Roland Fischer (rf),  
Katrin Pilling (kp), Muriel Raemy (mr)

Rédaction en ligne Katrin Pilling

Traduction Sylvain Pichon

Annonces Bruno Bisang, Luzia Küng

Graphisme Clerici Partner Design, Zurich

Illustrations Claudine Etter

Impression ROPRESS Genossenschaft, Zurich

Papier RecyStar Nature, 100 pour cent papier recyclé

Adresse Banque Alternative Suisse SA, moneta,  
Amthausquai 21, case postale, 4601 Olten,  
téléphone 062 206 16 16, moneta@abs.ch

Tirage de ce numéro 8800 exemplaires

Encarts Les encarts qui n'émanent pas de la BAS  
sont des publicités qui nous permettent  
de couvrir les frais de production.Info importante sur les encarts et les annonces Les offres  
de souscription pour des participations ou des  
obligations, insérées dans ce magazine, n'ont pas  
été validées par la BAS. Il ne s'agit donc pas d'une  
recommandation d'achat de la Banque.Si vous êtes client-e de la BAS et déménagez,  
veuillez communiquer votre nouvelle adresse par  
écrit ou via le système d'e-banking.Magazine en ligne : retrouvez les articles phares  
de moneta sur moneta.ch.

## moneta



Pour ne manquer aucun numéro et recevoir la lettre d'information  
de moneta : [moneta.ch/s-abonner-a-la-newsletter](https://moneta.ch/s-abonner-a-la-newsletter)



Photo: Greenpeace/Ex-Press/Michael Würtenberg

## La place financière suisse poursuivie en justice pour atteinte au climat

Les conséquences dévastatrices des changements climatiques deviennent une menace mortelle pour de plus en plus de personnes. Pendant ce temps, en Suisse, avec leurs flux financiers, les banques, les compagnies d'assurance et les caisses de pension continuent de participer massivement à l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre néfaste pour le climat. Et la sphère politique se contente de laisser faire. Dominé par la droite, le Conseil fédéral s'appuie sur des mesures volontaires, sur le dialogue, et ne se préoccupe guère de responsabiliser la place financière suisse. C'en est trop pour l'organisation environnementale Greenpeace : elle réclame, par voie juridique, que les organes de régulation de l'exécutif politique prennent leurs responsabilités et demandent des comptes à la place financière. L'ONG a déposé cet été une plainte contre les autorités de surveillance, exigeant que la lutte contre la crise climatique implique désormais activement la Banque nationale suisse, l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers ainsi que la Commission de haute surveillance de la prévoyance professionnelle. Greenpeace a simultanément lancé une pétition. (eb)

[greenpeace.ch/fr/agir/plainte-reguler-place-financiere](https://greenpeace.ch/fr/agir/plainte-reguler-place-financiere)

## Un Fribourg plus juste et résilient

À Fribourg, les mouvements de la Grève du Climat et celui des Grands-Parents pour le Climat ont lancé, début mai, une motion cantonale pionnière : investir une partie de la fortune cantonale – 500 millions sur 1,3 milliard – en faveur de programmes déjà existants et votés mais dont le financement n'est pas assuré. Le texte propose ainsi d'allouer ces 500 millions « à des programmes du canton tels que celui qui concerne les bâtiments, ou encore le fonds énergie, la stratégie de développement durable, le plan climat et la stratégie pour la biodiversité, ainsi que tout autre projet contribuant à l'adaptation de notre société aux effets du dérèglement climatique et de la dégradation de l'environnement ». En bref, relancer l'économie fribourgeoise tout en finançant la transition écologique ! 781 signatures ont été déposées le 25 mai et les initiants-e-s s'attendent désormais à organiser un comité de soutien. (mr)

[fribourg.climatestrike.ch/500-millions](https://fribourg.climatestrike.ch/500-millions)

## Les investissements verts en hausse

D'après Swiss Sustainable Finance (SSF), les capitaux investis selon des critères environnementaux et sociaux ont atteint la somme faramineuse de 1163 milliards de francs en 2019. La finance durable représenterait désormais un tiers de la totalité des actifs gérés dans le pays, affirme cette association dans un rapport publié le 8 juin en partenariat avec le Center for Sustainable Finance and Private Wealth (CSP) de l'Université de Zurich. Les données recueillies montrent que les clients institutionnels ont accru leurs placements durables et que la demande chez les particuliers a pratiquement doublé en un an. L'intégration de critères ESG figure en première place, devant l'approche des critères d'exclusion, suivie à son tour – et c'est nouveau, souligne SSF – par le dialogue des actionnaires avec les directions d'entreprises. SSF admet que la marge de manœuvre reste cependant importante puisque seul un tiers des gérants d'actifs sollicités déclarent communiquer sur la compatibilité climatique de leurs produits d'investissement. (mr)

[sustainablefinance.ch](https://sustainablefinance.ch) (onglet publication : « Swiss Sustainable Investment Market Study 2020 »)



**Les articles suivants se trouvent en exclusivité dans notre édition numérique, sur [www.moneta.ch/art-et-argent](https://www.moneta.ch/art-et-argent)**



**L'art ne déteste et n'aime rien autant que jouer avec l'argent.**

Par Roland Fischer.

Une sélection subjective d'œuvres des cent dernières années, qui montrent bien la relation difficile, mais inspirante entre l'art et Mammon.



**Discret dépôt en port franc : le plus grand « musée d'art » du monde se trouve probablement à Genève.**

Par Esther Banz.

On estime que 1,2 million d'œuvres d'art sont stockées aux Ports francs & entrepôts de Genève, dans des locaux sans fenêtre, bien climatisés et parfaitement sécurisés. Un musée de l'ombre, très opaque et, surtout, sans taxe.

# De l'art pour toutes et tous?

**Des projets audacieux bousculent les logiques du marché de l'art et rapprochent les œuvres du budget du grand public. Supermarché, Picasso mutualisé, tokenisation: une démocratisation de l'art ou du marché? La question est posée.**

Texte: Muriel Raemy

Osons le dire: je ne connais rien à l'art. Accrocher chez moi un beau tableau ou un tirage de qualité me plairait, mais la réalité de mon petit budget limite quelque peu mes élans. Des initiatives plus ou moins récentes tentent toutefois de redistribuer les cartes de l'accès à des œuvres d'art. Un petit espoir pour moi? Commençons par Soleure.

## Démocratisation?

Le «Kunstsupermarkt» s'y tient deux mois par année depuis vingt ans. Son ambition? Rendre des objets d'art accessibles à tout un chacun en pratiquant une stratégie de grande surface: quatre gammes de prix clairs (99, 199, 399 et 599 francs), un vaste choix d'artistes (120 exposant-e-s), qui proposent plus de 9000 œuvres à voir. «On nous accuse souvent de détruire les codes et de casser le marché avec notre politique de bas prix. À mon avis, nous faisons le contraire: nous l'ouvrons!», lance Peter-Lukas Meier, le fondateur de ce supermarché de l'art. Avec une moyenne de 3000 œuvres vendues lors des dernières éditions, la démarche semble satisfaire une clientèle qui ne fréquente pas forcément les galeries d'art.

De jeunes *start-ups* explorent un autre modèle: la copropriété. Bien que le principe ne rencontre pas toujours un succès comparable, il consiste à permettre à de multiples propriétaires d'acquérir une œuvre d'art, quel que soit son prix. Basée à Londres depuis 2017, Feral Horses applique la devise «Rendre l'art à qui il appartient: à toutes et tous» sur sa plateforme qui propose une part d'une œuvre, à partir de cinq livres – ou au minimum 0,01 pour cent de sa valeur marchande – ou, dès

200 livres, de se faire inviter à des événements exclusifs. L'œuvre reste hors d'atteinte, mais la promesse de Feral Horses, «coposséder, investir, gagner une plus-value et même participer aux vernissages», séduit une nouvelle génération d'investisseuses et investisseurs. L'entreprise annonce en effet quelque 4000 utilisatrices et utilisateurs, dont 1200 ont acheté en copropriété l'une des 25 œuvres mises en vente l'année dernière.

Ce modèle facilite-t-il la démocratisation de l'art? Feral Horses admet sur son site certes offrir une visibilité aux artistes émergent-e-s, mais également espérer que la cote de leurs œuvres augmente. Ce qui n'est pas sans fondements, car selon l'indice Artprice, le prix moyen des œuvres contemporaines vendues aux en-





chères a doublé depuis 2000 (voir page 10). Placer son argent de manière fractionnée: un nouveau beau produit d'investissement plutôt qu'un modèle de démocratisation de l'accès à l'art? Serait-il plus judicieux de laisser entrer le public gratuitement dans les musées – politique qui, soit dit en passant, est pratiquée et à So-leure et à Londres?

### Posséder à plusieurs

Retour en Suisse, où Qoqa – une plateforme d'e-commerce basée à Bussigny dans le canton de Vaud – lançait en décembre 2017 une action sans équivalent à l'échelle mondiale: offrir à ses quelque 700 000 membres réparti-e-s dans toute la Suisse, la possibilité d'acquérir un bout d'une œuvre peinte par Picasso à la fin de sa vie. Pas la plus célèbre, ni la plus chère (elle a été mise en vente pour 2 millions de francs) mais un Picasso certifié, le *Buste de mousquetaire*! En 48 heures, 25 000 personnes avaient acheté les 40 000 parts d'une valeur de 50 francs.

La championne romande de la vente en ligne propose en effet chaque jour un produit, une expérience ou un service à des prix négociés en dessous de la marge et en quantité limitée. «Nous cherchions un projet original pour célébrer l'anniversaire de Qoqa. Rendre une œuvre d'un maître accessible à notre communauté nous a semblé une tentative inédite de démocratiser l'art», commence Bertrand Tappy, responsable, entre autres, du projet Picasso au sein de Qoqa. Une belle opération financière au passage? «Non, les frais liés aux transports, aux assurances, à la conservation ainsi qu'à l'entreposage du buste sont entièrement à la charge de Qoqa.» Techniquement, Qoqa reste en effet légalement propriétaire de l'œuvre, tandis que chacune et chacun des 25 000 copropriétaires décide de l'itinéraire et du destin du buste. Et si un jour la communauté souhaitait revendre ce mousquetaire peint sur bois? «Chacun retrouverait sa mise de 50 francs et la plus-value générée serait redistribuée à des associations choisies par la communauté.»

L'idée est plaisante mais, qu'entend-on avec «rendre l'inaccessible accessible au plus grand nombre»? Au final, aucune des contributrices ni aucun des contributeurs n'aura la chance d'exposer chez elle ou lui, ne serait-ce qu'un jour, ce fameux buste ou une œuvre coacquise grâce à Feral Horses.

