

À VOS AFFAIRES

L'OR
VALEUR REFUGE
OU SPÉCULATIVE ?
PAGE 5



CONSOMMATION, FINANCES PERSONNELLES ET FORMATION

DANS LES LIVRES

Les contradictions du sans-fil

On est émerveillé par sa technologie mais vite démuni quand quelque chose fonctionne mal

PAGE 2

CONSOMMATION

Épargner avec souplesse

Les meilleures solutions proposées pour réaliser un projet qui nous tient à coeur

PAGE 2

SOUS LA LOUPE

Établir les besoins d'abord

Un projet séduisant à priori pourrait mettre en péril la situation financière d'un couple

PAGE 4

L'ENVERS DE LA PUB

Jusqu'où faut-il aller pour secouer le consommateur ?

La pub doit être belle, intelligente et drôle...

et avoir de l'impact

PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR

13,7 kilos

Il s'agit de la consommation de volaille par personne au Canada en 2005, en hausse de 1,5 % par rapport à 2004. Il y a 10 ans, la consommation moyenne s'élevait à 11,6 kilos.

Source: Statistique Canada

ENTREPRISE RECHERCHÉE ?

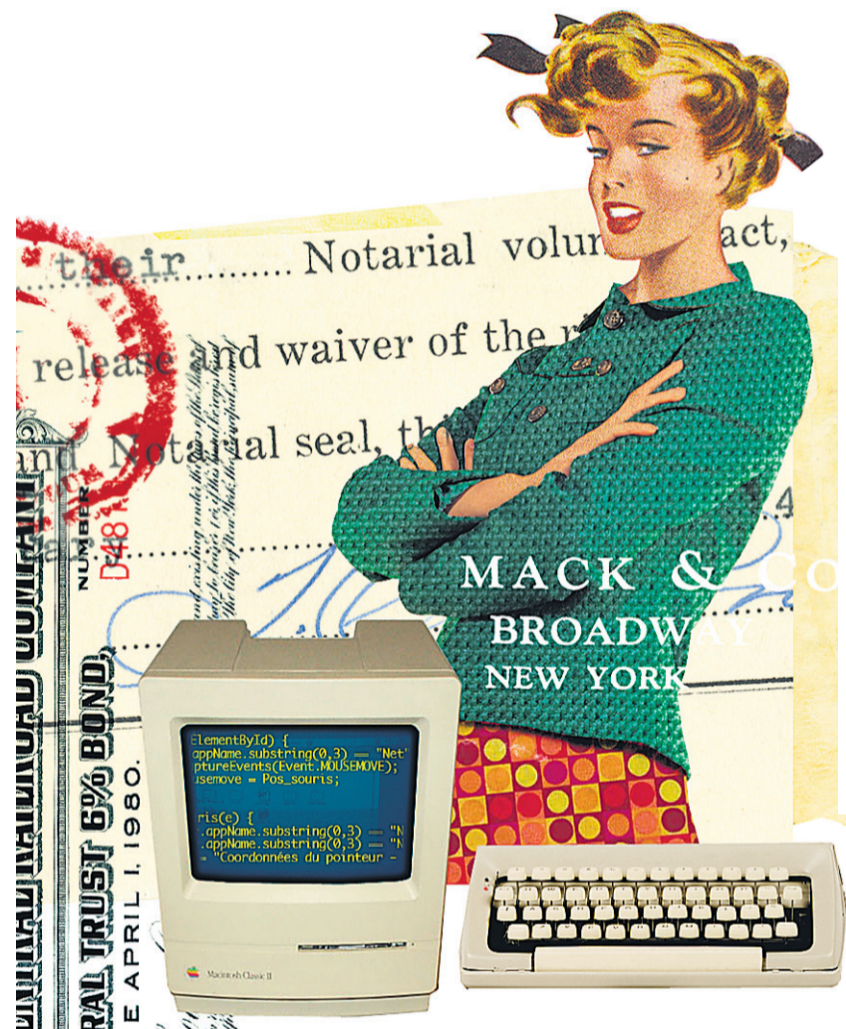
COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
Acquisition.biz

ÊTES-VOUS VRAIMENT TRAVAILLEUR AUTONOME ?

Le Québec compte près d'un demi-million de travailleurs autonomes. Ils représentent 15 % de la main-d'oeuvre... Une réalité grandissante, encore plus chez les baby-boomers qui approchent de la retraite : ils sont nombreux à quitter leur emploi pour terminer leur carrière à titre de consultant.

Et si le fisc n'était pas d'accord ?

> NOTRE DOSSIER EN PAGE 3



INDICES QUE VOUS ÊTES EMPLOYÉ

- Le payeur dirige et examine** la façon dont vous exécutez le travail.
- Le payeur contrôle** la méthode et le montant de la rémunération.
- Vous devez avoir **son autorisation avant** de travailler pour d'autres payeurs.
- Le payeur** établit vos tâches.
- Le payeur vous fournit** les équipements et il est responsable des frais de réparation, d'entretien, d'assurances, etc.
- Vous fournissez les équipements, mais **le payeur vous en rembourse** l'utilisation.
- Vous seul** pouvez accomplir le travail.
- Vous n'êtes **pas responsable** des frais d'exploitation.
- Vous n'assumez aucune dépense** qui ne vous soit pas remboursée.
- Le payeur détermine** votre mode de paiement.
- Vous avez **une relation continue** avec le payeur.
- Vous n'avez pas fait** d'investissement en capital.
- Vous êtes payé **à commission ou à la pièce**, avec ou sans prime de productivité.
- Vous ne contrôlez pas** l'aspect commercial de la prestation des services.

INDICES QUE VOUS ÊTES INDÉPENDANT

- Le payeur **ne vous supervise pas**.
- Vous travaillez à **l'endroit et aux heures de votre choix**.
- Vous pouvez refuser du travail** demandé par le payeur.
- Vous n'êtes pas intégré dans l'équipe de travail du payeur; **vous ne lui devez pas une loyauté à long terme**.
- Vous avez investi** dans vos équipements et vous conservez le droit de les utiliser.
- Vous avez votre propre lieu de travail et **vous êtes responsable des frais**.
- Vous pouvez embaucher** un assistant ou confier du travail en sous-traitance.
- Vous assumez des frais fixes**, que vous ayez du travail ou non.
- Vous êtes embauché pour un travail particulier, et **non de façon permanente**.
- Vous êtes financièrement responsable** si le travail ne convient pas.
- Vous ne recevez pas** d'avantages sociaux du payeur.
- Vous faites votre publicité, **vous sollicitez des clients potentiels**.
- Vous avez investi** du capital.
- Vous gérez** votre propre personnel.
- Vous êtes en mesure de **réaliser des profits ou de subir une perte**.

SOURCE : EMPLOYÉ OU TRAVAILLEUR INDÉPENDANT ? PUBLIÉ PAR L'AGENCE DU REVENU DU CANADA (RC4110)



EN VENTE DÈS MAINTENANT!
24,95 \$
+ taxes

DES RABAIS AU-DESSUS DE LA NORMALE...

POUR LES ABONNÉS LA PRESSE
CLUB PRIVILÈGES
JUSQU'À 30 % DE RABAIS SUR CE PRODUIT

Pour en profiter
cyberpresse.ca/privileges

DISPONIBLE CHEZ
NEVADA BOB'S GOLF sports experts INTERSPORT JEAN GOUTU





MARC TISON > L'ARGENT AU QUOTIDIEN

mtison1@lapresse.ca

Épargner avec souplesse

Vous voulez mettre de l'argent de côté chaque mois pour un projet qui vous tient à cœur. Que vous proposent les institutions financières ?

Vous venez de terminer de payer votre voiture. Arrachant des larmes de bonheur à votre banquier, vous entendez maintenant votre discipline de paiement mensuel en épargnant chaque mois une petite somme pour la mise de fonds du prochain véhicule, programmé dans trois ans.

