

Conjoncture La menace d'une baisse des prix associée à un recul de l'activité se précise

La crise financière fait resurgir le spectre de la déflation



SUITE DE LA PREMIÈRE PAGE

Face à la menace de déflation, les gouvernements commencent à prendre peur. « L'an dernier et au cours des derniers mois le problème était l'inflation, une inflation combinée à la crise du crédit, l'an prochain le problème sera la déflation », avertit jeudi le premier ministre britannique Gordon Brown. « Jusqu'à juin, nous avons dû lutter contre l'inflation et le gouvernement chinois a réussi à maîtriser ce problème, a déclaré il y a quelques jours le vice-gouverneur de la banque centrale, Yi Gang. Mais désormais, le gouvernement réfléchit à des mesures pour prévenir efficacement une déflation possible. »

Pour le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz, « il est clair que la menace infla-

tionniste d'il y a un an a disparu. Il est trop tôt pour dire que nous sommes passés à une situation de déflation. Mais cela pourrait arriver. » Les économistes soulignent que l'économie mondiale n'est pas encore confrontée à proprement parler à une situation de déflation. Elle se trouve dans une phase de désinflation accélérée, c'est-à-dire de ralentissement rapide du taux d'inflation. Dans la zone euro, celui-ci est revenu de 4 % en juillet à 3,2 % en octobre, mais il reste positif, ce qui veut dire que, mesuré sur un an, le niveau général des prix continue à augmenter.

La crainte est toutefois que ce mouvement de désinflation, aux effets bénéfiques pour le pouvoir d'achat, ne dégénère, à cause de la contraction historique du crédit, en déflation, aux conséquences

économiques très négatives. En situation de déflation aiguë, ce ne sont pas seulement les prix qui baissent mais aussi les investissements et la production. La consommation se replie également, les ménages préférant différer leurs achats dans l'attente des baisses de prix à venir. Les rémunérations sont pour leur part tirées vers le bas, en raison de l'augmentation du chômage qui met les salariés en position de faiblesse vis-à-vis de leur employeur.

Cri d'alarme

La déflation est encore plus dommageable pour les agents économiques endettés, qu'il s'agisse des Etats ou des particuliers. Avec des prix en baisse, la charge de la dette - le montant des versements d'intérêts et des remboursements d'emprunts - augmente mécaniquement. De quoi faire peur lorsqu'on connaît les niveaux d'endettement privé et public aux Etats-Unis et dans plusieurs grands pays européens.

Le cri d'alarme lancé jeudi par M. Brown se comprend d'autant mieux qu'une fois la déflation installée, il est très difficile de s'en défaire, comme l'a prouvé le cas du Japon. D'où la nécessité selon les économistes, d'agir très en amont. Le principal remède consiste en une baisse radicale de taux d'intérêt par les banques centrales, pour regonfler artificiellement la masse monétaire. Celle du Japon avait ramené ses taux à 0,5 % au milieu des années 1990. Ils étaient même devenus négatifs en Suisse à la fin des années 1970.

NON À LA VIE PAS CHERE!

JE LA SENS PAS, CETTE MANIF.



C'est vers ce scénario de taux zéro, d'argent gratuit, qu'on semble s'orienter aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. La Réserve fédérale américaine (Fed) vient de ramener son taux directeur à 1 % et un assouplissement monétaire supplémentaire est envisagé. La Banque d'Angleterre a pour sa part abaissé d'un point et demi son principal taux, un geste d'une ampleur jamais observée. Il a été porté à

3 %, le plus bas niveau depuis cinquante ans. Son gouverneur, Mervyn King, a laissé entrevoir la possibilité de nouvelles réductions. De nombreux experts craignent en revanche que, dans la zone euro, la Banque centrale européenne (BCE) rechigne, pour des raisons historiques et culturelles, à adopter une stratégie monétaire aussi extrême. ■

PIERRE-ANTOINE DELHOMMAIS

LEXIQUE

L'inflation. Selon l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), l'inflation est une perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une hausse généralisée et durable du niveau des prix. Généralement, pour évaluer le taux d'inflation, on utilise l'indice des prix à la consommation.

La désinflation. Elle est caractéristique d'une période dans laquelle le taux d'inflation, bien que supérieur à zéro, est orienté à la baisse.

La déflation. Selon l'Insee, c'est un gain de pouvoir d'achat qui se traduit par une diminution générale et durable des prix. C'est une inflation négative.

La stagflation. Elle consiste en la concomitance de deux phénomènes : une croissance faible, voire négative, avec un niveau élevé d'inflation.

Plus forte décélération des prix depuis seize ans au Royaume-Uni

LONDRES

CORRESPONDANTE

« Alors qu'au cours des derniers mois, le problème était l'inflation, l'an prochain, le problème sera la déflation », a indiqué Gordon Brown devant les députés, lundi 17 novembre. Le premier ministre britannique savait sans doute que, mardi 18 au matin, l'Office national des statistiques (ONS) publierait un indice des prix à la consommation (CPI) en recul de 0,2 % en octobre par rapport à septembre, ramenant l'inflation sur un an de 5,2 % à 4,5 %, malgré la dégringolade de la livre sterling qui a renchéri les produits importés.

L'ancien chancelier de Tony Blair avait lu avec attention le rapport de la Banque d'Angleterre sur l'inflation,

publié le 12 novembre, selon lequel la hausse des prix pourrait, dans les prochains mois, être inférieure à 1 % en rythme annuel. Rapport que Mervyn King, le gouverneur de la Banque centrale, avait commenté en déclarant que la déflation était de l'ordre du possible.