### Tokens

Et si c'était peut-être ce que souhaitent les jeunes générations: ne rien posséder en propre, mais partager une expérience et un événement social? Créée à Paris par Laetitia Maffei et Frédéric Laffy, Danae se profile dans un marché de la copropriété chamboulé par les outils numériques. Consignée sous forme de fichier,

l'œuvre devient aujourd'hui duplicable et reproductible à l'infini, sous différentes formes, appelées éditions: vidéos, photographies, peintures, sculptures et autres installations. Ces éditions peuvent être acquises par les collectionneuses et collectionneurs, mais l'innovation est ailleurs. «La valeur d'une œuvre ne réside plus dans sa matérialité, mais dans l'idée de l'artiste. C'est cette création de valeur que notre modèle tokenise», tente de simplifier Frédéric Laffy. La vente peut donc ici aussi être fractionnée. «Un token valant un euro, la participation à l'achat d'une œuvre est à la portée de toutes les bourses.» Chaque token investi donne lieu à un smart contrat: le droit de propriété est enregistré de manière sécurisée, puis transféré sans coût financier ni recours juridique à chaque revente. Les détentrices ou détenteurs de tokens perçoivent des royalties et les artistes gagnent, de leur côté, un droit de suite automatique à chaque étape de revente de leur œuvre, qu'il s'agisse des tokens ou d'éditions.

### Modèles d'avenir?

Peter-Lukas Meier n'est pas convaincu de cette approche qui vise à «fractionner» l'art. «C'est une sorte d'investissement, voilà tout! La collectionneuse ou le collectionneur, même s'ils aiment ce qu'ils ont «acheté», n'ont rien dans les mains!» Le supermarché soleurois de l'art suit une autre idée, toute simple mais efficace: séparer l'œuvre de son prix et du nom de l'artiste. Pour Frédéric Laffy, les procédés évoqués ci-dessus posent cependant une autre partie de la question épineuse de l'accès à l'art. «Loin d'aller à l'encontre des grands acteurs actuels comme les institutions et les galeries, Danae veut élargir le marché pour permettre à des amateurs passionnés, des curateurs et des collectionneurs plus modestes non seulement d'investir – donc oui, nous offrons un nouveau produit financier –, mais surtout d'apprécier et par là de décider quels artistes vont dessiner le futur marché de l'art.» Les équilibres sont-ils en train de basculer en faveur du public, composante du marché de l'art jusque-là ignorée? Ces manières de vendre et d'acheter redéfinissent la notion même de propriété, questionnent la légitimité des intermédiaires et donnent naissance à de nouvelles économies de marché. Qui peut prédire les conséquences de ces évolutions aux niveaux social, économique et juridique? L'histoire ne fait que commencer. Et j'ai bien envie d'y participer. •

kunstsupermarkt.ch  
feralhorses.co.uk  
qoqa.ch  
danae.io

# L'art de vivre de son art

**Comment gagner sa vie en Suisse en tant qu'artiste? Deux créatrices et un créateur de générations différentes donnent leur avis sur la façon de concilier art et famille, emplois alimentaires et soutien public, cours de «business» dans les hautes écoles et difficulté de fixer la valeur objective d'une œuvre artistique.**

Propos recueillis par Roland Fischer

***moneta: Quand vous avez décidé de vous lancer dans une carrière artistique, l'argent a-t-il joué un rôle?***

**Katharina Henking** Je n'ai jamais été assez naïve pour m'imaginer gagner beaucoup d'argent en tant qu'artiste. À l'époque, il n'existait quasiment pas de formation aux arts visuels ou libres en Suisse. J'ai suivi la classe de graphisme. Au fond, quand on est jeune, on se soucie peu de gagner sa vie. La question devient épineuse plus tard.

**Karen Moser** J'avais déjà conscience qu'il allait sûrement falloir trouver un emploi alimentaire.

**Marcel Meury** J'étais particulièrement naïf, et le suis resté, d'ailleurs. Alors que je ne connaissais rien du marché, j'étais convaincu de pouvoir vivre de mon art.

***Et quelle est votre situation aujourd'hui?***

**Marcel Meury** Personnellement, j'aurais pu vivre en mangeant seulement du riz, avec le minimum de dépenses et de sécurité. Sauf qu'en devenant père, j'ai compris qu'il me serait impossible d'imposer à ma fille ce que j'étais prêt à assumer tout seul. Alors maintenant, je travaille aussi à temps partiel.

**Katharina Henking** Pareil pour moi. Dans les années 1980, la tendance était anti-commerciale. Faire une exposition et ne rien y vendre? Aucun problème! Mais une fois devenue mère, la question de gagner de l'argent a commencé à se poser, de manière pressante. Et quand je me suis retrouvée parent solo, certaines personnes dans ma famille m'ont suggéré de renoncer à l'art.

***Karen Moser, vous n'avez pas encore de famille.***

***Vous mangez seulement du riz?***

**Karen Moser** Je fais parfois des petits boulots, ce qui me suffit, mais ça n'offre pas de réelles perspectives: je gagne trop peu pour constituer une prévoyance vieillesse ou faire face à un pépin de santé. En fait, garder financièrement la tête hors de l'eau est sans doute plus facile au début d'une vie d'artiste.

***Pourquoi?***

**Karen Moser** En Suisse, nous avons la chance de disposer de différentes structures de soutien: prix artistiques, bourses, résidences. Mais j'ai entendu dire qu'en vivre avec l'âge devient de plus en plus difficile. On peut en outre se demander à quel point les artistes suisses sont dans une pseudo précarité. Des études montrent que la plupart viennent d'un milieu aisé.

**Marcel Meury** Pas moi, je viens d'une famille pauvre. Cela dit, cette stratification sociale m'est aussi apparue quand j'étais assistant à la haute école d'art de Zurich.

***Comment ça se passe dans les hautes écoles d'art? Est-ce qu'on y apprend beaucoup de choses sur le commerce?***

**Katharina Henking** C'était hors sujet pour nous à l'époque. Je ne me souviens pas d'en avoir discuté.

**Karen Moser** Comment as-tu fixé les prix pour ta première exposition?

**Katharina Henking** Nous avons demandé conseil à des gens qui avaient de l'expérience là-dedans. Rien de bien structuré.

**Karen Moser** Oui, je me rappelle que quand on m'a conseillé de demander 3500 francs, j'ai pensé: «Eh, ça ne va pas?»

**Marcel Meury** L'école zurichoise n'a jamais été orientée vers le marché, du moins pas dans la filière des beaux-arts. Bien sûr, c'est un privilège de dire «ça ne m'intéresse pas», mais les choses ont changé depuis. Je me souviens de disputes entre élèves et corps enseignant à ce propos. Aujourd'hui, presque tout le monde admet qu'il faut aussi parler d'argent.

**Karen Moser** À la haute école des arts de Berne, nous avons eu un cours bloc intitulé «D'où vient l'argent pour l'art?», qui portait sur des questions très pratiques de recherche de fonds: rédaction de dossiers et autres choses de ce genre. Le cours a eu du succès et s'est vite retrouvé complet.

***Quand on n'a pas une valeur précise sur le marché en tant que jeune artiste, discute-t-on avec les galeristes du nombre d'heures consacrées à une œuvre?***

**Marcel Meury** Non, en tout cas pas. On essaie d'estimer la valeur du marché, mais évidemment, tout cela est très fictif. La mesurabilité représente un problème fondamental pour nous. Et, plus fondamentalement encore, il est difficile de déterminer objectivement la valeur des œuvres d'art.

**Karen Moser** Oui, dans l'art contemporain, on peut difficilement définir la valeur au sens d'un travail artisanal. Par exemple, comment « facturer » la création d'une œuvre conceptuelle ou immatérielle? J'aurais du mal à noter, dans le décompte, « deux heures passées à regarder en l'air ». S'agit-il de travail ou de loisirs? C'est notoirement flou, dans le contexte de l'art.

**Katharina Henking**: Il y aurait bien les taux horaires fixés par les associations, mais décompter les heures qu'on a passées sur une œuvre est illusoire.

Photos: mäd



**Katharina Henking** (\*1957, Winterthur), cours préparatoire en arts appliqués et classe de graphisme à la Schule für Gestaltung de Saint-Gall, de 1975 à 1980. Après avoir habité à Saint-Gall et en Allemagne, elle vit et travaille à Winterthur depuis 1991. Active dans les domaines du dessin, du papier découpé, de l'installation et de la photographie.



**Marcel Meury** (\*1975, Zurich). A grandi à Dübendorf (ZH). Avec sa famille, il mène une vie exemplaire en Suisse et en France.



**Karen Moser** (\*1988, Thoue). Bachelor en beaux-arts à la haute école des arts de Berne, mastère à l'école d'art Sint Lucas d'Anvers (B). Lauréate de la bourse d'études Aeschlimann/Corti en 2019. Travaille aussi depuis la même année en tant que co-curatrice au Grand Palais de Berne.

**Marcel Meury** En ce qui me concerne, je m'aventure peu sur le marché, mais recherche moi-même des acheteuses et acheteurs, sans galerie. Je veux avant tout retrouver ma souveraineté et autodéterminer la valeur de mon travail. Cela me tient à cœur depuis longtemps: j'ai même pensé à fonder une banque et nous en avons discuté avec la BAS, mais c'est une autre histoire.

### **Qu'en est-il lorsqu'une institution publique vous invite à présenter vos œuvres dans une exposition?**

**Karen Moser** Les choses doivent changer, et vite! Nous devons faire en sorte que les conditions financières deviennent claires et équitables quand nous exposons.

**Marcel Meury** Absolument. Le moment est venu de redéfinir complètement la répartition de l'argent de l'art aux mains des musées. Plus question de le consacrer seulement au budget de fonctionnement des espaces d'exposition: il faut rémunérer les artistes pour leur travail.

**Karen Moser** En ce moment, je vis trop souvent la réalité des expositions de la manière suivante: je crée une œuvre, la transporte, l'installe et finis en plus par rédiger moi-même le texte de l'exposition. Et je n'obtiens rien, ou presque, en retour.

**Katharina Henking** Ces revendications sont importantes. Une autre manière de voir les choses se met en place. Pendant longtemps, je m'occupais de mon travail sans me soucier des conditions financières.

**Karen Moser** Voilà comment ça se passe la plupart du temps: vous avez une œuvre en tête et la concrétisez du mieux que vous pouvez, sans compter. En général, on ne se préoccupe du financement qu'après coup.

**Katharina Henking** Un certain temps, j'ai commencé à développer une véritable haine vis-à-vis du public, qui peut venir juste comme ça et consommer l'art gratuitement.

