

À VOS AFFAIRES

DES DETTES D'ÉTUDES DE 24 000 \$... ET CE N'EST PAS FINI
PAGE 4

GÉNÉRATION PASSE-PARTOUT

Vivre sa jeunesse au rabais

Pour 16 \$, la carte ISIC peut faire économiser des centaines de dollars.
PAGE 3



LES BONS COMPTES

Le chèque (volé), le fraudeur et la Poste

Du courrier volé peut conduire aux arnaques les plus audacieuses.
PAGE 5

DANS LES LIVRES

La révolution dans les oreilles

Le iPod n'a pas seulement enrichi Apple, il a aussi provoqué une petite révolution dans plusieurs domaines.
PAGE 5

L'ARGENT AU QUOTIDIEN

Magasinez vos magazines !

Les offres sont nombreuses et rarement équivalentes.
PAGE 6

MICHEL GIRARD

Un taux d'imposition usuraire sur les fiducies de revenu ?

Avec les nouvelles règles, le taux atteindra 64,5 % dans certains cas.
PAGE 7



PHOTOMONTAGE LA PRESSE ©

MARC TISON

Le prix du terrain au cimetière a-t-il suivi celui de l'immobilier? Y a-t-il pénurie d'emplacements funéraires à Montréal? « Il y a du vrai là-dedans, répond Richard Prenevoist, directeur général du Repos Saint-François d'Assise, à Montréal. Peu de cimetières dans l'île sont encore actifs. »

Traditionnellement, les Montréalais du centre de l'île étaient enterrés au cimetière Notre-Dame-des-Neiges s'ils étaient catholiques, et au cimetière Mont-Royal s'ils étaient d'une autre confession. Ces deux cimetières, splendidement situés sur le mont Royal, accueillent les défunts montréalais depuis un siècle et demi.

Le cimetière Mont-Royal, qui couvre quelque 67 hectares, est occupé à plus de 90 %. Selon Tim Thompson, directeur du marketing, les 10 % restants pourraient se combler d'ici 12 à 20 ans. La rareté exerce son effet bien connu

sur les prix : un terrain de 2,5 m² vaut 4000 \$.

Au cimetière Notre-Dame-des-Neiges, par contre, le directeur général, Yoland Tremblay, nie toute pénurie. C'est l'âge du cimetière qui laisse croire qu'il déborde, soutient-il. Près d'un million de défunts y reposent, « soit cinq générations depuis l'inhumation de Jane Gilroy-McCready en 1855 », nous apprend le site Internet du cimetière.

« Nous avons encore de la place pour 100 ans », assure M. Tremblay. Près du tiers de la superficie d'environ 140 ha — le plus vaste cimetière au Canada — est encore disponible.

Ici aussi, le site avantageux et le décor magnifique — 10 000 arbres — ont leur prix. Un terrain de 2,8 m² coûte 2700 \$, en concession pour 99 ans.

Pour payer moins cher, il faut s'écarter.

L'ancien Cimetière de l'Est, qui porte maintenant le nom moins abrupt de Repos Saint-François d'Assise, est situé rue Sherbrooke, près du boulevard

Langelier. Au début du siècle, de nombreuses fosses communes y ont été creusées, notamment lors d'épidémies comme la grippe espagnole de 1918. Les temps ont bien changé: un terrain de 2,8 m² y coûte 1800 \$ en concession de 99 ans, fondation pour monument incluse.

Pour leur part, les rares cimetières paroissiaux affichent pratiquement complet. À Ahuntsic, le cimetière de la paroisse Notre-Dame-de-la-Visitation, ouvert en 1873, est pratiquement rempli. On demande pourtant 2150 \$ pour un terrain de 1 m sur 3 pouces sur 10 pieds, fondation en béton incluse.

Ce paradoxe et ces dimensions peu courantes s'expliquent ainsi : on a commencé à diviser en trois parts les anciens emplacements de 3 m sur 3, que désirent céder les familles des défunts inhumés depuis plus de 30 ans. « Au bout de 15 ans, il ne reste apparemment plus rien, indique le responsable du cimetière. On est conservateur : on attend 30 ans. »

Le diocèse de Montréal compte quelque 26 cimetières qui relèvent de fabriques de paroisses. L'entreprise privée n'a pas voulu leur abandonner ce terrain.

Urgel Bourgie, par exemple, a racheté le Parc commémoratif de Montréal, dans l'arrondissement de Saint-Laurent, qui a été fondé en 1932. En raison de leur rareté, un emplacement de 2,5 m² y coûte 4500 \$ en concession pour 99 ans. L'entreprise possède également des cimetières à Laval et sur la Rive-Sud, où les terrains sont nettement moins chers. On y trouve même des soldes! Ainsi, les Jardins Urgel Bourgie, à Laval et sur la Rive-Sud, proposent présentement un rabais sur certains terrains de 1 m sur 3. Habituellement 1750 \$ en concession de 99 ans, on les offre (pour un temps limité, selon l'expression consacrée) à 999 \$, plus 170 \$ pour l'entretien.

Le solde se termine à la fin novembre.

NOTRE DOSSIER EN PAGE 2

ON PEUT VOUS AIDER

À PLANIFIER L'AVENIR DE VOTRE ENFANT.

www.bnc.ca/cdbn

Courtage direct Banque Nationale est une filiale de la Banque Nationale du Canada. Courtage direct Banque Nationale ne donne aucun conseil et ne formule aucune recommandation en matière de placement. Le client est seul responsable des conséquences financières de ses décisions de placement. Membre FCPE.



COURTAGE DIRECT BANQUE NATIONALE

Cimetières, terrains, niches de columbarium...

TOUT CE QUE VOUS N'AVEZ JAMAIS VOULU SAVOIR...

L'essentiel en 12 questions (plus ou moins) fondamentales. Vous ne vous doutez pas que vous vouliez en savoir autant...

MARC TISON

1. Est-on propriétaire du terrain?

L'expression courante est incorrecte : vous n'achetez pas un terrain. Vous ne le louez pas non plus. Plus précisément, vous payez pour une concession. « On vous donne un droit de sépulture », explique Yoland Tremblay, directeur général du Cimetière Notre-Dame-des-Neiges et secrétaire-trésorier de l'Association des cimetières catholiques romains du Québec. « Vous n'êtes pas propriétaire du sol et du sous-sol, seulement de ce que vous y déposez — monument, aménagement... »

Vous achetez en même temps une période d'entretien plus ou moins longue. Et vous payez enfin pour les services administratifs qui seront offerts — entretien et déneigement des sentiers, sécurité, registre des défunts, etc.

2. Quel rapport avec les arrangements préalables?

L'achat d'une concession diffère d'un arrangement préalable. Les arrangements préalables englobent tous les services funéraires entourant le décès. La concession se limite au droit de sépulture et à l'entretien du lieu pendant une période définie. Le monument n'est pas inclus.

3. Qu'arrive-t-il à la fin de la concession? Que se passe-t-il lorsque la concession est échu?

« Nous ne sommes pas rendus là », nous a répondu une responsable dans un établissement privé. « On ne sait pas exactement. »

Au Repos Saint-François d'Assise, par contre, on y est presque. Le premier cas se présentera en 2016. La procédure est déjà bien établie.

On maintient un registre permanent des défunts et de leurs familles. À échéance de la concession, les descendants du défunt recevront une lettre par courrier recommandé. Des avis seront publiés dans les journaux. « Nous faisons un calcul avec nos actuaires, qui vont nous dire combien va coûter l'entretien d'un terrain de telle dimension pour une autre période de 50 ou 99 ans », explique le directeur général Richard Prenevoist.

Si personne ne se manifeste, ou si aucun descendant ne veut prolonger la concession, une requête sera présentée en Cour supérieure pour la récupérer.

Tous ne fonctionnent pas selon ce principe. Aux cimetières Mont-Royal et Hawthorn-Dale, par exemple, le terrain est cédé à perpétuité. À moins que votre testament ne dispose autrement, le terrain sera cédé à vos descendants et d'eux aux leurs... L'entretien est assuré jusqu'au Jugement dernier, peut-on supposer.

4. Y a-t-il urgence? Faut-il se ruer sur un terrain pour se prémunir contre la hausse des prix?

Il n'y a pas lieu de se presser. « Les prix ont beaucoup augmenté dans le passé, mais nous avons tendance à les geler car nous n'étions pas très concurrentiels dans l'Est », confie Stéphane Larivière, responsable des opérations aux cimetières Hawthorn-Dale, un terrain vaste, mais peu connu situé à Pointe-aux-Trembles, fondé en 1910 par Cimetière Mont-Royal.

« Il faut agir quand la personne en ressent le besoin », confirme Richard Prenevoist. Au Repos Saint-François d'Assise, il estime que 35 % du terrain de 70 ha sont encore disponibles. On y dispose d'espace d'inhumation pour encore 50 ans.

M. Prenevoist admet que ce sont les incinérations et les columbariums qui permettent cet optimisme. En 1970, l'incinération était inexistante chez les catholiques, elle intervient maintenant dans près de la moitié des décès. « On concentre dans un mausolée une densité



Le cimetière Notre-Dame-des-Neiges est l'un des plus beaux du Québec.

PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE

LES PRIX D'UN TERRAIN AU CIMETIÈRE

Nom	Endroit	Superficie du lot	Durée de la concession	Type de monument	Prix	Fondation pour monument
Cimetière Mont-Royal	Sur le mont Royal	2,5 m ²	À perpétuité	Monument	4 000 \$	Non incluse
Cimetière Notre-Dame-des-Neiges	Sur le mont Royal	2,8 m ²	99 ans	Monument	2 700 \$	Non incluse
Cimetière Hawthorn-Dale	Pointe-aux-Trembles	2,5 m ²	À perpétuité	Monument	2 100 \$	Non incluse
		2,5 m ²	À perpétuité	Plaque	1 815 \$	Non incluse
Cimetière Saint-Laurent	Saint-Laurent	2,8 m ²	50 ans	Monument	1 600 \$ plus 502 \$ pour un entretien de 25 ans	Incluse
Notre-Dame-de-la-Visitation	Ahuntsic	3 m ²	99 ans	Monument	1 600 \$	550 \$
Repos Saint-François d'Assise	Est de Montréal	2,8 m ²	99 ans	Monument	1 800 \$	Incluse
Repos Urgel Bourgie	Laval et Rive-Sud	2,5 m ²	99 ans	Plaque	1 750 \$	Non incluse
		2,5 m ²	99 ans	Monument	1 169 \$*	Incluse

*En solde à l'occasion du développement d'un nouveau secteur avec monuments. Prix habituel : 1750 \$.

de défunts 10 fois supérieure à l'inhumation traditionnelle, fait-il valoir. Si nous avions continué les enterrements comme dans les années 70, le cimetière serait présentement comblé et il n'y aurait plus d'inhumation à l'heure actuelle. »

Au Repos Saint-François d'Assise, une concession de 99 ans sur un emplacement de 2,8 m² coûte 1800\$. Il y a 20 ans, en 1986, il fallait déboursier 510\$. Cette hausse correspond à une progression d'environ 6,5 % par année. « Si on avait conservé les tarifs d'il y a 30 ans, on liquiderait nos terrains trop vite, soutient Richard Prenevoist. Le prix est calibré pour s'assurer qu'il y ait encore des disponibilités dans 30 ans. »

5. De quoi dépendent les prix?

Emplacement, emplacement, profession, profession, professeur-t-on en immobilier...

Aux Jardins Urgel Bourgie de Montréal, un terrain de 12 sur 12 (pouces!), pour deux urnes, coûte 2385\$ dans le luxuriant Jardins des roses. Un terrain de 1 m², dans un secteur moins prestigieux, coûtera 2155\$.

L'exclusivité et la rareté de l'espace disponible sont bien sûr primordiales, mais la morphologie du terrain joue également un rôle. « S'il y a du roc et des pentes, la préparation de la fosse est plus coûteuse », observe Yoland Tremblay, du Cimetière Notre-Dame-des-Neiges.

Par ailleurs, certains incluent dans le prix la fondation de béton qui accueillera le monument, ce qui vaut habituellement entre 500\$ et 730\$.

Mais « le plus gros point est l'entretien », assure Richard Prenevoist.

La durée de la concession et de l'entretien détermine donc en bonne partie le prix demandé : est-elle cédée pour 25 ans, 30 ans, 99 ans?

Pour compliquer les choses, certains cimetières distinguent la durée de la concession de celle de l'entretien. Au cimetière Saint-Laurent, on demande 1600\$ pour un lot de 2,8 m² avec une concession de 50 ans renouvelable. Mais l'entretien est facturé indépendamment, pour une période de 10 ou 25 ans. Dans ce dernier cas, il coûte 502\$. On ne sait évidemment pas à combien il s'élèvera dans 25 ans.

Autre exemple : la notaire Denise Archambault a reçu cette année un avis du Cimetière de Varennes, où sa famille, de longue date, possède deux terrains. « Il est au bord du fleuve, c'est de santé! » lance-t-elle en riant. Pour la période de 2001 à 2005, l'entretien avait coûté 110\$. En 2006, la facture s'est élevée à 60\$. En vertu d'un nouveau règlement diocésain, on lui demande d'acquiescer un compte de 1125\$ pour un entretien de 99 ans.

6. Quel genre de monument permet-on d'ériger?

Touchants, ces vieux cimetières aux pierres tombales de guingois, aux inscriptions estompées... Rien à voir avec ces nouveaux terrains où des plaques encastrées dans le sol tiennent lieu de monument.

Cette tendance ne s'explique que par la facilité d'entretien d'un tel aménagement. En effet, l'entretien est la pierre d'assise de

la tarification. Si le tracteur peut se diriger en ligne droite sans slalomer autour des monuments, la tonte « va se faire en criant ciseau », selon l'expression très appropriée de Yoland Tremblay.

Le prix de la concession dépend donc du type de monument qu'il est permis d'y dresser. Un exemple, au cimetière Hawthorn-Dale, dans le quartier montréalais de la Pointe-aux-Trembles : un terrain de 27 pi² avec monument coûte 2100\$. Un emplacement de même dimension avec plaque au sol revient à 1815\$.

« La commémoration doit se voir, fait toutefois valoir Yoland Tremblay. Quand il faut chercher la plaque dans le gazon, ce n'est plus de la commémoration. » Et en hiver, elle disparaît complètement.

7. Quelle est la dimension du terrain?

Admettons-le, ce n'est pas un critère fondamental, mais les dimensions d'un terrain standard varient selon les cimetières. Au Cimetière Hawthorn-Dale, un lot pour un seul cercueil a une superficie de 2,5 m². Au repos Saint-François d'Assise, et au Cimetière Notre-Dame-des-Neiges, il s'étend sur 2,8 m². Il est vrai que ce n'est pas une garantie d'un plus grand confort.

La différence est plus marquée avec un terrain pour urnes seulement. Un emplacement de 1 m², dans lequel on peut disposer une famille complète, coûte souvent la moitié du prix d'un terrain standard pour deux cercueils.

Au Cimetière Notre-Dame-des-Neiges, on a cependant abandonné les petits terrains de

1 m². Les monuments se serraient comme des obstacles antichars. Le terrain minimum pour les urnes mesure dorénavant 1,85 m².

8. Pourquoi 99 ans? Pourquoi pas un joli chiffre rond?

Selon le nouveau Code civil, les concessions sont plafonnées à 100 ans, mais pour éviter les complications juridiques entourant cette limite, les entreprises fixent la concession à 99 ans, explique Yoland Tremblay.

9. Les taxes s'appliquent-elles?

Pas de surprise : mais oui. La TPS et la TVQ s'appliquent à l'acquisition d'une concession. La mort et les taxes sont les seules certitudes, disait Mark Twain.

10. De quoi dépendent les prix des niches en columbarium?

Le prix des niches est plus difficile à jauger et comparer que celui des terrains. Les paramètres sont plus nombreux : aménagement du columbarium ou du mausolée, emplacement, etc. Au Cimetière Notre-Dame-des-Neiges, on trouve des niches à 300\$ comme à 1600\$.

Faisons une analogie avec les places sur les tablettes en magasin : celles qui sont à hauteur des yeux sont les plus recherchées, parce que plus accessibles et plus visibles.

« Les niches à 10 pieds dans les airs, à côté des toilettes ou au sous-sol coûtent moins cher », observe Yoland Tremblay. Les niches vitrées et éclairées sont plus coûteuses que celles qui sont fermées par une plaque de marbre.

11. Une urne à la maison?

Peut-on conserver l'urne funéraire à la maison? On connaît l'image classique : les cendres de feu grand-papa déposées sur le manteau du foyer, par une curieuse association d'idées. « Aucune loi ne l'interdit, et c'est dommage, regrette Yoland Tremblay. Une urne peut finir à la poubelle. Où la famille va-t-elle commémorer le défunt? »

12. Dois-je inscrire mes volontés funéraires dans mon testament?

Parce que le notaire n'obtient la confirmation de la validité du dernier testament que plusieurs jours après le décès, mieux vaut laisser à la maison, en lieu sûr et connu, une petite enveloppe contenant ses volontés relatives au décès, recommande la notaire Denise Archambault.

« Mes enfants savent ce que je veux », lui disent certains clients. « Le jour du décès, sous le coup de l'émotion, ils ne s'en souviendront pas », leur rétorque-t-elle.

Vivre sa jeunesse au rabais



VINCENT BROUSSEAU-POULIOT
GÉNÉRATION
PASSE-PARTOUT

Les voyages forment la jeunesse. Surtout quand on peut la vivre au rabais! Bon an mal an, 3,5 millions d'étudiants provenant de 118 pays profitent des rabais de la carte étudiante internationale. Ou, comme disent les habitués, la carte ISIC (pour International Student Identity Card).

L'investissement de 16 \$ est vite rentable: les détenteurs d'une carte ISIC peuvent économiser jusqu'à 200 \$ pour un billet d'avion. Encore faut-il savoir comment s'y prendre.

« Les transporteurs aériens sont de plus en plus sélectifs. Ils font de bons prix aux étudiants, mais le nombre de sièges est souvent limité. Comme les affaires sont plus difficiles depuis le 11 septembre 2001, ils essaient d'économiser à gauche et à droite, y compris les rabais étudiants. L'idéal pour un étudiant, c'est d'acheter son billet deux mois avant son départ », dit

Louise Aubin, directrice régionale de Voyages Campus pour le Québec. Le réseau d'agences de voyages compte huit succursales au Québec, toutes à proximité d'un campus.

Plus que des économies, la carte ISIC procure la tranquillité d'esprit. Dans une industrie légendaire pour sa rigidité, les transporteurs aériens font preuve

sont remboursables à hauteur de 45 %. Un billet ordinaire n'est généralement remboursable qu'à 35 % de sa valeur.

« Les conditions d'utilisation des billets étudiants sont beaucoup plus flexibles, dit M^{me} Aubin. Nos billets étudiants vers la Nouvelle-Zélande permettent de changer la date du retour jusqu'à 18 mois après le départ. Avec les

ISIC à l'International Student Travel Confederation (ISTC), un organisme fondé en 1949 par les principales associations étudiantes du Vieux Continent.

C'est grâce à la persévérance de l'ISTC que la carte étudiante internationale voit le jour six ans plus tard, en 1955. Les premiers détenteurs de la carte ISIC bénéficient surtout de rabais ferroviaires. Une tradition qui dure toujours. Au Canada, VIA Rail offre un rabais de 35 % sur les billets de train en classe économique. L'économie est de 56 % sur un forfait de trois allers-retours entre Montréal et Québec.

Au fil des années, les moyens de transport se modernisent. Les rabais consentis aux étudiants également. En 1969, l'ISTC convainc les transporteurs aériens de monter à bord. « Ils avaient plusieurs sièges vides, dit M. Bennett. Ils cherchaient à la fois à rentabiliser leurs vols et à fidéliser leur future clientèle. »

Mais l'enthousiasme pour la cause étudiante a tiédi. Dans ses meilleures années, l'ISTC avait des ententes préférentielles avec 120 transporteurs. Aujourd'hui, ils ne sont que 85 à se plier aux exigences du réseau international de 5000 agences de voyages.

« La plupart des transporteurs

avec qui nous n'avons plus de liens d'affaires utilisent quand même notre carte pour administrer leurs propres rabais étudiants », dit M. Bennett.