Vers une nouvelle baisse des taux

« Il s'agit de la plus forte décélération du CPI en rythme annuel depuis janvier 1997, date à laquelle la statistique a été mise en place, et depuis avril 1992, si on reconstruit cette série dans le temps », indique l'ONS. Ce recul de 0,7 point, supérieur à ce qu'attendaient les économistes, est imputable à hauteur de 0,5 point aux transports. Et plus particulièrement à la baisse des prix de l'essence. Les pro-

motions à répétition des supermarchés sur le bacon, le gâteau au porc ou encore la viande de bœuf ont également participé à ce recul de l'inflation puisque, selon l'ONS, la nourriture et les boissons non alcoolisées ont contribué à hauteur de 0,11 point à sa décelération.

L'indice des prix de détail (Retail prices index, RPI), qui n'est pas exactement construit comme le CPI et tient notamment compte des prix des crédits immobiliers, a également fortement déceléré, passant, en rythme annuel, de 5 % en septembre à 4,2 % en octobre, sa plus forte décelération depuis janvier 1993. A l'avenir, cet indicateur devrait encore plus reculer que le CPI, compte tenu de l'assouplissement prévisible de la politique monétaire de la Banque d'Angleterre. Si

tant est que les banques jouent le jeu et répercutent les baisses des taux à leurs clients...

La Banque d'Angleterre a déjà abaissé son taux directeur de 1,5 point le 6 novembre pour le ramener à 3 %. Et devrait poursuivre dans cette voie en décembre, puis en février. Mervyn King juge désormais « très probable » que le RPI devienne négatif l'an prochain. Et c'est lui, plus que le CPI, qui sert souvent de référent pour le calcul des salaires ou des retraites. Dans ce contexte, on ne peut plus exclure le retour de la déflation. Une situation que n'a pas connue le Royaume-Uni depuis 1947, quand les ravages de la seconde guerre mondiale se faisaient encore sentir. ■

VIRGINIE MALINGRE

IMMOBILIER UNE OPÉRATION VISANT À SOUTENIR LES PROMOTEURS-CONSTRUCTEURS

L'objectif gouvernemental de vendre 30 000 logements à un prix décoté sera difficile à atteindre

LES OBJECTIFS du plan de soutien à l'immobilier, annoncé le 1^{er} octobre par l'Elysée, vont être difficiles à réaliser. L'une des mesures les plus fortes porte sur le rachat, à un prix décoté, de 30 000 logements dont la construction n'a pas encore démarré.

« C'est un chiffre ambitieux mais réaliste », déclare un conseiller de la ministre du logement, Christine Boutin. « Je ne crois pas qu'on l'atteindra », confie le « patron » d'une SA d'HLM. Cette opération exceptionnelle vise à soutenir les promoteurs-constructeurs, qui cherchent des clients pour leurs programmes immobiliers « plantés ». Parmi les acheteurs potentiels, il y a les organismes HLM et la Société nationale immobilière (SNI), une filiale de la Caisse des dépôts.

Depuis un mois et demi, tous ces protagonistes multiplient les rencontres, échan- gent des offres et négocient. Les services de l'Etat suivent de près les discussions. Dans l'entourage de M^{me} Boutin, on précise que 80 millions d'euros de crédits budgétaires sont « disponibles » pour financer les opérations locatives sociales. Combien de logements sont mis en vente ? Difficile à dire. Dans une circulaire datée du 17 octobre, le premier ministre, François Fillon, a fixé des objectifs par région, mais ils n'ont qu'une « valeur indicative » (6 000 à 9 000 en Ile-de-France, etc.).

Cependant, « l'appel à projet » lancé le 9 octobre par la SNI donne un petit aperçu

de l'importance du gisement. « Nous avons examiné 850 projets de programmes représentant environ 60 000 logements. On nous a proposé d'en acquérir les deux tiers », indique André Yché, président du directoire. Les bailleurs sociaux, eux, disent « être en mesure » d'acheter environ 34 000 habitations, d'après Pierre Quercy, délégué général du mouvement HLM. Mais ils ne feront affaire avec les promoteurs qu'à certaines conditions.

Les bailleurs sur leurs gardes

Les deux parties devront, en effet, s'accorder sur un prix. Transformés en logements sociaux, les programmes vont être assujettis au taux de TVA réduit (5,5 %) ce qui fait baisser les prix de revient d'environ 15 points. Les promoteurs disent aussi être prêts à consentir un rabais de 5 % puisqu'il s'agit de ventes en bloc, ce qui économise les frais liés à la commercialisation, au portage foncier et au suivi juridique (contentieux, etc.).

Mais Guy Nafilyan, PDG de Kaufman & Broad, a déjà prévenu qu'il n'irait guère au-delà d'une remise de 20 %... Restera ensuite à voir si ces offres sont compatibles avec le coût que peuvent supporter les organismes HLM. « Nous n'avons pas à subventionner les promoteurs », met en garde le responsable d'une SA d'HLM.

En outre, les bailleurs n'ont guère d'appréhension pour les petits appartements et ils écarteront ceux de piètre qualité, notam-

ment au regard de la « performance énergétique », selon Pierre Carli, président du directoire du groupe Logement français.

La localisation est également un critère déterminant : sur les quelque 40 000 habitations proposées à la SNI, 15 000 ont été rejetées car « elles étaient situées sur des terrains qui ne nous convenaient pas », affirme M. Yché.

