

À VOS AFFAIRES

SOUS LA LOUPE
OBJECTIF LOUABLE :
LA RETRAITE DANS 15 ANS !
PAGE 3



MICHEL GIRARD > DES QUESTIONS APRÈS L'AFFAIRE NORBOURG PAGE 3

LE DRAME DES GENS QUI N'ARRIVENT PAS À ACHETER

CONSOMMATEURS ANOREXIQUES



ILLUSTRATION FRANCIS LÉVEILLÉE, LA PRESSE ©

Certains souffrent d'anorexie consummatrice : ils ne parviennent pas à prendre une décision d'achat. La visite au supermarché ou à la pharmacie vire au cauchemar.

MARC TISON

Figé à l'entrée du supermarché, il a éclaté en sanglots. Il savait qu'il devrait faire un choix parmi les produits, qu'il en serait douloureusement incapable.

François Guay, un solide gaillard à l'orée de la quarantaine, violoncelliste de profession, était de retour d'une tournée de trois ans avec le Cirque du Soleil. Pendant ces années intenses, il avait été logé et nourri par le Cirque. Pour la première fois depuis son départ, il aurait à affronter sa grande difficulté à prendre une décision d'achat.

«Il me fallait réapprendre les gestes quotidiens, se remémorer-t-il. J'allais devoir affronter à nouveau cette réalité déplaisante. Je portais un jugement sur mon inaptitude dans cette partie importante de la vie liée à la consommation.»

Ce problème a un nom: procrastination dans le processus d'achat.

Un exemple récent: François Guay avait besoin d'une brosse à cheveux. Il se rend dans une pharmacie amicale bien connue, trouve deux ou trois modèles à soies dures comme il les aime, hésite, pèse, évalue, et se décide finalement... à aller voir chez un concurrent. «Finalement, je n'ai rien acheté. J'ai investi 15 à 20 minutes de mon temps

en pure perte.» Pour une brosse à cheveux d'une valeur de 5\$.

La perte de temps n'est pas le seul élément dans la balance. Car cette indécision peut coûter cher. «Je ne fais pas l'achat au moment où j'en ai besoin», lance le musicien. Il a hésité plus d'un an avant de se procurer un téléphone portable. Notamment parce que la complexité des forfaits rendait très ardu le choix du produit optimal. L'appareil était pourtant indispensable pour que ce travailleur autonome ne manque aucune proposition d'engagement.

L'indécision dans l'achat est plus répandue qu'on ne le croit. Selon des études américaines, de 10% à 25% de la population présenterait des traits de procrastination dans l'achat, à des degrés divers. De 25 à 50% des intentions d'achat sont effectivement réalisées.

La plupart d'entre nous ont hésité longtemps entre deux produits, ont retardé le plus possible la décision, pour finalement faire un choix précipité - ne serait-ce qu'au restaurant devant le menu. Pour la majorité, cette hésitation porte peu à conséquence. Une légère perte de temps. Quelques regrets après un choix douteux, vite oubliés.

Mais, pour d'autres, la peur de faire une erreur, la crainte de regretter sa décision, l'impression de

manquer une offre plus avantageuse transforment la décision d'achat en une valse-hésitation tourmentée.

Devant ce conflit, le salut est alors dans la fuite. «Ce type de consommateur ne réduit pas sa tension en tranchant la question — en se disant par exemple qu'il achètera l'auto l'an prochain quand il aura plus d'argent —, mais en évitant la décision et en la reportant sans fin», précise Nadia Choquette-Bernier, qui complète une maîtrise en psychopédagogie sur les acheteurs compulsifs à l'Université Laval. «Non seulement il ressent le stress de son incapacité à prendre une décision, mais le besoin de base n'est jamais comblé, ce qui est néfaste quand il s'agit de besoins importants.»

François Guay n'a pourtant rien d'un homme qui fuit les responsabilités. Le regard vif, la voix ferme, le verbe éloquent, il exprime sans détour et sans fausse pudeur son désarroi. «Quand je vois que je suis inefficace, mon inaptitude m'attriste. Ce n'est pas de la colère. Je ne me crie pas de bêtises. Je me déssole plutôt d'être encore incapable de prendre une décision.»

Tôt ou tard, cependant, les circonstances forceront cette décision. Paradoxalement, l'achat touchera alors à l'impulsivité: n'importe quoi, vite, le nez bouché, qu'on en finisse. «Ce n'est pas un problème d'argent, c'est un problème psychologique, constate M. Guay. J'en parle dans l'espoir que mon problème soit reconnu, pour qu'on dise que des gens en souffrent, pour que des ressources soient offertes.»

NOTRE DOSSIER EN PAGE 2

UN PEU DE PSYCHOLOGIE

Acheter ou ne pas acheter



Pour un procrastinateur dans l'achat, l'acquisition d'une propriété prendra des siècles à se concrétiser, croirait-on. Pourtant, François Guay et sa conjointe viennent de s'acheter une maison. La décision s'est prise en deux semaines. Mais sa conjointe était convaincue de la valeur de la propriété et un conseiller financier les avait rassurés. « C'est tout ce que j'avais besoin de savoir », assure-t-il.

Par contre, dès qu'il s'agit d'acheter des matériaux pour retaper ladite maison, l'indécision réapparaît. « Certaines personnes achètent une voiture ou une maison très rapidement si la décision apparaît facile, explique Eldar Shafir, spécialiste en prise de décision et professeur au département de psychologie de l'Université Princeton. Pourtant, cet achat est beaucoup plus important qu'un autre auquel ils ont consacré des semaines — un appareil photo ou un ordinateur, par exemple. Il y a très peu de rapport entre la valeur des options et la difficulté à faire un choix. »

Trop de choix?

Qui ne s'est jamais arraché les cheveux devant la muraille de shampoings, à la pharmacie du coin ? L'abondance du choix est un important obstacle à la prise de décision.

« Dans les écoles d'administration, ils vous enseignent que si vous ouvrez un magasin de réfrigérateurs, vous devez offrir le maximum de modèles », soutient Eldar Shafir, spécialiste en prise de décision et professeur au département de psychologie de l'Université Princeton. « Le principe est le suivant : plus vous avez de produits, plus grandes sont vos chances qu'un modèle corresponde à ce que le client recherche. Mais c'est un principe économique qui est probablement faux pour beaucoup de personnes. Pour celles-ci, faciliter la décision est plus important que d'avoir un choix étendu. »

C'est exactement ce que souhaite François Guay. « J'aimerais que les gens du marketing s'intéressent à ce problème de façon plus explicite, dit-il. J'aimerais qu'un magasin dise : nous reconnaissons ce problème et nous avons pensé à une proposition. »

En attendant ce beau jour, il lui faudra en appeler à d'autres stratagèmes.

Eldar Shafir recommande d'utiliser l'élimination sélective. « Vous devez vous demander quel est l'aspect le plus important pour vous. Si c'est le prix, vous éliminez tous les produits au-dessus de 500 \$, ce qui réduit l'éventail. Vous ajoutez un deuxième élément comme la couleur : vous ne considérez que les articles blanc ou noir, par exemple. Si vous procédez ainsi de façon systématique, vous réduisez la palette très rapidement. »

UNE DÉFINITION

La procrastination du consommateur est la tendance chronique et consciente à reporter ou ralentir un processus d'achat planifié.

Quand le choix apparaît limpide, sans controverse — et soutenu par une autre personne —, la décision, sereine, pourra survenir rapidement. Autrement, le moment décisif s'accompagnera d'une intense appréhension. L'acheteur tentera par tous les moyens, compulsivement, de reporter la décision.

« Au bout de l'anxiété, il y a la libération de tension qui se produit lorsqu'on réalise finalement l'achat parfait qui nous fait économiser 50 cents de plus, explique Jacinthe Baribeau, psychologue et chercheure dans le domaine de la compulsion. C'est comme le jeu. L'interruption de cette tension crée un très fort conditionnement positif. Il y a une grande récompense au plan émotif. »

C'est le conflit entre l'émotion et la raison qui provoque cette « tergiversation d'un pôle à l'autre dans la prise de décision ».

L'analogie avec le jeu n'est d'ailleurs pas fortuite.

Psychologue et elle-même impliquée auprès d'un groupe d'acheteurs compulsifs — elle tient donc à conserver l'anonymat —, Suzan est convaincue que l'indécision à l'achat, dans sa forme extrême, relève des mêmes phénomènes que les dépendances.

« L'indécision dans l'achat n'est pas l'opposé de l'achat compulsif, souligne-t-elle. Il s'agit du même problème. Que vous soyez anorexique ou boulimique, vous êtes malade dans le domaine de la nourriture.