La carte étudiante internationale a tout de même bien vieilli. Elle vaut son pesant d'or en train, en avion, au cinéma ou au musée. En Europe, 120 universités l'ont même adoptée comme carte étudiante!

Un demi-siècle plus tard, les Européens ont gagné leur pari d'après-guerre. Les jeunes du monde entier voyagent plus souvent. Plus loin. Et à meilleur prix.

« L'Amérique latine et l'Amérique du Sud sont des destinations très populaires auprès des jeunes Québécois en raison de la culture latine et des voyages de coopération internationale, dit M^{me} Aubin. L'Océanie a aussi la cote. On dirait que plus on va loin, mieux c'est! »

« Les transporteurs aériens sont de plus en plus sélectifs. Ils font de bons prix aux étudiants, mais le nombre de sièges est souvent limité.

Comme les affaires sont plus difficiles depuis le 11 septembre 2001, ils essaient d'économiser à gauche et à droite, incluant les rabais étudiants. »

d'une rare souplesse envers les détenteurs d'une carte ISIC.

Moyennant une somme entre 50 \$ et 100 \$, les détenteurs d'une carte ISIC peuvent modifier leur itinéraire à condition qu'un siège soit disponible. Ils font une économie variant entre 50 \$ et 200 \$ sur les frais de modification d'un billet ordinaire.

Bonne nouvelle pour ceux qui décident finalement de rester à la maison le jour du grand départ: la plupart des billets étudiants

billets ordinaires, une telle modification coûterait une fortune. »

Une idée d'après-guerre

La carte étudiante internationale est un héritage de la Deuxième Guerre mondiale. « Après la guerre, les étudiants voulaient voyager pour découvrir l'Europe. Il fallait un système d'identité qui allait leur permettre de tous obtenir le même rabais », explique James Bennett, directeur de la carte

APPEL AUX JEUNES

Vous êtes de la génération Passe-Partout (c'est-à-dire dans la vingtaine), sur les bancs d'école ou sur le marché du travail? Vous avez des questions de finances personnelles et de consommation? Écrivez-nous: vpouliot@lapresse.ca

Des pas de géant pour le Web en 3D

AGENCE FRANCE-PRESSE

NEW YORK — Repérer ses amis à tout instant sur un plan virtuel, visiter une ville en 3D pour y faire son shopping, localiser une maison sur une carte automatique et zoomer sur sa photo satellite, autant d'innovations spectaculaires nées du mariage entre cartographie et Internet.

Dernier cri de ces services dont rêvaient les pionniers d'Internet, la possibilité de visualiser l'endroit où se trouvent des amis sur une carte affichée sur l'écran d'un téléphone portable. Lancée la semaine dernière par l'opérateur téléphonique Helio, l'offre combine le géopositionnement par satellite (GPS) et les cartes automatiques du groupe Google.

Plusieurs opérateurs téléphoniques américains comme Sprint, Verizon et Disney Mobile proposent aussi depuis quelques mois de localiser un enfant porteur d'un téléphone, une fonction demandée par les autorités américaines pour repérer l'origine des appels d'urgence.

Également cette semaine, Microsoft a lancé Virtual Earth 3D, spectaculaire visualisation en relief des rues de 15 grandes villes américaines, grâce à un outil qui transforme en images 3D les photos satellites. Une centaine de centre-villes seront intégrés d'ici le milieu de 2007, surtout pour aider à repérer et visualiser des magasins.

Comme dans un jeu vidéo reflétant la réalité, les internautes pourront à terme « se promener » dans la rue virtuelle pour y faire leurs emplettes. Les bâtiments en 3D accueilleront d'ailleurs des affiches publicitaires virtuelles.

« C'est le début du Web en 3D », a commenté Bobby Figueroa, directeur du produit chez Microsoft.

Le groupe espère ainsi donner un nouvel atout à son moteur de recherche Live Search face à Google, moteur le plus populaire notamment grâce à son service de cartes Google Maps, couplé aux images satellites mondiales et interactives de son service Google Earth.

Yahoo! et Microsoft ont eux aussi lancé – toujours gratuitement – des services de cartes et d'images vues du ciel.

Google explore de son côté le monde prometteur du 3D, en poussant les internautes à publier leurs modélisations 3D de bâtiments, en leur fournissant un outil de design gratuit, SketchUp, et stocke leurs images sur une étonnante banque de données (sketchup.google.com/3dwarehouse).



La première architecte de la famille?

ON PEUT
VOUS AIDER

Le régime enregistré d'épargne-études : pour aider votre enfant à réaliser son plein potentiel

En optant pour le REEE de Courtage direct Banque Nationale, vous faites fructifier de l'épargne à l'abri de l'impôt pour les études de vos enfants. Par la même occasion, vous profitez d'un excellent moyen de diversifier votre portefeuille de placement.

1 800 363-3511 www.bnc.ca/cdbn



**COURTAGE DIRECT
BANQUE NATIONALE**

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

SUR LA VOIE RAPIDE

1 LE MONDE

Déployer un gardien de la paix de l'ONU coûte 45 000\$US par année, comparativement à 200 000\$US pour déployer un soldat de l'OTAN.
- Rand Corporation

Au Burundi, les femmes forment 52% de la main-d'œuvre du pays, soit le pourcentage le plus élevé au monde. Aux États-Unis, les femmes fournissent 46% de la main-d'œuvre totale. La plus faible proportion de travailleurs féminins dans le monde est de 13% et on l'observe à Gaza et en Cisjordanie.
- Banque mondiale

L'an dernier, 86% des personnes nées dans les pays développés pouvaient s'attendre à vivre jusqu'à 60 ans (91% chez les femmes et 81% chez les hommes) et près de 50% d'entre elles pouvaient espérer vivre jusqu'à 80 ans.
- Nations Unies

2 L'EUROPE

Chypre, la République tchèque, la Grèce, la Hongrie, la Slovaquie et le Portugal sont tous considérés comme à « haut risque » de subir une crise financière à moyen ou à long terme en raison du vieillissement de leur population et du fardeau que constitue le financement des coûts de retraite. Pour leur part, les trois plus importantes économies de l'Union européenne, soit la Grande-Bretagne, la France et l'Allemagne, sont considérées comme à « moyen risque ».
- Commission européenne

De 2003 à 2006, le nombre d'heures que les Européens passent en ligne a doublé, passant de deux à quatre heures par semaine, alors que trois heures sont maintenant consacrées aux médias imprimés.
- Jupiter Research

Le nombre de Grecs chrétiens en Turquie est passé d'environ 180 000 en 1923 à moins de 5000 cette année. En vertu de la loi turque, le patriarche orthodoxe n'a pas le droit de former de nouveaux prêtres malgré les quelques rares orthodoxes encore au pays.
- New York Times

3 L'ASIE

Durant les années 80, un taux de croissance économique de 3% suffisait à la Chine pour produire une augmentation de 1% de l'emploi. Une décennie plus tard, il fallait un taux de croissance économique de près de 8% pour atteindre le même résultat.
- Banque asiatique de développement

Les gouvernements locaux au Japon ont une dette active équivalente à 34% du PIB comparativement à seulement 5% au Royaume-Uni et en Allemagne et à 13% aux États-Unis.
- Nikko Citigroup

Il y a 40 ans, les femmes de Singapour avaient en moyenne plus de quatre enfants, mais aujourd'hui, leur taux de fécondité est de 1,24, soit à peu près l'équivalent du taux le plus bas observé en Europe.
- International Herald Tribune

SOUS LA LOUPE

DÉJÀ 24 000 \$ DE DETTES D'ÉTUDES... ET ELLES NE SONT PAS ENCORE TERMINÉES

Comment partir du bon pied dans la vie?

MARC TISON

Elle a 24 ans et 24 000\$ de dettes d'études. Mille dollars pour chaque année vécue. Et surtout pas toute la vie devant elle pour les rembourser.

Amélie étudie en sciences sociales à l'Université de Montréal. Afin de réduire les coûts, elle habite cette année en résidence, où elle n'a pas le téléphone. « L'idéal est vraiment de me contacter par courriel car, en tant qu'étudiante, je dois bien couper quelque part! » nous écrit-elle.

Chaque jeudi soir, elle retourne chez ses parents pour la fin de semaine. « Ça ne me coûte rien du tout, tout inclus! » précise-t-elle. Elle y travaille une dizaine d'heures, à un taux horaire de 9,75\$.

Amélie fait le trajet entre Montréal et son village natal dans une petite voiture payée 1000\$ avec sa marge de crédit étudiante. « Mais j'ai dû dépenser 1500\$ en réparations l'hiver dernier », ajoute-t-elle.

Elle aura terminé ses études en juillet prochain. Pendant de nombreuses années, elle a caressé le projet de faire un voyage d'un mois au terme de ses études. « Disons que c'est plutôt un rêve qu'un objectif, étant donné ma situation. »

Par contre, elle ne pense pas pouvoir éviter les frais d'une nouvelle voiture, l'été prochain. Elle prévoit contracter un prêt auto de 5000\$.

Amélie estime ses revenus pour l'année en cours à 9500\$, pour des dépenses de 6080\$. « Si j'ai autant de dettes, c'est que j'ai commencé à m'endetter au cégep, explique-t-elle. En sortant du cégep, j'avais déjà pour 6000\$ d'endettement. J'ai eu la brillante idée d'aller vivre en appartement! C'est pourquoi je souhaite maintenant m'orienter vers les meilleures stratégies et m'outiller du mieux que je peux pour ne pas étouffer sous mes dettes! »

Attention à l'ATD

Selon le conseiller Pierre-Luc Bélisle, de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, l'amor-

tissement total de la dette (ATD) est l'axe autour duquel s'articule le problème. L'ATD est la proportion du revenu avant impôt qui est consacré au paiement des dettes et du logement (loyer, hypothèque, impôt foncier, chauffage). Dans la plupart des institutions financières, rappelle-t-il, la proportion retenue gravite autour de 35%. « Nous devons nous assurer que cette dette ne lui enlèvera pas la possibilité d'emprunter et d'avoir accès au crédit qui est généralement nécessaire pour démarrer sa vie active », insiste-t-il.

Il propose deux voies de solution qui tiennent compte de cette contrainte.