Vous espérez obtenir un rendement raisonnable, sans risque de perdre votre capital, tout en vous réservant la possibilité d'en retirer une partie si besoin est. Car besoin est souvent.

En fait, nous venons de décrire les caractéristiques du compte d'épargne-placement d'ING Direct, qu'on cite souvent en référence pour les besoins d'épargne à court ou moyen terme.

Ce compte verse des intérêts de 3,15 % (en date du 24 mai). Aucun solde minimum n'est requis. On peut y faire des versements automatiques tirés du compte chèque d'une autre institution financière. L'argent est disponible en tout temps. Avec la carte ING Direct, vous pouvez retirer de l'argent dans n'importe quel guichet automatique — moyennant les frais d'accès au réseau. Pour éviter ces frais, vous pouvez utiliser le réseau de guichets ING Direct. Au Québec, LE guichet est situé rue Peel, à Montréal.

Votre institution financière habituelle offre-t-elle des produits équivalents ? Voyons ce que les concurrents proposent..

Petite tournée

À la Banque Laurentienne, on nous suggère le dépôt à terme de 14 mois, rachetable en tout temps. Au 24 mai, le taux était de 2,95 %.

« Dans le cas d'une baisse des taux d'intérêt, le taux qui sera payé au client est garanti pour la période de 14 mois, alors que chez ING Direct, le taux va varier à la baisse », fait valoir Manon Stébenne. Si le taux augmente, on peut encaisser son capital et le

LES SOLUTIONS D'ÉPARGNE PROPOSÉES

PRODUIT	Taux d'intérêt ¹	Taux garanti	Terme	Encaissable sans pénalité	Achat min. ou accumulation annuelle min.	Disponibilité
ING DIRECT Compte d'épargne-placement	3,15 %	Non	Aucun	En tout temps	Aucun	En tout temps
SCOTIA Maître compte	3,00 %	Non	Aucun	En tout temps	Aucun	En tout temps
DESJARDINS Épargne rachetable par versements	3,15 %	Oui	12 mois	Après 30 jours	500 \$	Au printemps (jusqu'au 30 juin) et à l'automne
BMO BANQUE DE MONTRÉAL Compte d'épargne à taux avantageux	2,60 %	Non	Aucun	En tout temps	Aucun	En tout temps
CIBC Compte d'épargne bonifié	3,05 % (soldes de 5000 \$ à 59 999 \$)	Non	Aucun	Oui (frais dans certains cas)	5000 \$ Solde quotidien minimal de en tout temps	Taux promotionnel (jusqu'au 30 juin)
BANQUE LAURENTIENNE Dépôt à terme 14 mois	2,95 %	Oui	14 mois	Après 30 jours	250 \$	En tout temps
RBC BANQUE ROYALE CPG encaissable d'un an	2,75 %	Oui	—	Après 30 jours	1000 \$	En tout temps
BANQUE NATIONALE CPG rachetable sans pénalité	3,25 %	Oui	14 mois	Après 30 jours	500 \$	Promotion en mai et novembre
TD CANADA TRUST Certificat de placement garanti convertible	2,75 %	Oui	12 mois	Après 30 jours	1000 \$	En tout temps

1- En date du 24 mai 2006

réinvestir dans le même produit au nouveau taux. Il n'est pas possible, toutefois, d'y faire des versements systématiques.

RBC Banque Royale et TD Canada Trust mentionnent pour leur part des produits très similaires : le CPG encaissable d'un an. Mais lui non plus ne peut faire l'objet de versements automatiques. Dans les deux cas, l'investissement minimal est de 1000 \$, pour des intérêts de 2,75 %.

La Banque de Montréal propose le compte d'épargne à taux avantageux. Il offre tous les avantages

recherchés, mais au taux légèrement inférieur de 2,6 % (25 mai). « Sur un capital de 1000 \$, vous touchez après un an à peine 5 \$ de moins que chez ING Direct », indique Yvon Boucher, directeur de la succursale de Brossard, pour montrer que la simplicité d'une seule institution peut valoir cette légère différence.

Desjardins offre elle aussi un produit qui répond à l'essentiel de nos critères. L'épargne rachetable par versements est un dépôt à terme encaissable en tout temps sans pénalité, assorti cette fois des

intérêts de 3,15 %. L'achat peut s'effectuer par versements, dont vous déterminez le montant et la fréquence. Il faut toutefois qu'un minimum de 500 \$ soit accumulé en fin d'année. Les retraits par tranches minimales de 250 \$ peuvent être effectués en tout temps, mais un solde de 250 \$ doit demeurer au compte.

« Ce produit est admissible aux ristournes », informe Anne Gaudreau, conseillère en distribution de produit chez Desjardins. On ajoute ainsi quelques fractions de points de pourcentage aux inté-

rets. Sous cette forme, ce produit n'est offert qu'au printemps, jusqu'au 30 juin, et à l'automne.

Scotia propose pour sa part ce qui ressemble peut-être le plus au compte d'ING Direct : le Maître Compte. Il s'agit d'un compte virtuel qui n'impose aucuns frais, dans la mesure où les transactions sont effectuées au guichet automatique ou par Internet. On peut y faire des versements systématiques, y compris en provenance d'un compte d'une autre institution financière. Il procure des intérêts de 3 % (25 mai) calculés quotidiennement sur le solde du compte.

En réponse à nos paramètres, Harold Heppell, directeur principal Solutions de placement à la Banque Nationale, propose d'emblée une autre voie. « Pour un projet ou un coussin d'urgence, nous privilégions le fonds de marché monétaire, indique-t-il. Pour 25 \$, on peut investir de façon périodique dans ce type de produit. »

Le rendement en date du 25 mai était de 3,01 %. Il varie quotidiennement mais ne peut pratiquement jamais être négatif. Le grand avantage de ce placement est sa parfaite souplesse. On y contribue à volonté et il est encaissable en tout temps.

Chez les institutions qui n'offrent pas le produit idéal, on pourra faire des versements automatiques dans un compte d'épargne spécifique, pour ensuite acheter un certificat de placement remboursable dès que le minimum est accumulé. Selon Manon Stébenne, de la Banque Laurentienne, il est possible de programmer une entente de ce type avec sa succursale pour que l'opération s'effectue systématiquement.

L'objectif de la manoeuvre est d'installer une discipline d'épargne automatique, et d'obtenir un rendement qui compense au moins pour la perte de pouvoir d'achat dû à l'inflation.

Toutes ces formules peuvent servir un autre noble objectif : conserver en réserve un coussin de sécurité de trois mois, accessible en tout temps.

Montre-moi ton sans-fil, je te dirai qui tu es



FRANÇOIS PERREAULT
DANS LES LIVRES
COLLABORATION SPÉCIALE

Le téléphone cellulaire est décidément l'objet de tous les paradoxes. On s'en procure un pour la liberté qu'il donne, mais on lâche tout afin de se précipiter dessus dès qu'il sonne. On affiche notre singularité en personnalisant l'appareil mais, en agissant ainsi, on succombe à un comportement collectif. On est émerveillé par sa technologie, mais vite démuné dès que quelque chose fonctionne mal.

Mobile Attitude s'intéresse à de telles contradictions et à l'ensemble des comportements générés par les téléphones sans fil. C'est que, à peine une quinzaine d'années après son apparition, le cellulaire est devenu un objet-

culte : on passe autant de temps à parler de l'appareil qu'à s'en servir, on lui réserve un endroit précis à la maison, au bureau, dans notre manteau, etc.

De fait, dans certains cas, il représente un élément essentiel à notre vie ; on se sent isolé du monde quand on l'éteint et l'on s'empresse de le rallumer au réveil, le matin. Si le téléphone mobile occupe une telle place, c'est surtout parce que l'appareil n'est plus l'apanage d'employés importants ou de décideurs dans les entreprises.

Puisque la possession d'un téléphone sans fil ne nous démarque plus socialement, nous prenons les moyens afin que, en revanche, le nôtre soit à notre image.