Même chose avec les achats. Que vous en abusiez ou que vous les négligiez, vous êtes obsessif à ce sujet. L'aspect mental est le même. »

Les voies de guérison

Comment traiter le problème ? Quand la procrastination dans l'achat relève de la dépendance, les meilleurs résultats se récoltent auprès des groupes d'entraide semblables aux Alcoolistes anonymes, précise Suzan. « Lorsque les gens peuvent améliorer leur comportement, professe-t-elle, ils n'ont pas cette maladie. Comme pour toutes les dépendances, il n'y a pas de solutions rapides. Il faut un programme de rétablissement à vie. » Les procrastinateurs pourront trouver de l'aide auprès des groupes d'entraide pour acheteurs compulsifs — une autre pathologie de l'achat.

Si Jacinthe Baribeau reconnaît l'utilité des groupes d'entraide, notamment dans le soutien qu'ils procurent, elle croit que « pour une approche systématique de ces traitements, il faut voir un professionnel ».

Dans le cas d'une indécision généralisée qui relève d'une problématique de personnalité, il faudra peut-être une analyse de type psychodynamique. « Mais si l'indécision est concentrée dans le domaine des achats, précise la psychologue, c'est un conditionnement qui peut être défait par un autre conditionnement. »

Elle propose une procédure de conditionnement par interruption, analogue à celle utilisée dans le contrôle des phobies. « On amène la personne à voir les différentes étapes de la montée de tension et à l'interrompre au tout début, avant qu'elle devienne trop intense », explique-t-elle.

Une fois que cette chaîne est brisée, on doit introduire un comportement alternatif approprié. Par exemple, l'acheteur indécis limitera sa vérification des prix à trois magasins. Un avis sur le tableau de bord de sa voiture lui rappellera cette règle.

« La stratégie semble primaire, mais en réalité, elle fonctionne », assure M^{me} Baribeau.

Au fil des petits succès, les messages seront moins présents et moins contraignants. « Finalement, la personne gagne le contrôle sur sa mauvaise habitude. Si l'indécision n'est concentrée que dans les achats, c'est un processus de quelques mois ou de quelques semaines. »

Mais il faut se décider à agir.

Ressources:

Pour trouver un psychologue spécialisé en obsession-compulsion et en dépendances :
Service de référence de l'Ordre des psychologues du Québec, 514 738-1223, 1 800 561-1223
Groupes d'entraide pour les problèmes d'achat:
Sud-Ouest de Montréal : 514 933-7662
Est de Montréal : 514 259-5372



ILLUSTRATION FRANCIS LÉVEILLÉE. LA PRESSE

Cinq étapes pour prendre une décision

MARC TISON

Procrastination dans l'achat ? L'avocate et conseillère budgétaire d'Option consommateurs Caroline Arel s'est remémoré le cas d'une femme qui a vécu deux ans sans frigo. Elle utilisait une glacière dans sa cuisine. « Ce n'était pas par manque d'argent, mais plutôt par crainte de ne pas prendre la bonne décision, précise M^{me} Arel. Elle voulait être certaine d'acheter le bon frigo. » Bien sûr, Option consommateurs se fait l'apôtre de l'achat réfléchi. « Mais à un moment donné, il faut prendre une décision », s'exclame la conseillère. Que faire pour donner un coup de pouce ? Voici quelques suggestions.

1. Préciser ses besoins

On a de meilleures chances d'arriver à une décision quand on sait ce qu'on cherche. Caroline Arel suggère de préciser ses besoins et d'établir une liste de critères pour restreindre l'étendue du choix.

2. Se faire guider

On cherchera ensuite à se faire guider par ceux qui ont déjà fait ces choix : magazines spécialisés, amis, parents, voisins... « Ils donneront souvent de bonnes références, indique Caroline Arel. On bénéficie de leur expérience. »

3. Être efficace

« La règle numéro un : on doit consacrer du temps et des efforts en proportion de la valeur du choix, indique Eldar Shafir, professeur au département de psychologie de l'Université Princeton. Les gens passent énormément de temps à choisir entre des choses insignifiantes. »

Gabriele Roehl, conseillère financière à l'ACEF du Sud-Ouest de Montréal, propose une autre voie pour arriver à la même prise de conscience. « Je dois me demander combien vaut mon temps, avise-t-elle. Je dois trouver les moyens les plus efficaces de magasiner — téléphoner pour vérifier les prix, par exemple. »

4. Réduire l'incertitude

François Guay, pour sa part, tente de réduire l'incertitude relative aux prix. « Quand je magasine, je vais à un endroit où je suis à peu près sûr que la valeur de ce que j'achète est bonne. Je vais par exemple au Club Price et je fais des provisions pour un mois. »

5. Contrôler l'inquiétude

Pour résoudre la crainte de faire un achat inapproprié, Gabriele Roehl fait le rappel suivant : « La majorité des marchands ont une politique de retour. Si vous avez vraiment l'impression de vous être trompé, vous pouvez retourner le produit et vous faire rembourser ».

La Loi de la protection des consommateurs donne également droit à une qualité raisonnable. « Si le produit flanche trop tôt, vous pouvez obtenir un remboursement, poursuit la conseillère. Ça diminue la peur de se tromper. »

LA QUESTION DE LA SEMAINE

QUI FAIT LES MEILLEURES AFFAIRES AVEC LES AMÉRICAINS ?

L'an dernier, le déficit commercial des États-Unis a atteint 620 milliards US, un record. Les économistes craignent que cet énorme déséquilibre n'entraîne une chute du dollar américain et une récession mondiale. Entre temps, les politiciens américains cherchent désespérément un bouc émissaire. En fonction de la taille de la population, lequel des principaux partenaires commerciaux des États-Unis présentait le plus important surplus commercial avec les États-Unis en 2004 ?

- A) La Chine
- B) L'Union européenne
- C) Le Japon
- D) Le Canada



La Maison-Blanche à Washington

PHOTO DOUG MILLS, AP ©

A. LA CHINE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Il se pourrait bien que la Chine et sa devise sous-évaluée deviennent le nouveau motif de plainte des États-Unis à propos de pratiques commerciales peu équitables. Après tout, la Chine a généré un surplus commercial de 162 milliards US avec les États-Unis en 2004. Mais étant donné la taille de la population chinoise, soit 1,3 milliard de personnes, chaque Chinois a représenté un surplus commercial de seulement 125 \$ US avec les États-Unis. Bien sûr, nombre de Chinois habitent dans les campagnes et ne font pas partie des dynamiques régionales côtières qui produisent la majorité des exportations chinoises.

B. L'UNION EUROPÉENNE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Malgré le fait que l'Europe soit l'un des partenaires commerciaux les plus importants des États-Unis, chaque citoyen de l'Union européenne a présenté un surplus commercial de 277 \$ US seulement, par habitant, avec les États-Unis en 2004. Ensemble, les quelque 375 millions d'Européens, en ne comptant pas les citoyens des 10 pays qui ont adhéré à l'UE en mai 2004, ont généré un surplus commercial total de 104 milliards US avec les États-Unis.

C. LE JAPON — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE

Au cours des années 80 et au début des années 90, le Japon, qui était alors accusé de pratiques commerciales déloyales, servait de bouc émissaire privilégié pour le déficit commercial américain. Mais bien que le surplus commercial du Japon ait atteint 594 \$ US par personne l'an dernier, ce ne fut pas le plus considérable parmi les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Ensemble, les 127 millions de Japonais ont généré un surplus commercial de 75,5 milliards US avec les États-Unis en 2004.

D. LE CANADA — EST LA BONNE RÉPONSE

En moyenne, chacun des 33 millions de Canadiens a généré un surplus commercial de 2015 \$ US avec les États-Unis l'an dernier, ce qui est de loin le surplus le plus important parmi les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Au total, le Canada a présenté un surplus commercial de 66,5 milliards US avec les États-Unis, selon des données du gouvernement américain. Au sud de la frontière américaine, chacun des 106 millions habitants du Mexique a généré un surplus commercial par habitant de 425 \$ US avec les États-Unis, pour un surplus total de 45 milliards US.

COMPILATION EFFECTUÉE PAR THE GLOBALIST (theglobalist.com)

Vendre son triplex maintenant?

Objectif: la retraite dans 15 ans



MARC TISON
SOUS LA LOUPE

Âgée de 42 ans, Johanne travaille dans le milieu scolaire. Dans 15 ans, elle aura droit à une rente équivalant à 70 % de son salaire. Johanne possède 16 000 \$ en REER. Pour sa retraite, elle fonde davantage d'espoir sur un immeuble à revenu, un triplex construit en 1952, qui rapporte 18 300 \$ par année.

Il a été acquis en copropriété en 1991 pour un montant de 91 000 \$. Johanne a racheté la part de l'autre copropriétaire en 2000, ce qui a fait croître son engagement à 140 500 \$.

L'immeuble, rénové, est évalué à 150 000 \$ mais il est encore grevé d'une hypothèque de 72 000 \$, qui arrivera à échéance dans 15 ans. « Des travaux de toiture évalués à 7500 \$ devront être faits d'ici peu et c'est là que les chiffres ont commencé à tourner dans ma tête », s'exclame Johanne.