### **Alors: la reconnaissance par un droit d'entrée?**

**Karen Moser** Pas sûre que cela me convienne. À mon avis, l'accès à l'art devrait être ouvert à tous les gens, quelle que soit leur situation financière. Savoir si une société veut s'offrir de la culture et si elle en reconnaît la valeur est aussi une question politique.

**Marcel Meury** Mais c'est de toute façon un dilemme. Pas de solution miracle. Finalement, chacune et chacun doit décider quelle forme correspond le mieux à ses attentes. Souhaite-t-on une exposition fermée, mais bien gérée, ou préfère-t-on l'ouvrir au plus grand nombre, comme dans le cas d'œuvres militantes et à dimension sociale?

**Katharina Henking** Peu importe la façon dont on perçoit son travail, il y aura certainement toujours un malentendu: beaucoup voient encore seulement l'image romantique de l'artiste qu'embrasse sa muse. Cette représentation est bien éloignée de la somme de discipline et de travail qu'on trouve dans chaque œuvre. ●



# Le chemin est encore long vers la sécurité sociale

**L'écart de revenu est énorme dans les arts visuels: les rares super-vedettes contrastent avec la majorité, qui gagnent peu d'argent et dont les conditions de travail sont souvent précaires. Une explication à cela est la spéculation qui envahit l'art et empêche la fixation d'honoraires. Toutefois, une amélioration se dessine.**

Texte: Esther Banz



J'adore cette carte estampillée «Attestation de pauvreté». Elle est bleue, en carton fin, un peu plus grande qu'une carte de crédit. Elle a été établie par l'«Office de la joie de vivre de la Ville de Zurich» voilà plus de vingt ans. La carte donne «libre accès à toutes les portes de derrière et pièces attenantes», et toute personne titulaire «a le droit de poser des questions stupides et de ne répondre à aucune». Bien sûr, ce n'est pas la ville qui a établi et délivré l'attestation, mais un ancien voisin artiste. L'immeuble dans lequel nous habitons devant être rénové, nous avons toutes et tous été expulsé-e-s. Mon colocataire Christian, artiste lui aussi, est parti à Berlin. Alors que je lui rendais visite là-bas, il m'a avoué: «J'aimerais bien rentrer, mais ici, j'arrive à survivre, alors que je ne saurais pas comment faire à Zurich.»

Aujourd'hui encore, Christian vit à Berlin et toujours dans la précarité. Ses proches s'accordent à dire qu'il devrait depuis longtemps être célèbre et avoir du succès, comme Urs Fischer, l'un de ses camarades du cours préparatoire de la défunte Kunstgewerbeschule, l'école d'art zurichoise. Un seul des tableaux grand format de celui qui est devenu l'un des artistes contemporains les plus cotés au monde peut facilement coûter un demi-million. Urs fait partie du pour cent des super-vedettes

de l'art, et son camarade Christian des 99 pour cent restants. À eux deux, ils représentent l'ensemble de la profession.

## **On ne parle pas d'argent**

La précarité de la grande majorité des artistes fait rarement débat. «Dans l'art, on ne parle pas d'argent», assène Eva-Maria Würth. Artiste et enseignante à l'école d'art de Lucerne, elle est impliquée dans la politique culturelle. «Presque personne n'évoque le temps et tous les efforts nécessaires pour créer. À l'origine de ce tabou, de la honte: celle qu'éprouvent les artistes à concevoir des œuvres qui, bien que reconnues, ne leur rapportent pas un radis ou alors à peine de quoi survivre.»

Dans notre Helvétie prospère où la plupart des gens rechignent à parler d'argent, ce tabou est tout particulièrement contre-productif pour ses protagonistes dans le domaine des arts visuels. On peut citer en exemple l'inexistence de droits d'exposition: bien qu'il semble parfaitement normal de rémunérer une comédienne indépendante pour des représentations théâtrales, un musicien pour son travail au sein d'un orchestre ou encore une technicienne engagée dans une production cinématographique, de nombreux musées – les grands, surtout – ne paient aucun droit aux artistes visuel-le-s qui exposent chez eux.

La spéculation envahit l'art à tous les niveaux. Tout paraît orienté vers l'espoir que l'artiste aura du succès,

que ses œuvres se vendront cher. Du coup, on cherchera en vain une règle contraignante pour rétribuer le travail accompli, par exemple sur invitation d'un musée. Regine Helbling, directrice de Visarte, l'association professionnelle des artistes visuel-le-s, avance une explication: «Les musées – qui rémunèrent tout le monde, de la direction jusqu'au personnel technique et d'entretien, à l'exception des artistes – arguent que les œuvres qu'ils exposent bénéficieraient d'un impact publicitaire et d'un accroissement de leur valeur. Peut-être était-ce vrai dans le passé, raison pour laquelle l'idée de verser des honoraires aux artistes ne s'est pas manifestée plus tôt.» Une injustice à ses yeux, même à l'époque, «mais d'une certaine manière, cela fonctionnait. Les choses sont différentes aujourd'hui. Quand une ou un artiste expose dans un grand musée d'art, les gens ne se ruent pas ensuite dans une galerie pour acquérir ses œuvres.» À plus forte raison parce que l'art contemporain est parfois difficile à vendre, notamment lorsqu'il s'agit d'art conceptuel ou d'installations de grand format.

#### **La chute avant le contrat de travail**

L'art a évolué, son marché aussi. Le mot «concentration» est actuellement sur toutes les lèvres. Récemment, un portrait du marchand d'art suisse Iwan Wirth et de sa galerie Hauser Wirth, paru dans le *magazine* du quotidien alémanique *Tages-Anzeiger*, a montré à quel point le marché s'est mondialisé, et combien le processus de concentration est impitoyable. Les grandes galeries deviennent toujours plus puissantes et les petites doivent fermer faute de rentabilité, ne serait-ce que parce que les grandes ont aspiré leur portefeuille d'artistes. Cette évolution frappe également les 99 pour cent qui gagnent le moins. Jusqu'ici, nombre de petites et moyennes galeries accompagnaient les artistes et vendaient leurs œuvres des décennies durant. «Une période révolue», martèle Regine Helbling.

#### **Les institutions d'art devraient à l'avenir toucher des fonds de l'Office fédéral de la culture et de Pro Helvetia à la condition de verser un droit d'exposition à leurs artistes.**

---

Le soutien de l'art par les pouvoirs publics et les fondations prend d'autant plus d'importance. Pour Mme Helbling, un tel appui aide les jeunes artistes à parfaire un profil dont elles et ils pourront vivre plus tard. Selon Eva-Maria Würth, «les artistes qui espèrent accéder à l'enseignement, unique profession réglementée dans leur domaine d'activité, doivent acquérir des années de pratique, d'expérience et de profilage. On peut enseigner seulement si l'on a une expérience pratique.» Or, engendrer de l'art de manière indépendante est

synonyme de précarité. Mme Würth affirme qu'il faut «avoir été en chute libre durant quelques années avant de décrocher son poste d'enseignante. Curatrice serait une option, mais ce sont principalement des historiennes de l'art qui exercent cette profession.»

#### **Le coronavirus a révélé la précarité de la situation**

Quand Eva-Maria Würth parle de «chute libre», elle sous-entend que le réseau d'assurances sociales – censé empêcher de sombrer dans la pauvreté en Suisse – n'aide pas les artistes visuel-le-s ni les créatrices et créateurs culturel-le-s indépendant-e-s. Le filet a des trous, identifiés depuis longtemps. Depuis que les mesures sanitaires contre la pandémie de coronavirus ont forcé à annuler tous les événements culturels, il est devenu impossible d'ignorer la gravité de la situation. La culture va demeurer plusieurs mois encore dans l'incertitude et l'insécurité. L'urgence sanitaire a mis en lumière les inégalités sociales. Les mesures de soutien Covid que les pouvoirs publics ont instauré pour le secteur culturel n'ont que partiellement comblé les lacunes.

En 2016 déjà, la deuxième enquête de l'association Suisseculture Sociale, qui vise à améliorer la sécurité sociale des artistes professionnel-le-s, a mis en évidence la précarité des revenus dans le domaine artistique. Une minorité, soit environ 20 pour cent, parvient à vivre du métier qu'elles et ils ont étudié. Rien d'étonnant, quand 57 pour cent des personnes interrogées annoncent que leur art leur rapporte moins de 10 000 francs par an. En Suisse, les artistes gagnent à peine 30 500 francs par an en moyenne (valeur médiane), et seulement un pour cent touche un revenu supérieur à 100 000 francs. Difficile de nourrir une famille. En ce qui concerne la prévoyance vieillesse, Suisseculture Sociale déplore que «le chemin est encore long vers la sécurité sociale»: moins de la moitié des artistes ont une prévoyance retraite au-delà de l'AVS.

#### **Enfin des droits d'exposition?**

Une amélioration notable s'esquisse au moins en matière de droits d'exposition. À l'heure où nous mettions sous presse, le Parlement débattait du message culture du Conseil fédéral, dans lequel on peut lire: «Le soutien à des expositions et à des publications dépendra désormais de la qualité de la rémunération offerte aux artistes impliqué-e-s.» En d'autres termes, institutions d'art devraient à l'avenir toucher des fonds de l'Office fédéral de la culture et de Pro Helvetia à la condition de verser un droit d'exposition à leurs artistes.

Selon Eva-Maria Würth, il est aussi urgent que toute la profession s'interroge sur son statut: «Les artistes doivent absolument se soucier de leur reconnaissance professionnelle, exiger une rémunération équitable et une sécurité sociale convenable.» D'ici la fin de l'année, Visarte proposera de nouvelles lignes directrices pour la rémunération des prestations d'artistes visuel-le-s, à considérer comme des montants minimaux. Il y a du pain sur la planche. •

# Valeur en trompe-l'œil

**Pourquoi l'art est-il hors de prix? Et comment se fait-il que le négoce de l'art, activité longtemps pratiquée en coulisses, soit devenu une industrie mondiale? En analysant son histoire, on découvre que l'art a besoin de l'argent, et inversement.**

Texte: Martin Bieri

Fils d'immigrants allemands, John Haberle était graveur de métier et travaillait comme assistant d'un paléontologue à New Haven, dans le Connecticut. Il observait de loin la façon dont des financiers, riches comme Crésus, inondaient le marché de l'art de dollars et propulsaient de vieux tableaux vers des prix records. En 1901, le banquier J.P. Morgan déboursait 400 000 dollars pour le «Retable Colonna» (aussi appelé «Vierge à l'Enfant trônant avec saints»), un tableau de Raphaël représentant la Vierge Marie. En 1911, l'entrepreneur étasunien de transports Peter Widener achetait «Le moulin» de Rembrandt et «La petite Madone Cowper» de Raphaël pour un demi-million chacun. Et en 1913, la collectionneuse d'art new-yorkaise Arabella Huntington a même lâché 650 000 dollars pour le portrait de Gaspar de Guzmán de Velázquez, qu'elle a offert à la Hispanic Society of America. Ce montant équivaut à environ 17 millions de dollars actuels (à peu près autant en francs suisses). Vers 1900, le salaire annuel moyen d'un enseignant tournait autour de 400 dollars et celui d'une blanchisseuse avoisinait les 200 dollars.

