

HUMANITAIRE L'association Bhavisya permet aux jeunes Népalais de faire l'apprentissage d'un métier d'art.

Donner une chance aux Népalais

CHRISTINE SAVIOZ

«Nous avons voulu mettre en place un système dual connu chez nous, mais inédit au Népal», souligne Simon Darioli, le président de l'association Bhavisya née il y a un an en Valais. Le but de ce groupement est de donner une chance aux jeunes Népalais de suivre une formation professionnelle dans l'artisanat tout en

soit la même durée qu'un apprentissage en Suisse. La première volée d'apprentis vient ainsi de terminer sa première année en octobre dernier. L'objectif est que les personnes formées restent dans l'entreprise, une fois leur apprentissage terminé, ou se lancent dans leur propre projet. Bhavisya est ainsi en discussion avec une association mettant en place des micro-

trochoc pour lui. «La plupart des gens vivent avec deux dollars par jour. Pour eux, c'est normal d'avoir des coupures de courant pendant 14 à 18 heures par jour. L'eau potable n'est disponible qu'un jour sur quatre, voire un jour sur neuf. Bref, quand on revient en Valais, on prend conscience de notre qualité de vie et on relativise tout.»

Voyage en mars 2012

Au printemps prochain, Simon Darioli se rendra à nouveau sur place. Juste avant la mise en place d'une nouvelle formation, celle des métiers du papier et du textile. «C'est la prochaine étape», note le président d'une association qui porte bien son nom. «Bhavisya» veut dire «Avenir», en népalais. ◉

Plus d'infos sur www.bhavisya.ch.



Mandira (à g.) et Seema, deux des jeunes qui suivent une formation en bijouterie. DR



«La formation est exigeante; ils travaillent six jours sur sept. Les jeunes sont motivés.»

SIMON DARIOLI PRÉSIDENT DE BHAVISYA

poursuivant leur cursus scolaire. «Le matin, les jeunes vont à l'école et l'après-midi, ils font leur formation pratique dans une entreprise de bijouterie, de sculpture sur bois ou de peinture. Car le potentiel est énorme dans les métiers de l'art là-bas», ajoute Simon Darioli. L'association a déjà commencé à former onze jeunes de 15 à 18 ans, a rappelé le comité lors de l'assemblée générale la semaine dernière. Sa mission est de chercher des entreprises pour former des jeunes, financer le contremaître qui enseigne les ficelles du métier aux jeunes et la maison dans laquelle ils résident. «En fait, tous ces jeunes ont leurs parents en prison», précise encore le président.

Supervision sur place

Sur place, deux coordinateurs – Sunita Manandar et Kabin Mandangol, psychologue – s'assurent du bon déroulement de la formation et supervisent les jeunes. «Ils doivent faire un rapport mensuel sur chaque jeune; et deux fois par an, nous faisons une visite au Népal pour contrôler et recadrer le projet. C'est l'occasion aussi de chercher à chaque fois de nouvelles entreprises, de conclure des contrats avec elles», ajoute Simon Darioli.

La formation dure trois ans,

crédits. «L'accueil chez les jeunes a été très bon, car ils ont vu dans notre projet une opportunité de sortir d'une situation difficile.» Par contre, la formation nécessite une réelle motivation des apprenants. «C'est exigeant, car ils ont école de 6 à 10 heures et sont en atelier de midi à 17 heures, et ce, six jours sur sept», explique Simon Darioli. Pour parvenir à remplir ses objectifs, l'association Bhavisya vit uniquement de dons. Jusqu'à aujourd'hui, elle a récolté 40 000 francs. «Au départ, nous avons budgété 120 000 francs pour former quinze jeunes par an sur trois ans. Dans les faits, nous allons un peu plus lentement», souligne le président de l'association.

Grande richesse culturelle

Chef du Service de l'action sociale en Valais, Simon Darioli s'est rendu déjà quatre fois au Népal. Il avoue avoir été séduit par ce pays, par ses habitants «d'une grande convivialité», et par «la richesse culturelle phénoménale». «Tout ce qui est du domaine du culturel est intégré dans la vie quotidienne des gens. C'est incroyable.» Découvrir les conditions de pauvreté dans lesquelles vivent les Népalais a aussi été un élec-

SOCIÉTÉ MÉDICALE DU VALAIS Place aux référendaires

La Société médicale du Valais (SMV) a tenu sa première assemblée générale après le refus populaire de la loi sur les établissements et les institutions sanitaires (LEIS) le 10 novembre passé à Sierre.

S'il avait soutenu le principe d'une meilleure participation du corps médical à la planification sanitaire et dans les structures hospitalières, le comité de la SMV était divisé sur la manière d'y parvenir et avait donc laissé à ses membres la liberté de vote. Le peuple a nettement refusé la LEIS (54,5% de non).

Dans un communiqué, la SMV annonce faire face à ses responsabilités en légitimant l'action du comité référendaire notamment

en nommant à la vice-présidence, la Dresse Monique Lehky Hagen qui était présidente du mouvement ayant lancé le référendum.

Le Dr Marc-Henri Gauchat, qui rappelés-le était, lui, favorable à la LEIS, conserve la présidence de la SMV.

De plus, la Société médicale valaisanne se dit prête à collaborer avec les autorités en vue de l'élaboration d'une nouvelle loi. Les médecins revendiquent notamment une meilleure représentation des professionnels de la santé au sein des instances décisionnelles et soutiennent la construction de l'Hôpital intercantonal Riviera-Chablais dans le canton de Vaud. ◉ FM/C

PUBLICITÉ

PEUGEOT UTILITY
BENNE

peugeot-professional.ch

NOTRE
MÉTIER C'EST DE
SIMPLIFIER LE VÔTRE.

PRIX NET: DÈS CHF 29966.-,
TOUTES PRIMES INCLUSES, OU AVEC
LEASING À 2,9% ET PRIMÉ EURO



Peugeot BOXER Benne 335 2.2 HDI FAP 130 ch Euro5 avec pont basculant 1 côté en acier, blanc, revêtement par pulvérisation. Charge utile: 1150 kg, pont (lxlxh): 3195 x 2000 x 350 mm, CHF 45 900.-, rabais de flotte PME 26%, PRIMÉ EURO CHF 2000.-, prime spéciale CHF 2000.- ou action leasing. Offres valables exclusivement auprès de tous les partenaires Peugeot participant. Les véhicules utilitaires proposés sont destinés à l'utilisation commerciale ou professionnelle – les offres sont donc exclusivement réservées à la clientèle flotte. Offre valable pour toute commande effectuée entre le 1.11 et le 31.12.2011. Sous réserve de changements techniques, de modification des prix et d'erreurs d'impression. Exemple de leasing: modèle identique, prix de vente recommandé CHF 31 966.-, sans acompte, 48 mensualités de CHF 560.15, TVA non comprise, valeur résiduelle CHF 7 352.20, taux d'intérêt effectif annuel 2,94%, 20 000 km/an.

LES UTILITAIRES PEUGEOT, CONÇUS PAR DES
PROFESSIONNELS POUR DES PROFESSIONNELS.

Profitez de primes particulièrement attrayantes à l'achat d'un Peugeot Boxer. Par ailleurs, vous pourrez faire transformer votre utilitaire Peugeot selon vos propres besoins – grâce à notre programme produits «Utility». Pour en savoir plus, visitez www.peugeot-professional.ch.

PEUGEOT **Boxer**



PEUGEOT
PROFESSIONAL