1. Prêt auto d'un an

Amélie prévoit habiter chez ses parents durant la première année suivant la fin de ses études. Elle espère toucher alors un revenu de 28 000\$ par année.

Tant qu'elle étudie, sa marge de crédit étudiante ne l'oblige qu'au paiement des intérêts. Le remboursement du capital ne débute qu'entre six et 12 mois après la fin des études. Le taux d'intérêt, qui est présentement de 7,5%, passera alors à 9,5%.

Dans une première approche, notre expert propose qu'Amélie consacre d'abord ses efforts au prêt auto de 5000\$ à 12% d'intérêt, qui serait acquitté en 12 mois, pour ensuite s'attaquer au remboursement de la dette. Le paiement des intérêts de sa dette d'études et le remboursement du prêt auto entraîneraient des mensualités totales de 596\$, assurances vie et invalidité comprises.

Ce montant correspond à un ATD de 25,5%. « Comme l'ATD n'atteint pas 35%, nous recommanderions fortement à Amélie d'inclure immédiatement un poste d'épargne, afin de se constituer un fonds d'urgence pour parer aux imprévus », indique M. Bélisle.

Il propose d'y consacrer les 9,5% qui manquent pour atteindre un ATD de 35%, ce qui représente une épargne mensuelle de

221\$. À ce rythme, la jeune femme aurait donc accumulé un fonds d'urgence de 2660\$ après un an. Il s'agit là d'un minimum, car Amélie, qui habitera chez ses parents, n'aura pas à supporter plusieurs des dépenses qui sont normalement incluses dans les 65% restants. Mieux vaut optimiser le remboursement et l'épargne durant cette première année.

Parce que le remboursement de la dette est retardé d'un an, cette première approche présente toutefois l'inconvénient d'augmenter les paiements d'intérêt.

2. Prêt auto de deux ans

Pierre-Luc Bélisle propose une seconde voie, dans laquelle le prêt auto est amorti sur deux ans alors que le remboursement de la dette débute dès la fin des études.

Cette fois, les obligations mensuelles s'élèvent à 555\$, pour un ATD de 23,8%.

L'écart avec la norme de 35% laisse place à une épargne de 261\$ par mois. Amélie accumulerait ainsi 3135\$ après un an.

« Cette option donne un peu plus d'air dans son budget tout en ne repoussant pas le début du remboursement de sa dette d'études », observe le conseiller. À ce rythme minimal, la dette d'études serait remboursée en 10 ans. « Si elle peut l'accélérer, elle dégagerait davantage de marge de manœuvre », signale-t-il.

Dans un cas comme dans l'autre, Amélie aura avantage à placer une partie de ses économies dans un REER. Le remboursement d'impôt pourra être appliqué au remboursement de sa dette. « Qui plus est, ce REER pourra éventuellement être utilisé dans le RAP (régime d'accession à la propriété) pour l'achat de sa résidence », ajoute-t-il.

L'argent consacré aux mensualités du prêt auto et au fonds d'urgence, qu'elle continuera à amasser, pourrait alors être dévolu au paiement de l'hypothèque.

Avec un peu de discipline, même un futur voyage n'est peut-être pas si chimérique...

« Je veux de l'aide pour planifier le remboursement de ces prêts énormes, je suis perdue et je stresse beaucoup. J'aimerais commencer ma carrière du bon pied! »

— Amélie

LA SITUATION

Âgée de 24 ans et encore aux études, Amélie s'inquiète de sa dette d'études de 24 000 \$. Au terme de ses études, au printemps prochain, comment s'y attaquer ?

LES FAITS

Dettes d'études : 24 000 \$
Projet d'achat de voiture : 5000 \$
Revenu escompté : 28 000 \$ (2333 \$ par mois)

LA SUGGESTION

Amélie doit profiter au maximum de sa première année sur le marché du travail, pendant laquelle elle prévoit habiter chez ses parents. Qu'elle privilégie alors son prêt auto ou sa dette d'études, l'essentiel est de constituer dès le départ un fonds d'urgence et de commencer des contributions au REER.

OPTION 1 : prêt auto remboursé en un an

Paiement des intérêts de la dette d'études : 150 \$
Remboursement du prêt auto : 446 \$
Total : 596 \$
ATD : 25,5 %
Épargne mensuelle minimale (pour arriver à un ATD de 35 %) : 221 \$

OPTION 2 : prêt auto remboursé en deux ans

Remboursement de la dette d'études : 317 \$
Remboursement du prêt auto : 238 \$
Total : 555 \$
ATD : 23,8 %
Épargne mensuelle minimale (pour arriver à un ATD de 35 %) : 261 \$

« Un professeur m'a déjà dit : l'investissement pour un diplôme, c'est de l'or en barre. »



PIERRE-LUC BÉLISLE

Conseiller, Direction développement de l'offre, Fédération des caisses Desjardins du Québec

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

Besoin de conseils ? Écrivez-nous !

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation ? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Peu importe vos questions, écrivez-nous ! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique «Sous la loupe». Pour préserver l'anonymat, les noms utilisés sont toujours fictifs.

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

DILBERT



SUDOKU

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

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

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

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 : TRÈS DIFFICILE

0470

Par Fabien Savary

0469

POUR NOUS JOINDRE

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

CONSOMMATION

À VOS AFFAIRES

Le chèque (volé), le fraudeur et la Poste



STÉPHANIE GRAMMOND

LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS

La demande de virement est adressée au « département international de transfert » de la Caisse populaire de Terrebonne. La lettre provient de Londres. Mais elle porte l'entête de Proulx & Fils, une boutique

Ça arrive à l'occasion. Mais ce n'est pas fréquent. Le phénomène a été beaucoup plus important dans l'Ouest du pays. Au Québec, il n'y a eu que 15 vols de boîtes postales au cours des 12 mois terminés en août dernier.

de matériel de salle de bains de la couronne nord de Montréal.

On y demande le virement de 19 900\$ en des termes étranges : « Nous vous instruit par la présente à effectuer le paiement sur ma part à Shiotsu Hiroyuki (sic). Débitier de mon compte et transfère pareil à la banque du bénéficiaire et aux détails de compte comme ci-joint... »

La demande porte la signature d'une associée de Proulx & Fils. Une fausse signature.

En moins d'un mois, deux autres demandes de virement dans des banques étrangères, pour des sommes de 19 900\$ et 12 400\$, sont parvenues à la caisse. L'une provenait de l'Ouganda, l'autre de Londres.

L'entreprise Proulx & Fils est victime d'usurpation d'identité depuis le vol d'un chèque (un vrai!) qu'elle avait envoyé par la poste à un de ses fournisseurs.

En février 2006, des voleurs se sont emparés d'une boîte de relais de Postes Canada dans la

région de Toronto. Quelque 200 articles de courrier, destinés à 18 commerces, ont ainsi été subtilisés, explique Louise Roy, porte-parole de Postes Canada.

« Ça arrive à l'occasion, mais ce n'est pas fréquent. Le phénomène a été beaucoup plus important dans l'ouest du pays. Au Québec, il n'y a eu que 15 vols de boîtes postales au cours des 12 mois terminés en août dernier », précise M^{me} Roy. Elle ajoute que 5% des vols d'identité au pays résultent d'un vol de courrier.

Dès que Postes Canada se rend compte qu'il y a eu délit, elle avise les clients dont le courrier aurait pu être dérobé. C'est ainsi que Daniel L'Heureux, associé de Proulx & Fils, a reçu un coup de fil de la Gendarmerie royale du Canada (GRC) qui l'avisaient du vol d'un chèque de son entreprise. M. L'Heureux a vite bloqué le chèque, lequel n'a donc jamais été encaissé.

Mais les fraudeurs ont conservé les précieux renseignements qui y figuraient : le nom et l'adresse de l'entreprise et de la caisse populaire, le numéro de compte... et la signature d'une associée.

Par hasard, Proulx & Fils a changé de caisse populaire récemment. C'est ce qui l'a sauvée! Lorsque les demandes de

par chèque comporte un risque. « Quand on paie avec sa carte de crédit, on peut suivre le commerçant lorsqu'il passe la carte. Mais on ne peut pas suivre le chèque », dit-il. Si un fraudeur met la main sur un chèque avec une signature, il peut ensuite le contrefaire.

D'ailleurs, les policiers voient de plus en plus de fraudes à l'aide de faux chèques. Un coup classique : les criminels envoient un chèque de plusieurs milliers de dollars à un individu au hasard. Le particulier sait bien que personne ne lui doit une telle somme... mais le chèque est libellé à son nom. Il succombe à la tentation et l'encaisse. Peu après, les criminels prennent contact avec lui et exigent une partie ou la totalité de l'argent. Le particulier, qui vient lui-même de commettre un crime, est mal placé pour se défendre. Et lorsque la banque réalise que le chèque est contrefait, elle reprend l'argent dans le compte du particulier.

Tout savoir

L'année dernière, les policiers ontariens ont pincé un homme 32 ans, Olusoji Ayodele, qui utilisait ce type de subterfuge. On a retracé une quarantaine de victimes qui ont perdu 800 000\$ au total.

Cette arnaque, et bien d'autres encore, est répertoriée sur le site Internet du centre d'appels antifraude Phone Busters (phonebusters.com), qui compile les plaintes des victimes de vol d'identité.

Un conseil : « Si l'argent n'est pas à vous, n'encaissez jamais un chèque », recommande le caporal Bessett. Aussi, évitez de remplir des coupons de participation à toutes sortes de concours, où on demande votre nom, votre adresse et d'autres détails confidentiels. On ne sait jamais à qui ces renseignements seront vendus...

ÉCRIVEZ-NOUS

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 a/s Stéphanie Grammond Journaliste La Presse Affaires 514 285-7070

DE LA SUITE DANS LES IDÉES...

JACINTHE TREMBLAY COLLABORATION SPÉCIALE

LA CAUSE DE LA SEMAINE

Bijoux de famille

À combien s'élève la valeur symbolique de quelques grammes d'or? C'est l'épineuse question qu'a dû récemment trancher la juge Louise Comeau, de la Cour des petites créances, dans une triste affaire qui a débuté en décembre 2004.