Les propositions des promoteurs peuvent d'ailleurs concerner des territoires où la demande locative n'est pas très importante. Il arrive aussi qu'elles soient faibles dans des zones géographiques où les besoins sont criants. Exemple : l'agglomération parisienne, où environ 3 000 habitations sont, à l'heure actuelle, susceptibles d'être cédées, d'après Stéphane Dambrine, président de l'association régionale HLM d'Ile-de-France.

Enfin, rien ne pourra être conclu sans l'assentiment des maires. A l'origine, ces logements étaient destinés à des candidats à la propriété ou à des investisseurs qui les auraient ensuite loués. Bon nombre d'entre eux vont basculer dans le parc HLM, ce qui peut ne pas être du goût de tous les élus.

Pour mieux faire passer ce changement de destination et veiller à l'équilibre social des opérations, le directeur général d'Immobilier I3F, Yves Laffoucrière, entend ne pas racheter « de trop grandes quantités de logements » sur un même lieu. ■

BERTRAND BISSUEL ET ISABELLE REY-LEFEBVRE

RÉMUNÉRATIONS UN ARRÊT DE LA COUR D'APPEL DE PARIS

La justice annule la « retraite chapeau » de Daniel Bernard, l'ex-PDG de Carrefour

TROP, c'est trop. Ce peut être en substance qu'on peut retenir de la décision de la cour d'appel de Paris, qui a annulé le versement par le groupe Carrefour d'une « retraite chapeau » à son ancien PDG, Daniel Bernard, évincé en février 2005. Les sommes en jeu avaient provoqué une violente polémique en avril 2005, lorsque son successeur à la tête du conseil d'administration, Luc Vandeveld, les avait divulguées en pleine assemblée générale du groupe, provoquant une bronca des actionnaires.

La décision rendue le 7 octobre, et reprise mardi 18 novembre par le site Internet du *Nouvel Observateur*, fait référence au versement de la somme annuelle de 1,243 million d'euros par le groupe Carrefour à M. Bernard à compter de ses 60 ans, au titre d'une retraite supplémentaire au régime légal. A cette somme s'ajoutait un chèque de 9,4 millions d'euros au titre d'une clause de non-concurrence lui interdisant de travailler dans un autre groupe de distribution pendant quatre ans.

Le principe de cette « retraite chapeau » a été créé lorsque Carrefour a fusionné avec Promodès en 1999. D'autres sociétés l'appliquent également. L'ex-PDG d'Aventis, Igor Landau, ou Edouard de Royère, ancien patron d'Air liquide, ont même obtenu dans ce cadre des montants sensiblement supérieurs à ceux promis à M. Bernard : respectivement 1,8 et 1,4 million. La différence chez Carrefour est qu'après la mise en place de la nouvelle direction le

groupe a contesté la pratique, pourtant avalisée par le comité des rémunérations du groupe ainsi qu'une personnalité indépendante, en l'occurrence, Michel Pébereau, président de BNP Paribas.

En première instance, le tribunal de commerce de Paris avait condamné Carrefour à payer sa « super » retraite à M. Bernard, qui, âgé de 62 ans, aura finalement touché une année pleine et entière de son « dû ».

Position indéfendable

Mais la cour d'appel n'a pas suivi le tribunal de commerce, considérant qu'il n'était pas démontré que « les services dont [M. Bernard] se prévaut, qu'il a rendus dans l'exercice de son mandat (...) justifient l'allocation d'une rémunération s'ajoutant à celle qu'il a perçue au cours de la période considérée au titre de ce mandat ». La défense a eu beau avancer que le résultat d'exploitation du groupe avait été multiplié par huit durant la présidence de M. Bernard et que le retour sur investissement a été multiplié par cinq, la position était indéfendable dans le contexte de la crise financière. M. Bernard devra rembourser la somme de 1,243 million déjà touchée et, à moins de se porter en cassation, renoncer définitivement à sa « retraite chapeau ».

Son successeur à la tête de Carrefour, José Luis Duran, remercié lundi, partira lui avec 2,5 millions d'euros, sans autre type d'indemnité. ■

STÉPHANE LAUER

Chute, envolée, rechute : les Bourses connaissent une volatilité démesurée

Depuis la mi-septembre, il n'est plus rare de voir un indice perdre ou gagner 5 % à 10 % en une journée. Bonnes ou mauvaises, les nouvelles sont souvent surinterprétées

Depuis le début de la crise, les investisseurs sont stressés, angoissés, mais aussi, et surtout, très instables. Tour à tour nourris d'espoir, s'attendant à voir l'économie sortir du marasme pour soudain, à la moindre mauvaise nouvelle, sombrer à nouveau. Sur les marchés, leur « inconstance » se traduit par des variations d'une amplitude historique de la Bourse, en particulier depuis mi-septembre et la mise en faillite de la banque d'affaires Lehman Brothers. Depuis ce choc, qui a tétanisé les opérateurs, il n'est pas rare de voir le Dow Jones à New York, le CAC 40 à Paris, ou encore du Footsie à Londres, osciller de 5 %, voire de 10 %.

En terme technique, on parle d'une volatilité extrême. Mesurée à trente jours sur l'indice américain S & P 500, considéré comme le plus représentatif du marché, cette volatilité atteint 79,50 points, contre moins de 10 en temps « normal ».