Son dilemme est le suivant : devrait-elle vendre immédiatement son immeuble pour éviter les frais de la réfection ? Au contraire, s'interroge-t-elle, serait-il préférable de conserver l'immeuble pendant une quinzaine d'années, pour le vendre à sa retraite ?

Le planificateur financier Sylvain Ménard, expert-comptable chez Jodoin Ménard Pouliot, s'est chargé de faire fléchir le fléau de la balance. Pour simplifier les choses, il n'a considéré l'inflation ni dans les revenus ni dans les dépenses.

Première option : Johanne vend son immeuble dès maintenant. Elle en retirerait 150 000 \$ — sa valeur actuelle. Il faudrait toutefois y soustraire l'impôt de 900 \$ sur le gain en capital et le remboursement de l'hypothèque de 72 000 \$. Elle empocherait donc quelque 77 000 \$.

En supposant un rendement composé de 7 % par année, cette somme gonflerait à 145 800 \$ après 15 ans. Pas mal. Deuxième hypothèse : Johanne conserve son triplex pendant encore 15 ans.

Quelle sera alors la valeur de l'immeuble ? Difficile à prévoir. L'immeuble a déjà gagné 60 000 \$ depuis son acquisition, il y a 14 ans, soit 3,5 % par année. Sylvain Ménard pose l'hypothèse que le triplex gagnera encore 60 000 \$ d'ici 2020. Il vaudrait donc 210 000 \$.

L'hypothèque étant tout juste acquittée, la vente de l'immeuble rapporterait donc 210 000 \$, moins 11 700 \$ en impôts sur le gain en capital, pour un solde de 198 300 \$. Déjà, cette somme est

« J'ai l'impression de travailler à vide et de faire des mauvais choix pour mon avenir. » — Johanne

LE DILEMME

Johanne, 42 ans, compte prendre sa retraite dans 15 ans. Elle compte sur un immeuble à revenu pour réaliser ce vœu fort légitime. Faut-il le vendre maintenant — avant la nécessaire réfection du toit — ou au moment de sa retraite ?

42 000 \$	en revenu
Retraite dans 16 ans, avec 70 % du salaire	
16 000 \$	en REER
150 000 \$	pour un immeuble à revenu
18 300 \$	en revenus de location
72 000 \$	en hypothèque

supérieure au résultat de la première option.

Mais il y a plus.

Pendant ces 15 ans, Johanne touchera des revenus de location de 1065 \$ par année, une fois soustraits les dépenses d'entretien, les impôts et le remboursement hypothécaire de 4800 \$. Supposons que ces 1065 \$ soient placés chaque année au taux de 7 %. Au bout de 15 ans de ce régime, la somme atteindrait 21 900 \$.

Si on ajoute ce capital au produit de la vente du triplex, Johanne aurait donc accumulé 220 200 \$. « La récompense pour avoir conservé l'immeuble pendant 15 ans est substantielle, commente Sylvain Ménard. Johanne touche 75 000 \$ de plus que si elle le vendait aujourd'hui. » Que se passe-t-il avec la réfection du toit, estimée par Johanne à 7500 \$? « Puisque le triplex génère environ 1000 \$ par année, cette somme pourrait servir à combler les besoins de rénovation au cours des années », répond notre expert. Les revenus de placement seraient alors légèrement inférieurs à ceux qui ont été projetés, mais les bénéfices de la seconde option demeuraient quand même supérieurs à 200 000 \$.

« En outre, tous les chiffres de notre analyse seraient bonifiés si Johanne utilisait au maximum le véhicule des REER », observe Sylvain Ménard.

Assénant un dernier argument, il souligne que le revenu de location de 9460 \$ — dépenses d'entretien soustraites — correspond à un rendement de 12 % sur la portion non hypothéquée de l'immeuble. Il s'agit d'un rendement nettement plus élevé que le taux



SYLVAIN MÉNARD, CMA
Planificateur financier,
chez Jodoin Ménard Pouliot

LA RÉPONSE

Si Johanne vend maintenant son triplex, le fruit de la vente, investi à 7 % d'intérêt, produira 146 800 \$ dans 15 ans. Si elle attend 15 ans avant de vendre, la vente de l'immeuble et le rendement des revenus de location excéderont 200 000 \$.

PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©

de 7 % considéré dans ses calculs.

« Étant donné cette marge de sécurité de 5 % (12 % moins 7 %), je recommande à Johanne de conserver son triplex, avise M. Ménard. À la retraite, elle pourrait le conserver pour une période supplémentaire selon sa situation. »

Les chiffres ont parlé. À Johanne de trancher. « Tout dépend de son intérêt à conserver l'immeuble et de l'énergie qu'elle est prête à y consacrer », conclut notre planificateur.

NDLR : Par souci de respecter la confidentialité des dossiers soumis, les prénoms des personnes qui nous présentent leur cas sont modifiés.

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

Niveau de difficulté : DIFFICILE

0050

Des questions après l'affaire Norbourg



MICHEL GIRARD
LE COURRIER

L'affaire du scandale financier Norbourg nous interpelle et nous amène à nous poser de sérieuses questions au sujet de la protection de nos épargnants.

1. Protection des placements dans les fonds communs.

Une brève visite du site Internet de l'Institut des fonds d'investissement du Canada nous dit notamment que « le risque est presque inexistant dans le cas des fonds communs de placement, car ils sont gérés par des professionnels possédant de nombreuses années d'expérience en gestion de portefeuille ». Ah oui ! Et que faire si le gestionnaire est un voleur de la pire espèce ?

On mentionne aussi que « l'actif d'un fonds ne peut être confondu avec les biens détenus par le fiduciaire, par le gestionnaire ni par le dépositaire du fonds. De plus, il est interdit à ces derniers d'utiliser l'actif du fonds pour des fins personnelles. » Ah oui ! Eh bien, où étaient tous ces gens (fiduciaire, gestionnaire et dépositaire) dans l'affaire Norbourg ? De plus, encore une fois, les vérificateurs étaient-ils complices ?

Comment se peut-il qu'en 2005 l'industrie des fonds d'investissement n'ait pas pris des mesures adéquates pour assurer la totale protection des épargnes en cas de fraude ?

2. Protection du fonds canadien de protection des épargnants.

Norbourg n'était pas membre du FCPE et en ce sens, ses clients ne bénéficiaient pas de la protection de 1 million de dollars par compte qu'offrent les courtiers de plein exercice à leurs clients. La situation aurait-elle été différente si Norbourg avait été membre du FCPE ?

M. Denis

Sachez que les familles de fonds communs de placement et la majorité des représentants qui les distribuent ne sont pas membres du Fonds canadien de protection des épargnants. Les membres de ce fonds sont les maisons de courtage en valeurs mobilières, lesquelles relèvent de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM). Les fonds communs relèvent, eux, de l'Autorité des marchés financiers. Et, fait important : le Fonds canadien de protection des épargnants ne protège les clients des maisons de courtage que dans l'hypothèse d'une faillite d'un de ses membres et non dans le cas d'une fraude ou d'une manoeuvre dolosive comme il est question dans l'affaire Norbourg.

J'admets avec vous que le texte de présentation de l'Institut des fonds d'investissement du Canada sur l'absence de risque lorsqu'on investit dans les fonds communs est d'une naïveté désolante. Il perd toute crédibilité lorsqu'une fraude, tel un détournement de fonds, survient comme dans le cas présumé de Norbourg.

Par ailleurs, puisque les fonds communs de placement relèvent de l'Autorité des marchés financiers, je ne comprends pas pourquoi le Fonds d'indemnisation de l'Autorité ne protège les épargnants que dans le cas d'une fraude pratiquée par les distributeurs (les représentants en épargne collective, les planificateurs, etc). Pourquoi exclure les victimes des fraudes effectuées par les gestionnaires des fonds, comme dans le cas de Norbourg ? Cela manque totalement de logique. Cela revient à dire aux Québécois : si vous êtes seulement une poignée de victimes, comptez sur l'Autorité pour vous protéger, mais si vous êtes nombreux, tant pis pour vous, que le diable vous emporte, débrouillez-vous tout seuls. Comme mesure d'exclusion, c'est inadmissible, d'autant plus qu'il suffirait d'exiger des gestionnaires de fonds communs de verser une cotisation annuelle au Fonds d'indemnisation de l'Autorité.

Sudoku

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

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

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

0049

Faut-il revenir aux titres de technologie?

YVES BOURGET
COLLABORATION SPÉCIALE

« Assurément », affirme avec conviction Brian Ashford-Russell, fondateur et directeur général de Polar Capital, une société britannique qui gère le fonds Catégorie Capital mondial action et technologie Mackenzie Universal.