Quelqu'un comme John Haberle, qui ne pouvait pas vivre de sa peinture, avait sans doute de bonnes raisons de pressentir que l'art n'est que de l'argent, donc une illusion. «Quand deux banquiers se rencontrent, ils parlent d'art, et quand deux artistes se rencontrent, ils parlent d'argent»: difficile de dire si ce bon mot circulait déjà à l'époque de John Haberle, mais il l'aurait certainement amusé.

Les débuts du commerce de l'art ne remontent pas à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, tant s'en faut. Ce marché, au sens moderne du terme, s'est développé à la Renaissance. Les artistes commencèrent alors à s'émanciper de leurs mécènes – église et princes – pour agir en tant qu'entrepreneurs à part entière. Albrecht Dürer est emblématique à



cet égard. Il fut l'un des premiers à discerner le potentiel commercial de la reproduction de la peinture sous forme d'estampes, avec tous les problèmes de droits d'auteur qui nous occupent encore aujourd'hui. Les marchés italien et néerlandais, en particulier, étaient

**À priori, tout oppose l'art et l'argent :  
l'argent est mesure objective,  
tandis que l'art échappe à toute  
évaluation impartiale.**

---

étroitement liés. Au XVI<sup>e</sup> siècle, des cargaisons entières de peintures de paysages quittaient Anvers pour l'Italie. Par la suite, des figures marquantes sont apparues dans l'histoire de l'art. Ce n'étaient ni des artistes ni des mécènes, mais des marchands, par exemple Giovanni Battista Della Palla. Né à Florence en 1489, il a utilisé l'art comme levier politique entre Florence et le roi de France, ce qui a probablement fini par lui coûter la vie. Un siècle plus tard, Hendrick van Uylenburgh est devenu un marchand d'art de premier plan à Amsterdam, notamment après avoir marié sa nièce à Rembrandt. Sans Paul Durand-Ruel, les impressionnistes auraient été bien plus à la peine. Et sans son frère cadet Theo, Vincent van Gogh se serait montré moins audacieux.

**Seule la foi compte**

Après s'être affranchi du patronage des puissants, l'art s'est trouvé un nouveau maître : le marché. Et son rapport à l'argent s'apparente à une quête constante de désir, alors que, a priori, tout oppose l'art et l'argent : l'argent est mesure objective, tandis que l'art échappe à toute évaluation impartiale. Il supporte si mal cette « valeur de l'inutilité » qu'il se jette dans un cercle vicieux d'émancipation et de conformité. Il se doit d'être toujours avant-gardiste, original. Il brise le joug des règles et des styles traditionnels pour établir de nouvelles catégories. Il lance perpétuellement des innovations auxquelles on peut donner foi, notamment pour ce qui est de refléter l'esprit du temps.

Cette foi, justement, est déterminante. Elle émane de la religion, qui a présidé à la naissance de l'art. Le public doit croire en la valeur idéale de l'art, faute de quoi ce dernier n'existe pas. La valeur de l'art, quand il est bon, est une expérience. Il en va autrement pour l'argent : quoique sa valeur repose sur la foi qu'on lui accorde, il demeurera abstraction. Son pouvoir de persuasion est autoritaire, pas suggestif. L'art est capable de transcen-

der l'argent, ce qui peut expliquer la fascination qu'il exerce sur le monde de la finance. À l'inverse, l'art a besoin de l'argent pour assurer sa cote – bien au-delà du pur négoce, car dans le cycle frénétique de l'éternelle nouveauté, l'argent est devenu l'un des principaux points de repère. Les cyniques affirmeront même que c'est le seul.

**Art nouveau pour argent neuf**

Au cours des vingt à trente dernières années, le commerce de l'art a atteint des sommets. En 2011, « Les joueurs de cartes » de Paul Cézanne s'est vendu pour 266 millions de dollars. En 2015, « Interchange » de Willem de Kooning a changé de mains pour 300 millions de dollars. La plus grosse affaire s'est conclue en 2017 : 450 millions de dollars pour le tableau « Salvator Mundi » de Léonard de Vinci (bien que la paternité de l'œuvre soit incertaine). De transactions et arrangements en coulisses, le négoce d'art est devenu une industrie mondiale. En 1988, la base de données Artnet (plateforme en ligne dédiée au marché international de l'art) comptait 18 maisons de vente aux enchères et 8300 artistes. Vingt-cinq ans plus tard, elle répertorie plus de 632 maisons de vente et 90 275 artistes. Les critères d'inscription précisent que toute personne ayant vendu des œuvres pour un montant supérieur à 500 dollars étasuniens est considérée comme artiste.

Le rapport sur le marché de l'art, que publient chaque année UBS et Art Basel, estime le volume des ventes en 2018 à 67,4 milliards de dollars, chiffre à peine moins élevé qu'en 2019. Les ventes aux enchères constituent un peu moins de la moitié de cette somme, l'essentiel revenant aux galeries. Deux pour cent seulement des œuvres écoulées se sont vendues pour plus d'un million de dollars, alors que leur valeur cumulée représentait 42 pour cent du volume du marché. Ces ventes records donnent toutefois une image biaisée du marché de l'art, car la plupart des œuvres échangées – soit près de 85 pour cent d'entre elles – ont coûté moins de 50 000 dollars.

L'explosion du marché, ces dernières années et décennies, tient à des circonstances à la fois internes et externes au marché lui-même. Les changements technologiques et l'apparition de nouveaux lieux de puissance économique ont accentué la stratification sociale, d'où un besoin croissant de témoigner de son rang au sein d'une élite émergente. Des millionnaires et milliardaires ont surgi ici et là. En résumé, l'argent neuf exige un art neuf.

>>>

>>>

### **Œuvre de spéculation**

Les personnes nées après 1980 semblent représenter aujourd'hui près de la moitié des acquéreuses et acquéreurs sur le marché mondial de l'art. On peut douter que ce soit exclusivement à des fins de collection. Une œuvre change de mains tous les quatre ans en moyenne. Les peintures et autres sculptures dorment temporairement dans des sites hors taxes conçus à cet effet, par exemple le port franc de Genève, véritable musée de l'ombre lire à ce sujet l'article en ligne sur les Ports francs de Genève: [moneta.ch/art-et-argent](http://moneta.ch/art-et-argent). Le bruit circule que trois cents Picasso y ont été momentanément stockés. Les Ports francs & Entrepôts de Genève ont servi de camp de base au marchand d'art suisse Yves Bouvier. Ce dernier est impliqué depuis 2015 dans une importante affaire de fraude, qui revient régulièrement à la une des journaux avec de nouveaux rebondissements.

### **L'art est passé du statut de placement à celui de pari. Qui peut dire combien vaut – et vaudra – une œuvre contemporaine?**

---

La détention à très court terme d'œuvres d'art – opération d'achat-revente appelée «flipping» – est une technique spéculative très en vogue. Cela d'autant plus que les droits de chaque œuvre se répartissent souvent entre plusieurs propriétaires qui cèdent leurs parts en toute indépendance. En parallèle au rajeunissement de la clientèle, on observe une convergence globale des goûts. Seules des nuances régionales distinguent les marchés locaux aux États-Unis, en Europe, en Chine, au Moyen-Orient et, plus récemment, en Amérique du Sud. Une tendance qu'illustre fort bien la foire internationale Art Basel, qui se déroule depuis longtemps aussi à Miami et Hong Kong. Le marché est toujours sous la domination d'artistes dits «occidentaux», mais dans la mesure où leur biographie s'est également mondialisée, ils ne semblent plus issus d'un seul et même cercle culturel. L'une des étoiles montantes d'Art Basel Miami Beach 2019 a été Amoako Boafo. Originaire du Ghana, il a étudié et travaillé à Vienne. La peintre Julie Mehretu, dont les œuvres valent des millions, est née en Éthiopie, puis arrivée aux États-Unis à l'âge de sept ans comme réfugiée.

Le rapprochement des galeries et des maisons de vente aux enchères est un autre élément important de

l'expansion du marché de l'art. Les plus grandes d'entre ces dernières ont une assise financière colossale, sont implantées sur toute la planète et conçoivent des stratégies à long terme synonymes d'économies d'échelle. Toutefois, elles n'accèdent pas directement aux lieux de naissance de l'art, qu'il s'agisse d'ateliers ou d'espaces artistiques informels, contrairement aux galeries dont le champ d'action est restreint par des limites humaines et financières. Après la vente de Sotheby's à Patrick Drahi, magnat franco-israélien des télécommunications établi à Zermatt, on observe en outre un glissement de l'activité vers la numérisation et du marché vers les objets de luxe. Un signe que les marchands d'art pourraient redevenir tels qu'au XIX<sup>e</sup> siècle, quand ils vendaient tout à la fois de l'art, des curiosités provenant du monde entier et des meubles de qualité.

### **L'argent aime parier**

Pourtant, l'élément décisif fut peut-être que l'art contemporain est devenu populaire et coûteux, une évolution que l'on a longtemps refusé d'envisager. À la fin des années 1980, il ne représentait guère qu'un pour cent des ventes aux enchères. Les maîtres anciens et l'art d'après-guerre représentaient alors chacun un dixième des ventes environ, tandis que les impressionnistes et modernes pesaient près de 80 pour cent. Les choses ont changé. Une étape importante a été franchie en 2005, quand la plus-value totale des œuvres d'art contemporain a dépassé pour la première fois celle du modernisme classique et de l'impressionnisme. Depuis, l'art est passé du statut de placement à celui de pari. Si la valeur des maîtres anciens et classiques demeure stable, qui peut dire combien vaut – et vaudra – une œuvre contemporaine?

Les paris surgissent quand le capital s'impatiente, puis quand les possibilités d'investissement dans l'économie réelle font défaut. Et là où il y a beaucoup d'argent, il y a spéculation. Si l'argent afflue dans l'art, c'est pour qu'il fasse des petits. L'énormité des prix s'explique alors de deux manières. L'une, rationnelle, consiste à dire que l'art est un marché comme les autres et qu'il offre actuellement de bons rendements. L'autre, irrationnelle, voit plutôt l'art conférer à l'argent ce dont il lui-même est dépourvu: la valeur. John Haberle a touché 150 dollars pour «Imitation», son tableau en trompe-l'œil montrant un dollar et cinquante cents. •

# LES PAGES DE LA BAS



L'entreprise familiale Meyer-recorders Sàrl, établie dans le Toggenbourg, confectionne avec passion des flûtes à bec pour des professionnels. De gauche à droite: Madeleine Imbeck, Joel Meyer et Sebastian Meyer avec son fils Ragnar.