En cela, il se distingue des lecteurs de DVD, appareils photo numériques et autres gadgets électroniques apparus dans la dernière décennie.

Plus qu'un outil de communication, le cellulaire constitue un grand révélateur, jugent les auteurs Alban Gonord et Joëlle Menrath.

« La façon de le porter et le choix des sonneries livrent des indices précieux sur celui qui le possède », affirment-ils.

Par exemple, dès qu'il s'anime et diffuse un air présélectionné, l'appareil nous informe sur le propriétaire : ses goûts musicaux, son sens de l'humour, sa maîtrise de la technologie, etc.

À l'inverse, une sonnerie de basse révèle vite un néophyte ou un conservateur. Bref, un peu comme une voiture, le sans-fil n'est pas qu'un objet pratique ; il s'avère un miroir de ce que nous sommes.

« Le mobile devient un objet-totem, écrivent les auteurs. Le choix de la marque, de l'opérateur, des options, de la forme et des couleurs compose la carte d'identité du possesseur. »

On ne s'étonnera donc pas que les compagnies de téléphone sans fil ciblent entre autres clients les adolescents, lesquels se trouvent à une période de leur vie où, justement, ils définissent leur personnalité. Le sans fil devient en même temps pour eux le premier moyen de court-cir-

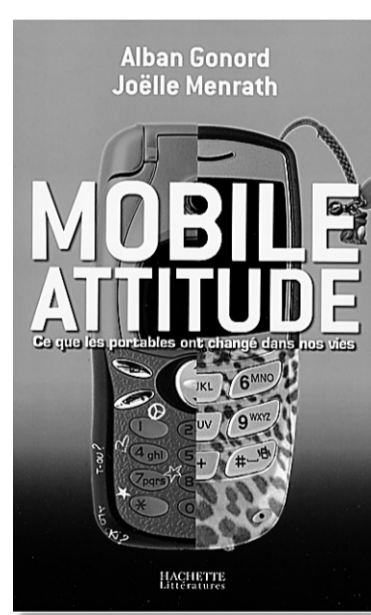
cuiter le filtre parental et de s'approcher ainsi de leur autonomie en parlant à qui ils veulent quand ils le désirent.

Par ses multiples observations, *Mobile Attitude* permet de constater que le cellulaire s'inscrit déjà, comme l'automobile, l'ordinateur et la télévision, parmi les inventions marquantes de l'histoire, car son influence se manifeste à la maison, dans les loisirs et dans la vie courante.

Et parce que ses prochaines applications seront axées vers l'accès à l'information (consultation d'ouvrages à distance, visioconférences, etc.), le téléphone mobile deviendra en somme un mini-monde dans notre poche.

L'auteur est journaliste pigiste et chroniqueur-associé à la librairie Coop HEC Montréal

APPRÉCIATION
Exceptionnel ★★★★★
Excellent ★★★★★
Bon ★★★
Passable ★★
À éviter Ⓣ



★★★½

MOBILE ATTITUDE; CE QUE LES PORTABLES ONT CHANGÉ DANS NOS VIES, Alban Gonord et Joëlle Menrath, Hachette Littératures, 2006, 277 pages. Prix suggéré: 34,95\$

DILBERT



ÉCRIVEZ-NOUS!

Le cahier À VOS AFFAIRES du dimanche traite de vos préoccupations en matière de consommation, finances personnelles et formation. N'hésitez pas à nous faire part de vos suggestions et commentaires.

POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9
lpa@lapresseaffaires.com

SUDOKU

7				5	6	3		8
	6					2	9	
			4	9				2
		5			1			
4	8		3					6
		7	8					
	3			6				
				2				5
						4	9	1

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

Solution du dernier sudoku

8	3	7	9	6	4	2	1	5
1	2	9	5	3	8	6	7	4
4	5	6	7	2	1	3	8	9
6	7	3	4	5	2	1	9	8
5	8	4	6	1	9	7	2	3
2	9	1	8	7	3	5	4	6
3	4	2	1	9	6	8	5	7
7	6	8	2	4	5	9	3	1
9	1	5	3	8	7	4	6	2

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

Niveau de difficulté : DIFFICILE

0307

Par Fabien Savary

0306

LE DOSSIER DE LA SEMAINE

À VOS AFFAIRES

Travailleur autonome... VRAIMENT ?

STÉPHANIE GRAMMOND

Fin avril, 150 informaticiens pigistes, réunis au centre-ville de Montréal, frissonnent sur leur chaise. Qu'est-ce qui les fait trembler ? Non, ce n'est pas l'issue du match de série éliminatoire du Canadien qui se déroule ce soir-là. Plutôt une question fiscale. Une question de gros sous... non seulement pour eux, mais pour beaucoup de travailleurs autonomes.

Dans la salle comble du Club Saint-James, deux avocats invités par l'Association québécoise des informaticiennes et informaticiens indépendants (AQIII), exposent la différence entre un travailleur autonome et un employé. Une zone grise de la fiscalité. Une zone dangereuse...

Vous n'avez qu'un seul client. Toujours le même contrat renouvelé depuis plusieurs mois, voire plusieurs années. Vous travaillez dans les bureaux de l'entreprise, avec son matériel, en collaboration avec ses employés. Vous devez remplir un relevé de temps, demander la permission pour prendre congé. Vous avez des tâches particulières à accomplir et

une méthodologie précise à appliquer.

Prenez garde. Vous risquez d'atterrir sur le banc des pénalités !

Récemment, le fisc a contesté le statut d'informaticiens qui travaillent à contrat pour Hydro-Québec. Revenu Québec réclame entre 10 000 et 30 000 \$ par personne, pour les trois dernières années, sans compter les pénalités et les intérêts, qui peuvent gonfler la facture de 40 %.

Plein de gens à risque

Les informaticiens sont loin d'être les seuls pigistes à risque. « Je peux vous le dire : il y a beaucoup de monde dans cette situation-là », assure Richard Fahey, vice-président Québec de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes (FAEI), dont près de 3000 membres sont travailleurs autonomes.

Il faut dire que le travail atypique est en croissance. C'est encore plus vrai chez les baby-boomers qui sont nombreux à quitter leur emploi à temps plein pour terminer leur carrière à titre de consultants.

« Dans le segment des gens de 50 ans et plus, l'augmentation des

travailleurs autonomes est quatre fois plus forte que dans le reste de la population active », dit M. Fahey. Déjà, chez les 45-69 ans, un travailleur sur cinq est à son compte, par rapport à un sur sept dans l'ensemble de la population.

Les travailleurs autonomes font bien l'affaire des grandes entreprises et des sociétés d'État qui évitent ainsi de payer les avantages sociaux auxquels ont droit les employés.

Pour les tâches qui ne sont pas au coeur de leurs activités, les entreprises préfèrent retenir les services de consultants externes, plutôt que d'embaucher du personnel. Elles se permettent de payer plus cher un pigiste, car elles n'auront pas à lui verser d'indemnité de départ lorsque le travail sera accompli.

Or, le donneur d'ordre a le gros bout du bâton. Il exige parfois que les pigistes travaillent dans ses bureaux, avec son matériel, en collaboration avec ses employés. Il les empêche de servir d'autres clients en même temps. Il renouvelle leur contrat tant que le mandat n'est pas terminé.

Pour un pigiste, difficile de dire non. Sa réputation est en jeu.

« Mais après, c'est le travailleur qui subit les affres du fisc », déplore M. Fahey.

Définition floue

Plus le pigiste se plie aux exigences du donneur d'ordre, plus son statut se rapproche de celui d'un employé.

Le fisc utilise quatre grands critères pour trancher. Le lien de subordination entre l'employeur et le travailleur est le facteur le plus important. Le fisc cherche à savoir si le donneur d'ouvrage peut « contrôler » les activités du travailleur autonome. Par exemple, lui donne-t-il des tâches particulières, une méthodologie précise à suivre ?