« Nous sommes à un tournant dans le cycle à long terme (12 à 15 ans) du secteur technologique. Le marché baissait actuel, qui dure depuis cinq ans et demi, n'est pas vraiment différent des deux précédents où les actions de technologie avaient amorcé une remontée dans la sixième année après le sommet du boom. »

« Par ailleurs, les bénéfices des sociétés de technologie sont en forte croissance depuis 12 mois, mais que leurs cours en Bourse n'ont pas bougé, ce qui en pour effet de faire

baissier leurs évaluations en dessous de leur moyenne sur 15 ou 20 ans, soit à des niveaux que nous jugeons très attrayants. Enfin, les rachats d'unités de fonds de technologie par des investisseurs désenchantés atteignent des sommets. Par le passé, cela a aussi signifié que le vent était sur le point de tourner.

« Finalement, il existe aussi un cycle technologique plus court (4 ans), qui est tributaire des dépenses en immobilisations des sociétés. Il est calqué sur le cycle présidentiel américain et indiquerait une forte performance en 2007 », assure-t-il.

Si c'était le cas, il faudrait en profiter pendant que ça passe, parce qu'autant les rendements de ces fonds peuvent être spectaculaires à la hausse, autant ils peuvent être désastreux à la baisse: les deux fonds de cette catégorie en existence depuis au moins 10 ans n'ont dégagé un rendement annuel composé que de 1,7 % et 0,1 % pour les 10 années terminées le 31 juillet der-

nier. Les rendements astronomiques des cinq premières années se sont évaporés durant les cinq suivantes. Sur 15 ans, l'indice Nasdaq-100, qui mesure la performance de 100 titres de technologie cotés sur cette Bourse, a toutefois dégagé un rendement annuel composé de 14,5 %, lorsque converti en dollars canadiens.

« Nous gérons des fonds depuis 21 ans et nos portefeuilles ont généré un rendement annuel composé de 18 %, lorsque converti en dollars canadiens », se défend M. Ashford-Russell. À sa décharge, Polar Capital ne gère le fonds Mackenzie que depuis janvier 2003. Le rendement annuel composé du fonds sur deux ans s'établissait à 6,2 % au 31 juillet dernier, contre 1,9 % pour le fonds médian de technologie et 4,3 % pour l'indice NASDAQ-100. Le fonds a été lancé en octobre 2000.

Des bémols
Plusieurs gestionnaires de portefeuilles sont critiques à l'endroit des

titres de technologie, et pas les moindres, comme le légendaire Warren Buffett, qui affirme n'en avoir jamais acheté parce qu'il ne les comprend pas. Cela ne l'a évidemment pas empêché de faire croître la valeur comptable de son entreprise, Berkshire Hathaway, à un rythme annuel composé de 22 % entre 1965 et 2004 et de devenir le deuxième homme le plus riche au monde. D'autres affirment que les véritables gagnants des percées technologiques ne sont pas les actionnaires des entreprises, mais les consommateurs, qui voient constamment les prix baisser.

« Un fonds de technologie vous permet d'accéder à un segment du marché qui compte pour une portion toujours grandissante des dépenses des consommateurs et des entreprises et dont les sociétés croissent beaucoup plus rapidement que le marché dans son ensemble et qu'en dernière analyse, des bénéfices plus élevés se reflètent dans la performance des actions », répond

M. Ashford-Russell. Il n'encourage toutefois personne à investir dans le secteur en achetant une ou deux sociétés et en les détenant à long terme, parce que l'une des caractéristiques du secteur est qu'il se réinvente continuellement et qu'il faut ajuster son portefeuille en conséquence: les gagnants de demain sont rarement les gagnants d'hier dans cet univers en constante mutation.

Ceux qui désirent participer au secteur technologique peuvent donc confier leur argent à un gestionnaire et espérer qu'il dénichera ces futurs gagnants. Ils peuvent aussi décider d'adopter une stratégie passive qui consiste à acheter un fonds qui mène la performance d'un indicateur comme le Nasdaq-100 par exemple, parce qu'ils doutent de la capacité de la plupart des gestionnaires de portefeuille d'identifier de façon constante ces futurs gagnants.

Pour cela, ils baseraient leurs jugements sur les résultats des 56 fonds de technologie en existence depuis au moins cinq ans recensés dans la base de données PALTrak de Morningstar Canada: le Fonds indicatif TD RER Nasdaq TD se classe 10^e, ce qui signifie que 46 gestionnaires n'ont pas mérité leurs honoraires.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT (revue hebdomadaire)

Fonds VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an %					Fonds VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an %					Fonds VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an %					Fonds VANPA Chg. % Chg. \$ 1 m. % 1 an %				
ABERDEEN ASSET (n)					ABERDEEN ASSET (n)					ABERDEEN ASSET (n)					ABERDEEN ASSET (n)				
S&P 500					S&P 500					S&P 500					S&P 500				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25					22,25				
22,25					22,25					22,25									

Suite de la page 5



Immobilier

132 CENTRE-VILLE

2 grands 4/4, complètement rénovés, livres, entrées lav/séc., 514-823-9563 visite libre dimanche 4 sept., 13h-16h

AU CHATEAU LINCOLN
1 1/2-2 1/2-4 1/2-6⁺ métro
Guy, Tout ind. 514-931-7271

AV. DES PINS 1400, 4 1/2, 5 1/2, 2 s/bains, prêt M. Gill/ hôpital, vue. 514-842-8041

BERCY/Sherbrooke, super 2 1/2-3 ch/aul., réno, équipé, pl. bois, ensoul., très métro, idéal étudiant 514-806-8758

BERRI / UOAM, petit 1 1/2 425\$ et 450\$, tout compris. Scrup., propre. 514-969-2391

CENTRE-VILLE, très grand condo 4 1/2, ensoulé, 4 1/2, 2 s/bains, prêt M. Gill/ hôpital, eau chaude, chauffage ind. piscine, gar. 1300\$, 514-575-0661

CENTRE-VILLE, 1 1/2-3/4⁺ béton, asc., propre, raisonnable. 514-931-7403, 514-272-0351

CENTRE-VILLE
1 1/2-2⁺ studio
Complexe de luxe à partir de 730 \$
Gyn. piscine int./ext.
Portier 24 h.
(514) 845-5294

CENTRE-VILLE, 3 1/2, équipé, chauffé, buanderie, conciergerie, stat. disponible, libre, 800\$, 514-849-0917, www.visitent.com/alfid

CONDO 4 1/2 grand réno, équipé, stat. 1400\$, 514-581-4763 geocities.com/rent1701/

LE RAMEZAY C.D.N.
1 1/2, 3 p, rénovés, portier, piscine int., près de métro et autobus, à partir de 750 \$, Stat. disponible, 1 mois gratuit (514) 937-4054 (514) 844-7275 R.132

LES LOCHS REDPATH
Marché Alwater. Loft sur Grand. Entrée privée, garage, cabiti; sécurité 24 h. A/C, hautes plafonds, poutres. Piscine + gym bienôté. 950 \$/mois. 819-838-5454, 514-913-7180

MAGNIFIQUE condo 3 1/2 tout neuf, face au nouveau CHUM, à 2 pas des arts, métro, 5 électros, a/c, contrôle d'accès, rangement à plus... 8980, Albert 450-666-9744 ou Richard 514-409-6599

MANOIR HADDON HALL
2255 Lamont Close/Sherbrooke O
Spacieux 3 1/2 à 8 1/2
3 électros, s/laive, chauffé, foyer au bois, pl. bois franc. 514-932-6127 www.realtor.ca

MÉTRO ATWATER, face parc, ensoul., réno. 5 ch, grand salon, 1477 \$, B.C. architecture, sept. 514-861-4545.

PROJET LOWNEY, près du Village-Mtl. E.T.S., condo neuf, style loft, 700pi², a/c, 5 électros, piscine sur le toit. 1200\$. 514-814-3836/514-842-9634

LAVAL RIVE-NORD
A DUVERNAY, bord eau, style condo, 2 1/2, 3 1/2, a/c, élect., propres, visites rendez-vous. 460-647-0453

BOISBRIAND, 5 1/2 pas duplex, cour, stat., réno, calme. Réf. libre sept. 800\$ non compris. 514-918-0314

BORD EAU, Pont-Viau, 5 ch, 4 1/2, foyer, 4750 \$, B.C. architecture, futur métro 450-663-7678

DEUX-MONTAGNES, bord eau, condo 4 1/2, pl. bois, foyer, a/c balcon asc. Poss. gar. piscine. 980\$, 514-951-3872

D.R.R., 5 1/2 luxueux haut de duplex, rénové, non chauffé, a/c, près métro, 825 \$, 450-667-9058

L.D.R., grand 3 1/2 clair propre entrée lav/séc, près autor. 15, 540 \$, oct., 514-389-2135

STE-DOROTHEE, Maison de ville, Aut. 13/boul. Samson. 2 ch, s/eau, s/bain, mezz. garage, sept. 1275\$ 514-915-2267

VIMONT, Cité de la Santé, 4 1/2, 2 ch, stat., cabanon, libre imm. 600 \$, 450-687-7348.