## DE LA PASSION, DE LA CONCENTRATION ET UN ARBRE EN VOIE DE DISPARITION

**Les flûtes à bec professionnelles faites main par les Meyer dans le Toggenbourg, en Suisse, sont en buis, un arbre qui pousse lentement. Et qui se voit menacé de disparition à cause d'un parasite. Grâce à de nombreuses initiatives personnelles et au soutien de l'association Fonds d'innovation, la jeune entreprise parvient à trouver de la matière première en suffisance pour ses instruments d'excellente facture.**

Texte: Esther Banz Photos: Michael Sieber

Au milieu des collines du Toggenbourg, Madeleine Imbeck attend sa visiteuse à un arrêt de car postal, comme cela lui arrive parfois. Il n'est pas rare que des flûtistes à bec professionnel-le-s fassent un long voyage pour venir chercher leur nouvel instrument, que Joel et Sebastian Meyer ont réalisé à la main.

Meyerrecorders Sàrl (« recorder » est le mot anglais pour « flûte à bec ») a été fondée par Ernst Meyer, le père de Joel et Sebastian. Autodidacte, il a affiné son savoir-faire sans répit jusqu'à sa mort soudaine, voilà quatre ans. Il espérait voir ses fils prendre sa relève à

l'atelier et poursuivre l'œuvre de sa vie. Adolescents, ni Joel ni Sebastian n'en avait exprimé l'envie, mais tous deux ont finalement fait leur apprentissage auprès de leur père. Madeleine Imbeck a rejoint l'entreprise familiale en 2015: cette flûtiste professionnelle est tombée amoureuse aussi bien de Joel Meyer que des flûtes du même nom. Elle a décidé d'apprendre à fabriquer ces instruments.

Sebastian Meyer évoque la passion et la concentration nécessaires pour transformer un morceau de buis en une flûte destinée aux plus hautes exigences, avec une sonorité « typiquement Meyer »: « On doit être à son affaire à cent pour cent. Quelle que soit l'étape du travail, impossible de le faire dans la précipitation. » La confection d'une flûte à bec requiert de la précision. D'ailleurs, les frères fabriquent la plupart de leurs outils eux-mêmes. Quand leur concentration atteint son maximum, on dirait que l'outil fait partie d'eux, que les lames sont innervées jusqu'à l'extrémité. Son âme, sa sonorité et sa valeur, la flûte les doit en définitive au

«CONTRAIREMENT À D'AUTRES BANQUES, LA BAS S'INTÉRESSE À LA CAUSE, PAS UNIQUEMENT AUX CHIFFRES. CE QU'ELLE SOUTIENT EST UTILE À LA SOCIÉTÉ.»

Madeleine Imbeck



«voicing», éclaire l'aîné de la fratrie: «Il s'agit du profil marqué dans le sens de la longueur du couloir où passe le souffle. Voilà où se trouve l'essentiel de notre savoir-faire.»

#### Une matière première exigeante et en voie de disparition

Matière première naturelle indispensable aux flûtes Meyer, le buis est un bois spécial, aussi exigeant que menacé. Joel Meyer de préciser: «Avant que nous puissions l'utiliser, il doit avoir séché au moins dix ans, voire plus longtemps si possible. Et très lentement, faute de quoi il se déforme.»

Le buis - que l'on rencontre le plus souvent sous la forme de haies dans notre pays - souffre d'une infestation parasitaire. La pyrale fait des ravages, y compris parmi les spécimens les plus costauds. Or, le buis a une croissance très lente: il lui faut jusqu'à deux cents ans pour atteindre les proportions d'un arbre. Des étendues de buis existent au sud de l'Europe, mais pour combien de temps encore? Les frères Meyer et Madeleine Imbeck sont allés plusieurs fois dans le midi de la France afin de prélever des arbres destinés à leur réserve. Peu conviennent, car pour confectionner des flûtes, on doit utiliser des troncs droits avec le moins de branches possible. Les Meyer ont heureusement trouvé leur bonheur.

La Sàrl, dont les flûtes sont réputées dans le monde entier, avait besoin de capitaux pour constituer un stock de buis suffisant. Vu la jeunesse de l'entreprise, sa banque ne lui a pas accordé de financement. Et l'Aide suisse à la montagne a contribué à l'investissement dans des machines, mais pas à l'achat de bois.

C'est là qu'est intervenue l'association Fonds d'innovation créée par la BAS (voir ci-dessous). Madeleine Imbeck, depuis longtemps cliente de la Banque, est ravie de cette collaboration - et pas seulement en raison du prêt octroyé: «Contrairement à d'autres banques, la BAS s'intéresse à la cause, pas uniquement aux chiffres. Ce qu'elle soutient est utile à la société. Cette attitude nous correspond. Nous l'apprécions beaucoup.»

#### L'association Fonds d'innovation

La BAS a créé l'association Fonds d'innovation. Celle-ci fournit des capitaux sous forme de participations ou octroie des prêts. Ainsi et contrairement à une banque soumise à la réglementation, l'association peut soutenir des projets modèles qui ont peu d'argent, mais dont les structures sont viables et les idées convaincantes. Les ressources du Fonds d'innovation proviennent avant tout des dotations de la BAS ainsi que d'actionnaires de la Banque, qui offrent leurs dividendes à l'association.

#### Informations supplémentaires et compte de dons: [bas.ch/fondsdinnovation](https://bas.ch/fondsdinnovation)

#### INFO IMPORTANTE SUR LES ENCARTS

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

# VENT DE RENOUVEAU À LA BAS: CHANGEMENTS ET CHOIX FONDAMENTAUX AU SEIN DE LA DIRECTION

**Martin Rohner a quitté son poste de président de la direction de la BAS à fin juin. D'entente avec les membres restant de la direction, le conseil d'administration a donné à cet organe une orientation radicalement nouvelle.**

Texte: Katrin Pilling

Photo: Ruben Hollinger

Après plus de huit ans de travail intensif et fructueux, Martin Rohner a changé d'horizon professionnel le 1<sup>er</sup> juillet 2020 (voir page 17). Il est désormais directeur de la Global Alliance for Banking on Values (GABV), un réseau mondial de banques fondées sur des valeurs éthiques, dont fait partie la BAS.

Depuis juin, la direction de la BAS travaille dans une nouvelle composition, en équipe et sans présidence. De gauche à droite: Anita Wymann (présidente du conseil d'administration), Etienne Bonvin, Nicole Bardet, Michael Diaz, Tanja Reuter-Schmid, Melanie Gajowski.

## Une direction sans présidence

Le conseil d'administration et les membres de la direction ont saisi l'occasion pour restructurer fondamentalement la gestion opérationnelle de la BAS: à l'avenir, elle n'aura plus de présidente ou de président de la direction. Chaque membre de l'équipe dirigeante travaillera au même niveau. «Le conseil d'administration et la direction visent ainsi à accroître le degré d'auto-organisation de cette dernière», relève Anita Wymann, présidente du conseil d'administration de la BAS. «Voilà qui devrait renforcer et améliorer la collaboration entre les différents secteurs d'activité.»

## Nicole Bardet rejoint la direction

Nicole Bardet a rejoint la direction de la BAS le 1<sup>er</sup> juin 2020 (lire en page 16). Cette économiste de 39 ans a été engagée par la Banque en 2011. Elle a ensuite été en charge de la clientèle commerciale et a dirigé la représentation romande à Lausanne. Elle a siégé six ans au conseil d'admini-

nistration de la BAS et s'est également impliquée au sein de l'association du personnel, afin de relayer les demandes de ses collègues. Nicole Bardet travaille bénévolement en faveur d'une consommation responsable, puisqu'elle fait aussi partie du comité directeur de la Fédération romande des consommateurs (FRC) et du conseil de fondation de Pain pour le Prochain.

Au sein de la direction, Nicole Bardet partagera la tête du secteur Financement avec Tanja Reuter-Schmid. Melanie Gajowski, qui assumait cette responsabilité depuis octobre 2019 avec Tanja Reuter-Schmid, reste membre de la direction générale. Elle reprend la gestion des risques crédits et se concentrera sur le développement de nouveaux champs d'activités dans le domaine des crédits. Cette répartition des tâches différentes renforce l'expertise, la diversité et la mise en réseau de l'équipe dirigeante.

«Avec Nicole Bardet, la Suisse romande est représentée pour la première fois à la direction de la BAS, ce qui nous réjouit», ajoute Anita Wymann.

## Modèles managériaux alternatifs dans différentes équipes de la BAS

Le travail en équipe sans responsable sera expérimenté aussi bien à la direction de la BAS que dans d'autres domaines de la Banque. «Depuis longtemps déjà, nous nous penchons sur la question de savoir quels modèles de gestion alternatifs s'intégreraient bien à la BAS», souligne Anita Wymann pour expliquer le contexte du projet pilote. L'équipe du financement immobilier pour la Suisse alémanique fonctionne sans cheffe depuis le début de l'année. Les services Marketing & Communication, Assistance et Personnel testent actuellement cette forme d'organisation. Ainsi que l'affirme la présidente du conseil d'administration, «la BAS aimerait acquérir de l'expérience en la matière, dans le cadre d'un processus encadré de l'extérieur. Il souffle un vent de renouveau.»



# « POUR MOI, LA BAS DOIT ÊTRE LA BANQUE DES PME DURABLES. »

**Depuis début juin, Nicole Bardet fait partie de la direction de la BAS et partage la responsabilité du secteur Financement avec Tanja Reuter-Schmid. Elle expose ici ses priorités pour l'avenir.**

Propos recueillis par Katharina Wehrli Photo: Ruben Hollinger



Avec Nicole Bardet, la Suisse romande est représentée pour la première fois à la direction de la BAS.

**moneta: Nicole Bardet, voilà neuf ans que tu occupes différentes fonctions à la BAS, jusqu'à récemment comme responsable du domaine Financement entreprises et de la représentation romande à Lausanne. Qu'est-ce qui t'a motivé à changer de poste ?**

**Nicole Bardet** Je suis toujours convaincue par le modèle d'affaires de la BAS, et je suis heureuse d'accompagner son évolution. À la direction, je peux travailler sur un plan plus large et m'engager pour des projets qui me tiennent à cœur, par exemple le financement d'entreprises en transition vers davantage de durabilité.