Voir la Bourse faire du yo-yo est quasi inévitable en période de crise financière. Après un krach, les investisseurs ont peur d'aggraver leurs pertes et n'osent plus acheter d'actions, mais ils guettent aussi le moment où la Bourse va rebondir. Personne ne veut rater le départ, ni s'engager trop tôt. Chaque annonce, bonne ou mauvaise, est ainsi surinterprétée. Lors des précédentes crises, en 2001 ou après le krach de 1987, la volatilité avait aussi atteint des niveaux record.

Aujourd'hui, l'amplitude des variations des indices frappe les esprits car la Bourse a traversé cinq années exceptionnellement calmes, où l'abondance de liquidités, notamment de pétrodollars, contribuait à tasser les fluctuations du marché.

Extrême nervosité

► INDICE VIX mesurant la volatilité implicite sur les valeurs du S&P 500



Depuis mi-septembre, et la faillite de la banque Lehman, les variations quotidiennes sur les marchés boursiers explosent. L'indice VIX qui mesure cette volatilité, aussi appelé « indice de la peur » est à des niveaux historiques.

Mais cette crise n'est toutefois pas tout à fait comme les autres. « L'amplitude des mouvements est non seulement énorme, à la baisse comme à la hausse, mais aussi quotidienne. Parfois, tout se joue en une demi-heure », note Patrick Artus, responsable de la recherche chez Natixis.

« Un paramètre explosif »

Surtout rien ne laisse présager que le mouvement va s'apaiser. « A priori, de telles variations des indices ne sont pas soutenables. Pourtant, aucun signal n'indique qu'à court terme le marché va se stabiliser », atteste Alexandre Le Drogoff, analyste technique chez Aurel. Pour preuve, l'indice Vix, aussi appelé « indice de la peur », qui mesure la volatilité attendue pour le mois à venir reste à des niveaux exceptionnels, de l'ordre de 70 points.

Cette volatilité excessive trouble les investisseurs. Certes, ces écarts de cours peuvent profiter à certains, comme des fonds spéculatifs jouant sur les imperfections du marché. Mais gagner de l'argent dans ce contexte est un pari très risqué. En

cas de mauvais calcul, « la volatilité est un paramètre explosif », signale Alexandre Capez, trader chez la banque japonaise Nomura à Londres. Les prix de certains produits dérivés se retrouvent ainsi décuplés à la hausse comme à la baisse et les investisseurs qui se font piéger enregistrent des pertes abyssales. C'est d'ailleurs, en partie, cette volatilité intense qui a provoqué la perte de 751 millions du trader des Caisses d'épargne en octobre.

Pour la plupart des traders, gérants de fonds ou de Sicav, investir sans faire prendre à leurs clients des risques inconsidérés est même devenu une gageure. Tous leurs calculs, leurs prévisions peuvent être faussés du jour au lendemain. « Quand on fait un jour + 10 % puis - 10 %, c'est qu'il y a un problème. La volatilité traduit le degré d'incompréhension du marché », poursuit M. Capez.

Pis, la confusion qui règne sur la Bourse se manifeste aussi sur les marchés du crédit, des changes ou du pétrole et pénalise non seulement les financiers mais, aussi, les acteurs industriels. Pour se protéger d'une variation du dollar ou d'un pétrole cher, les industriels, comme par exemple Air France ou EADS, achètent des instruments de couverture. Or, l'avenir est tellement incertain que ces titres d'assurance coûtent aujourd'hui beaucoup plus cher. La volatilité traduit aussi une aversion au risque telle qu'elle empêche certains entrepreneurs de se refinancer en émettant sur le marché des titres de dettes, ou pour un coût prohibitif. En clair, la volatilité auto-entretient la crise.

Comment endiguer le mouvement ? Comment faire en sorte que les investisseurs « reprennent leurs esprits » ? Jusqu'ici les actions massives et répétées des autorités monétaires et des gouvernements, n'y sont pas parvenues. « Il n'y a pas de baguette magique pour que les choses reviennent à la normale, il faudra sans doute plusieurs mois de calme sans aucune mauvaise nouvelle », prédit Gilles Moëc, économiste chez Bank of America. ■

CLAIRE GATINOIS

JUSTICE UN DIRIGEANT SOUPÇONNÉ D'ENCOURAGER LA FRAUDE

La banque suisse UBS est empêtrée dans un scandale fiscal aux Etats-Unis

GENÈVE (Suisse)

CORRESPONDANCE

La banque suisse UBS a été touchée de plein fouet par la crise des subprimes. Contrainte d'appeler l'Etat helvétique à la rescousse pour un plan de sauvetage, confrontée à une crise de confiance sans précédent – ses clients ont retiré plus de 83 milliards de francs suisses (55 milliards d'euros) depuis juillet dernier –, elle est aussi empêtrée, depuis cet été, dans un scandale fiscal aux Etats-Unis.

Mercredi 12 novembre, les services fiscaux américains (IRS) ont rendu public la mise en accusation de Raoul Weil, patron de la division gestion de fortune (Global Wealth Management & Business Banking) de l'établissement bancaire par le grand jury d'une cour de Floride.

Considéré comme le numéro trois d'UBS, il est soupçonné d'avoir aidé des milliers de riches Américains à frauder le fisc. Il risque cinq ans de prison et une amende de 2,5 millions de dollars (2 millions d'euros). La banque a immédiatement annoncé qu'il quittait ses fonctions, son avocat qualifiant les accusations américaines de « totalement injustifiées ».