RIVE-SUD
APP. PORT DE MER
3 1/2-4-5-6
Vue sur fleuve. Directement relié métro Longueuil. Sécurisé 24h, piscine, plusieurs commerces (mercier, jarry) encore! 8450-679-6016

BROSSARD, 4 1/2 neuf, très luxueux, bain podium, bois, asc., libre. 450-678-4872 www.monloyer.ca

BROSSARD, grand 3 1/2, semi s/sol, loft + ch. fermée, clim., stat., 425\$. 450-443-9313

CANDIAC, 45 Picardie, 4 1/2 luxueux, bain podium, douche séparée, libre. 450-678-4872

LONGUEUIL (Vieux) 4 1/2 style condo, pl. bois, ensoulé, calme 700\$, 450-449-6369

LONGUEUIL, 2 1/2, 4 1/2, condos, 1 1/2, 2 1/2, 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2, 6 1/2, 7 1/2, 8 1/2, 9 1/2, 10 1/2, 11 1/2, 12 1/2, 13 1/2, 14 1/2, 15 1/2, 16 1/2, 17 1/2, 18 1/2, 19 1/2, 20 1/2, 21 1/2, 22 1/2, 23 1/2, 24 1/2, 25 1/2, 26 1/2, 27 1/2, 28 1/2, 29 1/2, 30 1/2, 31 1/2, 32 1/2, 33 1/2, 34 1/2, 35 1/2, 36 1/2, 37 1/2, 38 1/2, 39 1/2, 40 1/2, 41 1/2, 42 1/2, 43 1/2, 44 1/2, 45 1/2, 46 1/2, 47 1/2, 48 1/2, 49 1/2, 50 1/2, 51 1/2, 52 1/2, 53 1/2, 54 1/2, 55 1/2, 56 1/2, 57 1/2, 58 1/2, 59 1/2, 60 1/2, 61 1/2, 62 1/2, 63 1/2, 64 1/2, 65 1/2, 66 1/2, 67 1/2, 68 1/2, 69 1/2, 70 1/2, 71 1/2, 72 1/2, 73 1/2, 74 1/2, 75 1/2, 76 1/2, 77 1/2, 78 1/2, 79 1/2, 80 1/2, 81 1/2, 82 1/2, 83 1/2, 84 1/2, 85 1/2, 86 1/2, 87 1/2, 88 1/2, 89 1/2, 90 1/2, 91 1/2, 92 1/2, 93 1/2, 94 1/2, 95 1/2, 96 1/2, 97 1/2, 98 1/2, 99 1/2, 100 1/2, 101 1/2, 102 1/2, 103 1/2, 104 1/2, 105 1/2, 106 1/2, 107 1/2, 108 1/2, 109 1/2, 110 1/2, 111 1/2, 112 1/2, 113 1/2, 114 1/2, 115 1/2, 116 1/2, 117 1/2, 118 1/2, 119 1/2, 120 1/2, 121 1/2, 122 1/2, 123 1/2, 124 1/2, 125 1/2, 126 1/2, 127 1/2, 128 1/2, 129 1/2, 130 1/2, 131 1/2, 132 1/2, 133 1/2, 134 1/2, 135 1/2, 136 1/2, 137 1/2, 138 1/2, 139 1/2, 140 1/2, 141 1/2, 142 1/2, 143 1/2, 144 1/2, 145 1/2, 146 1/2, 147 1/2, 148 1/2, 149 1/2, 150 1/2, 151 1/2, 152 1/2, 153 1/2, 154 1/2, 155 1/2, 156 1/2, 157 1/2, 158 1/2, 159 1/2, 160 1/2, 161 1/2, 162 1/2, 163 1/2, 164 1/2, 165 1/2, 166 1/2, 167 1/2, 168 1/2, 169 1/2, 170 1/2, 171 1/2, 172 1/2, 173 1/2, 174 1/2, 175 1/2, 176 1/2, 177 1/2, 178 1/2, 179 1/2, 180 1/2, 181 1/2, 182 1/2, 183 1/2, 184 1/2, 185 1/2, 186 1/2, 187 1/2, 188 1/2, 189 1/2, 190 1/2, 191 1/2, 192 1/2, 193 1/2, 194 1/2, 195 1/2, 196 1/2, 197 1/2, 198 1/2, 199 1/2, 200 1/2, 201 1/2, 202 1/2, 203 1/2, 204 1/2, 205 1/2, 206 1/2, 207 1/2, 208 1/2, 209 1/2, 210 1/2, 211 1/2, 212 1/2, 213 1/2, 214 1/2, 215 1/2, 216 1/2, 217 1/2, 218 1/2, 219 1/2, 220 1/2, 221 1/2, 222 1/2, 223 1/2, 224 1/2, 225 1/2, 226 1/2, 227 1/2, 228 1/2, 229 1/2, 230 1/2, 231 1/2, 232 1/2, 233 1/2, 234 1/2, 235 1/2, 236 1/2, 237 1/2, 238 1/2, 239 1/2, 240 1/2, 241 1/2, 242 1/2, 243 1/2, 244 1/2, 245 1/2, 246 1/2, 247 1/2, 248 1/2, 249 1/2, 250 1/2, 251 1/2, 252 1/2, 253 1/2, 254 1/2, 255 1/2, 256 1/2, 257 1/2, 258 1/2, 259 1/2, 260 1/2, 261 1/2, 262 1/2, 263 1/2, 264 1/2, 265 1/2, 266 1/2, 267 1/2, 268 1/2, 269 1/2, 270 1/2, 271 1/2, 272 1/2, 273 1/2, 274 1/2, 275 1/2, 276 1/2, 277 1/2, 278 1/2, 279 1/2, 280 1/2, 281 1/2, 282 1/2, 283 1/2, 284 1/2, 285 1/2, 286 1/2, 287 1/2, 288 1/2, 289 1/2, 290 1/2, 291 1/2, 292 1/2, 293 1/2, 294 1/2, 295 1/2, 296 1/2, 297 1/2, 298 1/2, 299 1/2, 300 1/2, 301 1/2, 302 1/2, 303 1/2, 304 1/2, 305 1/2, 306 1/2, 307 1/2, 308 1/2, 309 1/2, 310 1/2, 311 1/2, 312 1/2, 313 1/2, 314 1/2, 315 1/2, 316 1/2, 317 1/2, 318 1/2, 319 1/2, 320 1/2, 321 1/2, 322 1/2, 323 1/2, 324 1/2, 325 1/2, 326 1/2, 327 1/2, 328 1/2, 329 1/2, 330 1/2, 331 1/2, 332 1/2, 333 1/2, 334 1/2, 335 1/2, 336 1/2, 337 1/2, 338 1/2, 339 1/2, 340 1/2, 341 1/2, 342 1/2, 343 1/2, 344 1/2, 345 1/2, 346 1/2, 347 1/2, 348 1/2, 349 1/2, 350 1/2, 351 1/2, 352 1/2, 353 1/2, 354 1/2, 355 1/2, 356 1/2, 357 1/2, 358 1/2, 359 1/2, 360 1/2, 361 1/2, 362 1/2, 363 1/2, 364 1/2, 365 1/2, 366 1/2, 367 1/2, 368 1/2, 369 1/2, 370 1/2, 371 1/2, 372 1/2, 373 1/2, 374 1/2, 375 1/2, 376 1/2, 377 1/2, 378 1/2, 379 1/2, 380 1/2, 381 1/2, 382 1/2, 383 1/2, 384 1/2, 385 1/2, 386 1/2, 387 1/2, 388 1/2, 389 1/2, 390 1/2, 391 1/2, 392 1/2, 393 1/2, 394 1/2, 395 1/2, 396 1/2, 397 1/2, 398 1/2, 399 1/2, 400 1/2, 401 1/2, 402 1/2, 403 1/2, 404 1/2, 405 1/2, 406 1/2, 407 1/2, 408 1/2, 409 1/2, 410 1/2, 411 1/2, 412 1/2, 413 1/2, 414 1/2, 415 1/2, 416 1/2, 417 1/2, 418 1/2, 419 1/2, 420 1/2, 421 1/2, 422 1/2, 423 1/2, 424 1/2, 425 1/2, 426 1/2, 427 1/2, 428 1/2, 429 1/2, 430 1/2, 431 1/2, 432 1/2, 433 1/2, 434 1/2, 435 1/2, 436 1/2, 437 1/2, 438 1/2, 439 1/2, 440 1/2, 441 1/2, 442 1/2, 443 1/2, 444 1/2, 445 1/2, 446 1/2, 447 1/2, 448 1/2, 449 1/2, 450 1/2, 451 1/2, 452 1/2, 453 1/2, 454 1/2, 455 1/2, 456 1/2, 457 1/2, 458 1/2, 459 1/2, 460 1/2, 461 1/2, 462 1/2, 463 1/2, 464 1/2, 465 1/2, 466 1/2, 467 1/2, 468 1/2, 469 1/2, 470 1/2, 471 1/2, 472 1/2, 473 1/2, 474 1/2, 475 1/2, 476 1/2, 477 1/2, 478 1/2, 479 1/2, 480 1/2, 481 1/2, 482 1/2, 483 1/2, 484 1/2, 485 1/2, 486 1/2, 487 1/2, 488 1/2, 489 1/2, 490 1/2, 491 1/2, 492 1/2, 493 1/2, 494 1/2, 495 1/2, 496 1/2, 497 1/2, 498 1/2, 499 1/2, 500 1/2, 