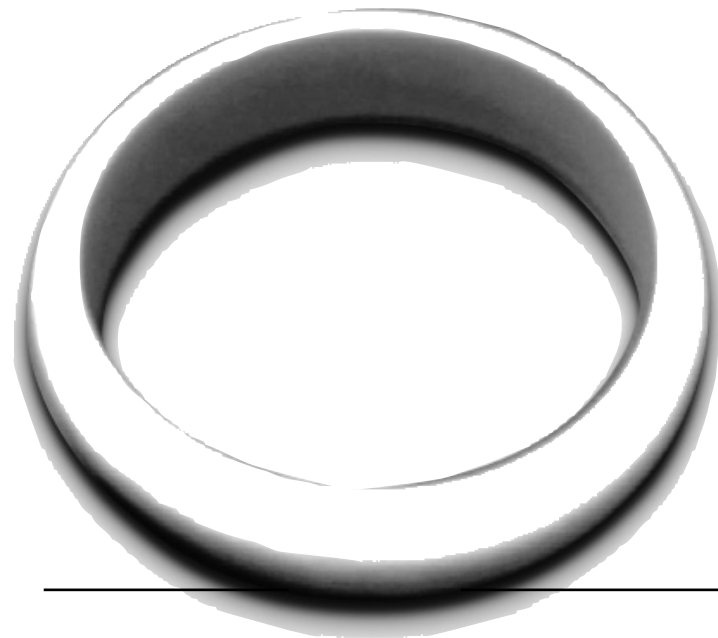
Un futur marié se présente alors à la Bijouterie Armand Trotter, de Montréal, pour faire fabriquer un jonc avec l'or et des diamants de bagues héritées de son père. Le contrat précise que l'anneau nuptial, dont il choisit le modèle, sera conçu avec le vieil or.

Lors de la livraison, en février 2005, le consommateur constate que le nouveau jonc est plus léger que les bijoux de son père. Il écrit au bijoutier pour lui réclamer les bagues originales et les 140\$ qu'il a payés pour le nouvel anneau, qu'il s'engage par ailleurs à remettre au commerçant, à l'exception, bien sûr, des diamants.

Devant le refus du bijoutier, le client saisit la Cour des petites créances de l'affaire. Pendant l'audience, il apprendra que les bagues ont été fondues et que seule une infime partie du vieil or a été utilisée pour fabriquer son jonc.

Selon la juge Comeau, le bijoutier a contrevenu à l'article 40 de la Loi sur la protection du consommateur, qui prévoit « qu'un bien ou un service fourni doit être conforme à la description qui en est faite dans le contrat ». Elle a donc condamné le bijoutier à rembourser au client la valeur des bagues du père et le prix payé pour le nouveau jonc.

La juge Louise Comeau a de plus conclu que le client avait subi des dommages moraux et qu'il avait le droit d'être indemnisé, comme le prévoit l'article 1458 du Code civil. Elle a établi la valeur symbolique du vieil or à 500\$.



LE 911 DES VICTIMES DE FRAUDES

L'an dernier, plus de 2600 Québécois ont composé le 1-888-495-8501 pour informer un agent de Phonebusters que leur identité avait été usurpée. Ensemble, les plaignants ont subi des pertes de plus de 1,8 million de dollars.

PhoneBusters — le Centre d'appel antifraude du Canada, dans sa version française —, a été mis sur pied par la police provinciale ontarienne mais il dessert également le Québec. Il compte la GRC et Visa parmi ses partenaires. En plus de l'usurpation d'identité, le Centre s'intéresse à toutes les formes d'escroquerie et fournit des logiciels gratuits pour arrêter les pourriels.

Les renseignements recueillis par Phonebusters permettent de découvrir rapidement les nouveaux trucs et astuces utilisés par les fraudeurs. Voilà pourquoi ses agents invitent ces jours-ci les consommateurs à la prudence face aux coupons de tirage distribués dans les commerces et les salons grand public. Une main malveillante peut faire énormément en dégâts avec ces petits bouts de papier où inscrivez vos nom, adresse, numéro de téléphone et votre signature.

INÉGAUX FACE À L'INFLATION

Entre septembre 2005 et septembre 2006, l'indice des prix à la consommation (IPC) québécois n'a pas bougé d'une virgule alors qu'il a bondi de 3,7% en Alberta et reculé de 0,3% au Nouveau-Brunswick.

Si l'IPC varie selon les provinces, il diffère également selon la nature des dépenses de chaque individu. Ceux qui, par exemple, consacrent une portion importante de leur budget au logement et à l'alimentation ont connu une hausse de ce que nous appellerons leur indice personnel des prix à la consommation (IPPC) puisque les prix de ces biens et services ont respectivement gagné 3,7% et 2,8% entre septembre 2005 et septembre 2006.

L'IPPC peut même varier selon les sexes. Entre août et septembre 2006, par exemple, les prix des fringues féminines ont connu une hausse de 8,5% alors que ceux des vêtements pour hommes ont diminué de 4,4%.

DÉVELOPPEMENT DURABLE OU DÉCROISSANCE SOUTENABLE

Dans un rapport choc déposé il y a quelques jours, Sir Nicholas Stern, ancien économiste en chef de la Banque mondiale, prédit que les changements climatiques entraîneront des pertes de 7500 milliards de dollars à l'économie mondiale si des mesures draconiennes ne sont pas mises en œuvre d'ici 10 ans.

Cette prévision apportera certainement de l'eau au moulin des partisans de la « décroissance soutenable », une sorte de simplicité volontaire à l'échelle des sociétés. Ces « objecteurs de croissance », comme on les désigne en France, affirment qu'il est impossible d'échapper à la crise climatique sans réduire la production et la consommation dans les pays riches.

Des publications sérieuses, comme quotidien *Le Monde*, consacrent régulièrement des articles à ce courant marginal mais de plus en plus bruyant en Europe. Pour en savoir plus, consultez le site de l'Institut d'études économiques et sociales pour la décroissance soutenable (www.decroissance.org).

La révolution dans les oreilles



FRANÇOIS PERRÉAULT

DANS LES LIVRES

COLLABORATION SPÉCIALE

De toute évidence, l'iPod est le produit de consommation qui a connu le plus de succès dans les dernières décennies.

Lancé en octobre 2001, le lecteur numérique d'Apple s'est vendu à ce jour à plus de 42 millions d'exemplaires partout dans le monde. Selon Steven Levy, journaliste spécialisé en technologies au magazine *Newsweek*, la portée de ce petit appareil se mesure non seulement en chiffres, mais aussi en changements industriels, technologiques et sociaux. Avec *The Perfect Thing*, il raconte l'exceptionnelle histoire du iPod, depuis la conception de son design jusqu'à sa commercialisation, tout en analysant son impact actuel et futur.

Sur le plan économique, l'auteur affirme que l'arrivée de l'iPod sur le marché a fait grimper la valeur de l'action de l'entreprise de 700%. Cette innovation, la plus importante d'Apple depuis 1984, a aussi permis au fabricant d'ordinateurs de devenir un géant des produits électroniques et, par extension, de la culture et du divertissement. Le tour de force de Steve Jobs, pdg de l'entreprise, aura été de convaincre les patrons des grandes maisons d'enregist-

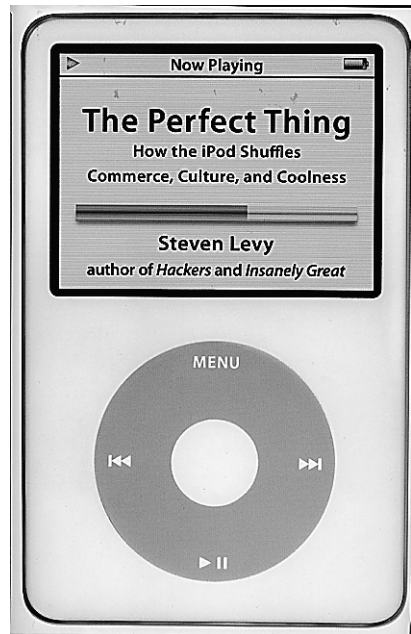
rement de vendre leurs produits sous forme numérique par la boutique musicale virtuelle iTunes. Avec un catalogue de deux millions d'œuvres, iTunes a vendu, depuis son lancement en avril 2003, un milliard de chansons en format numérique. Aujourd'hui, Apple détient 85% des parts de ce marché.

Si les consommateurs ont adopté l'iPod avec autant d'enthousiasme, c'est qu'il est de beaucoup supérieur au baladeur pour composer un menu musical personnalisé, de stocker jusqu'à 7500 chansons et de profiter du podcast (enregistrement de contenu télé et radio sur le Net pour une audition ultérieure). Et tout cela est accessible dans un petit objet qui se range facilement dans une poche.

L'iPod crée aussi un impact social, car non seulement il s'avère l'article le plus convoité du XXI^e siècle, il symbolise, pour toute une génération, l'avenir, le style révolutionnaire, le succès instantané et l'allure désinvolte. La quintessence du cool en quelque sorte.

Steven Levy estime que l'iPod est parfait. D'une part, parce qu'en glissant tout simplement deux petits écouteurs dans ses oreilles, il offre un contexte alternatif et portable « presque toujours plus plaisant que la réalité » et, d'autre part, parce que le volet innovateur de ce nouvel objet culte ainsi que le modèle d'affaires autour duquel il a été élaboré sont, selon l'auteur, exceptionnels.

Richement documenté par les nombreux commentaires de



★★★★
THE PERFECT THING: HOW THE IPOD SHUFFLES COMMERCE, CULTURE, AND COOLNESS
Steven Levy, Simon & Schuster, 2006, 284 pages.
Prix suggéré: 32\$

Steve Jobs, ami de longue date de Steven Levy, l'ouvrage offre une superbe étude de cas d'un produit qui n'a pas fini de nous en mettre plein la vue et les oreilles.

L'auteur est journaliste pigiste et chroniqueur associé à la librairie Coop HEC Montréal (www.coophec.com).

À VOS AFFAIRES

PLANIFICATION

PERSPECTIVE

L'UNION EUROPÉENNE À 27

Lorsque la Bulgarie et la Roumanie rejoindront les rangs de l'Union européenne le 1^{er} janvier prochain, la population de l'UE passera à 480 millions de personnes, soit un quatorzième de la population mondiale. De plus, les 27 membres de l'UE formeront un septième des 193 pays dans le monde.