**Quelles sont tes tâches en tant que co-responsable du financement ?**

Avec Tanja, nous nous sommes réparti les tâches selon nos compétences: elle dirige le financement immobilier et je m'occupe de la clientèle commerciale. Mais pour nous, partager le travail implique aussi que chacune est responsable de tout. En l'absence de Tanja, j'assume ses fonctions, et vice versa. Même si certains sujets nous concernent toutes les deux, nous les sommes partagés pour des raisons d'efficacité. Ainsi, pour l'instant, Tanja se concentre plus sur des thèmes en lien avec la révision et moi avec le marketing.

**Tout le personnel a-t-il besoin de savoir comment vous vous répartissez les tâches ?**

Non, à nous d'assurer que la direction partagée fonctionne bien. Personne ne doit avoir à se demander: «Euh, qui est responsable de ça, maintenant?» Peu importe à laquelle de nous deux les gens adresseront leurs questions, c'est notre responsabilité de savoir qui répondra.

**Melanie Gajowski est la troisième spécialiste du financement au sein de la direction. Quels sont vos différents domaines de compétence ?**

Le conseil d'administration a souhaité que dans le secteur des crédits, la clientèle et son acquisition soient désormais séparées du risque. Presque toutes les banques procèdent ainsi. Tanja et moi avons la responsabilité de l'acquisition de la clientèle et Mélanie celle du risque; à elle revient donc la décision d'octroyer les crédits. Elle est également responsable du développement de nouveaux domaines d'activité dans le secteur Financement.

**Tu es la première Romande à faire partie de la direction de la BAS. Y a-t-il des sujets typiquement romands auxquels tu voudrais donner davantage de poids au sein de la Banque ?**

En Suisse romande, la BAS a une grande proximité avec les entreprises en cours de réorientation sociale et écologique et notamment les chambres de l'économie sociale et solidaire. J'aimerais qu'il en aille de même en Suisse alémanique. Pour moi, la BAS doit être la banque des PME durables. J'y vois un grand potentiel.

**La BAS est en plein renouveau: sa direction n'a plus de présidence depuis juin et d'autres équipes expérimentent le travail collaboratif. Qu'espères-tu de cette forme innovante d'organisation ?**

Je trouve cela très intéressant et en adéquation avec nos valeurs. Quand une personne vient travailler dans une banque différente comme la BAS, elle s'attend à ce que les choses le soient aussi à l'interne. Ces dernières années, notre progression rapide ne nous a pas vraiment laissé le temps de nous demander comment vivre notre culture. Le processus de changement actuel nous permet de reprendre conscience de ce qui nous distingue des autres banques.

**Tu as déjà une certaine expérience des nouvelles formes d'organisation, par exemple dans le cadre de ton engagement auprès de Pain pour le Prochain ou dans le mouvement vers la transition. Risque-t-on de voir les équipes sans direction devenir inefficaces ?**

Mon expérience montre au contraire que ce modèle peut rendre plus efficace. Quand chacune et chacun connaît son rôle, on gagne en agilité. Mais la transition ne se fait pas du jour au lendemain! Impossible de se contenter de reprendre tel quel un modèle existant: nous devons l'adapter à la BAS. Il s'agit d'un processus, et il faudra du temps avant de pouvoir dire: «Maintenant, nous avons vraiment une organisation différente.»

# IL A POSTULÉ HORS DÉLAI. IL N'ÉTAIT PAS BANQUIER. ET IL N'ÉTAIT PAS UNE FEMME.

**Fin juin, Martin Rohner a quitté la BAS après huit ans et demi passés à la présidence de sa direction générale. Il a repris la direction opérationnelle d'un réseau international de banques fondées sur des valeurs éthiques: la Global Alliance for Banking on Values (GABV), dont la BAS fait partie.**

Hommage d'Anita Wymann, présidente du conseil d'administration de la BAS.

L'arrivée de Martin Rohner à la BAS a été plutôt insolite. En se basant uniquement sur des faits, on aurait donné peu de chances à sa candidature! Elle nous est parvenue après l'échéance du délai. Nous recherchions une personne spécialisée dans le domaine des crédits ou des placements, ce que Martin n'était clairement pas. Et en fait, nous voulions une femme, un critère manifestement pas rempli non plus. Si la première sélection des dossiers avait été informatisée, à l'époque, celui de Martin serait vite passé à la trappe.

Alors pourquoi avoir confié la présidence de la direction à Martin? D'une part en raison de nos valeurs communes et de son expérience de directeur, en l'occurrence à la Fondation Max Havelaar avant son engagement à la BAS. Économiste de formation, Martin avait d'autre part travaillé à l'international pour la Confédération et il disposait de compétences en marketing. Fasciné par la BAS, il a esquissé des approches intéres-

santes pour l'évolution de cette dernière. Les échanges avec Martin se sont révélés passionnants: il a sincèrement exprimé ses faiblesses et la façon dont il souhaitait y remédier.

## Des jalons audacieux

En 2012, Martin est devenu président de la direction de la BAS. Au cours des huit ans et demi qui ont suivi, il a lancé des changements importants. Une réorganisation de la Banque en quatre secteurs d'activité a permis de renforcer son développement. L'image de la BAS a beaucoup évolué à l'extérieur. Dans ses représentations à Lausanne, Genève et Zurich, la Banque accueille désormais sa clientèle dans des locaux récents et adaptés à ses exigences.

La crise financière et économique a marqué la période pendant laquelle Martin a présidé la BAS. Lui et son équipe ont pris deux mesures fortes afin d'apporter des améliorations: en 2013, ils ont trouvé comment remédier à la carence de fonds propres qui restreignait la marge de manœuvre de la Banque depuis des années. Le compte 7sur7 Plus a vu le jour dans le but d'inciter à acquérir des actions BAS. De plus, une grande campagne de souscription d'actions a fait grimper les fonds propres à un niveau inédit. L'accroissement de capital propre a repoussé les limites réglementaires de crédit, ce qui a permis de financer des projets de logements coopératifs plus ambitieux. La BAS s'est ainsi libérée d'un corset beaucoup trop serré.

L'introduction de taux d'intérêt négatifs, en 2015, a mis en lumière les talents de Martin: avec les équipes de différents secteurs de la Banque, il a soigneusement analysé la situation, puis imaginé des solutions. Au moment de leur concrétisation, le changement - désagréable en soi - s'est accompagné d'une communication renforcée. Mais Martin lui-même ne devait pas s'attendre à l'ampleur de la couverture médiatique de son activité à la BAS, suscitée par les taux d'intérêt négatifs.

Au cours de la seconde moitié de son mandat, Martin a conçu de nouveaux produits, services et domaines d'activité avec l'équipe: l'introduction de l'ouverture de compte en ligne a été une étape clé de la numérisation de la BAS. Parmi les autres événements qui jalonnent le temps que Martin a passé chez nous, je citerais le lancement du premier fonds de placement BAS et de la stratégie de partenariats à l'étranger ainsi que l'organisation réussie de la conférence annuelle 2020 de la Global Alliance for Banking on Values (GABV).

Le départ de Martin me fait à la fois sourire et pleurer. Sourire, parce que je comprends sa décision de rejoindre la GABV et suis heureuse que Martin poursuive sa voie dans l'activité bancaire fondée sur des valeurs éthiques. Pleurer, car une ère s'est achevée pour la BAS, et elle me manquera beaucoup.

Merci à Martin pour sa collaboration, pour son engagement et son approche du travail orientée vers les solutions. Son point de vue vis-à-vis de l'intérieur et de l'extérieur de la BAS a beaucoup compté pour cette dernière. Je souhaite à Martin beaucoup de réussite et de bonheur dans son avenir professionnel et personnel.



Photo: Wolf Fotografie AG, Otten

Anita Wymann, présidente du conseil d'administration de la BAS, et Martin Rohner, président de la direction jusqu'à fin juin, ont travaillé ensemble pour la Banque pendant plus de huit ans.

# PARÉ POUR L'AVENIR: LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA BAS ACCUEILLE TROIS NOUVEAUX MEMBRES

**En mai 2020, l'assemblée générale de la BAS a élu trois nouvelles personnes au conseil d'administration pour un mandat de trois ans: Valérie Clapasson, Véronique Gigon et Christoph Birkholz ont rejoint cet organe de la Banque, portant à dix le nombre de ses membres.**

Photo: Ruben Hollinger

Après le décès soudain de Benjamin Zemann en juillet 2019, le conseil d'administration de la BAS a fonctionné avec le minimum statutaire de sept membres. Pourquoi passer à dix? «Nous souhaitons conforter notre position pour relever les défis qui nous attendent», répond Anita Wymann, présidente du conseil. Ce dernier bénéficie ainsi d'un grand éventail de compétences et d'un réseau étendu. Et la présidente de poursuivre: «Sur les plus de 90 candidatures reçues, celles des trois personnes élues sortaient vraiment du lot. Voilà pourquoi nous les avons proposées à l'assemblée générale 2020 de la BAS.» Les actionnaires ont largement suivi la recommandation de vote.

«Avec Valérie Clapasson, Véronique Gigon et Christoph Birkholz dans son conseil d'administration, la BAS renforce son expertise dans les domaines de la mobilité, des énergies renouvelables, des coopératives d'habitation et des modèles d'affaires innovants», se réjouit Anita Wymann. «Ces trois personnes apportent une vaste expérience managériale et un réseau de contacts prometteur pour la Banque. En outre, Véronique Gigon représente la Suisse romande au sein du conseil d'administration, ce qui compte beaucoup à nos yeux.»

De gauche à droite: Christina aus der Au, Gerhard Andrey, Véronique Gigon (nouvellement élue), Christoph Birkholz (nouvellement élu), Anita Wymann, Valérie Clapasson (nouvellement élue), Sven Lidén, Braida Dür, Albi Wuhrmann et Anna-Valentina Cenariu.



## LES TROIS NOUVEAUX MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Photos: mäd



**Valérie Clapasson**

Valérie Clapasson travaille au cœur de Zurich.

Elle co-dirige la coopérative

Kalkbreite, l'une des plus innovantes de la ville avec le bâtiment résidentiel et artisanal du même nom.

Valérie a grandi à Bâle-Campagne. Après avoir étudié les sciences de la communication et des médias à Fribourg, elle a longtemps vécu à Berne, puis s'est établie à Zurich. Au conseil d'administration de la BAS, elle veillera à prendre en compte les besoins des coopératives d'habitation, un segment de clientèle important. Elle ne redoute pas de se frotter à l'univers de la finance, puisque sa carrière a débuté chez Credit Suisse. Elle s'y est familiarisée avec toute la gamme des activités bancaires grâce au programme d'entrée pour titulaires de diplôme universitaire. Comme elle le dit, «l'argent fait tourner le monde. Heureusement, à l'instar de la BAS, on peut s'en servir pour financer de beaux projets, qui reposent sur des valeurs éthiques». Elle souhaite s'engager pour que le «modèle» BAS gagne du terrain. Ce qui n'implique pas forcément que la Banque grandisse en chiffres, mais qu'elle agisse en tant que modèle et conseillère, pour transformer la société aussi bien socialement qu'écologiquement.