L'acte d'accusation, consultable sur Internet, reproche à M. Weil et ses « co-conspirateurs » – hauts responsables d'UBS, banquiers et managers dont l'identité n'a pas été révélée et qui n'ont pas été inculpés –, d'avoir proposé à de riches citoyens américains des services transfrontaliers de banque privée, et attiré ainsi quelque 20 000 clients dont le total des avoirs s'élève à 20 milliards de dollars. Environ 17 000 d'entre eux ont « dissimulé leur identité et l'existence de leurs comptes bancaires suisses au fisc américain », lit-on dans l'acte.

Grace au savoir-faire de la banque helvétique, plusieurs instruments étaient utilisés, comme les numéros à compte, les trusts ou sociétés écran domiciliées dans des paradis fiscaux. Signé en 2001 avec les Etats-Unis, l'accord Qualified Intermediary oblige pourtant tout client d'une banque suisse assujéti au fisc amé-

ricain à fournir à ce dernier des données sur ses revenus.

Cette nouvelle inculpation s'inscrit dans la suite d'un premier scandale qui avait éclaté cet été. En juin 2008, un Américain, Bradley Birkenfeld, ancien gérant de fortune de l'UBS, reconnaissait devant une cour fédérale de Floride avoir aidé l'un de ses concitoyens, un magnat de l'immobilier, à dissimuler quelque 200 millions de dollars d'impôts via des sociétés écran en Suisse et au Liechtenstein. M. Birkenfeld disait avoir agi sur ordre de sa hiérarchie. Depuis, il collabore avec la justice de son pays.

Enjeu énorme

A la suite de cette affaire, les Etats-Unis adressaient une demande d'entraide administrative à Berne, afin d'obtenir les noms d'une centaine de clients de l'UBS. Les autorités helvétiques doivent déterminer s'il s'agit de « fraude fiscale ou autre délits semblables » – au sens où le stipule le traité de double imposition signé par les deux pays – ou de simple « évasion fiscale », une infraction mineure en droit suisse et pour laquelle l'entraide administrative n'est pas accordée.

Parallèlement à cette procédure, le fisc américain a obtenu de demander directement à l'UBS de lui fournir des informations sur ceux qui auraient dissimulé leurs revenus imposables aux Etats-Unis. Pour la banque, fortement implantée sur le marché américain, l'enjeu est énorme. Cet été, elle avait annoncé qu'elle renonçait à toutes ses activités « offshore » pour le compte de clients privés domiciliés aux Etats-Unis. Elle est maintenant soupçonnée de coopérer à outrance avec les autorités américaines.

Le 10 novembre, le *Washington Post* affirmait que l'UBS avait transmis le nom de 70 clients américains, passant outre la protection des données qui va de pair avec le secret bancaire helvétique. Le géant bancaire réfutait ces informations, sans pour autant lever le doute. ■

AGATHE DUPARC

SANTÉ MISE EN PLACE D'UN PLAN NATIONAL POUR COUVRIR LES BESOINS

Un partenariat public-privé sans précédent pour développer la collecte de sang placentaire

LES DÉFENSEURS d'une morale publique et solidaire de l'usage thérapeutique des éléments du corps humain peuvent parfois s'entendre avec les dirigeants des structures de l'hospitalisation privée. Une preuve en a été apportée avec l'annonce faite mercredi 17 novembre de la signature d'un type partenariat sans précédent signé entre la Fondation Générale de santé et l'Etablissement français du sang.

Cette association public-privé vise à développer la collecte de cellules souches sanguines présentes dans le cordon ombilical et le placenta dans les minutes qui suivent la naissance d'un enfant, puis leur conservation par congélation. Il s'agit d'organiser au plus vite cette

collecte dans les maternités de la Générale de santé pour développer une chaîne de solidarité biologique permettant de soigner avec succès des personnes souffrant de différentes formes d'affection sanguine de nature cancéreuse ou génétique.

Alors qu'elle a joué un rôle historique dans le développement de cette thérapie, la France souffre d'une pénurie et ne se situe plus qu'au 16^e rang mondial. Le fait d'offrir ce sang n'était jusqu'ici proposé aux femmes accouchant que dans trois maternités publiques. On ne compte que 7 000 unités de sang placentaire conservé alors que les experts estiment qu'il en faudrait 50 000 pour couvrir les besoins. Les équipes médicales

sont ainsi régulièrement amenées à importer des greffons sanguins pour un prix unitaire variant entre 15 000 et 25 000 euros. En 2007, 64 % des greffons utilisés en France ont dû être importés ce qui a coûté 3,6 millions d'euros à l'assurance-maladie. Un plan national de développement prévoit d'atteindre les 10 000 unités de sang placentaire d'ici à la fin 2010.

C'est dans ce contexte que s'inscrit le premier partenariat public-privé concernant une activité de collecte de sang. « Nous nous inscrivons dans une démarche solidaire et éthique, à mener différentes actions d'information auprès des femmes enceintes et de mobilisation des équipes médicales de nos vingt maternités où 33 000 femmes accouchent chaque année, souligne Gregory Katz, directeur de la Fondation Générale de santé. L'investissement sera de 1,5 million d'euros sur trois ans. Par ailleurs, des maternités extérieures au réseau de la Générale pourront, si elles le souhaitent, renforcer cette dynamique. » De son côté, l'Etablissement français du sang fournira son expertise pour la préparation des greffons qui seront ensuite conservés sur ses plateaux techniques à Besançon, Bordeaux, Annemasse, Grenoble et Créteil. Le maillage territorial des maternités privées collectrices viendra ainsi compléter le réseau public.