L'accession de la Bulgarie et de la Roumanie marquera le cinquième élargissement du groupe depuis les débuts de l'UE à titre de Communauté européenne du charbon et de l'acier en 1952. Toutefois, un essor plus poussé nécessitera un changement de la loi de l'UE, qui limite présentement le nombre de membres à 27.

Sources : Commission européenne; Progressive Policy Institute

LA QUESTION DE LA SEMAINE

Où sont les membres de l'ONU?

Lors de la création des Nations unies en octobre 1945, l'organisme comprenait 51 États membres. À cette époque, 22 d'entre eux, représentant 40% de tous les membres, étaient des pays de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud. Aujourd'hui, l'ONU compte 192 membres. Question : quel continent a le plus grand nombre d'États membres des Nations unies ?

- A. L'ASIE
- B. L'EUROPE
- C. LES AMÉRIQUES
- D. L'AFRIQUE

A. L'ASIE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE.

L'Asie compte 44 États membres de l'ONU, soit 23% du total. Mais étant donné que 50% de la population mondiale vit en Asie, ce continent est le plus sous-représenté aux Nations unies au chapitre de la taille de sa population totale.

B. L'EUROPE — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE.

Quarante-cinq des États membres de l'ONU sont européens, soit près de 24% du total. C'est trois fois plus que la proportion d'Européens parmi la population mondiale. L'Europe arrive au deuxième rang parmi les continents ayant le plus grand nombre d'États membres des Nations unies. Sa représentation correspond davantage à sa part de l'économie mondiale, l'Europe ayant fourni en 2005 environ 20% du PIB mondial (après ajustement selon le pouvoir d'achat).

C. LES AMÉRIQUES — N'EST PAS LA BONNE RÉPONSE.

Les Amériques ont 35 pays membres de l'ONU, ou 18% du total. Les Amériques occupent donc le deuxième rang parmi les régions dans le monde comptant le plus petit nombre d'États membres de l'organisation après l'Océanie, qui a seulement 14 membres. Étant donné que la taille combinée des PIB des Antilles et des Amériques du Nord et du Sud et centrale formait 30% du PIB mondial en 2005 (après ajustement selon le pouvoir d'achat), et les États-Unis générant à eux seuls 21% du PIB mondial, c'est aussi le continent le plus sous-représenté quant à la taille de son économie.

D. L'AFRIQUE — EST LA BONNE RÉPONSE.

L'Afrique compte le plus grand nombre d'États membres de l'ONU, soit 53, ce qui forme 28% du total. C'est le double de la part des nations africaines dans la population mondiale, part qui se situe à 14%. Par ailleurs, le PIB de l'Afrique formait moins de 5% du PIB mondial en 2004 (après ajustement selon le pouvoir d'achat), ce qui signifie que la proportion de l'Afrique parmi les membres de l'ONU est 5,5 fois plus élevée que sa part de l'économie mondiale.

POUR TERMINER

Les habitants des sociétés industrialisées boivent près de 4L d'eau par jour, mais il faut 1900L d'eau par jour pour produire les aliments qu'ils consomment.

- Earth Policy Institute

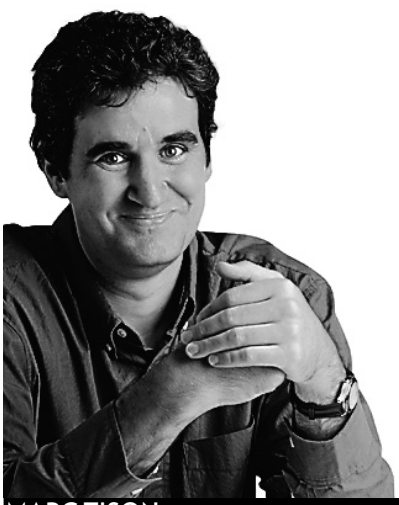
Source : The Globalist



PHOTO: IVANOH DEMERS, LA PRESSE ©

Magasinage pour magazine

Lecteurs, armez-vous de patience



MARC TISON

L'ARGENT AU QUOTIDIEN

On s'y perd. Quand vient le temps de s'abonner à un magazine ou de l'offrir en cadeau, les offres surgissent de toutes parts.

Posons l'hypothèse que vous souhaitez offrir un abonnement à *L'actualité* pour les Fêtes.

Le tarif inscrit dans le cartouche du magazine est de 37,95\$ pour 20 numéros.

Dans le magazine lui-même, on trouve deux bons d'abonnement différents. Il y a d'abord l'abon-

nement cadeau: un an, soit 20 numéros, pour 35\$, plus l'édition spéciale *101 mots pour comprendre le Québec*.

Choisissez vos primes

Ce n'est pas plus simple quand on veut s'abonner soi-même.

Prenez l'exemple de *Châtelaine*. Un abonnement d'un an coûte 24,97\$ avant taxes pour 12 numéros. C'est ce qu'on répond au service d'abonnement par téléphone. C'est ce qu'indique le carton d'abonnement inclus dans la revue. C'est ce qu'indiquent les bons d'abonnement-cadeau insérés aussi dans le magazine. C'est ce qu'indique l'avis de réabonnement envoyé aux clients.

Mais sur le site Internet du magazine, l'abonnement en ligne de 24,97\$ vous donne droit à 14 numéros plutôt que 12.

Il faut dire que l'abonnement par bon vous promettait aussi des primes: un agenda électronique personnel dans le cas de l'abonnement ordinaire, le *Guide Châtelaine cuisine* dans le cas de l'abonnement cadeau.

Choisissez votre formule d'abonnement selon que vous préférez un gadget électronique, un guide culinaire ou deux numéros supplémentaires.

En conclusion, mieux vaut faire le tour des canaux d'abonnement pour dénicher l'offre qui vous convient le mieux.

Fondée en 1991, Rabais Campus vend des abonnements à rabais. Elle s'adressait d'abord aux étudiants collégiaux et universitaires, mais elle a étendu ses services aux associations reconnues: diplômés universitaires, associations professionnelles, certains syndicats, FADOQ.

Mais il y a encore une porte à laquelle vous pourriez frapper...

Intermédiaire à tarif réduit

Vous voulez abonner votre père au *National Geographic* version française. Le bon d'abonnement inclus dans la livraison d'octobre indique: offre exceptionnelle et limitée, 69% seulement au lieu de 83,40%. Deux petits astérisques nous renvoient à une note en bas de page qui mentionne que ce dernier tarif correspond au prix en kiosque. L'abonnement habituel pour un an coûte plutôt 73\$, spécifie le cartouche du magazine. L'offre exceptionnelle vous fait donc économiser 4\$.

Il y a moyen de faire mieux.

En vous abonnant par l'entremise de Rabais Campus, cet

abonnement revient à 59,95 \$ —neuf précieux dollars de moins que l'offre exceptionnelle.

Fondée en 1991, Rabais Campus vend des abonnements à rabais. Elle s'adressait d'abord aux étudiants collégiaux et universitaires, mais elle a étendu ses services aux associations reconnues: diplômés universitaires, associations professionnelles, certains syndicats, FADOQ, etc. Si vous êtes membre de CAA-Québec —plus de 800 000 membres—, vous y avez droit aussi.

Vous n'appartenez à aucune association connue ou reconnue? Vous pouvez demander à un proche de vous offrir un abonnement cadeau que vous lui rembourseriez.

Si vous regroupez deux abonnements, vous pouvez économiser 3\$ supplémentaires et 8\$ si vous en combinez quatre. Ces bonis grimpent à 4\$ et 9\$ pour les membres de CAA.

Léger inconvénient: la première livraison peut être un peu plus tardive que si vous vous abonnez directement. Rabais Campus soutient que le premier numéro d'un mensuel québécois ou canadien sera livré en six à huit semaines. Vérification auprès de *Châtelaine*: en s'abonnant le 10 novembre, on aurait droit au numéro de janvier, livré au début décembre, soit dans un délai de quatre semaines.

Mentionnons au passage qu'on peut également s'abonner aux journaux par l'entremise de Rabais Campus. Prenons au hasard un quotidien bien connu: *La Presse*.

Un appel au service d'abonnement nous apprend qu'un abonnement standard d'un an coûte 268\$, taxes incluses. Dans le cadre d'une offre promotionnelle avec un prélèvement automatique mensuel sur carte de crédit, on demande 14,77\$ par mois pour les six premiers mois, puis 21,42\$ ensuite. Sur un an, cette formule revient à 217\$.

La préposée a la gentillesse de préciser que si on est membre d'une association, Rabais Campus propose un abonnement annuel à 203,24\$, taxes incluses.

Les rabais obtenus avec Rabais Campus dépendent des ententes négociées avec les éditeurs. Dans certains cas, l'avantage est négligeable. Ainsi, l'abonnement à *Châtelaine* coûte les mêmes 24,97\$ quand on passe par leur entremise. L'abonnement couvre cependant 14 numéros, explique-t-on chez Rabais Campus. L'abonnement direct chez *Châtelaine* par Internet offre ce même avantage au même prix.

Magasinez vos magazines.

La Silicon Valley donne l'exemple en misant sur les énergies vertes

AGENCE FRANCE-PRESSE

SAN FRANCISCO — Panneaux solaires, réduction des émissions de gaz à effet de serre, des dizaines d'entreprises de la Silicon Valley misent sur les «énergies vertes», prometteuses pour le développement de ce centre technologique de renommée mondiale.

«Les entreprises de haute technologie ont compris qu'elles avaient un rôle à jouer en créant des technologies qui aideront le monde à subvenir à ses besoins énergétiques, indépendamment du coût du pétrole et de la fiabilité des réseaux électriques», explique Margaret Bruce, dirigeante de Sustainable Silicon Valley (SSV, «Silicon Valley durable» en français).

SSV réunit une cinquantaine de membres engagés dans une démarche de développement durable: entreprises, organisations non gouvernementales et collectivités locales de cette région au sud de San Francisco où se concentrent les acteurs de la révolution informatique et de l'Internet.

Les membres de cette association à but non lucratif, parmi lesquels Hewlett-Packard, Adobe, Sun Microsystems ou eBay, ont ainsi réduit leurs émissions de dioxyde de carbone (CO₂) de 12% entre 2000 et 2005.