Le fisc s'attarde aussi au critère économique (le travailleur court-il un risque de perte ?). Il analyse aussi le degré d'intégration du travailleur au sein de l'entreprise (travaille-t-il avec les autres employés, dans les bureaux de l'entreprise ?) et il vérifie qui est propriétaire des outils et du matériel nécessaire au travail.

Ces critères sont assez clairs, tout en laissant place à l'interprétation. « Ce qui fait mal, c'est ce flou qu'on voudrait éclaircir », dit Mi-

chel St-Amour, directeur du service aux membres de l'Association québécoise des informaticiennes et informaticiens indépendants.

Pour complexifier encore plus les choses, la définition du statut de travailleur autonome n'est pas partout la même.

Par exemple, les travailleurs autonomes doivent être inscrits à la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) s'ils veulent être indemnisés en cas d'accident. Les employés n'ont pas à le faire, car ce sont les employeurs qui en ont la responsabilité.

Or, la définition du travailleur autonome utilisée par la CSST n'est pas la même que celle du fisc.

« Il faut mettre au point une définition commune à toutes les lois au Québec. Il faut que les règles du jeu soient claires et équitables », réclame M. Fahey.

Dissiper le doute

Pour un travailleur autonome, comment dissiper le doute sur son statut ? Premier conseil : recherchez une diversité de clients. « On le dit à n'importe quelle PME », indique M. Fahey. Évidemment, la diversification réduit les risques financiers. Mais en plus, elle permet d'établir plus facilement le statut de travailleur indépendant.

Dans vos contrats, établissez clairement votre statut de travailleur indépendant. Inscrivez des détails tel que le lieu de travail, les outils utilisés, les risques assumés, etc. « Cela évitera les discussions devant les tribunaux », dit M. Fahey. Et si l'entreprise vous impose peu à peu son autorité, vous pourrez toujours lui glisser le contrat sous les yeux.



PHOTO AP, ARCHIVES LA PRESSE

Avoir une entreprise pour les bonnes raisons

STÉPHANIE GRAMMOND

Pour se mettre à l'abri du fisc, les grandes entreprises faisant appel à des pigistes exigent souvent que ces derniers se constituent en société.

La raison est simple : « Elles ne veulent pas avoir l'odieux de rembourser les retenues à la source et les contributions », dit Michel St-Amour, de l'Association québécoise des informaticiennes et informaticiens indépendants

Lorsqu'un employeur fait affaire avec un travailleur autonome, il n'a pas à prélever d'impôts ni à verser les mêmes contributions que pour un employé : Régie des rentes du Québec, Fonds des services de soins de santé, assurance emploi, Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), etc.

Si le fisc conteste le statut du travailleur autonome, le donneur d'ouvrage se fera aussi taper sur les doigts. Il devra verser les impôts et les contributions impayées. Mais si le travailleur est « incorporé », le fisc n'embêtera pas le donneur d'ordre.

Pour les travailleurs autonomes, c'est une autre histoire. Ce n'est pas en se constituant en société qu'ils éviteront une contestation du fisc.

Dans un jugement récent, la Cour canadienne de l'impôt a justement ordonné à un informaticien de rembourser 29 000 \$ d'impôts. Le juge a considéré qu'il existait un lien de subordination entre lui et Hydro-Québec.

Pourtant, l'informaticien avait sa propre entreprise. Mais cela ne change rien. Dans ce cas, le fisc considère qu'il est à la tête d'une « entreprise de prestation de services personnels », ce qui revient à dire qu'il a un traitement fiscal équivalent à celui d'un employé.

Alors, est-ce la peine de fonder une entreprise lorsqu'on est travailleur autonome ?

Certains entrepreneurs le font pour des raisons juridiques. Ils ne veulent pas être personnellement poursuivis. Or, l'entreprise n'offre pas une protection à 100 %. Dernièrement, dans des cas de faillites, des créanciers ont pu soulever le « voile corporatif » pour se faire rembourser.

D'autres fondent une société pour économiser de l'impôt. Mais en réalité, le traitement fiscal n'est pas nécessairement plus avantageux.

« L'incorporation ne donne pas droit de déduire plus de dépenses, comme des frais de représentation ou des frais pour l'automobile. C'est une légende urbaine », dit Richard Laferrière, directeur de la planification financière au Groupe financier banque TD.

En fait, si le travailleur utilise pour vivre tout l'argent produit par la compagnie, année après année, ça ne vaut pas vraiment la peine de fonder une entreprise, estime Sylvain Chartier, directeur de la planification fiscale à Planification financière Banque Nationale.

La raison ? Le fisc vise la meilleure « intégration » possible du système fiscal. Il fait donc en sorte qu'un salarié, un travailleur autonome et un chef d'entreprise paient à peu près la même facture d'impôt. Il existe des écarts, mais assez légers : 5 ou 6 %, comme le démontre notre tableau.

Mais il ne faut pas oublier qu'une entreprise coûte plus cher en frais de comptabilité, car il faut produire des états financiers et une déclaration de revenus plus complexe. La facture s'élève facilement à quelques milliers de dollars.

QUI EN A LE PLUS DANS SES POCHE ?

Comparaisons entre le salarié, le travailleur autonome et le chef d'entreprise

	Salarié	Travailleur autonome	Chef d'entreprise	
			dividende	saire
REVENUS GÉNÉRÉS	100 000 \$	100 000 \$	100 000 \$	100 000 \$
MOINS LES COTISATIONS D'EMPLOYEUR :				
Régie des rentes du Québec		- 1 861 \$		- 1 861 \$
Fonds des services de santé du Québec				- 2 590 \$
TOTAL DES COTISATIONS		- 1 861 \$		- 4 086 \$
MOINS LE SALAIRE VERSÉ À UN EMPLOYÉ :			0 \$	- 95 914 \$
Revenu imposable de l'entreprise			100 000 \$	0 \$
MOINS LES IMPÔTS DE L'ENTREPRISE			- 22 020 \$	0 \$
Revenu du particulier :				
Revenu d'entreprise		98 139 \$		
Salaire	100 000 \$			95 914 \$
Dividende			77 980 \$	
MOINS LES COTISATIONS DU PARTICULIER :				
Régie des rentes du Québec	- 1 861 \$	- 1 861 \$		- 1 861 \$
Fonds des services de santé du Québec		- 711 \$	- 510 \$	
Assurance emploi	- 761 \$			
TOTAL DES COTISATIONS	- 2 622 \$	- 2 573 \$	- 510 \$	- 1 861 \$
MOINS LES IMPÔTS DU PARTICULIER :				
Fédéral	- 15 840 \$	- 15 531 \$	- 4 771 \$	- 14 971 \$
Provincial	- 18 770 \$	- 18 323 \$	- 7 607 \$	- 17 704 \$
TOTAL DES IMPÔTS	- 34 610 \$	- 33 855 \$	- 12 378 \$	- 32 675 \$
CE QU'IL RESTE DANS LES POCHE DU TRAVAILLEUR	62 768 \$	61 711 \$	65 092 \$	61 378 \$

NB : Hypothèses basées sur l'année 2005. L'impôt sur les dividendes a été légèrement modifié en 2006

Salaire ou dividende ?

Plusieurs personnes constituent une entreprise afin de se verser uniquement des revenus de dividende, une forme de revenu qui est moins imposée que le salaire.

« C'est la pire erreur », dit M. La Ferrière.

Si le chef d'entreprise se verse tout en dividende, il est imposé à deux niveaux : à l'intérieur de l'entreprise, puis entre ses mains, personnellement. Au total, il paie quand même un peu moins d'impôts que s'il se versait tout en salaire. Mais cette solution comporte des inconvénients majeurs.

D'abord, comme il ne cotise pas à

la Régie des rentes du Québec (RRQ), il ne touchera pas la rente, à l'âge de la retraite. Mais il y a pire. S'il ne se verse pas de salaire, le chef d'entreprise n'obtient aucun droit de cotisation au Régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Il se prive d'un bel abri fiscal.

Voilà pourquoi bien des fiscalistes suggèrent aux chefs d'entreprise de se verser un salaire d'au moins 42 100 \$, soit le plafond de revenus admissibles pour la Régie des rentes.