Cette initiative pourrait freiner l'implantation en France de banques privées qui proposent, contre rémunération, la collecte et la conservation de sang de cordon destiné, le cas échéant, à l'enfant ou à des membres de sa famille. Les autorités sanitaires et éthiques françaises se sont, pour l'heure, toujours opposées au développement de cette activité sur le territoire national. ■

JEAN-YVES NAU

FINANCE LA CESSON PERMET DE SAUVER 80 % DES EMPLOIS

La filiale française de Lehman Brothers a été vendue à la banque japonaise Nomura

LA FAILLITE de la banque d'affaires américaine Lehman Brothers, abandonnée par le Trésor en septembre, avait traumatisé les marchés et aggravé la crise financière. Dans la nuit de lundi 17 à mardi 18 novembre, sa filiale française a été vendue, pour une somme symbolique, à la banque japonaise Nomura.

Cette cession va permettre de sauver 80 % des emplois (une centaine), un chiffre plus élevé que dans d'autres implantations de Lehman en Europe. Elle a été conduite par un administrateur de la Commission bancaire – arrivé dès septembre pour gérer ce problème « de place » – et les dirigeants de la Banque en France.

Nomura reprend, en fait, le fonds commerce de Lehman en France, soit les équipes de banque d'affaires et de négociation d'actions, mais pas d'actifs. La société de gestion est, pour sa part, vendue à ses propres cadres.

Le découpage n'a pas été simple. En France, Lehman possédait trois entités juridiquement distinctes : la banque Lehman, filiale des Etats-Unis ; la société de courtage, succursale de Lehman à Londres ; la société de gestion, contrôlée par l'Autorité des marchés financiers (AMF) en France.

Le fonds de commerce vendu, la société Lehman va faire l'objet d'une liquidation à l'amiable, toujours sous l'égide de la Commission bancaire, transformée pour l'occasion en « liquidateur ». Celle-ci sera assistée d'un « conciliateur », chargé de trouver un accord avec les créanciers. Le processus devra être validé par le juge aux Etats-Unis.

« Nous avons signé un bon accord, estime Guillaume d'Hauteville, ex-président non exécutif de Lehman, devenu vice-président de Nomura en Europe. Le 15 septembre, nous n'étions pas sûrs de ne pas devoir licencier tout le monde, car

notre maison mère en faillite avait rapatrié son cash. » Grâce à la procédure amiable, la plupart des créances des clients devraient être traitées.

« Il est toujours préférable de trouver des solutions hors de la procédure collective, explique Reinhard Dammann, avocat chez Clifford Chance Europe. La liquidation judiciaire implique un taux de recouvrement des créances faible et met beaucoup de gens sur le carreau. Le système français, qui place la Commission bancaire en première ligne, a montré son efficacité. »

Mais le règlement du dossier Lehman en France ne constitue qu'une petite partie du problème. Le dépôt de bilan de la banque américaine oblige à dénouer, partout dans le monde, des opérations complexes, dans lesquelles Lehman servait d'intermédiaire. Les litiges se multiplient, sur fonds de tensions entre régulateurs nationaux. ■

ANNE MICHEL

FAUTEUIL CLUB à partir de 700 €



L'indémontable fauteuil CLUB, plus de 80 ans et toujours plus de succès ! Cuir mouton ciré, patiné, vieilli, suspension et ressorts. Plus de 30 modèles en exposition.

DecorActual 80, rue Claude-Bernard - 75005 PARIS
Tel. : 01.45.35.08.69 - www.decoractual.com

La baisse des prix dans les grandes surfaces se heurte à la mise en œuvre de la nouvelle loi

Les négociations pour 2009 entre distributeurs et industriels s'ouvrent dans un climat tendu. Les premiers reprochent aux seconds des hausses de tarifs trop importantes

Comme chaque automne, industriels de l'agroalimentaire et distributeurs engagés des négociations serrées sur les futurs tarifs que les premiers appliqueront aux seconds. Pour l'instant, les discussions patinent. Certes la baisse des volumes de ventes auxquelles sont confrontés les deux camps tend la situation. Mais c'est surtout l'application de la loi de modernisation de l'économie (LME), votée cet été et censée aboutir à une baisse des prix dans les rayons, qui pose de nombreux problèmes. Pour la première fois, cette loi instaure la possibilité pour les distributeurs de négocier les tarifs présentés par leurs fournisseurs.

Dans l'attente de clarifications de la part du gouvernement et de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), les négociateurs laissent donc

traîner les discussions. La nouvelle Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) devrait aussi apporter des éclaircissements sur les applications controversées de la LME. Lancée le 4 novembre, elle devait, lors de sa réunion de mercredi 19 novembre, commencer à entrer dans le vif du sujet. Des cas comme des hausses générales de tarifs injustifiées présentées par des industriels ou des refus de distributeurs de discuter sur la base des conditions générales de vente des fournisseurs pourront être examinés par la commission. Toute entreprise peut la saisir pour avis, et l'anonymat est garanti.

Le plus urgent, selon le député du Loiret Jean-Paul Charié (UMP), rapporteur de la LME et président de la CEPC, est d'apporter des réponses sur ce qui doit être noté dans les conditions générales de vente ainsi que sur l'application de la réduction des délais de paiement à 60 jours, prévue dès le 1^{er} janvier 2009.