501 1/2, 502 1/2, 503 1/2, 504 1/2, 505 1/2, 506 1/2, 507 1/2, 508 1/2, 509 1/2, 510 1/2, 511 1/2, 512 1/2, 513 1/2, 514 1/2, 515 1/2, 516 1/2, 517 1/2, 518 1/2, 519 1/2, 520 1/2, 521 1/2, 522 1/2, 523 1/2, 524 1/2, 525 1/2, 526 1/2, 527 1/2, 528 1/2, 529 1/2, 530 1/2, 531 1/2, 532 1/2, 533 1/2, 534 1/2, 535 1/2, 536 1/2, 537 1/2, 538 1/2, 539 1/2, 540 1/2, 541 1/2, 542 1/2, 543 1/2, 544 1/2, 545 1/2, 546 1/2, 547 1/2, 548 1/2, 549 1/2, 550 1/2, 551 1/2, 552 1/2, 553 1/2, 554 1/2, 555 1/2, 556 1/2, 557 1/2, 558 1/2, 559 1/2, 560 1/2, 561 1/2, 562 1/2, 563 1/2, 564 1/2, 565 1/2, 566 1/2, 567 1/2, 568 1/2, 569 1/2, 570 1/2, 571 1/2, 572 1/2, 573 1/2, 574 1/2, 575 1/2, 576 1/2, 577 1/2, 578 1/2, 579 1/2, 580 1/2, 581 1/2, 582 1/2, 583 1/2, 584 1/2, 585 1/2, 586 1/2, 587 1/2, 588 1/2, 589 1/2, 590 1/2, 591 1/2, 592 1/2, 593 1/2, 594 1/2, 595 1/2, 596 1/2, 597 1/2, 598 1/2, 599 1/2, 600 1/2, 601 1/2, 602 1/2, 603 1/2, 604 1/2, 605 1/2, 606 1/2, 607 1/2, 608 1/2, 609 1/2, 610 1/2, 611 1/2, 612 1/2, 613 1/2, 614 1/2, 615 1/2, 616 1/2, 617 1/2, 618 1/2, 619 1/2, 620 1/2, 621 1/2, 622 1/2, 623 1/2, 624 1/2, 625 1/2, 626 1/2, 627 1/2, 628 1/2, 629 1/2, 630 1/2, 631 1/2, 632 1/2, 633 1/2, 634 1/2, 635 1/2, 636 1/2, 637 1/2, 638 1/2, 639 1/2, 640 1/2, 641 1/2, 642 1/2, 643 1/2, 644 1/2, 645 1/2, 646 1/2, 647 1/2, 648 1/2, 649 1/2, 650 1/2, 651 1/2, 652 1/2, 653 1/2, 654 1/2, 655 1/2, 656 1/2, 657 1/2, 658 1/2, 659 1/2, 660 1/2, 661 1/2, 662 1/2, 663 1/2, 664 1/2, 665 1/2, 666 1/2, 667 1/2, 668 1/2, 669 1/2, 670 1/2, 671 1/2, 672 1/2, 673 1/2, 674 1/2, 675 1/2, 676 1/2, 677 1/2, 678 1/2, 679 1/2, 680 1/2, 681 1/2, 682 1/2, 683 1/2, 684 1/2, 685 1/2, 686 1/2, 687 1/2, 688 1/2, 689 1/2, 690 1/2, 691 1/2, 692 1/2, 693 1/2, 694 1/2, 695 1/2, 696 1/2, 697 1/2, 698 1/2, 699 1/2, 700 1/2, 701 1/2, 702 1/2, 703 1/2, 704 1/2, 705 1/2, 706 1/2, 707 1/2, 708 1/2, 709 1/2, 710 1/2, 711 1/2, 712 1/2, 713 1/2, 714 1/2, 715 1/2, 716 1/2, 717 1/2, 718 1/2, 719 1/2, 720 1/2, 721 1/2, 722 1/2, 723 1/2, 724 1/2, 725 1/2, 726 1/2, 727 1/2, 728 1/2, 729 1/2, 730 1/2, 731 1/2, 732 1/2, 733 1/2, 734 1/2, 735 1/2, 736 1/2, 737 1/2, 738 1/2, 739 1/2, 740 1/2, 741 1/2, 742 1/2, 743 1/2, 744 1/2, 745 1/2, 746 1/2, 747 1/2, 748 1/2, 749 1/2, 750 1/2, 751 1/2, 752 1/2, 753 1/2, 754 1/2, 755 1/2, 756 1/2, 757 1/2, 758 1/2, 759 1/2, 760 1/2, 761 1/2, 762 1/2, 763 1/2, 764 1/2, 765 1/2, 766 1/2, 767 1/2, 768 1/2, 769 1/2, 770 1/2, 771 1/2, 772 1/2, 773 1/2, 774 1/2, 775 1/2, 776 1/2, 777 1/2, 778 1/2, 779 1/2, 780 1/2, 781 1/2, 782 1/2, 783 1/2, 784 1/2, 785 1/2, 786 1/2, 787 1/2, 788 1/2, 789 1/2, 790 1/2, 791 1/2, 792 1/2, 793 1/2, 794 1/2, 795 1/2, 796 1/2, 797 1/2, 798 1/2, 799 1/2, 800 1/2, 801 1/2, 802 1/2, 803 1/2, 804 1/2, 805 1/2, 806 1/2, 807 1/2, 808 1/2, 809 1/2, 810 1/2, 811 1/2, 812 1/2, 813 1/2, 814 1/2, 815 1/2, 816 1/2, 817 1/2, 818 1/2, 819 1/2, 820 1/2, 821 1/2, 822 1/2, 823 1/2, 824 1/2, 825 1/2, 826 1/2, 827 1/2, 828 1/2, 829 1/2, 830 1/2, 831 1/2, 832 1/2, 833 1/2, 834 1/2, 835 1/2, 836 1/2, 837 1/2, 838 1/2, 839 1/2, 840 1/2, 841 1/2, 842 1/2, 843 1/2, 844 1/2, 845 1/2, 846 1/2, 847 1/2, 848 1/2, 849 1/2, 850 1/2, 851 1/2, 852 1/2, 853 1/2, 854 1/2, 855 1/2, 856 1/2, 857 1/2, 858 1/2, 859 1/2, 860 1/2, 861 1/2, 862 1/2, 863 1/2, 864 1/2, 865 1/2, 866 1/2, 867 1/2, 868 1/2, 869 1/2, 870 1/2, 871 1/2, 872 1/2, 873 1/2, 874 1/2, 875 1/2, 876 1/2, 877 1/2, 878 1/2, 879 1/2, 880 1/2, 881 1/2, 882 1/2, 883 1/2, 884 1/2, 885 1/2, 886 1/2, 887 1/2, 888 1/2, 889 1/2, 890 1/2, 891 1/2, 892 1/2, 893 1/2, 894 1/2, 895 1/2, 896 1/2, 897 1/2, 898 1/2, 899 1/2, 900 1/2, 901 1/2, 902 1/2, 903 1/2, 904 1/2, 905 1/2, 906 1/2, 907 1/2, 908 1/2, 909 1/2, 910 1/2, 911 1/2, 912 1/2, 913 1/2, 914 1/2, 915 1/2, 916 1/2, 917 1/2, 918 1/2, 919 1/2, 920 1/2, 921 1/2, 922 1/2, 923 1/2, 924 1/2, 925 1/2, 926 1/2, 927 1/2, 928 1/2, 929 1/2, 930 1/2, 931 1/2, 932 1/2, 933 1/2, 934 1/2, 935 1/2, 936 1/2, 937 1/2, 938 1/2, 939 1/2, 940 1/2, 941 1/2, 942 1/2, 943 1/2, 944 1/2, 945 1/2, 946 1/2, 947 1/2, 948 1/2, 949 1/2, 950 1/2, 951 1/2, 952 1/2, 953 1/2, 954 1/2, 955 1/2, 956 1/2, 957 1/2, 958 1/2, 959 1/2, 960 1/2, 961 1/2, 962 1/2, 963 1/2, 964 1/2, 965 1/2, 966 1/2, 967 1/2, 968 1/2, 969 1/2, 970 1/2, 971 1/2, 972 1/2, 973 1/2, 974 1/2, 975 1/2, 976 1/2, 977 1/2, 978 1/2, 979 1/2, 980 1/2, 981 1/2, 982 1/2, 983 1/2, 984 1/2, 985 1/2, 986 1/2, 987 1/2, 988 1/2, 989 1/2, 990 1/2, 991 1/2, 992 1/2, 993 1/2, 994 1/2, 995 1/2, 996 1/2, 997 1/2, 998 1/2, 999 1/2, 1000 1/2, 1001 1/2, 1002 1/2, 1003 1/2, 1004 1/2, 1005 1/2, 1006 1/2, 1007 1/2, 1008 1/2, 1009 1/2, 1010 1/2, 1011 1/2, 1012 1/2, 1013 1/2, 1014 1/2, 1015 1/2, 1016 1/2, 1017 1/2, 1018 1/2, 1019 1/2, 1020 1/2, 1021 1/2, 1022 1/2, 1023 1/2, 1024 1/2, 1025 1/2, 1026 1/2, 1027 1/2, 1028 1/2, 1029 1/2, 1030 1/2, 1031 1/2, 1032 1/2, 1033 1/2, 1034 1/2, 1035 1/2, 1036 1/2, 1037 1/2, 1038 1/2, 1039 1/2, 1040 1/2, 1041 1/2, 1042 1/2, 1043 1/2, 1044 1/2, 1045 1/2, 1046 1/2, 1047 1/2, 1048 1/2, 1049