Au-delà de ce seuil, la question est la suivante : a-t-on besoin de tout l'argent généré par l'entreprise pour vivre ? Si la réponse est oui,

autant se verser jusqu'à environ 100 000 \$ en salaire (soit le plafond de revenus admissible pour les REER) afin d'obtenir le maximum de droits de cotisation.

Si la réponse est non, autant garder l'argent à l'intérieur de l'entreprise, de telle sorte que les revenus ne seront imposés qu'à un seul niveau, celui de l'entreprise, explique M. Chartier.

Il s'agit d'une stratégie de report d'impôts, un peu comme le REER. Tôt ou tard, le particulier devra payer les impôts lorsqu'il voudra sortir l'argent de sa compagnie. Mais durant des années, il aura économisé.



STÉPHANIE GRAMMOND > LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

Vous êtes tombé dans un piège ? Vous souhaitez dénoncer des pratiques commerciales douteuses ? Faites-nous part de vos problèmes de consommation. Écrivez-nous en fournissant vos coordonnées.

Notre adresse :

À vos affaires, La Presse/Rédaction,
7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec),
H2Y 1K9.

Notre courriel :

avosaffaires@lapresseaffaires.com

COMPTE RENDU

LE PRODUIT

Un luminaire d'une valeur de 389,99 \$.

LE HIC

Pour l'échanger contre un plus petit, le commerçant a imposé des frais de 80 \$.

« Je suis très surprise de l'ampleur de ces frais, surtout qu'aucune politique de retour n'apparaît sur ma facture. »

— Mélissa Plamondon

AU BOUT DU COMPTE

Si le produit fonctionne bien, le commerçant n'a aucune obligation de l'échanger ou de le rembourser. Mais il y a certaines exceptions, notamment pour la vente itinérante, les centres de conditionnement physique, les écoles privées, les contrats de crédit...

Des frais d'échange de 20 %, c'est légal !

Comme bien des consommateurs, Mélissa Plamondon pensait avoir été victime d'une pratique malhonnête de la part d'un commerçant.

Fin avril, elle commande un luminaire d'une valeur de 389,99 \$. Une semaine plus tard, le luminaire arrive. Exactement le modèle prévu. Mais lorsque M^{me} Plamondon l'installe dans sa cuisine, elle est déçue : le luminaire est beaucoup trop gros. Il faudrait une version plus petite.

Elle appelle au magasin. Première réponse : pas question de reprendre le luminaire. Puis le commerçant se ravise : il accepte de l'échanger contre le modèle plus petit, d'une valeur de 239,99 \$... Mais il imposera des frais de 20 %.

M^{me} Plamondon est frustrée, mais elle retourne le luminaire et commande le plus petit. Au magasin, on ajoute à sa nouvelle facture des frais de 80 \$, soit 20,5 % du prix d'achat initial. En plus, on lui facture la taxe sur ces frais de retour.

« Je trouve que je paie cher

pour ne pas avoir de lumière dans ma cuisine ! » dit-elle. Peut-être. Mais il n'y a rien d'illégal.

Nombreux sont les consommateurs qui pensent avoir le droit d'échanger tout ce qu'ils achètent, dans les 10 jours suivant l'achat. Absolument pas ! « C'est une des plus grandes fausses croyances populaires en matière de consommation », affirme Jannick Desforges, directrice des services juridiques à Option consommateurs.

Il n'y a rien dans la loi qui oblige les commerçants à accepter les retours ou les échanges de marchandise. Chaque détaillant est libre d'établir sa propre politique.

Pour fidéliser leur clientèle, bien des grands magasins ont une politique très flexible. Les clients ont parfois jusqu'à 90 jours pour retourner un objet, peu importe les raisons, qu'ils l'aient utilisé ou non, sans qu'on leur pose de question. « Mais ils n'ont aucune obligation légale de le faire. Si le bien fonctionne normalement, rien dans la loi ne les force », dit M^{me} Desforges.

Les consommateurs ne doivent

donc rien tenir pour acquis. Il est de leur responsabilité de toujours s'informer, avant l'achat, des possibilités de retour ou d'échange.

Chaque commerçant a ses propres règles. Certains accorderont un rabais aux clients qui ont acheté un produit quelques jours avant qu'il soit soldé. D'autres non.

Certains détaillants refuseront d'échanger une bande dessinée ou un disque laser (trop facile à lire ou à copier). D'autres apposeront un sceau sur le produit, lorsqu'il s'agit d'un cadeau, et accepteront de l'échanger si le sceau n'a pas été brisé.

Les exceptions qui confirment la règle

Pour certains produits et services, la Loi sur la protection du consommateur prévoit une politique d'annulation d'achat.

C'est le cas pour la vente itinérante. Vous pouvez faire annuler le contrat si le vendeur a cogné à votre porte pour vous vanter les mérites d'une thermopompe, d'un aspirateur, d'une piscine creusée... Vous disposez de 10 jours si le

vendeur possède un permis de vente itinérante en règle de l'Office de la protection du consommateur. Sinon, vous avez un an, précise M^{me} Desforges.

Autre exception : les contrats de crédit. À partir du moment où les deux parties (le commerçant et le consommateur) ont chacun leur copie du contrat en main, le client dispose de deux jours pour annuler l'entente, sans frais ni pénalités. Encore faut-il qu'il n'ait pas utilisé l'argent emprunté !

Dans le cas d'une série de cours (danse, langue, etc.), les consommateurs peuvent être remboursés pour les cours qu'ils n'ont pas encore suivis. Le commerçant peut imposer une pénalité équivalente à 10 % du prix des cours non suivis, jusqu'à concurrence de 50 \$.

Dans le cas des centres d'entraînement physique, le consommateur peut résilier son contrat, sans pénalité, dans un délai équivalent à un dixième de la durée prévue du contrat (ex : 36 jours pour un contrat d'un an). Le client n'aura qu'à payer un dixième du prix total. Rien de plus.

Établissons les besoins d'abord !

STÉPHANIE GRAMMOND

SOUS LA LOUPE

Jean et Lucie ont une situation financière qui ferait l'envie de bien des Québécois. Ils ont des revenus combinés de 137 000 \$ par année. Ils habitent une maison qui vaut plus d'un demi-million de dollars, dans un beau quartier de Montréal. Tous deux bénéficient d'un régime de retraite avec leur employeur. Ils ont plus de 100 000 \$ en REER. Pas de dettes. Pas de soucis, quoi !

Pourtant, Jean se creuse les méninges. Dans le passé, il n'a pas toujours versé le maximum dans son régime enregistré d'épargne-retraite (REER). À 51 ans, il se retrouve avec des cotisations inutilisées de 42 000 \$. Il aimerait profiter de cet abri fiscal, mais il n'a pas les liquidités nécessaires. Il a fait appel à son imagination...

Pourquoi ne pas acheter un immeuble à logements, s'est-il dit. « L'hypothèque de 155 000 \$ de notre maison doit être renouvelée bientôt. Nous en profiterions pour hausser l'hypothèque et ainsi dégager la somme nécessaire pour la mise de fonds sur l'immeuble. Les revenus de l'immeuble permettraient de rembourser l'hypothèque. Et dans quelques années, le profit à la revente de l'immeuble me permettrait de remplir d'un seul coup mon REER. »

En théorie, l'idée est séduisante. Mais dans la pratique, ce projet pourrait mettre en péril tout le reste de la situation financière du couple, estime Yvon Rudolphe, notre planificateur financier invité cette semaine. Ont-ils vraiment besoin de courir ce risque ?

Les besoins avant les moyens

Avant même d'analyser la rentabilité du projet d'achat de l'immeuble, M. Rudolphe a demandé au couple de faire une réflexion.

Quel est le but de cette aventure ? Où est le problème ?

Maximiser son REER n'est pas une obligation absolue. Tout dépend de ses besoins. « Quels sont vos objectifs de vie ? Quels sont vos besoins actuels et futurs ? » leur a-t-il demandé.

