Zeitschrift: Le messager suisse : revue des communautés suisses de langue française

Herausgeber: Le messager suisse

Band: - (1993)

Heft: 51: Itinéraires neuchâtelois

Artikel: Banquiers et assureurs font la grimace : épargnants et chômeurs détournés vers l'Autriche

Autor: Petit-Pierre, Marie-Christine

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-847989

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 02.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

BANQUIERS ET ASSUREURS FONT LA GRIMACE

Epargnants et chômeurs détournés vers l'Autriche

MARIE-CHRISTINE PETIT-PIERRE

Pour inciter les épargnants suisses à acheter des parts dans des immeubles commerciaux de la société Imperial en Autriche, Star Service International dénigre banques et assurances. La SSI fait miroiter des intérêts de 14,5%. Elle répand la bonne nouvelle selon une technique "boule de neige" rappelant le jeu de l'avion. Ces méthodes de vente musclées ont valu à Imperial un mauvais point de la Commission fédérale des banques. Mais elles séduisent déjà plus de 2000 Suisses, spécialement les chômeurs.

Un placement immobilier absolument sûr, d'un rapport de 14,5%, ouvert aux bourses les plus modestes, il y a de quoi rêver, spécialement en période de vaches maigres. C'est plus intéressant que de mettre ses sous sur un compte bancaire ou dans une assurance-vie. Les vendeurs de Star Service International ciblent les petits épargnants. "Nous voulons offrir à Monsieur Tout le Monde un investissement avec intérêts garantis". Les banques et assurances regardent d'un oeil sceptique ces champions du rendement immobilier. Mais elles doivent se rendre à l'évidence, leurs clients se laissent séduire. "Depuis quelques temps, des assurés résilient leur contrat pour acheter des parts chez Imperial. Ce sont surtout des jeunes ou des personnes inexpérimentées", observe un assureur de la Bâloise.

Lavage de cerveau

La SSI vend pour la société Impérial en Autriche des parts dans des immeubles commerciaux. Après avoir fait ses gammes en Suisse alémanique, elle se lance à la conquête de la Romandie et du Tessin. La vente de ces parts immobilières se fait directement chez le particulier. Les représentants s'occupent, comme dans le jeu de l'avion, de recruter de nouveaux vendeurs sur les gains desquels ils toucheront un pourcentage. Première étape, un long dimanche de stage à Fribourg, Horgen (ZH) ou Lugano. "Pendant plus de 12 heures, les participants subissent un véritable lavage de cerveau, commente un courtier. Il est impossible d'intervenir de façon négative. Il règne une atmosphère de violence tout à fait inhabituelle. A la fin de la journée, les gens sont convaincus de perdre de l'argent en le laissant à la banque ou dans les assurances. Personne ne parle des risques de dévaluation. L'article VI du contrat stipulant que le copropriétaire participe aussi bien aux pertes qu'aux profits de la société Imperial n'est jamais cité".

"Think positiv"

"Ce n'est pas du lavage de cerveau, s'insurge Pierre Romang, vendeur à la SSI. Nous appliquons la pensée positive". Pierre, comme d'autres vendeurs, est un convaincu de la solidité des quote-parts Imperial. Il a donc résilié son assurance-vie pour les acheter et quitté son travail pour la SSI. "J'étais très méfiant. Avant de m'engager, j'ai posé énormément de questions. C'est un placement absolument sûr. Nous avons même l'autorisation de la Commission fédérale des banques". La SSI garantit un gain minimum de 6% et fait miroiter des intérêts de 14,5%. "Contrairement aux banques et assurances, nous faisons participer nos clients à la plus-value immobilière, explique Domenico Albertalli, vendeur et organisateur. Nous offrons aussi du travail. Notre système n'a rien à voir avec le jeu de l'avion car nous offrons un produit. Il est par contre capitaliste, car les gains sont proportionnels au rendement. Je travaille 15, voire 18 heures par jour mais j'espère avoir gagné assez pour toute ma vie dans quatre à cinq ans".

Loterie

Qu'en dit la Commission fédérale des banques ? "C'est permis, même si cela n'est pas sérieux, constate Daniel Zuberbühler, vice-directeur. Nous leur avons indiqué que nous désapprouvions leurs méthodes de vente. Ils ont utilisé cette lettre comme autorisation !". Heinrich Schneider, de l'Association Suisse des Banquiers, conseille à un investisseur potentiel de consulter son banquier : "Le rendement est une prime pour le risque. Vous pouvez faire des gains énormes à la loterie romande, ou tout perdre". Me Webeberger, du groupe financier Imperial à Linz, souligne qu'il n'est pas responsable des méthodes de vente de la SSI. Il précise : "Nos quotes-parts immobilières ne sont pas faites pour des placements à court terme. Et, de toute façon , il ne faudrait jamais investir tout son argent à la même place".

Migros utilisée pour pousser à la vente

Pour souligner le caractère sérieux d'un investissement immobilier chez Imperial, les vendeurs de la SSI insistent lourdement sur le nom d'un de ses prestigieux locataires : la Migros. Au grand dam de celle-ci : "Nous n'avons rien à faire avec cette société", affirme Pierre-André Dubuis, du service de presse de Migros. Les vendeurs de la SSI se défendent de tout rapprochement abusif avec Migros. Pourtant Pierre Romang souligne la sûreté d'un placement immobilier chez Imperial en citant ses locataires. "Vous faites confiance à Migros, BP ou Mac Donald ? Ils sont tous locataires chez nous !". Domenico Albertalli précise : "Nous louons nos bâtiments à des colosses comme Migros. Bien loin de nous servir de leur nom, nous leur faisons de la publicité indirecte". Ce n'est pas le sentiment d'un participant à la journée d'information de Fribourg : "Le nom de Migros est constamment cité. Car les magasins Familia, rachetés par elle, sont locataires d'Imperial. A la fin de la journée, la fatigue aidant, on a presque l'impression d'investir chez Migros". ■