Valérie a rejoint la Kalkbreite en 2017 comme responsable de la communication. Elle a obtenu parallèlement un MBA à l'Université de Zurich dans le but de reprendre une fonction dirigeante significative. «Cela me convenait bien. Je suis une généraliste avec de nombreux centres d'intérêt, que j'aimerais mettre en œuvre plus largement.» Pour elle, il est également important d'équilibrer vie professionnelle et familiale: elle a trois enfants en âge de scolarité. Un équilibre devenu réalité début 2019, quand elle a pris la co-direction de la coopérative Kalkbreite.

Valérie espère que la sphère politique fera avancer aussi vite que possible la législation pour que soient enfin abandonnés les projets de financement nuisibles au climat.

Texte: Barbara Bohr



**Véronique Gigon**

«Les valeurs qui portent la Banque Alternative

Suisse sont les miennes.»

Siéger au conseil d'administration de la BAS semble en effet venir s'installer naturellement dans le parcours de vie de Véronique Gigon. Native de Bienne, bilingue, cette avocate de formation en possession d'un MBA a assumé plusieurs fonctions dirigeantes au sein du Département fédéral de l'environnement, des transports, de l'énergie et de la communication, notamment en tant que secrétaire générale adjointe de Doris Leuthard.

Dans son cahier des charges figure la responsabilité de la gouvernance des entreprises liées à Confédération (CFF, Swisscom et Postfinance). Elle en côtoie régulièrement les conseils d'administration. «J'ai pu observer leur travail, comprendre toute la difficulté de rester en lignes avec les valeurs des entreprises malgré les défis financiers, juridiques, politiques et sociétaux auxquels celles-ci font face.»

Devenue depuis administratrice indépendante, Véronique Gigon s'est créé un portefeuille de mandats à la croisée de ses valeurs et de ses connaissances des politiques publiques dans les domaines de la mobilité, de l'énergie, de l'environnement et du développement durable. Elle siège en effet dans les conseils des entreprises des CFF, d'Aare Seeland mobil AG et d'Énergie du Jura SA, auxquels elle ajoute encore la présidence du Parc naturel régional du Doubs, ainsi qu'un partenariat avec Getdiversity, une agence spécialisée dans le recrutement de femmes pour des postes à responsabilité.

«Chaque entreprise a ses spécificités. J'aime comprendre leur identité, leur fonctionnement et «sentir» en quelque sorte les conditions dans lesquelles chacune évolue.» Véronique Gigon s'intéresse également de près aux enjeux incontournables posés par la digitalisation. «Concilier un cadre législatif contraignant avec les besoins des client-e-s et un monde qui change extrêmement rapidement apporte son lot de défis tout comme de beaux potentiels de développement. Je suis heureuse de contribuer à la mission éthique unique et particulière que s'est donnée la BAS.»

Texte: Muriel Raemy



**Christoph Birkholz**

«Au début, l'idée que cela pouvait me concer-

ner ne m'a même pas ef-

fleuré», avoue Christoph Birkholz en riant, quand on lui demande ce qui l'a motivé à rejoindre le conseil d'administration de la BAS. «Après qu'un collègue m'a transmis l'appel à candidatures, j'ai longuement réfléchi à qui conviendrait le mieux pour un tel poste.» Il a fini par se décider la veille de l'expiration du délai, car «la BAS montre aujourd'hui déjà comment les entreprises devraient fonctionner à l'avenir».

Selon lui, la BAS est très bien placée pour relever les défis du modèle d'affaires «banque». Ce qui importe aux yeux de Christoph est qu'elle ne stagne pas. Avec de nouvelles prestations et des relations internationales plus étroites, elle pourrait garantir son existence commerciale et se rapprocher encore de sa clientèle. Christoph Birkholz considère en outre que la BAS a, plus que jamais, la responsabilité de diffuser ses valeurs sociales et écologiques dans la société et d'agir en tant qu'activiste.

Prendre ses responsabilités pour soi-même, mais également pour la société: cette détermination a façonné la carrière de Christoph. Il a obtenu sa maîtrise en gestion d'entreprise à la haute école privée de Witten/Herdecke (D). Pour ce fils d'enseignant, la devise de l'établissement «Faites ce que vous voulez» fut d'abord un choc culturel. Après s'être senti un peu dépassé, il a vu mûrir le désir d'accomplir quelque chose. Christoph a rejoint l'Université de Saint-Gall pour son doctorat consacré aux investissements à impact. En 2009, avec deux camarades de cours et un collègue, il a fondé le Hub Zurich, conçu comme bureau et communauté d'apprentissage en même temps que pour l'entrepreneuriat social. La plaque tournante s'est muée en terreau pour de nombreuses activités sur la scène des jeunes pousses helvétiques, une évolution dont Christoph a été l'un des moteurs. Notre homme a tendance à garder le moral malgré l'incertitude qui règne actuellement dans l'économie et la société. Peut-être aussi parce qu'il devrait devenir père pour la première fois en septembre.

Texte: Barbara Bohr

# RÉSULTATS SEMESTRIELS 2020: PROGRESSION MALGRÉ LA PANDÉMIE, MAIS L'INCERTITUDE DEMEURE

**Le premier semestre de la BAS a été marqué par la crise du coronavirus. Bien que la clientèle ait beaucoup augmenté, l'avenir s'annonce plein de défis.**

Le semi-confinement ordonné par le Conseil fédéral a été synonyme de télétravail pour une grande partie du personnel de la BAS. Les six premiers mois de 2020 ont été agités aussi pour les placements, touchés par les secousses sur les places boursières. Les revenus ont ainsi évolué de façon contrastée. Au cours du premier semestre, les affaires de commissions et de prestations ont affiché une augmentation de 0,4 million de francs par rapport à l'exercice précédent. Dans les opérations d'intérêts, en revanche, le résultat brut est inférieur de 0,5 million de francs à celui de 2019, conséquence des taux histori-

quement bas. Les opérations d'intérêts devraient continuer de s'affaiblir au second semestre, car on peut s'attendre à des correctifs de valeur en raison du coup de frein que la pandémie de coronavirus a imposé à l'économie.

Du côté des charges, le résultat semestriel reflète le renforcement de l'effectif du personnel, planifié et initié avant la crise sanitaire pour répondre à l'afflux de nouvelle clientèle. Il en a découlé des coûts supplémentaires à hauteur d'un million de francs. Tout cela laisse présager que la BAS ne pourra pas atteindre un résultat comparable aux exercices précédents d'ici fin 2020.

## Bonne progression du fonds de placement BAS et des fonds propres

Le fonds de placement de la BAS progresse bien. Malgré la pandémie, son volume a été multiplié par deux au cours du premier semestre 2020 pour approcher les 23 millions de francs. Cet afflux augure un dépassement de l'objectif initial de 30 millions de francs d'ici la fin de l'année.

En 2020, la BAS est de nouveau parvenue à mobiliser des fonds propres: elle comptait 504 nouvelles et nouveaux actionnaires à la fin du premier semestre. La banque est aujourd'hui aux mains de 8160 personnes. Le 30 juin 2020, la souscription d'actions BAS atteignait près de 8,5 millions de francs. Avec un ratio de fonds propres pondérés en fonction des risques de 23,28 pour cent – qui a plus que doublé en six ans –, la BAS dépasse nettement les exigences réglementaires.

## Crédits Covid-19

La pandémie de Covid a placé la BAS devant un nouveau défi: à l'instar des autres banques commerciales suisses, elle a contribué à soutenir la liquidité de l'économie, conformément à une décision du Conseil fédéral. Fin mars, le gouvernement a mis à disposition un total de 40 milliards de francs. Les entreprises ont pu solliciter des crédits-relais à leurs banques de manière aussi peu bureaucratique que possible, afin de couvrir leurs frais fixes. Dans les 48 heures qui ont suivi l'annonce par le Conseil fédéral, la BAS a dû établir une procédure d'examen et d'octroi de ces crédits. Le résultat est impressionnant: sur les 180 demandes, 152 ont été acceptées et près de 12,5 millions de francs versés.

## Vent arrière pour la BAS

La popularité de la BAS a aussi de quoi réjouir. Ainsi, entre janvier et juin 2020, 1202 nouvelles clientes et nouveaux clients ont rejoint la banque. Leur total devrait dépasser 40 000 d'ici la fin de l'année. Les avoirs de la clientèle gérés par la BAS se sont élevés à 1,77 milliard de francs, soit 4,9 pour cent de plus qu'à la fin de 2019. Les actifs sous gestion se chiffraient à 2,26 milliards de francs (plus 2,8 pour cent). Les crédits atteignaient 1,51 milliard de francs au 30 juin (plus 1,4 pour cent). Le total du bilan a également progressé de 5,4 pour cent à 2,02 milliards de francs.

L'afflux de nouvelle clientèle et la bonne maîtrise de la situation de pandémie laissent intacte la motivation de la BAS pour le second semestre. 2020 restera toutefois une année tumultueuse.

**Les chiffres détaillés sont disponibles en ligne sur [bas.ch/resultats-semestriels](https://bas.ch/resultats-semestriels).**

## La BAS en chiffres

Nombre de preneuses et preneurs de crédit  
**1205**

Nombre d'actionnaires  
**8160**

Effectif du personnel  
**133**

Fonds de la clientèle  
**CHF 1 771 932 738**

Prêts à la clientèle  
**CHF 1 512 370 335**

Total du bilan  
**CHF 2 024 303 791**

Fonds propres  
**CHF 231 992 000**

Ratio de fonds propres (pondérés en fonction des risques)  
**23,28 Prozent**

Bénéfice semestriel  
**CHF 1 210 838**

## TOUJOURS À LA POINTE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE! LE NOUVEAU RAPPORT DE DURABILITÉ EST DISPONIBLE

La Banque Alternative Suisse (BAS) a reçu de très bonnes notes pour ses résultats en matière de durabilité en 2019 aussi. Comme l'année précédente, elle a obtenu **93 points sur 100** dans le cadre du tableau d'évaluation Sustainable Banking Scorecard. Cette méthode d'analyse repose sur sept indicateurs qui déterminent le niveau de durabilité d'une banque. Une fois par an, la BAS examine ainsi la durabilité de l'ensemble de son

activité, y compris sur le plan opérationnel. La méthode a été développée par la Global Alliance for Banking on Values (GABV), réseau international de banques fondées sur des valeurs éthiques, dont la BAS est membre. Le Sustainable Banking Scorecard est expliqué plus en détail dans le rapport de durabilité, de même que les différents indicateurs propres à la BAS.

