

Berufsausbildung 2003 / 2004

Législation et avis

**Attention
aux arnaques
et escroqueries!**

Commerce

Le secteur textile



Economie

**Balance
des paiements:
Recul de l'excédent
courant**



Parce que je mérite un banquier qui me comprend !



BUSINESS

ZEBRA

Se prendre le temps de vous écouter, analyser et comprendre vos besoins, anticiper les tendances du marché et agir rapidement avec des solutions pertinentes et efficaces, telle est la vocation de nos conseillers PME. Le développement de produits avantageux en est un atout supplémentaire: les formules **ZEBRA BUSINESS** et **ZEBRA BUSINESS plus** vous proposent tous les services autour de votre compte courant professionnel. Cette offre business "tout compris" inclut tous les services à réelle valeur ajoutée dont vous pouvez profiter au quotidien. Et ceci pour un rapport qualité/prix exceptionnel. N'hésitez plus et renseignez-vous dès aujourd'hui dans une de nos 80 agences à travers le pays ou sous www.zebra.lu.



SPUERKEESS
www.bcee.lu

En parfait partenaire.

Emissions CO₂ :

Un plan national prudent et ambitieux

Le protocole de Kyoto, ratifié par les Etats membres de l'Union européenne, prévoit que l'UE doit réduire ses émissions de gaz à effet de serre de 8 %. Chaque Etat membre de l'UE a souscrit un objectif national qui pour le Luxembourg se situe à 28 %. La directive européenne dite «Emission trading» soumet un certain nombre d'entreprises industrielles à un système obligatoire de quotas pour ce qui concerne leurs émissions de dioxyde de carbone (CO₂). La distribution initiale des quotas aux industries concernées se fait dans le cadre d'un plan national d'allocation (PNA) que les Etats membres ont dû soumettre à la Commission européenne avant le 31 mars de cette année. Lors de l'établissement de ce plan, les Etats membres ont été amenés à dresser l'inventaire des émissions actuelles et à faire des projections sur les émissions nationales durant la période d'engagement 2008-2012 en tenant compte des mesures permettant de respecter l'objectif de réduction des émissions auquel l'Etat s'est engagé vis-à-vis de ses partenaires européens (burdensharing).

Le plan d'allocation luxembourgeois ne se limite donc pas à la répartition d'un certain volume de quotas d'émission aux entreprises concernées mais doit être en ligne avec l'objectif national de réduction de - 28 % par rapport à 1990, tout en tenant compte des contraintes économiques et sociales qui s'imposent aux auteurs du plan.

Les discussions qui ont été menées autour du PNA ont le mérite d'avoir mis l'accent sur tous les piliers du développement durable. La solution d'un problème écologique a été conçue en tenant compte des contraintes économiques et sociales existantes et en faisant une projection aussi réaliste que possible sur l'évolution future, le tout après concertation avec les acteurs impliqués.

La Chambre de Commerce salue le PNA qui peut être qualifié de prudent et d'ambitieux à la fois.

Prudent puisqu'il évite de mettre trop facilement en cause les équilibres financiers, économiques et sociaux existants tout en réduisant les émissions là où les mesures d'économie peuvent être mises en œuvre d'une façon rationnelle. Ambitieux puisqu'il prévoit un corridor pour une future croissance économique caractérisée par la volonté de poursuivre la politique active de diversification et de développement industriels afin d'arriver à un meilleur équilibre au niveau de notre structure économique. Il est donc absolument nécessaire de poursuivre les efforts de diversification en offrant un cadre propice à des investis-

seurs potentiels. Le PNA est également ambitieux du fait qu'il respecte l'objectif de réduction de 28 %.

Il est évident que le PNA a été conçu dans le but de consolider les activités existantes et de réserver un potentiel de croissance pour stimuler de nouveaux investissements. Les entreprises existantes, si elles avaient la chance de pouvoir utiliser leur outil de production à pleine capacité, devront vraisemblablement acquérir des droits supplémentaires. Le PNA répond à un objectif écologique puisqu'il stimulera les entreprises à maintenir, voire à intensifier leurs efforts allant dans le sens d'une production plus efficiente.

Le PNA table sur des mesures rationnelles de réduction des émissions. Rationnelles des points de vues écologique, économique et social. L'industrie approuve ce choix explicitement car c'est elle qui pourra ou devra fournir les produits et services innovants permettant de répondre au défi lancé.