3 Cochloids

5 Cochons



Décès, prières, remerciements

900

INDEX DES DÉCÈS

BELISLE, Gilles
Laval

BLAIS, Sr Rita, MIC
Laval

ENGLISH, Auguste
Laval

KHLAT, Laure
St-Laurent

NANTEL, Henri

NINCLAUS, Julien
St-Jérôme

RAGAUULT, Pierre
Montréal

RICARD, S. Germaine S.S.A.
Lachine

YERGEAU, Édouard
Longueuil

N'oubliez pas de commander votre signet. Laissez vos coordonnées au 514-285-6816 (Un signet par annonce)

cyberpresse.ca/necrologie

DÉCÈS

BELISLE, Gilles
1930 - 2005

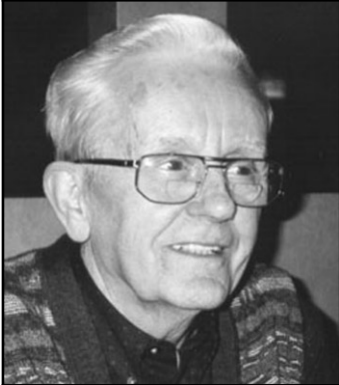
À l'hôpital Cité de la Santé de Laval, le 1er septembre 2005, à l'âge de 74 ans, est décédé M. Gilles Belisle, époux de feu Mme Rolande Foisy. Il laisse dans le deuil son fils Daniel (Suzanne Bélanger), sa fille Céline (Gérald Nantel), ses petits-enfants Marie-Eve, Hugues, Julie-Anne, Kellie, Marie-Li et Raphaël. Il laisse également ses soeurs Gilberte, Louise (Marc) et Mariette (André), ses frères Gaëtan (Monique) et Jean-Noël (Jeanne), sa grande amie Claire Lepage, sa belle-soeur Noëlla Caron, ses neveux et nièces, d'autres parents et amis. Vous pouvez rencontrer la famille en la chapelle du complexe

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

le mardi 6 septembre de 10 h à 13 h. Une liturgie de la Parole sera célébrée à 13 h. Des dons à Opération Enfants Soleil et à la Fondation des maladies du coeur seraient appréciés.



NANTEL, Henri
1922 - 2005

Le 3 septembre 2005, à l'âge de 83 ans, est décédé M. Henri Nantel, époux de Cécile Daigneault. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Pierre (Martine Lamontagne), Sylvie, Luc (Suzie Boutin), ses petits-enfants Eric, Isabelle, Amélie, Catherine, Véronique, Nicolas, Jonathan, et arrière-petits-enfants Noémie et Magalie, son frère et ses soeurs, beaux-frères et belles-soeurs, neveux et nièces, parents et amis. La famille recevra les condoléances chez

YVES LÉGARE inc.
Alfred Dallaire
(514) 595-1500
7200, boul. Newman
LaSalle

le lundi 5 septembre dès 14 h. Une réunion de prières sera célébrée en sa mémoire ce même jour à 16 h au salon du complexe. Au lieu de fleurs, des dons à la Société canadienne du cancer seraient très appréciés.

NINCLAUS, Julien
1930 - 2005

À St-Jérôme, le 2 septembre 2005, à l'âge de 74 ans, est décédé M. Julien Ninclus. Il laisse dans le deuil son frère André, ses deux fils Daniel et Steven, ses petits-enfants, parents et amis. La famille vous accueillera le lundi 5 septembre 2005 de 14 h à 20 h au complexe funéraire

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

Une réunion de prières aura lieu à 20 h. Des dons à la Fondation des maladies du coeur du Québec seraient appréciés.

BLAIS, Sr Rita, MIC
(du Saint-Nom-de-Marie)

Au Pavillon Délia-Tétreault des SS. Missionnaires de l'Immaculée-Conception, 100 place Juge-Desnoyers, Pont-Viau, Laval, est décédée, le 3 septembre 2005, à l'âge de 97 ans, Sr Rita Blais, m.i.c., fille de feu William Blais et de feu Marie-Rose Rousseau. Outre sa famille religieuse, elle laisse dans le deuil sa belle-soeur Mme Pauline Blais, plusieurs neveux et nièces, cousins, cousines et ami(e)s. Elle sera exposée à la Maison

Les SS Missionnaires de l'Immaculée-Conception
100, place Juge-Desnoyers
Pont-Viau, Laval (Qc)

le dimanche 4 septembre de 14 h à 17 h et de 19 h à 21 h, à 19 h 30, temps de prières. Les funérailles auront lieu le lundi 5 septembre à 14 h à la chapelle de la communauté. L'inhumation se fera au cimetière de la communauté à Pont-Viau. Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation. Direction funéraire:

Charles E. Rajotte inc.



RAGAUULT, Pierre
1952 - 2005

À Montréal, le 2 septembre 2005, à l'âge de 53 ans, un être d'exception nous a quittés. Il laisse dans le deuil son épouse adorée Marie St-Vincent, sa mère Mme Claire Bertrand (Aimé Brisebois), sa soeur Michèle et son frère Paul, son beau-frère, ses belles-soeurs, ses neveux, ainsi que ses nombreux et chers amis. La famille recevra les condoléances le mercredi 7 septembre 2005 de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h au salon de la

Maison funéraire Trudel inc.
400, Place du Curé Labelle, Saint-Jérôme

Funérailles le jeudi 8 septembre 2005 à 11 h à la cathédrale de Saint-Jérôme, et de là au cimetière du même endroit. Sa conjointe remercie le Dr Dubuc des soins palliatifs de l'Hôtel-Dieu de Montréal pour la qualité exceptionnelle de son accompagnement.

ENGLISH, Auguste
1920 - 2005

À Laval, le 3 septembre 2005, à l'âge de 85 ans, est décédé M. Auguste English, époux de Mme Jeanne Legault. Outre son épouse, il laisse dans le deuil ses enfants Johanne (Jay), Manon (Guy), Claude (Sylvie) et Gilles, ses petits-enfants Karine, Geneviève, Catherine et Guillaume, ainsi que ses trois arrière-petits-enfants, sa soeur Léonard, beaux-frères, belles-soeurs, parents et amis. La famille vous accueillera le lundi 5 septembre 2005 de 13 h à 17 h au complexe funéraire

Alfred Dallaire

MEMORIA

2159, boul. Saint-Martin Est, Laval
www.memoria.ca 514 277.7778

Une réunion de prières suivra à 17 h en la chapelle du complexe.



RICARD, Germaine S.S.A.
Soeur Marie Paule-Aimé S.S.A.

À la maison mère des soeurs de Sainte-Anne, à Lachine, le 30 août 2005, à l'âge de 92 ans, est décédée Germaine Ricard, originaire de Montréal, elle était la fille de feu Emilien Ricard et de feu Adrienne Bourdeau. Elle laisse dans le deuil, outre sa famille religieuse, ses soeurs Simone Binette, Jeannette S.S.A., Madeleine (Réal Crevier), Gertrude (Fernand Chicoine), son frère Roger (Rita Barbeau) ainsi que des neveux et nièces.

Elle sera exposée à la

Maison mère des Soeurs de Sainte-Anne
Pavillon Sainte-Anne
745, avenue Esther-Blondin (18e Av.),
Lachine

le 5 septembre de 14 à 21 h. Il y aura célébration de la Parole à 19 h 30 au salon funéraire.

Les funérailles auront lieu en la Chapelle de la Maison mère le 6 septembre à 10 h 15. Prière de pas envoyer de fleurs.