Le rapport de durabilité 2019 passe également sous la loupe la protection du climat et la durabilité d'entreprise.

**Le rapport complet est disponible au format pdf sur [bas.ch/rapport-de-durabilite](https://bas.ch/rapport-de-durabilite)**

## UNE BONNE NOUVELLE POUR NOTRE CLIENTÈLE DE PLACEMENT: DE MEILLEURES CONDITIONS AVEC LE COMPTE DE TITRES

Disposez-vous d'un dépôt-titres auprès de la BAS avec un mandat actif de conseil en placement? Alors jusqu'à maintenant, nous avons tenu automatiquement pour vous un compte de placement. Dans le cadre des mandats actifs, ces comptes de placement sont devenus des comptes de titres. Ils bénéficient de meilleures conditions en ce qui concerne la franchise de perception d'intérêts négatifs et les délais de préavis pour retirer des avoirs. Ne faites rien: nous nous occupons de tout. Votre numéro de compte reste le même.

### Désormais (compte de titres)

- 0% d'intérêt jusqu'à CHF 2 mio, -0,75% au-delà.
- Retrait libre de tout ou partie de l'avoir à tout moment et sans préavis.

### Auparavant (compte de placement)

- 0% d'intérêt jusqu'à CHF 75 000.-, -0,75% au-delà.
- Retrait libre de CHF 20 000.- par mois, 6 mois de préavis au-delà de ce montant.

### Ce qui ne change pas:

Aucuns frais de gestion de compte. Les frais de port du relevé annuel en courrier B vous seront facturés.

## CHANGEMENTS D'HORAIRE

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2020, la Banque Alternative Suisse applique de nouveaux horaires à trois de ses sites et à sa centrale téléphonique. Voici ce qui va changer.

- **Lausanne et Zurich:** Pour éviter de longues durées d'attente et mener des entretiens de conseil sans pression de temps, nous recevons la clientèle à Lausanne et Zurich seulement sur rendez-vous, mais désormais aussi le lundi.
- **Olten:** Le lundi, à Olten, nous accueillons la clientèle sur rendez-vous uniquement. Du mardi au vendredi, le guichet reste ouvert même sans rendez-vous.
- **Genève:** Comme jusqu'alors, les entretiens de conseil à Genève ont lieu uniquement sur rendez-vous.
- **Centrale téléphonique:** Le lundi, la centrale téléphonique est atteignable aussi pendant la pause de midi.

Vous trouverez les horaires détaillés par site sur [bas.ch/contact](https://bas.ch/contact).

## NOUVELLES DU PERSONNEL



### Bertrand Donninger, nouveau responsable du Financement entreprises Romandie

Le 1<sup>er</sup> juin, Bertrand Donninger a pris la tête de l'équipe Financement entreprises Romandie. Il succède à Nicole Bardet qui a été nommée au sein de la Direction Générale de la Banque (voir page 16).

Bertrand Donninger a rejoint la Banque en 2017 en tant que conseiller à la clientèle entreprises. Dans cette fonction, il a notamment participé au développement du marché genevois. Bertrand Donninger s'est également impliqué dans l'amélioration de la politique de durabilité de la Banque. Titulaire d'un Master of Science in Management et d'une formation complémentaire en micro finance, ce spécialiste bancaire a acquis une vaste expérience du conseil à la clientèle en Suisse et à l'international.



### Franca Meier-Brocca, nouvelle responsable de l'équipe de conseil à Zurich

Depuis le 1<sup>er</sup> août, Franca Meier-Brocca dirige l'équipe de conseil du bureau de la BAS à Zurich. Cette spécialiste en économie bancaire de 53 ans travaille pour la Banque depuis quatre ans et demi. Elle dispose

d'une expérience professionnelle de plus de 30 ans, acquise dans différents établissements, y compris à des postes de direction et de conseil à la clientèle.



### Olivier Schott, nouveau responsable de la représentation romande

Le 1<sup>er</sup> août, Olivier Schott a pris la responsabilité de la représentation romande. Il reprend cette fonction de Nicole Bardet qui depuis le 1<sup>er</sup> juin est devenue membre de la direction (voir page 16). Olivier Schott a une longue expérience dans

le domaine bancaire, dont plus de 25 ans dans le conseil en clientèle privée et de placement. Il a rejoint la BAS en juin 2018 en tant que responsable Romandie pour la clientèle placement.



### Rico Travella, nouveau responsable du marketing et de la communication

Depuis le 8 juin, Rico Travella remplace Simon Rindlisbacher au sein de l'équipe Marketing & Communication. À 54 ans, il possède une vaste expérience dans les deux domaines précités. Auparavant partenaire de «one marketing», société de

conseil qu'il a co-fondée, il a soutenu des entreprises et organisations à but non lucratif dans les domaines de la communication, du marketing et de la collecte de fonds.

L'équipe Marketing & Communication est l'un des trois services de la BAS qui, dans le cadre d'un projet pilote, fonctionneront dès l'automne de manière auto-organisée, c'est-à-dire sans responsable (voir page 15). Rico Travella accompagne ce processus, d'abord en tant que responsable, puis membre de l'équipe.

Photos: Wolf Fotografie AG, Olten

# LE COURRIER

---

**Votre abonnement,  
la garantie d'un  
média indépendant**

---

**Essai Web  
2 mois: CHF 19.-**

---



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

Aussi comme  
abonnement-  
cadeau



# filmingo

Streaming pour les cinéphiles

TRANSIT (2018)  
de Christian Petzold



Télécharger dans  
l'App Store

DISPONIBLE SUR  
Google Play

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



propriétaires responsables

Devenez  
membre!



Nos valeurs:  
Ecologie  
et éthique

Association des propriétaires  
pour l'habitat durable

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

0%  
DE PLASTIQUE  
SUR LA PEAU

0%  
DE PRODUITS  
CHIMIQUES  
DANGEREUX



**Couches Eco by Naty**

Matériaux à partir de fibres végétales  
Conçu pour protéger la peau sensible du bébé  
Premium sécheresse et protection contre les fuites

Nos matières premières végétales et nos  
emballages sont testés et certifiés par des instituts  
indépendants

Bon n° N0521 20% rabais spécial



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

ECO by Naty.

# Crowdify



Crowdfunding, mais mieux.  
Dès maintenant sur [crowdify.net](http://crowdify.net)

# «Céder à la compétition des prix, c'est brider sa liberté créative.»

**Que faire quand on se refuse à donner une valeur monétaire à son art, mais que beaucoup de gens veulent en connaître le prix? Claudia Nicolussi et son partenaire ont trouvé une solution aussi simple que parfois dérangeante.**

Propos recueillis par Roland Fischer

## **moneta: Madame Nicolussi, à quel moment avez-vous réalisé qu'il y avait un marché pour votre art?**

**Claudia Nicolussi** Pas tout de suite. J'ai longtemps travaillé l'argile juste pour moi. Quand j'ai rencontré mon partenaire, qui avait déjà exposé ses peintures, j'ai pris conscience que montrer ce que l'on crée est naturel. Vu que notre premier atelier commun avait une vitrine, des gens n'ont pas tardé à nous demander s'il était possible d'acheter nos créations et quel en était le prix.

## **Avez-vous alors cherché à savoir jusqu'où vous pouviez aller?**

Non, nous avons délibérément opté pour une fourchette de prix bas. Nous en avons âprement discuté, en nous demandant par exemple: À quel point la valeur d'un objet influence-t-elle véritablement son prix? Peut-on tout convertir en argent et, si oui, que devient la liberté créative? Certains «pros» parmi nos collègues artistes nous ont très vite reproché de faire du dumping, car il est couramment admis que vivre de son art nécessite de travailler dur sur sa «valeur marchande». Sinon, on passe pour des rigolos.

## **Cette réaction vous a-t-elle affectée?**

Pas vraiment. Notre réaction a plutôt été: «Bon, puisqu'on ne nous prend pas au sérieux, nous sommes libres.» Pour moi, céder à la compétition des prix, c'est brider sa liberté créative. D'ailleurs, nous avons toujours évité de faire de l'art élitiste. Com-

ment monnayer les idées et processus à la base d'une œuvre? La société nous pousse à croire que plus c'est cher, mieux c'est. Et nous appliquons automatiquement cette croyance à l'art. Voilà bien le schéma de pensée que nous voulons briser en évaluant une création autrement que par un prix. À chaque personne de décider la valeur d'une œuvre en fonction de son ressenti.

## **Alors: libre choix du prix?**

Nous aurions pu le faire, mais avons préféré donner un prix fixe à tous les tableaux et objets de poterie: 150 francs, peu importe leur taille.

## **C'est assez abordable. Vous travaillez sûrement – disons – plus de deux heures sur une œuvre?**

Bien sûr, le prix ne reflète absolument pas la durée du travail, mais tel n'est pas le but. Cela fait aussi partie de cette liberté créative que nous revendiquons: l'art ne doit pas être parfait. Certains des objets que je propose peuvent ne pas être tout à fait «achevés». J'aime façonner l'argile juste pour moi, sans me préoccuper de valeur monétaire.

## **Arrive-t-il que des gens veuillent payer davantage?**

Souvent. Je dis alors: donnez-moi les 150 francs et si vous pensez que l'objet vaut plus que ça, offrez le reste, mais pas à moi, plutôt à une organisation d'utilité publique. Peu m'importe laquelle.

## **Vous dites-vous parfois que vous pourriez mieux gagner votre vie en vendant votre art plus cher?**

Parfois, oui. Il est possible que nous manquions de sens du commerce, mais qui sait: peut-être vendons-nous bien plus de créations que si nos prix étaient plus élevés.

## **Peut-on craindre qu'à ce prix, l'art puisse devenir jetable pour certaines personnes?**

On part aujourd'hui du principe que plus une œuvre est chère, plus on va l'apprécier. Mais en faisant abstraction de toute hiérarchie des prix, on peut se demander pourquoi telle personne est attirée par tel objet. Je trouve toujours agréable de découvrir une de mes œuvres chez quelqu'un. Je ne veux pas faire de l'art pour qu'on l'aime parce qu'il coûte cher, mais parce qu'il plaît.

## **Et quand ce n'est plus le cas?**

Alors, rien de grave. Une œuvre peut lasser. Pas besoin de la remettre sur le marché et d'en obtenir un bon prix. L'idée de déchets culturels ne me rebute pas; l'art peut finir à la poubelle.



**Claudia Nicolussi** (\*1964), formations multiples (du fromage de brebis aux études postgrade: résolution de conflits dans un contexte interculturel). Actuellement travailleuse sociale. Travail plus ou moins intensif avec l'argile depuis 1994. Phase de vie récente caractérisée par un projet d'habitation et un jardin potager auto-suffisant.