Un des éléments qui grève considérablement la réserve de CO₂ à la disposition du Luxembourg, est le transit routier et l'achat de carburant qui en résulte. La Chambre de Commerce estime d'un point de vue économique et social qu'il aurait été irresponsable de compromettre l'équilibre des finances publiques et de provoquer des tensions sociales en renonçant aux recettes d'accises engendrées par les ventes de carburants au Luxembourg. Un tel choix aurait été d'autant plus inutile qu'il n'aurait pas résolu le problème écologique. Au contraire, il l'aurait tout simplement délocalisé. Compenser les émissions équivalentes à une grande partie des ventes de carburants vendus au Luxembourg par le recours aux instruments flexibles constitue une réponse tout à fait valable au problème posé.

Si d'un point de vue écologique, la solution retenue est à saluer, la Chambre de Commerce rappelle que le PNA devra maintenant être analysé et apprécié au niveau communautaire et elle invite donc les responsables politiques à mettre tout en œuvre afin que la situation particulière du Grand-Duché soit prise en considération lors de cette évaluation. Ceci d'autant plus que le PNA luxembourgeois est parfaitement en ligne avec le protocole de Kyoto qui, rappelons le, ne fait pas l'unanimité sur le plan mondial. Le cavalier seul de l'UE par rapport aux Etats-Unis et la Russie pour ne nommer que ces deux espaces économiques, entraînera certainement une situation de distorsion qui constitue un défi énorme pour ceux qui voudront maintenir, voire améliorer la compétitivité de l'industrie européenne.

Edito

- Emissions CO₂: Un plan national prudent et ambitieux
page 3

Dossier



Berufsausbildung 2004/2005

page 6

N° 3 - 2004

Editeur:

Chambre de Commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
31, boulevard Konrad-Adenauer
Adresse postale: L-2981 Luxembourg
Tél.: 42 39 39-1
Fax: 43 83 26
E-mail: merkur@cc.lu
homepage: <http://www.cc.lu>

Paraît 10 fois par an

Tirage: 32 200 exemplaires
Reproduction autorisée avec mention
de la source. Copie à l'éditeur

Mise en page et impression:

Imprimerie Centrale S.A.

Publicité:

Imprimerie Centrale
Service Régie
Bureaux: 119, rue Adolphe Fischer
L-1521 Luxembourg
Tél.: (+352) 40 36 10-1
Fax: (+352) 40 36 10-228
E-mail: regie@ic.lu

Conception graphique:

Millenium - Bertrange

Crédit photographique:

MEV, Agence Blitz

International

- 3-7 mai 2004: Mission économique au Cap Vert
- Calendrier
- A la découverte des nouveaux Etats membres de l'UE: Cap sur la Pologne
page 16
- Contacts commerciaux fructueux à Berlin
page 17
- Journées de Promotion Economique en Corée du Sud
page 18
- Hannover Messe 2004: Visitez avec nous la plus grande foire industrielle du monde!
page 19
- Eco-Industries 2004: Journée des Exposants Luxembourgeois – vous êtes invités!
page 20
- HORECATEL 2004: Le Luxembourg confirme son envol
page 21
- Gruppenreise zur CeBIT mit Erfolg abgeschlossen
page 23
- Messen und Ausstellungen im Mai 2004
- Doing Business Without Borders!
page 24
- EU – Sri-Lanka Partenariat 2004: Développez vos affaires au Sri Lanka et en Inde
page 26
- Go-East Partenariat à Sala (Suède)
- Futurallia Poitiers 2004: les entreprises luxembourgeoises dans les starting blocks
page 27
- La Tunisie, le site d'affaires approprié
- Séminaire sur les opportunités d'affaires en Tunisie, le 15 avril 2004
page 29
- Business Opportunities in Singapore
- YES program: Commercial export mission to Japan
page 30
- Jean Lemierre, président de la BERD, en visite à la Chambre de Commerce
page 31
- Doing Business with the U.S.
- Enquête annuelle de satisfaction auprès de sa clientèle
page 32
- Elargissement et changements institutionnels
page 33
- Nouveau règlement sur le contrôle des concentrations
page 35
- La date butoire du 1^{er} mai 2004: un compte à rebours
page 36
- Customs Duties on Imports of certain products originating in the U.S.A.
- Recent tax reforms in India
page 38
- AHK debelux: Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande
page 39
- Réunion du conseil d'administration de la Debelux
page 40
- Journées d'opportunités d'affaires 2004
page 41