Les distributeurs réclament toujours au gouvernement un moratoire sur ce dernier point, estimant que les problèmes de refinancement dont souffrent leurs entrepri-

ses rendent son application délicate. Ils n'ont pas été entendus pour l'instant. L'ILEC, qui représente les grands industriels et avait bataillé contre les distributeurs lors des débats sur la LME, est aussi favorable au moratoire. L'Association nationale des industries alimentaires s'y oppose : « La réduction des délais de paiement coûte aux distributeurs, mais c'est la contrepartie de la négociabilité des tarifs », estime Olivier Picot, de l'ANIA.

« J'ai toujours dit que les grandes entreprises avaient intérêt à l'opacité »

Jean-Paul Charié, député UMP du Loiret

Pour Jérôme Bédier, président de la Fédération des entreprises du commerce et de la distribution (FCD), l'aspect de la LME le plus compliqué à dénouer est la fixation des tarifs par les industriels. « Il faut casser le système d'avant qui consistait à augmenter très fortement les prix pour en rétroceder ensuite une grande partie via les marges arrière », estime-t-il. Les hausses de tarifs reçues par les distributeurs sont élevées, de l'ordre de 5 %, alors que les prix des matières premières baissent, ajoute-t-il.

« Les industriels n'ont pas intégré les opportunités de la LME », critique Serge Papin, le président de System U, qui s'attend à des négociations « longues et diffi-

les ». Selon lui, les fournisseurs ont tendance à demander comme avant des hausses de tarifs alors que tout l'enjeu de la LME est d'aller vers des prix plus bas toute l'année. Les industriels, pour leur part, se plaignent des refus catégoriques opposés par les distributeurs sur leurs tarifs, refus qu'ils jugent contraires à l'esprit de la loi.

« Il y a ceux qui ont envie que les choses changent, sont prêts à modifier leurs pratiques et attendent des clarifications comme System U, Carrefour, Auchan ou Intermarché et les petits fournisseurs. Et les autres, toujours persuadés qu'ils vont pouvoir agir comme avant... », constate M. Charié, laissant ainsi entendre que Leclerc et les géants de l'agroalimentaire ne joueraient pas le jeu. « J'ai toujours dit que les grandes entreprises avaient intérêt à l'opacité », poursuit-il, pointant des pratiques déloyales consistant à profiter de leur puissance financière pour s'arroger la quasi-totalité des rayons.

De leur côté, les industriels estiment que « la politique du gouvernement va à contresens. Il est vent debout contre l'inflation, alors que c'est la déflation qui nous guette. Cela ne facilite pas les négociations », affirme Dominique de Gramont, pour l'ILEC. ■

NATHALIE BRAFMAN
ET LAETITIA CLAVREUL

PNEUMATIQUES Goodyear-Dunlop : la justice interdit la mise en œuvre du plan social

Le tribunal de Nanterre a interdit, mardi 18 novembre, au groupe Goodyear-Dunlop Tires France (GDTF) de mettre en œuvre le plan social prévu dans ses deux établissements d'Amiens, pour n'avoir pas respecté les procédures légales (Le Monde du 19 juillet). Selon Mickaël Wamen, délégué CGT du site, interrogé par l'AFP, Goodyear-Dunlop a notamment été condamné pour n'avoir pas respecté les procédures dans la mise en place du plan social initial, prévoyant 402 suppressions d'emplois sur le site d'Amiens-Nord, et pour avoir « greffé » à ce premier plan la suppression de 58 autres emplois sur le site voisin d'Amiens-Sud (ex-Dunlop). « Pour le moment, on ne peut plus parler de plan social : pour le refaire, la direction doit reprendre toutes les procédures depuis le début », a ajouté M. Wamen. La direction du groupe n'a pas souhaité réagir.

CONTREFAÇON Importante saisie de faux Viagra et de produits pour amphétamines

Les douanes françaises ont annoncé, mardi 18 novembre, la saisie au Havre (Seine-Maritime) d'une importante quantité de faux Viagra et Cialis (traitement de la dysfonction érectile) ainsi que des comprimés contenant de la pseudo-éphédrine, un stupéfiant utilisé dans la synthèse des amphétamines. La valeur de la prise est estimée à 6 millions d'euros.

MÉDIAS EXAMEN DE LA LOI SUR L'AUDIOVISUEL

Bataille de lobbying entre TF1 et les chaînes de la TNT

À QUELQUES jours de l'examen par les députés de la loi sur l'audiovisuel, mardi 25 novembre, le ton monte entre les télévisions « historiques » (TF1, M6 et Canal+) et les nouvelles chaînes de la télévision numérique terrestre (TNT).

Une nouvelle escarmouche a eu lieu le 14 novembre. Elle a opposé TF1 aux nouvelles entrantes de la TNT. Ces dernières ont rendu public l'argumentaire que TF1 a fourni aux députés et qu'elles ont réussi à se procurer. Sans surprise, le document de la chaîne privée tire à boulets rouges sur les revendications des NRJ12, Direct 8 et autres Gulli. « Les demandes des nouveaux entrants sont inacceptables », dénonce sèchement TF1 en conclusion de sa note. La Une, il est vrai, est victime de la montée en puissance du numérique hertzien. En un an, sa part d'audience est passée de 31,8 % à 26,2 %.