Grandes questions existentielles ! Le couple n'avait pas nécessairement de réponse. M. Rudolphe a donc suggéré de prendre un

« J'ai des cotisations inutilisées à un REER totalisant 42 000 \$ et j'aimerais bien les utiliser » — Jean

LE PROJET :

Jean et sa conjointe Lucie veulent acheter un immeuble à logements. Pour faire la mise de fonds, ils hausseraient l'hypothèque sur leur maison. Les revenus annuels de l'immeuble permettraient de rembourser l'hypothèque. Avec le profit à la revente de l'immeuble, Jean remplirait son REER d'un coup. Projet astucieux ou pensée magique ?

REVENUS :

Jean : 56 000 \$

Lucie : 81 000 \$

REER :

Jean : 10 000 \$

Lucie : 97 000 \$

AUTRES PLACEMENTS :

7000 \$

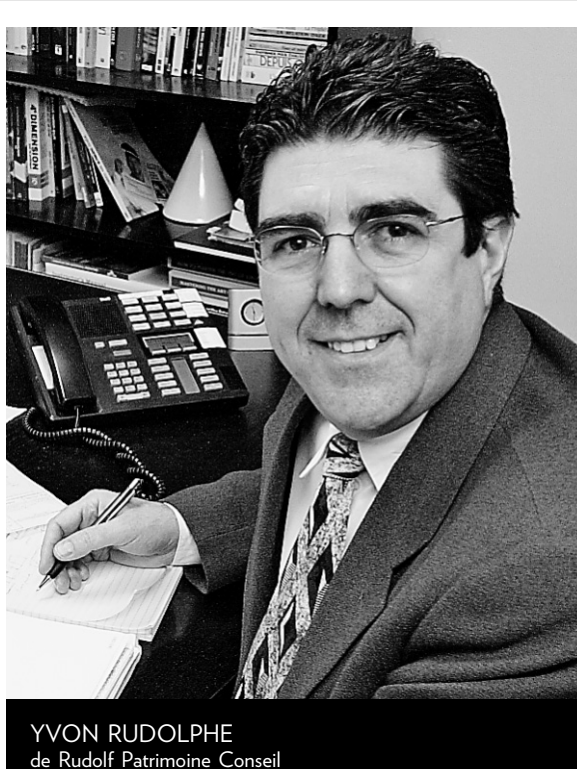
Pas de dettes

Maison : 515 000 \$ (hypothèque 155 000 \$)

Écrivez-nous !

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation ? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous ! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique « Sous la loupe ».

Voici notre adresse : À vos affaires,
7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9
ou notre courriel : avosaffaires@lapresseaffaires.com



YVON RUDOLPHE
de Rudolf Patrimoine Conseil

Retour à la case départ : Jean et Lucie devraient revenir à la case départ. Ils devraient commencer par déterminer leurs objectifs de vie et leurs besoins financiers avant de songer aux moyens qui s'offrent à eux. Il leur faut un plan.

« En planification financière, il est préférable d'avoir une vision humaine et de gros bon sens plutôt qu'une approche technique » — Yvon Rudolphe

PHOTO PIERRE McCANN, LA PRESSE ©

temps d'arrêt. Les dirigeants d'entreprise vont bien en retraite fermée, une fois par année, pour refaire leur plan stratégique. Pourquoi Jean et Lucie ne feraient-ils pas de même ? Pourquoi ne partiraient-ils pas quelques jours, avec leur fils de 10 ans, afin de revoir leurs aspirations à plus long terme ?

Si leur but est d'avoir plus de temps pour leurs parents qui

vieillissent ou pour leur garçon, l'investissement dans un immeuble est plutôt contradictoire. « Acheter un immeuble, c'est comme un business », dit M. Rudolphe.

Si on achète une action à la Bourse, on paie pour l'équipe de gestion qui dirige l'entreprise. Quand on achète un immeuble, on est responsable de la gestion. Il faut y mettre le temps.

Bien sûr, on peut déléguer la gestion de l'immeuble à une firme, mais on ne délègue jamais le risque, prévient M. Rudolphe. Quand l'immeuble perd de l'argent, c'est le propriétaire qui paie.

Et cela arrive plus souvent qu'on pense. Selon M. Rudolphe, la rentabilité d'un immeuble repose beaucoup sur le gain à la revente et peu sur les profits d'exploitation annuels. Présentement, les

prix se stabilisent dans l'immobilier. Les perspectives de gain sur cinq ans sont moins grandes.

Le couple aura-t-il les reins assez solides pour absorber les pertes, dans les années plus difficiles ?

Pour avoir la réponse, M. Rudolphe a demandé au couple quels étaient les excédents qu'il dégageait de son budget chaque année. Encore là, réponse floue.

D'accord, le couple boucle son budget, puisqu'il n'a pas de dettes. Mais il n'a pas d'idée précise de ses dépenses ni des excédents qu'il pourrait utiliser pour financer son immeuble.

Retour à la case départ

M. Rudolphe a donc ramené le couple à la case départ, c'est-à-dire à ses besoins. Selon lui, une saine gestion débute avec un train de vie raisonnable qui permet de dégager d'excellentes liquidités. Le tout repose sur un budget bien établi.

Ensuite, rembourser ses dettes est un grand pas vers l'indépendance financière. À ce titre, Jean et Lucie pourraient décider d'accélérer le remboursement de leur hypothèque. Ils paient des intérêts d'environ 5,5 % qui ne sont pas déductibles de leurs revenus aux fins de l'impôt. Cela équivaut donc à un placement de 9 % après impôt, dit M. Rudolphe. « Peuvent-ils trouver un meilleur placement que ça ? » demande-t-il.

Ensuite, on peut utiliser le REER pour investir dans des titres à revenus fixes (obligations, certificat de dépôt, etc.). Si Jean fait un budget et réussit à mieux maîtriser son train de vie, peut-être dégagera-t-il assez de liquidités pour cotiser à son REER.

Puis, à l'extérieur du REER, on peut greffer différents placements, comme un immeuble, des actions ou des indices boursiers. Tous ces placements génèrent du gain en capital, un type de revenu qui n'est assujéti qu'à moitié à l'impôt (donc moins approprié à l'intérieur du REER car les retraits sont imposés à 100 % de toute façon).

Jean n'écarte pas l'idée d'un immeuble à revenus. Mais il a réduit son projet. Au lieu de immeuble à 14 logements, il viserait plutôt un quadruplex. Mais pas tout de suite. Pas avant d'avoir fait le point sur ses finances.

MONTOIT.ca
LE CYBERMAGAZINE DE L'HABITATION

Une réalisation
cyberpresse.ca

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

Débandades aurifères: on fait quoi ?



MICHEL GIRARD
LE COURRIER

Que faire à la suite de la débandade du précieux métal jaune ? Faut-il se départir de nos titres avant que la situation ne s'aggrave ? Faut-il faire le mort et conserver nos positions ? Ou faut-il profiter de la chute des aurifères pour y réinvestir plus d'argent ? Voilà les trois questions qu'on se pose ces jours-ci.

D'entrée de jeu, on va mettre les points sur les i. La Bourse ne fonctionne jamais de façon linéaire. C'est pourquoi on trouve dans un marché baissier des séances à la hausse et dans un marché haussier, des séances à la baisse. Cela vaut autant pour l'ensemble des marchés que pour chacun des titres inscrits en Bourse.

Depuis deux semaines, le prix de l'or et les titres aurifères en arrive. Grandement à part ça. Les baisses ont été violentes, tant du côté du prix de l'or en barre que des actions des compagnies aurifères, les petites, les moyennes comme les grandes.

Le prix du métal jaune est passé d'un sommet de 730 \$US, il y a deux semaines, à 637 \$US mercredi dernier. Une baisse de 12,7 % en deux semaines.