Formation

- Acheter du stage ou acheter du changement?



page 42

Innovation

- Pour tout savoir sur l'Agence luxembourgeoise de l'innovation et de la recherche
- The European IST Prize will award a total of EUR 700,000
- FP6: Preliminary information about future calls for proposals to be launched in May
- Comment rester au fait de l'actualité innovation et recherche au Luxembourg?
- Identification par radio-fréquences, quelles perspectives?

page 46

page 47

page 48

Economie

- Balance des paiements: Recul de l'excédent courant
- Production industrielle: + 2,6 % en 2003
- Démographie: 451.600 résidents au 1^{er} janvier 2004
- Revenu disponible et niveau de vie sur la période 1994-2001
- La femme dans la société luxembourgeoise
- 30 ans de collaboration transfrontalière en Grande Région
- Conférence sur les perspectives de la place financière luxembourgeoise

page 50

page 51

page 52

page 53

page 54

Législation et avis

- Commande d'annonces publicitaires: Attention arnaque!
- Revente d'entreprise: Attention arnaque!
- Loterie en ligne: Attention escroquerie!
- La sécurité générale des produits
- Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce
- Entrée en vigueur de la nouvelle loi sur le secteur financier
- Lancement de l'Observation juridique de la place financière de Luxembourg
- La médiation pour un règlement à l'amiable

page 56

page 57

page 58

page 60

page 61

page 62

Commerce

- Les commerces spécialistes présents dans la Grande Région Saar-Lor-Lux: Le secteur textile



page 64

Fédérations/UEL

- UEL: Développement durable
- Les qualifications de demain dans le domaine des TIC
- Une Initiative d'Insertion réussie

page 70

page 72

page 73

- Joël Schaeffer finaliste luxembourgeois au Bocuse d'Or 2005

page 74

Actualités Entreprises

- En bref
- Boomerang: Une nouvelle boisson alcoolisée à base de malt
- easybycoach.com fährt 9-mal täglich zum Flughafen Hahn
- Arcelor cède sa filiale Thainox
- Télécommunication: Cegecom dévoile sa nouvelle stratégie
- Un tri des déchets efficace à la Gare de Luxembourg
- Brain&More élargit son réseau de services
- Banque Générale du Luxembourg: Augmentation du bénéfice net de 39,5 %
- Bascharage: Neue Abfüllung für Brauerei Bofferding
- Siemens et DexiaBIL remportent le Prix féminin de l'Entreprise 2003
- Randstad Interim organise son Forum de l'Emploi annuel
- Grand-Prix de l'Entrepreneur 2004
- Secureux s'installe au Grand-Duché de Luxembourg
- Thiel Logistik schließt Restrukturierung erfolgreich ab

page 76

page 78

page 80

page 81

page 82

page 83

page 84

page 86

page 87

Bourse d'entreprises

page 88

Liquidations

page 90

Berufsausbildung



2004/2005



Unter Berufsausbildung (Lehre) versteht man die Erlernung eines bestimmten Berufes. Diese Lehre umfasst eine 3- bzw. 2- oder einjährige praktische Ausbildung in Industrie-, Handels-, Dienstleistungs- und Gaststättenbetrieben, begleitet von theoretischen Kursen in den technischen Sekundarschulen (Lycées techniques). Sie schließt mit einem Befähigungsnachweis ab (CATP – Certificat d'aptitude technique et professionnelle).

Daneben wird im Handel und im Gaststättengewerbe eine Lehre angeboten, die sich als Ziel setzt, lernschwierige Jugendliche einerseits in zwei Etappen zu einer beruflichen Qualifikation zu führen, oder andererseits ihnen den Eintritt ins Berufsleben zu erleichtern. In dieser Lehre von 2 Jahren wird den Kandidaten eine Basisausbildung vermittelt, welche mit einem Einführungszeugnis abschließt (CITP – Certificat d'initiation technique et professionnelle). Dieses Zeugnis ermöglicht ihnen entweder in einer zweiten Etappe in das normale erste oder zweite Lehrjahr einzusteigen oder ins Berufsleben einzutreten (diesbezüglich nimmt der Klassenrat eine verbindliche Entscheidung).