Hémorragie publicitaire

Pour endiguer une hémorragie publicitaire de même ampleur, TF1 ne veut pas entendre parler d'un « régime dérogatoire en matière de publicité » pour les nouvelles chaînes de la TNT. Pour étayer son propos, la chaîne compare la baisse de ses recettes publicitaires, avec, à l'inverse, « la croissance massive du chiffre d'affaires publicitaire des chaînes de la TNT ». Quand TF1 perd 1 % entre janvier et septembre 2008, la TNT progresserait de 115 %. Un effet d'optique ! En 2008, le chiffre d'affaires publicitaire collectif des chaînes de la TNT sera compris entre 100 et 150 millions d'euros. Dans le même temps, TF1 devrait engranger 1,6 milliard d'euros.

En réplique, dans un amendement, les chaînes de la TNT réclament d'être exonérées jusqu'en 2012 de la taxe de 3 % sur leur chiffre d'affaires pour financer France Télévisions. « On ne peut pas

nous rajouter cette taxe avant que nous ayons atteint notre équilibre économique. Et surtout avant que notre initialisation soit identique à celle des chaînes historiques », plaide Emmanuelle Guilbart, directrice des activités télévision de Lagardère. A l'en croire, les nouvelles chaînes de la TNT, lancées il y a trois ans, perdent toutes de l'argent. « Leurs prévisions d'équilibre financier sont à l'horizon de 2011 », ajoute-t-elle. Pourtant, TF1 invite les parlementaires à refuser « tout régime dérogatoire en matière de publicité » pour les chaînes de la TNT. Au prétexte, dit la Une, que « la situation des nouveaux entrants de la TNT n'est aucunement fragile et leurs perspectives de croissance sont particulièrement importantes ».

En réplique aux attaques dont les chaînes de la TNT font l'objet, Maryam Salehi, directrice déléguée à la direction générale du groupe NRJ, pointe du doigt les avantages accordés à TF1 et à M6 : l'heure d'horloge, le passage de 6 à 9 minutes de publicité par heure et la seconde coupure. La numéro deux de NRJ dénonce « l'empressement » à légiférer en faveur de ces deux chaînes. Elle réclame une « période d'observation ». Comme celle qui a prévalu avant l'ouverture de la publicité télévisée à la grande distribution. Le décret est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2004. Mais la publicité pour la grande distribution n'a commencé que le 1^{er} janvier 2007. Le temps d'apprécier, dit-elle, « les arbitrages naturels du marché ».

Enfin, les chaînes de la TNT refusent d'admettre que « leur croissance économique se fait au détriment du secteur de la création et des chaînes historiques », comme l'explique TF1. « Nous ne sommes pas moins bien dans le domaine de la création culturelle que TF1 », raille Emmanuelle Guilbart. ■

GUY DUTHEIL

PRESE « Libération » devrait être proche de l'équilibre en 2008

Le quotidien Libération devrait terminer 2008 sur un résultat proche de l'équilibre, a indiqué, mardi 18 novembre, son PDG Laurent Joffrin, écartant tout « accident de trésorerie ». « On ne devrait pas perdre plus de 400 000 euros en résultat net » en 2008, a déclaré M. Joffrin lors d'une rencontre avec l'Association des journalistes médias (AJM). - (AFP.)

Les archives photos de « Life » accessibles sur Internet

Le magazine américain Life a mis en ligne gratuitement ses archives photographiques, a annoncé, mardi 18 novembre, le groupe de presse américain Time, propriétaire du magazine. Quelque 10 millions d'images seront bientôt visibles sur Google à partir d'un site dédié (images.google.com/hosted/life). Selon Time, 97 % des photos n'ont jamais été présentées au public jusqu'à présent.

DÉCOUVREZ LA CARTE BANCAIRE NOUVELLE GÉNÉRATION

DOUBLE ACTION et DOUBLE PROTECTION

Avec la Carte double action, à chaque achat vous avez le choix de régler comptant ou à crédit.

En plus, grâce à votre Carte double action, vos achats sont automatiquement protégés : l'extension de la garantie constructeur ou distributeur* et une assurance vol/casse de 60 jours** sont incluses.

* Jusqu'à trois ans sur vos achats de plus de 150 €
** En cas de vol avec agression, ou de détérioration accidentelle, pour vos achats de plus de 75 €

BANQUE ET ASSURANCES

UNE RELATION DURABLE, ÇA CHANGE LA VIE.

www.credit-agricole.fr

Pour une utilisation de votre carte à crédit (possible, en France, dans les magasins et distributeurs spécialement équipés et hors vente à distance) de 600 €, le 05/10/2008, dans le cadre de votre ouverture de crédit renouvelable utilisable par fractions, avec une mensualité le 05 du mois : remboursement sur 24 mois, en 23 mensualités de 30 € et une dernière, ajustée, de 14,40 €. Taux Effectif Global annuel révisable, en fonction de votre situation personnelle, 17,50 % maximum au 01/10/2008. Coût total du crédit de 104,40 €, hors assurance facultative. Le coût total du crédit dépend du montant et de la durée de son utilisation. Offre valable dans les conditions et limites de vos contrats carte et crédit, sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse régionale de Crédit Agricole participante, prêteur. Vous disposez d'un délai légal de rétractation. Renseignez-vous sur www.credit-agricole.fr

Les garanties Sécuripanne et Securishoping de cette carte sont assurées et souscrites auprès de la Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole (CAMCA), société d'assurance mutuelle à cotisations variables, entreprise régie par le Code des Assurances, SIRET 784 338 527 00046, siège social : 65, rue La Boétie, 75008 Paris. Événements garantis et conditions indiqués dans la notice d'assurance.

Les mentions de courtier de votre Caisse régionale immatriculée auprès de l'Orias sont à votre disposition sur www.mentionscourtiers.credit-agricole.fr