Pendant ce temps, l'indice des sociétés aurifères inscrites à la Bourse de Toronto chutait quant à lui de 21,3 %. Des titres comme Goldcorp, Northgate et Cambior ont même perdu jusqu'à 30 % de leur valeur par rapport au sommet atteint deux semaines plus tôt. Encore plus dramatique, de petites sociétés d'exploration ont vu le cours de leurs actions fondre jusqu'à 50 % par rapport à leurs récents sommets.

D'un point de vue court terme, on conviendra qu'il s'agit ici d'une véritable débandade pour tout le secteur aurifère. Est-ce vraiment catastrophique ?



PHOTO REUTERS, ARCHIVES LA PRESSE

Le prix de l'or chute et les actions des aurifères suivent. Valeur refuge ou spéculative ?

Évidemment, ceux qui ont investi massivement dans les semaines qui ont précédé se retrouvent dans le rouge. Du moins pour le moment.

Les investisseurs qui avaient déjà un portefeuille bien garni d'aurifères en début d'année auront sans doute de la peine de voir tant de profits — sur papier — s'effriter. Cependant, malgré la forte correction, ils sont encore du côté des grands gagnants.

Et voici pourquoi.

Juste avant l'amorce de la correction, le prix de l'or en barre avait gagné 76 % entre son sommet (730 \$US) et son creux des 52 dernières semaines (415 \$US).

L'indice des aurifères canadien-

nes avait pour sa part littéralement explosé, en enregistrant une hausse de 108 % entre le haut et le bas de l'indice lors des 12 derniers mois.

Des titres comme Glamis Gold et Goldcorp avaient enregistré des gains approchant les 180 %. Même Cambior, la moins flamboyante des grandes aurifères canadiennes, avait vu son cours grimper de 137 %.

Pendant cette enrichissante période, des mines juniors allaient voir la valeur de leurs actions doubler, tripler, quintupler et même plus que décupler.

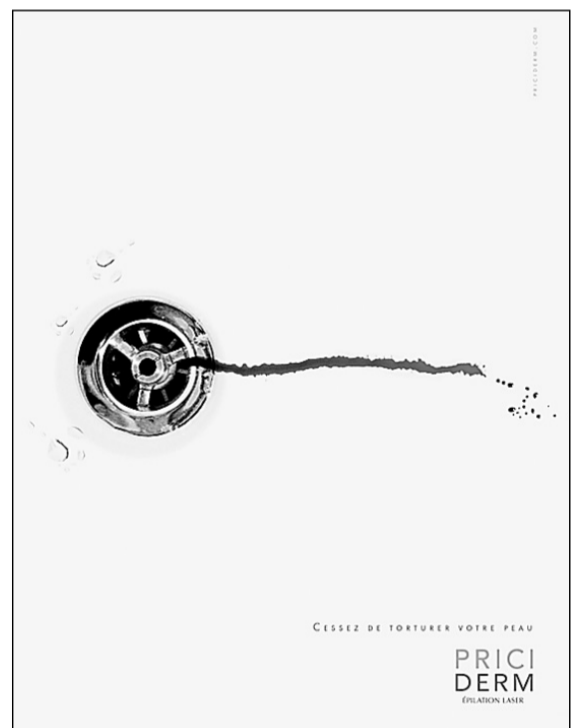
L'actuelle chute du prix de l'or et du secteur des compagnies aurifères est certes majeure. Mais il ne faut pas perdre de vue qu'elle s'inscrit dans le contexte d'un

marché aurifère qui avait connu depuis un an une période extrêmement enrichissante.

Prenons le cas de la plus grande société aurifère du Québec, Cambior. Que le titre ait subi une correction de 30 %... après avoir explosé de 137 %, c'est dommage mais il reste quand même dans les poches de l'actionnaire un gain de 70 %.

Qu'on se le tienne pour dit, le secteur aurifère est l'un des plus volatils de la Bourse, alignant fréquemment des hausses et des baisses appréciables. Nous en avons la preuve.

Le service de recherche de la Financière Banque Nationale vient de publier une étude dans laquelle



Torture estivale



EMMANUELLE GARNAUD
L'ENVERS
DE LA PUB
COLLABORATION SPÉCIALE

« Il y a 20 ans, le consommateur aimait ou détestait la pub, mais au moins il était passionné. Aujourd'hui, la passion a disparu, il n'en a juste rien à cirer, l'indifférence totale. »

C'est ce que déclarait récemment en entrevue un des grands directeurs de création du moment, Eric Vervroegen, le Belge qui redore le blason créatif français (TBWA Paris, meilleure agence de l'année en 2003, 2004 et 2005 au Festival international de publicité).

Conséquence de ce constat ? En 2006, la pub doit être belle, intelligente et drôle, mais en plus, elle doit avoir de l'impact. Pour simplifier : elle doit vous rentrer de-

ans, ou vous ne la verrez pas. Le problème du créatif moderne est donc : jusqu'où faut-il aller pour secouer notre consommateur ?

Dosage parfois délicat, souvent compliqué par la frilosité du client, pas convaincu du tout que son conseil d'administration sexagénaire va apprécier les retombées médiatiques d'une campagne provocante. Mais en jetant un coup d'oeil sur les photos ci-dessus, vous aurez déjà constaté que certains passent outre.

Priciderm, un réseau d'instituts d'épilation laser, a lancé il y a quelques semaines une campagne d'affichage et de publicités imprimées qu'on trouve notamment dans l'hebdo *Voir*. On comprend d'ailleurs toute la pertinence de ce placement, plus jeune et plus irrévérencieux, en voyant le visuel.

Le concept tourne toujours de la signature « Cessez de torturer votre peau. » Partant du principe que le poil est l'ennemi numéro 1 des filles (et du métrosexuel) surfant une vague sans précédent en faveur de l'épilation définitive au laser, Carte Blanche, petite agence montréalaise, a pris les grands moyens : assimiler les pratiques

d'épilation courantes (rasoir, cire) à des instruments de torture. Ce qui, effectivement, n'est pas très éloigné de la perception des utilisatrices !

Le rasoir n'est pas souffrant, mais bien sûr, on risque toujours de se couper. Quant à la cire... Qui oserait prétendre qu'il s'agit d'un moment de détente ?

Dans les deux premières exécutions, les créatifs reprennent une esthétique un peu rabâchée, qui fit grand bruit il y a sept ou huit ans dans l'univers de la mode, et qui ressurgit régulièrement lors de débats féministes : le porno-chic.

Il s'agit de publicités qui reproduisent les situations ou l'esthétique glauque de films pornos, en utilisant parfois les accessoires facilement reconnaissables et toujours spectaculaires des sado-masochistes.

Si on peut râler contre une telle débauche d'effets quand il s'agit de nous vendre un sac Dior ou un chemisier Valentino, force est d'admettre que l'analogie entre l'épilation et un exercice sadomasochiste n'est pas complètement fortuite. La publicité n'est-elle pas

l'art de la caricature, de la synthèse grossie et décuplée pour mieux faire passer le message ?

Le fait est que si elle n'est pas totalement nouvelle, l'exécution qu'on nous propose renverse certains codes : la femme en sous-vêtements est bien sûr là pour attirer notre oeil, mais elle est son propre bourreau. Par ailleurs, la direction artistique dépouillée, voire chirurgicale, s'éloigne du glauque pour rappeler l'univers blanc de la beauté et des cosmétiques.

Demeure la question du bon goût : vaste débat, et si subjectif ! Pas sûr que la lectrice de magazines féminins apprécie. Mais clairement, Priciderm se positionne

après de la jeune génération, plus prompte à décoder l'humour, celle qui dépense sans compter pour son corps et qui a encore des décennies d'épilation devant elle. Et pour cette cible, la campagne s'avérera sans doute payante : l'impact est incontestable et l'approche se démarque totalement des petites annonces, souvent promotionnelles et un peu *cheap* des concurrents.