Die Lehre erfolgt nach Abschluss eines Lehrvertrags zwischen dem Aus-

bildungsbetrieb und dem Lehrling. Der Lehrvertrag läuft bei bestandener Lehrabschlussprüfung (theoretischer und praktischer Teil), also bei erfolgreich abgeschlossener Lehre automatisch aus.

Zusätzlich zum herkömmlichen Weg der Ausbildung gibt es den kürzlich eingeführten Weg der Erwachsenenbildung, welcher sich an jene richtet, die im Erwachsenenalter einen Beruf (neu) erlernen möchten. Hierbei handelt es sich im Prinzip um den gleichen Weg der Ausbildung unter Lehrvertrag, nur dass diese Formel den Auszubildenden eine erhöhte Lehrlingsentschädigung zugesteht (sozialer Mindestlohn). Für weitere Informationen steht die berufliche Orientierungsabteilung (BIZ) des Arbeitsamtes (ADEM) zur Verfügung. Tel.: 478 5380



■ **Bildungsvoraussetzungen um eine Lehre anzutreten**

Je nachdem welche Berufsausbildung bzw. Lehre ein Jugendlicher nun antreten will, muss er folgenden Schulabschluss vorzeigen:

Technische Berufe

- Technische Berufe wie z.B. Mechaniker, Elektroniker, Bauzeichner: im Allgemeinen Abschluss einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts. Die Handelskammer empfiehlt den Betrieben jedoch, den Abschluss einer 9^e polyvalente bzw. einer 9^e théorique zu verlangen.
- Die Kandidaten, welche eine Lehre als Bauzeichner angehen möchten, sollten vor Vertragsabschluss eine unverbindliche Befähigungsprüfung ablegen, welche von der Handelskammer in Zusammenarbeit mit der zuständigen Examenkommission organisiert wird.
- Mechatroniker und Fachinformatiker: den Abschluss einer 9^e théorique, bzw. einer 9^e polyvalente.

Handelsberufe

- Fachverkäufer, Lagerverwalter, Schaufensterdekorateur und Werbegestalter (Ausbildungsziel CATP): Abschluss einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts.
- Verkaufsgehilfe mit Ausbildungsziel C1TP: Ermächtigungsschreiben der Aufnahmekommission.
- Reisebüroagent: im allgemeinen Abschluss einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts. Die Handelskam-

mer empfiehlt den Reisebüros jedoch, den Abschluss einer 9^e polyvalente bzw. einer 9^e théorique zu verlangen.

- Büroangestellter: im Allgemeinen 11 abgeschlossene Schuljahre (11. Klasse Fachrichtung Verwaltung und Handel).
- Apothekerassistent: im Allgemeinen 11 abgeschlossene Schuljahre (11. Klasse Fachrichtung Apothekerassistent).

Koch, Kellnerpersonal im Gaststättengewerbe

- Koch und Kellner (Ausbildungsziel CATP): Abschluss einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts.
- Koch- und Kellnergehilfe mit Ausbildungsziel C1TP: Ermächtigungsschreiben der Aufnahmekommission.

Zu bemerken sei, dass je nach der schulischen Vorbildung die Möglichkeit besteht, eine verkürzte Lehre durchführen zu können. So kann z.B. der Lehrbetrieb, nach Anfrage bei der Handelskammer, einem Kandidaten, der eine 10. oder eine 11. Klasse der vollzeitigen Schulausbildung in der entsprechenden Berufssparte besucht hat, die Lehrzeit dementsprechend verkürzen.

■ **Welche Bedingungen muss ein Betrieb erfüllen, um einen Lehrling aufzunehmen?**

Die Bedingungen sehen vor, dass der Betrieb so geführt und eingerichtet sein muss, dass dem Lehrling die nötigen Fertigkeiten und Kenntnisse

des betreffenden Ausbildungsberufes vermittelt werden können. Diese Fertigkeiten und Kenntnisse sind in den praktischen Ausbildungsprogrammen hinreichend beschrieben.