Direction

YVES LÉGARE inc.
Alfred Dallaire
(514) 595-1500



KHLAT, Laure
1927 - 2005

À St-Laurent, le 2 septembre 2005, à l'âge de 77 ans, est décédée Mme Laure Khlát, épouse de feu Antoine Khlát. Elle laisse dans le deuil ses enfants Samir et Lilliane (Edward Kamel), ses petits-enfants Pierre-André (Magali Girard) et Geneviève Khlát, Freddy (Isabella Ruocco), Eric et Patrick Kamel, son arrière-petite-fille Sabrina, et ses frères Philippe (Claire Khairalla) et famille à Marseille et à Lausanne et Henri Khlát, Yolande Lemay ainsi qu'un grand nombre de parents et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE
816, boul. Ste-Croix, St-Laurent

Les funérailles seront célébrées le mardi 6 septembre 2005 à 11 h en l'église Notre-Dame-des-Anges, 5621 boul. Gouin Ouest, Montréal, et de là au Mausolée Marguerite Bourgeoys au 4601 chemin de la Côte-des-Neiges, Montréal. Heures des visites: dimanche 4 septembre de 19 h à 22 h, lundi 5 septembre de 14 h à 17 h et de 19 h à 22 h et mardi 6 septembre de 9 h à 10 h 30. Des dons à la paroisse St-Sauveur seraient appréciés.

YERGEAU, Édouard
1917 - 2005

À Longueuil, le 2 septembre 2005, à l'âge de 88 ans, est décédé M. Édouard Yergeau. Il laisse dans le deuil ses enfants Pierre (Monique Laframboise), Diane (Michel Lajoie) et Nicole (Gilles Sorel), ses petits-enfants Daniel, Stéphanie, Patrick et Simon ainsi que d'autres parents et amis. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE
8145, chemin Chambly, St-Hubert

le lundi 5 septembre à compter de 10 h. Une liturgie de la Parole aura lieu en la chapelle du complexe à 11 h.

À VOS AFFAIRES



PHOTO MARK WILSON, GETTY IMAGES/AFP ©

Pour Rodrigo Rato, le poids des États affectés par le cyclone *Katrina* dans le PIB américain est insignifiant.

MALGRÉ LE PRIX DU PÉTROLE

La croissance mondiale devrait dépasser 4%

AGENCE FRANCE-PRESSE

SINGAPOUR — L'économie mondiale devrait être en mesure de supporter l'impact des prix élevés du pétrole et croître comme prévu de plus de 4 % cette année, a estimé hier le directeur général du Fonds monétaire international, Rodrigo Rato.

« S'agissant de la croissance mondiale, nous estimons en ce moment que notre analyse du printemps dernier va probablement perdurer », a déclaré M. Rato lors d'une conférence de presse à Singapour, première étape d'une visite asiatique qui le conduira également en Corée du Sud.

« Nous voyons une poursuite de la croissance mondiale clairement au-dessus de 4 % », a-t-il dit. Les déclarations de M. Rato interviennent après les remarques du président de la Banque asiatique de développement, Haruhiko Kuroda, qui a estimé

vendredi que sa prévision de croissance pour l'Asie cette année serait inchangée à environ 6,5 % en dépit de la hausse des prix du pétrole.

Alors que les chiffres exacts du FMI ne sont attendus à Washington que dans les deux prochaines semaines, M. Rato a estimé que « la tendance va continuer cette année et probablement l'année prochaine également ».

« Cela prouve que le monde est maintenant plus résistant qu'avant face aux hausses rapides du prix du pétrole », a-t-il observé.

Selon M. Rato, l'augmentation des prix du brut, passé brièvement au-dessus des 70 \$ le baril cette semaine, reste un risque majeur pour la croissance mondiale, ainsi que les déséquilibres des balances commerciales.

« Les gouvernements vont être confrontés à une importante facture énergétique », a poursuivi

M. Rato, venu assister à Singapour à une réunion de banquiers centraux de la région Asie-Pacifique.

Il a estimé que les prix élevés du pétrole devraient inciter les gouvernements à arrêter de subventionner les carburants, ce qui a induit des coûts artificiellement bas et a pesé sur les réserves de devises.

Les gouvernements devraient également injecter des fonds supplémentaires pour augmenter leurs capacités de raffinage et réévaluer leur utilisation de l'énergie, a-t-il notamment ajouté.

D'autre part, selon M. Rato, les dégâts provoqués dans le sud des États-Unis par le cyclone *Katrina* devraient provoquer peu de dommages à l'économie américaine dans son ensemble.

« Le poids de ces États (dévastés par le cyclone) dans le PIB total des États-Unis est insignifiant », a-t-il dit.

Banque d'Italie: Fazio est épargné

ÉTIENNE FONTAINE
AGENCE FRANCE-PRESSE

CERNOBBIO, Italie — Les appels à la démission du gouverneur de la Banque d'Italie, Antonio Fazio, se sont multipliés hier au sein du monde politique et économique italien pour redonner de la crédibilité à l'institution, ébranlée par des accusations de partialité dans les OPA bancaires en cours.

La réforme adoptée vendredi en Conseil des ministres prévoyant un mandat non renouvelable de 7 ans pour le gouverneur de la Banque d'Italie ne s'appliquera pas à M. Fazio, mais nombre de dirigeants, y compris au sein de la majorité de centre-droit, l'invitent à « faire un geste » en démissionnant de ses fonctions.

« Le gouverneur devrait se retirer », a ainsi affirmé le vice-président du Conseil, Giulio Tremonti, en marge du forum Ambrosetti à Cernobbio, grand rendez-vous international organisé au bord du lac de Côme et marquant la rentrée politique italienne.

« Cela fait trois ans que je dis que Fazio n'est pas approprié » à ce poste, a insisté M. Tremonti, adversaire déclaré du gouverneur de la Banque d'Italie.

Le chef de l'opposition italienne, Romano Prodi, autre invité du forum de Cernobbio, s'est également prononcé pour une démission de M. Fazio et a critiqué

le projet de réforme.

« Seule une petite décision a été prise sur la durée du mandat, mais on ne sait pas quand elle va être appliquée », a-t-il souligné.

Et Berlusconi?

Le chef du gouvernement italien, Silvio Berlusconi, est attendu aujourd'hui à Cernobbio. Pour l'instant, il s'est gardé de soutenir M. Fazio.

« Il doit décider ce que lui dicte sa conscience », s'est-il borné à dire. Mais au sein de la coalition gouvernementale, seule la Ligue du Nord (populistes) soutient ouvertement le gouverneur. Le mouvement populiste a posé comme condition pour son soutien à une réforme de la Banque d'Italie qu'elle ne s'apparente pas à une « lettre de licenciement » et il s'est opposé à ce que le texte impose le départ à la retraite du gouverneur de la Banque d'Italie à l'âge de 70 ans, ce qui aurait contraint M. Fazio, qui aura 69 ans en octobre, à céder la place en 2006.

« La crédibilité est l'élément clé », a insisté le ministre de l'économie Domenico Siniscalco, rappelant en particulier que l'agence Standard and Poor's avait mentionné la perte de prestige de la Banque d'Italie dans sa décision d'abaisser, mi-août, la perspective de la note de la péninsule.



PHOTO GIUSEPPE ARESU, ARCHIES AP ©

Antonio Fazio

Le gouverneur de la Banque d'Italie est soupçonné d'avoir manqué à son devoir d'impartialité et d'avoir favorisé des investisseurs italiens dans la reprise des banques italiennes Antonveneta et Banca Nazionale del Lavoro (BNL) pour contrer les OPA des groupes bancaires néerlandais ABN-Amro et espagnol Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Le gouverneur de la banque d'Italie doit également faire face à la défiance de ses troupes. Les salariés envisagent de se mettre en grève.

Volks prévoit supprimer plus de 10 000 emplois

AGENCE FRANCE-PRESSE

HAMBOURG, Allemagne — Le constructeur automobile allemand Volkswagen prévoit supprimer plus de 10 000 emplois durant les prochaines années pour mettre un terme à ses surcapacités de production, affirme l'hebdomadaire *Der Spiegel* à paraître demain.

Le constructeur, qui traverse une grave crise liée notamment à un scandale de corruption, entend concentrer ses suppressions d'emplois dans son pays natal, et en particulier dans son usine historique de Wolfsburg, précise le magazine, citant un document interne à l'entre-

prise. Volkswagen emploie actuellement quelque 103 000 personnes en Allemagne et peut produire quelque 6 millions de véhicules par an alors qu'il n'en vend que cinq millions, rappelle *Der Spiegel*. Ces suppressions d'emploi se feront sans licenciements secs en raison d'un accord de garanties d'emplois, négocié l'an dernier avec le syndicat de branche IG Metall et qui court jusqu'en 2012.

La direction de VW a déjà brandi la menace de suppressions d'emplois, mais sans les chiffrer jusqu'à présent.