Priciderm se bâtit une image : sa pub ne vous fera pas nécessairement passer de la cire au laser, peut-être même vous effraiera-t-elle un peu. Mais si vous envisagez le laser, il y a des chances pour que vous ayez mémorisé Priciderm. Quant à l'esthétique gentiment *gore* du dernier visuel, les amateurs de Romero apprécieront !

Des commentaires ? Des suggestions ? Écrivez-nous : enverspub@lapresseaffaires.com

NOTRE ÉVALUATION			
	Originalité/ créativité	Pertinence et efficacité	Qualité d'exécution
PRICIDERM	★★★	★★★	★★★★
Excellent	★★★★	Passable	★★
Très bon	★★★★	Mauvais	★
Bon	★★★		

LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE

LA PRESSE

Radio-Canada

ENCORE PLUS
QUE DU TALENT,
DE L'INTELLIGENCE,
MÊME DU GÉNIE,
L'EXCELLENCE
NAÎT DE L'EFFORT

RETROUVEZ CRAIG KIELBURGER SUR LES ONDES DE RADIO-CANADA

Craig Kielburger

Le monde est si troublé qu'on ne sait pas par quel bout le prendre! Les images et les mots les plus durs finissent par générer une indifférence qui est une forme de protection. Comment réagissent les enfants face à la douleur des leurs? Parfois, au lieu de fermer les yeux, ils les ouvrent grand, au contraire. Ce fut le cas de Craig Kielburger, un petit Canadien originaire de Thornhill, près de Toronto. Un beau matin, à l'âge de 12 ans, il a décidé de faire quelque chose.



Craig Kielburger

« On a souvent envie de faire autre chose de notre vie, lui donner un sens, dépasser le 9 à 5. Ce n'est pas la peine de s'engager dans des actions d'éclat. Dix minutes par jour suffisent: parler avec son enfant, s'entretenir avec un voisin. »

— Craig Kielburger

ont besoin, ils ne savent tout simplement pas comment le faire.» Free the Children s'est donné aussi comme mission de faire comprendre aux jeunes qu'ils ont le pouvoir de faire changer les choses. Être sensible, avoir de la compassion, s'engager, sont des qualités de leadership. L'organisme les aide à se réaliser par des expériences concrètes. Pour briser le cycle de la pauvreté, l'éducation est la meilleure arme. L'organisme a jusqu'ici construit et équipé 400 écoles dans 15 pays en voie de développement. Et si la mission de l'organisme s'est élargie, c'est que l'enfant travailleur qui veut retourner à l'école doit aussi manger, être soigné, avoir de l'eau potable à proximité.

La belle enfance

« J'ai eu beaucoup de chance, car j'ai connu la plus belle enfance au monde », déclare Craig. Il a un frère, Mark, son aîné de six ans. Ses parents sont tous deux professeurs. « Ma mère était pédagogue tout le temps. Elle parlait aux sans-abri dans la rue, leur demandait leur nom. J'ai réalisé qu'ils passent devant nous, anonymes, et que pourtant ils ont un nom, une histoire, une famille. » Et puis les Kielburger avaient un rituel: chaque matin, ils lisaient ensemble le journal afin de savoir ce qui se passait dans le monde. L'esprit et le cœur en alerte. « Les adultes peuvent parfois donner l'exemple de fermer les yeux devant la misère; ce faisant, ils ferment leur cœur. »

Il ajoute: « On a souvent envie de faire autre chose de notre vie, lui donner un sens, dépasser le 9 à 5. Ce n'est pas la peine de s'engager dans des actions d'éclat. Dix minutes par jour suffisent: parler avec son enfant, s'entretenir avec un voisin. » Il a déjà passé la moitié de sa vie dans l'organisme qu'il a créé. S'il a pensé un jour devenir médecin, il a sublimé son rêve en se mobilisant pour les autres. « Ma vie n'est sans doute pas très équilibrée, dit-il en riant. Je voyage tout le temps; si je suis à la maison, je lis et j'écris. J'aime tellement ce que je fais, je n'ai aucun regret. » Et il ajoute, mi-figue, mi-raisin: « Je ne comprends pas les gens qui voyagent à l'étranger pour aller s'allonger sur le sable... »

Les jeunes qui font partie de Free the Children ont entre 8 et 25 ans. Environ 350 000 étudiants canadiens sont en contact avec l'organisme. Sur chaque dollar recueilli, près 93 cents vont directement à l'aide aux enfants. « On voudrait être plus présents au Québec, malgré les 60 groupuscules existants », souhaite le fondateur. Car il y a encore un million de choses à faire. Un million de projets. Un million de démarches. Un million de gestes solidaires. « Les jeunes savent que leurs actions peuvent faire une différence. J'ai vu beaucoup de choses tristes dans le monde, mais je suis heureux en voyant les réalisations. Pour éviter la dépression ou la morosité, rien de tel que l'action », conclut-il.

ANNE RICHER

Il venait de lire à la une de son journal l'histoire d'un petit Pakistanais pas plus âgé que lui, tué de sang-froid pour avoir osé dénoncer les conditions terribles de la main-d'œuvre infantile. Le petit Kielburger s'est senti interpellé par cette misère si éloignée de sa propre vie. Aujourd'hui, après 11 ans d'existence, le mouvement qu'il a fondé, Free the Children, a des ramifications partout dans le monde et réunit des enfants de tous les horizons, qui tendent la main à d'autres enfants. Craig Kielburger a reçu il y a quelques semaines, en même temps que la soeur du dalaï-lama et une organisation qui vient en aide aux orphelins rwandais, le Prix annuel mondial pour les droits des enfants. Ce prix est remis en Suède par un jury composé d'enfants.

La Presse et Radio-Canada soulignent l'engagement de ce jeune militant en le nommant Personnalité de la semaine.

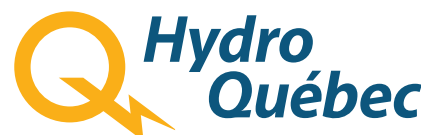
Tous ensemble

C'était en 1995, et tout a commencé par une vente-débaras. Craig, fouetté par ce qu'il venait de lire, très en colère, a réuni une demi-douzaine d'amis de son âge et a décidé d'amasser tout l'argent

qu'il pouvait pour le donner aux jeunes en difficulté. Et puis ensemble, ils ont écrit des lettres au premier ministre du Canada, au président des États-Unis, à tous les dirigeants. Ils ont fait signer des pétitions aussi pour mettre fin à l'exploitation des enfants. Ils ont continué à laver des autos, à vendre des pâtisseries, à organiser des marathons, etc.

Dans cette minitourmente, Craig apprenait qu'il y avait dans le monde 250 millions d'enfants qui travaillaient dans des conditions souvent dangereuses. Au lieu de baisser les bras devant l'énormité de la tâche, l'adolescent s'est senti porté par sa colère initiale, devenue un défi. « On n'a jamais imaginé que nos petites actions prendraient de telles proportions », reconnaît-il. Depuis ce jour, il écrit, donne des conférences, se dévoue bénévolement à sa croisade. À 24 ans, rien ne semble vouloir essouffler sa détermination.

« Au cours de ces années, en voyageant pour Free the Children, j'ai rencontré des gens extraordinaires, des enfants travailleurs qui sont les héros de notre monde. Ils arrivent à survivre à l'esclavage, à la faim, à la pauvreté. » Les jeunes d'ici peuvent venir en aide à d'autres enfants. Plus d'un million l'ont déjà fait jusqu'ici. Ils en ont à la fois l'envie et la capacité. « Ils veulent aider, ils en



RETROUVEZ LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE LA PRESSE/RADIO-CANADA

À RADIO-CANADA

AUJOURD'HUI
MATIN EXPRESS
Avec Louis Lemieux

SAMEDI ET DIMANCHE 6h À 10h
ENTREVUE AVEC LA PERSONNALITÉ: 9h40



DEMAIN MATIN
C'EST BIEN MEILLEUR
LE MATIN
Avec René Homier-Roy

DU LUNDI AU VENDREDI 5h À 9h
ENTREVUE AVEC LA PERSONNALITÉ: 6h40