La charte de SSV engage en outre ses membres à réduire de manière volontaire d'ici à 2010 leurs émissions de CO₂ de 20% en dessous des taux de 1990, objectif encore plus ambitieux que

ceux fixés par la Californie, qui a adopté une législation pionnière en la matière aux États-Unis.

«La principale motivation des entreprises partenaires est d'ordre financier», souligne M^{me} Bruce, alors que les émissions de CO₂ proviennent surtout de la combustion d'énergies fossiles.

«Quand une entreprise se trompe dans la prédiction de ses revenus, l'erreur peut résulter

« Nous voulons mettre un terme au mythe qui prétend qu'on ne peut se soucier de l'environnement en étant rentable. »

de l'augmentation des prix de l'essence ou de l'électricité; il est donc essentiel de s'affranchir de telles incertitudes», explique encore cette responsable.

En avril, Microsoft a équipé son campus de la Silicon Valley de 2288 panneaux solaires. «D'ici 30 ans, cette électricité produite grâce à l'énergie solaire réduira les émissions de CO₂ de plus de 4000 tonnes» par an, prédit la firme.

Google vient de lui emboîter le pas, en annonçant l'installation de panneaux solaires sur le toit de ses locaux de Mountain View, qui produiront 1,6 mégawatt, soit un tiers de l'électricité consommée par le complexe.

«Nous voulons mettre un terme

au mythe qui prétend qu'on ne peut se soucier de l'environnement en étant rentable», explique David Radcliffe, responsable du parc immobilier de Google. «Cet investissement sera rentabilisé dans les cinq à dix ans», espère-t-il.

Cet attrait suscité par les énergies alternatives, en particulier le solaire, s'accompagne d'un essor des entreprises spécialisées dans la fabrication des cellules et panneaux photovoltaïques. L'une d'elles, Nanosolar, prévoit de construire dans la Silicon Valley la plus grande usine de production de ces cellules au monde.

«La Silicon Valley est l'endroit idéal pour rassembler des cerveaux afin d'explorer des technologies innovantes», estime Martin Roscheisen, directeur général de Nanosolar. «Avec l'augmentation significative du prix de l'électricité, les procédés respectueux de l'environnement deviennent compétitifs».

La Californie part de loin, puisqu'elle était en 2004 le deuxième État américain derrière le Texas pour les émissions de gaz à effet de serre. Si ces émissions ont augmenté de 12% entre 1990 et 2004, la croissance économique a atteint 83% et celle de la population, 13,8% au cours de la même période. Ceci qui prouve, selon un rapport récent de la Commission sur l'énergie de Californie, que «la quantité de gaz émise n'est pas nécessairement liée à des phénomènes économiques».

FINANCES PERSONNELLES

À VOS AFFAIRES

FIDUCIES DE REVENU

Un taux d'imposition... usuraire?



MICHEL GIRARD
FINANCES PERSONNELLES

À compter du 1^{er} janvier 2011, les revenus tirés des fiducies de revenu seront assujettis au nouveau régime fiscal que le ministre des Finances, James Flaherty, a récemment annoncé. Et une chose est sûre : les amateurs de ce véhicule de placement vont trouver la nouvelle note d'impôt vraiment très salée. À tel point d'ailleurs que je leur conseille fortement de ne pas garder ce genre de placements dans leur REER.

Cela dit, la question, qui brûle les lèvres des détenteurs de parts de fiducies de revenu, est : sur chaque dollar distribué par une fiducie de revenu à compter de 2011, quelle somme sera réellement encaissée par les détenteurs (ou porteurs) des parts une fois que le fisc aura prélevé ses impôts?

La somme nette qu'empochera le détenteur dépendra du type de portefeuille où sont détenues les parts, à savoir dans un portefeuille REER ou un portefeuille hors REER. Aux fins de l'exercice, je prends pour hypothèse que le contribuable est assujetti au taux marginal d'imposition le plus élevé, tant au fédéral qu'au provincial.

Portefeuille hors REER

Commençons par régler le cas des parts détenues hors REER.

À l'heure actuelle, les distributions ne sont imposées qu'entre les mains des détenteurs de parts.

Par tranche de 100\$, le porteur des parts paiera 48,20\$ d'impôts (soit 48,2%) aux deux ordres de gouvernement. Il lui restera donc la somme nette de 51,80\$.

À partir de 2011, la facture des impôts augmentera. Selon le tableau préparé par le fiscaliste Stéphane Leblanc, de la firme Ernst & Young, la fiducie devra initialement payer des impôts de 31,50\$ par tranche de 100\$ qu'elle désire distribuer.

Par conséquent, le porteur recevra donc l'équivalent de 68,50\$, somme assujettie à un taux marginal de 29,7%. Net, le porteur aura finalement 48,16\$ par tranche de 100\$ de revenu brut distribué par la fiducie.

C'est donc dire que les revenus de fiducie versés dans un portefeuille hors REER seront imposés à compter de janvier 2011 à un taux combiné fédéral et provincial de 51,84%.

À titre de comparaison, un revenu d'intérêt est assujetti à un taux combiné maximum de 48,2%. Le nouveau régime fiscal mis de l'avant par le ministre Flaherty pénalise ainsi l'encaissement de revenu provenant d'une fiducie. L'écart est défavorable dans une proportion de 3,64 points de pourcentage (51,84% - 48,2%) par rapport à des revenus d'intérêt.

Portefeuille autogéré de REER

Voyons maintenant le cas des parts détenues dans un portefeuille autogéré de REER ou un FERR.

Présentement, les fiducies de revenu ne retiennent aucun impôt sur ce qu'elles versent aux porteurs.

Ainsi, suivant notre exemple des 100\$ de revenus distribués par une fiducie, le détenteur recevra dans son REER ou FERR la somme brute de 100\$. Celle-ci deviendra imposable seulement à son retrait du REER. Si on est

INTÉGRATION FISCALE DES FIDUCIES DE REVENU

Exemple pour 100 \$ gagnés par la fiducie qu'elle distribue en totalité

	RÉGIME ACTUEL (2006)		NOUVELLES RÈGLES (2011)	
	HORS REER	PAR LE REER	HORS REER	PAR LE REER
Revenus gagnés par la fiducie	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$
Impôts payés par la fiducie	0,00 \$	0,00 \$	- 31,50 \$	- 31,50 \$
Distribution aux porteurs de parts	100,00 \$	100,00 \$	68,50 \$	68,50 \$
Impôt sur la distribution	- 48,20 \$	0,00 \$	- 20,34 \$	0,00 \$
Somme nette	51,80 \$	100,00 \$	48,16 \$	68,50 \$
Impôt lors du versement hors REER		- 48,20 \$		- 33,03 \$
Somme hors REER	51,80 \$	51,80 \$	48,16 \$	35,47

SOURCE: ERNST & YOUNG

HYPOTHÈSES

- L'impôt est calculé pour un résident du Québec au taux marginal le plus élevé.
- La fiducie de revenu distribue des revenus autres que du dividende, gain en capital et retour de capital.

assujetti à un taux marginal de 48,2%, on paiera éventuellement 48,20\$ d'impôts. Somme nette encaissée : 51,80\$.

On ne constate donc aucune différence de traitement fiscal entre les parts détenues dans un REER ou hors REER.

Mais à compter de 2011, ce sera bien différent et même dramatique.

Explications. La fiducie devra initialement retenir par tranche de 100\$ de revenus à distribuer la somme de 31,50\$ (soit un taux d'impôt combiné de 31,5%).

Le porteur des parts ne recevra dans son REER ou FERR autogéré que l'équivalent de la somme de 68,50\$ par tranche de 100\$ de revenus distribués.

Et lorsqu'il retirera cette somme de 68,50\$, il devra payer 48,2% d'impôt, soit la somme de 33,03\$. Au bout du compte, il ne restera au porteur qu'une somme

de 35,47\$ par tranche de 100\$ de revenus de la fiducie.

De fait, pour chaque tranche de 100\$ de revenus distribués par une fiducie de revenu, les gouvernements d'Ottawa et de Québec vont réussir à compter de 2011 à toucher la magistrale somme de 64,53\$.

Ce qui se traduit par un taux combiné d'impôts fédéral et provincial de 64,53%.

C'est une forte hausse par rapport au régime actuel. Les revenus de fiducie qui sont retirés d'un REER ou FERR autogéré sont présentement assujettis à un taux marginal maximum de 48,2%.

Pour justifier l'entrée en vigueur de son nouveau régime d'imposition des revenus distribués par les fiducies, le ministre Flaherty a notamment évoqué le fait que les fiducies bénéficiaient d'un traitement fiscal trop généreux par rapport aux compagnies qui versent des dividendes.

Pour corriger cette iniquité, il a décidé de soumettre les revenus de fiducie au même traitement que les dividendes. Comme on sait, les revenus de dividendes ont d'abord été frappés par des impôts de 32% (31,5% en 2011) avant leur versement. Une fois dans les mains des actionnaires, les dividendes sont imposés selon les mêmes règles fiscales que les fiducies à partir de 2011.

Une question m'intrigue. Qu'est-ce qui était le plus inéquitable : le fait que le fédéral et le provincial perçoivent finalement des impôts combinés (entreprises et particuliers) de 64,53% sur les revenus de dividendes retirés d'un portefeuille REER, ou des impôts combinés de 48,2% sur les revenus de fiducie? Un taux de 64,53%... On qualifie cela de taux usuraire quand il s'agit d'intérêts.

Sony lance sa nouvelle PlayStation 3

AGENCE FRANCE-PRESSE

TOKYO — Le géant de l'électronique nippon Sony a lancé hier matin au Japon sa très attendue nouvelle console de jeux de salon haute-définition PlayStation 3 (PS3).

Des centaines de joueurs et joueuses ont patienté toute la nuit devant les hypermarchés spécialisés de Tokyo et des autres grandes villes pour acquérir cette machine nouvelle génération qui devait initialement être commercialisée en mars dernier.

Sony avait dû en reporter le lancement en raison de retards liés à la définition de caractéristiques techniques. Incapable d'en fabriquer davantage à temps, l'entreprise n'avait livré que 100 000 unités de la PS3 pour le premier jour de vente.

La PlayStation 3 est proposée au Japon à environ 50 000 yens (475 dollars canadiens) dans sa version de base, avec un disque dur de 20 gigaoctets (Go), et à un peu moins 60 000 yens (570 dollars) avec un disque dur de 60 Go.

Sony avait initialement fixé un tarif plus élevé, mais les critiques du public et les contre-offensives des concurrents l'ont contrainte à un rabais de plus de 10 000 yens (95 dollars) avant même la mise en vente.

Dès vendredi soir, à partir de 21 h locales, des files d'at-

tente s'étaient formées devant les magasins généralement les mieux approvisionnés de Tokyo. Les boutiques ont aussi exceptionnellement ouvert leurs portes plus tôt samedi.

« Je suis très excité. Je n'ai pas dormi du tout, j'ai passé la nuit ici à lire des magazines et à discuter avec les autres », expliquait un salarié de 24 ans, Tomohiro Shimokawa.

En 2000, lors du lancement de la précédente console du groupe au Japon, la PlayStation 2 (PS2), un million d'exemplaires s'étaient envolés en 72 heures.

Depuis, plus de 100 millions de PS2 ont été vendues à travers le monde.

La PS3 se distingue de cette dernière par un processeur Cell beaucoup plus puissant et par la présence d'un lecteur de DVD de haute capacité au format Blu-Ray de Sony.

Elle est ainsi en mesure de restituer des graphismes plus réalistes et permet le visionnage de films en haute-définition.

Sony a injecté des centaines de millions de dollars dans cette bête de course dont le succès est considéré comme vital pour l'avenir du groupe dans le créneau du jeu.

La PS3 étant en outre munie d'une connexion Internet, Sony va également proposer des services de jeux en réseau, des vidéos à la demande et des mises à jour du logiciel de base pour corriger les éventuels bogues et ajouter des fonctions.

La PS3 débarque un an après la console rivale de l'américain Microsoft (XBox 360), boudée par les Japonais, et trois semaines avant la Wii de Nintendo.

Sony, pour qui la PS3 est un produit stratégique, prévoit en écoulant 6 millions d'exemplaires dans le monde d'ici fin mars 2007.



PHOTO TOMOHIRO OHSUMI, BLOOMBERG

Il y avait foule, hier, dans les magasins japonais qui ont mis en vente la nouvelle PlayStation 3.

La firme a injecté des milliards de yens (centaines de millions de dollars) dans le développement de cette bête de course dont le succès est considéré comme vital pour l'avenir du groupe dans le créneau du jeu.

Sony, qui domine pour le moment ce marché mondial, sait qu'elle ne rentabilisera pas ses investissements avant plusieurs années. Mais elle doit à tout prix éviter le flop commercial à moyen terme.

« Si la PS3 est un échec, les investisseurs vont commencer à s'interroger sur la crédibilité de Sony », a averti un analyste de Standard and Poor's.

D'autant plus que le fleuron japonais de l'électronique vient de voir son image de champion technique écornée par un récent rappel massif de ses batteries rechargeables de PC portables. Des fabricants d'ordinateurs lui ont demandé de remplacer quelque 9,5 millions de batteries risquant de surchauffer et de prendre feu.

Les études à ce jour publiées au Japon et l'accueil réservé par le public à la PS3 sont toutefois de bon augure pour Sony.

Les instituts spécialisés parient sur un vrai décollage commercial de cette machine au printemps prochain, jugeant que les achats de Noël 2007 permettront de valider ou de ruiner leurs prédictions.

Ameublement de bureau
Postes de travail recyclés

Économisez... Mêmes produits
Mêmes qualité
Mêmes finis

3423300A

514 **937-1117** www.reseaub.com

Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.

3423300B

École Internationale de Langues YMC
International Language School

Programmes de langues régulières

- Anglais et français - Programme intensif* - Jour ou soir
- * Abonnement gratuit à notre Centre sportif et accès à Internet
- Espagnol - Jour, soir ou samedi
- Italien et portugais - Soir

Cours spécialisés

- Cours préparatoires aux tests TOEIC, TOEFL iBT ou TFI
- Anglais des affaires - Prononciation anglaise
- Écriture - Atelier de conversation

Prochaines sessions : Jour : 20 novembre, 3 janvier
Soir : 8 janvier

(514) 849-8393, poste 709
1440 Stanley Peel
info@ymcalangues.com
www.ymcalangues.com

Tests de niveau gratuits : les mercredis de 12 h 30 à 18 h

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 LA PERSONNALITÉ DE LA SEMAINE SUR LES ONDES DE RADIO-CANADA

Alain Chartrand

Coup de cœur francophone a 20 ans. C'est déjà le titre d'une chanson. On peut la fredonner, on peut turluter de toutes les manières. L'événement annuel consacré à la chanson a réussi là où la politique échoue parfois : transmettre des valeurs francophones d'un océan à l'autre. Transporter des talents de chanteurs et chanteuses, fluides charriés par les ondes, d'un continent à l'autre; du quartier Hochelaga-Maisonneuve, d'où les cerveaux carburent, jusqu'en Belgique, en passant par plus d'une vingtaine de villes canadiennes. Ce Coup de cœur francophone est aussi un coup de fouet à la création et un coup de maître de celui qui en tient la barre depuis le début.



PHOTO RÉMI LEMÉE. LA PRESSE ©



Il faut
exercer
son métier
d'humain
le mieux
possible.



été fasciné par l'organisation de la vie et en même temps attiré par la chanson », fournit-il comme explication au changement de trajectoire de sa carrière.

Alors, de la végétation à la chanson, il y a quelques petits pas, qu'il a franchis en suivant son instinct et son cœur.

Art populaire

« La chanson s'intéresse à moi, dit-il. Elle est très noble par son aspect populaire. » Ces petites histoires en peu de mots, « transportables », dit-il, sont parfois de véritables chefs-d'œuvre.

Comme pour beaucoup d'entre nous, son goût pour la chanson est né à la maison, à la radio. Son père, agent d'assurances, a laissé aux enfants son autobiographie, geste qui a eu un impact majeur sur la sensibilité du jeune garçon. Il est né le 24 juin 1954, deuxième d'une famille de cinq enfants. « Ma commune à Laval », dit-il. De sa mère il reconnaît avoir hérité l'enthousiasme.

À l'école, il était déjà un leader. Premier de classe, mais pas isolé, pas rejeté. « Mes amis pouvaient compter sur moi pour les bonnes réponses, je les donnais volontiers! »

Sa famille a été, reconnaît-il, le microcosme d'une société idéale qu'il continue de recréer. « Mon bureau, mon équipe, c'est la transposition de mes valeurs. » Il ne fonctionne bien que dans l'harmonie, la bonne humeur, l'humour, la confiance et la solidarité.

Il a toujours aimé les sports et le bricolage. Fervent fan du club Canadien, un autre personnage a cependant inspiré son adolescence : le frère Marie-Victorin, fondateur du Jardin botanique. C'est sans doute un peu grâce à lui si un jour il a pris conscience qu'il n'y avait aucun frein à l'évolution d'un être et qu'il pouvait exploiter tout son potentiel.

Comme tout le monde, il peut écouter une chanson 1000 fois, il peut décider d'en mettre une en sourdine si elle lui arrache le cœur. Au troisième étage des bureaux de Coup de cœur francophone, rue Ontario, le directeur général a quelquefois envie de passer l'aspirateur ou de laver la vaisselle. Gestes inhérents au personnage, qui a besoin de sentir le coude à coude fraternel de ses collaborateurs. La priorité : « Il faut exercer son métier d'humain le mieux possible. »

« Se lever le matin et être en harmonie avec les gens est un cadeau. Merci la vie. » N'est-ce pas là le titre d'une chanson?

ANNE RICHER

Alain Chartrand, cofondateur, directeur général et artistique de cette manifestation, en est l'inspiration et le maître d'œuvre. De nombreux prix sont venus ponctuer, au cours des années, sa détermination et son engagement. On peut citer le prix Mercure Hommage, qui lui a été remis par la société Chant'Ouest pour sa contribution au rayonnement des artistes des Prairies. Il a également été élu à la présidence de l'Association des réseaux d'événements artistiques.

Pour toutes les belles découvertes de poètes et de chanteurs qu'on lui doit, *La Presse* et Radio-Canada le consacrent Personnalité de la semaine.

Un refrain dans la tête

« Aller vers les gens avec la chanson. » Pour Alain Chartrand c'est la base même du partage et de la communication. « Inventer des rendez-vous, poursuit-il dans la même veine, créer des alliances, des partenariats, des connivences. » Qu'est-ce qu'une chanson? Quelle est cette alchimie des mots et

des sons qui sait toucher notre âme? Lui qui baigne dans cet univers musical et poétique est toujours aussi ému par ce qu'il entend et découvre. « On a tous un petit refrain dans la tête. » Une rengaine qui peut être obsédante, venir nous picorer le cœur, nous picoter les yeux. « La chanson adopte toutes nos couleurs », dit-il amoureuxment, passionnément, à la folie.

Le Coup de cœur, « c'est 20 ans de liberté ». Pas question de se reposer sur ses lauriers. « Il faut encore aller découvrir d'autres jeunes talents. Il faut aller plus loin, relever d'autres défis », dit Alain Chartrand. Pour lui, cette activité n'est pas un travail ordinaire. C'est ainsi qu'il perçoit la vie : toutes les passions intimement liées. Rassembleur enthousiaste, communicateur, homme de sciences et homme de lettres.

Il a déjà écrit des chansons, des textes pour l'émission *Passe-Partout*; il a voyagé pour marquer un temps d'arrêt, de réflexion dans la suite de sa vie. C'était après sa période comme biologiste spécialiste en écologie végétale à la Baie-James. Ce passionné de comportement animal a aussi travaillé au Jardin botanique. « J'ai toujours



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

À RADIO-CANADA

AUJOURD'HUI
RDI EN DIRECT
Avec Louis Lemieux

VENDREDI, SAMEDI ET DIMANCHE DÈS 6h
ENTREVUE AVEC LA PERSONNALITÉ: 9h40



RDI
SOURCE D'INFORMATION



DEMAIN MATIN
C'EST BIEN MEILLEUR
LE MATIN

Avec René Homier-Roy

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



PREMIÈRE CHAÎNE