■ **Wie wird ein Lehrvertrag abgeschlossen?**

1. Bevor der Lehrling seinen Beruf wählt, muss er bei der Arbeitsmarktverwaltung vorsprechen, welche ihn dann an einen Lehrbetrieb vermittelt. Die Handelskammer kann einen Lehrvertrag erst dann eintragen, wenn sie eine Bescheinigung erhalten hat, dass der Lehrling die Arbeitsmarktverwaltung aufgesucht hat (Administration de l'Emploi – Service de l'Orientation professionnelle). Zusätzlich muss der Lehrling sich sofort für die theoretischen Begleitkurse in einem Lycée Technique einschreiben lassen.
2. Der Ausbildungsbetrieb muss die offenen Lehrstellen bei der Arbeitsmarktverwaltung melden und darf keinen Lehrling ohne Benachrichtigung der Arbeitsmarktverwaltung einstellen.
3. Die Lehrvertragsformulare werden automatisch von der Arbeitsmarktverwaltung an die vorsprechenden Lehrlinge weitergegeben oder können bei der Handelskammer schriftlich oder telefonisch vom Lehrherrn angefragt werden (Service de la formation professionnelle, Tel.: 42 39 39 - 210, Fax: 42 39 39 - 820, e-mail: formprof@cc.lu).
4. Diese Lehrvertragsformulare müssen sofort zu Beginn des Lehrverhältnisses (bei der Einstellung des Jugendlichen) in vierfacher Ausfertigung ausgefüllt werden und von Lehrherrn, Lehrling und gegebenenfalls von dessen gesetzlichem Vertreter unterschrieben werden.
5. Wichtig sind die Eintragungen der Lehrlingsentschädigungen, welche pro Lehrjahr gestaf-

- felt sein müssen, ebenfalls die Bestimmung, dass die Kosten für Kost und Logis (rémunération en nature) anzulasten sind.
6. Schließlich werden zwei Exemplare der Lehrverträge vom Lehrherrn an die Handelskammer gesandt, die beiden übrigen Exemplare des Lehrvertrages behalten jeweils der Lehrherr und der Lehrling zur Aufbewahrung zurück.
 7. Des Weiteren muss sich der angehende Lehrling einer arbeits-

medizinischen Untersuchung unterwerfen. Die Adressen der zuständigen Arbeitsgesundheitsdienste werden auf Anfrage von der Handelskammer mitgeteilt.

Wer betreut die Berufsausbildung?

In Zusammenarbeit mit der Handelskammer, den Ausbildungsbetrieben, der Privatbeamten-, respektiv Arbeiterkammer, den Lehrlingen und ihren Eltern, dem Unterrichts-

ministerium und den Schulen ist der Ausbildungsberater (conseiller à l'apprentissage) zuständig, um in allen Fragen der Ausbildung zu informieren und zu beraten.

In allen Fragen und Problemen in Bezug auf die Berufsausbildung können sich die Ausbildungsbetriebe sowie die Lehrlinge und ihre Eltern an die Berufsbildungsabteilung der Handelskammer (Tel.: 42 39 39-210, Fax: 42 39 39-820) sowie an die Ausbildungsberater (conseillers à l'apprentissage) wenden.

CONSEILLER A L'APPRENTISSAGE	BETREUUNGSBEREICH	KONTAKT
Daniel HENDRIKS	Büroangestellte, Schaufensterdekorateur, Werbegealter, Bauzeichner	daniel.hendriks@cc.lu GSM: 021 504 321
Michel MAILLIET	Fachverkäufer (CATP), Lagerverwalter, Verkaufshelfe (CITP), Reisebüroagent, Fachinformatiker, Apothekenassistent	michel.mailliet@cc.lu GSM: 021 283 938
Fränz WALDBILLIG	Technische Industrierberufe, Berufe des Gaststättengewerbes (CATP & CITP), Fachverkäufer (CATP), Verkaufshelfe (CITP)	francis.waldbillig@cc.lu GSM: 021 227 158

Faxnummer für die Ausbildungsberater: 42 39 39-820

■ Förderungsmaßnahmen für die Berufsausbildung

Der Staat gewährt den Ausbildungsbetrieben und den Lehrlingen folgende Hilfen und Zuschüsse:

- zugunsten des Arbeitgebers:
 - a. Erstattung der sozialen Lasten des Arbeitgebers, betreffend die an jeden Lehrling zu verrichtende Lehrlingsentschädigung.
 - b. Erstattung eines Zuschusses, der sich auf 27 % der an den Lehrling ausgezahlten Lehrlingsentschädigung beläuft.
- zugunsten des Lehrlings (vorausgesetzt, dass der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat):
Bewilligung eines Betrags von 117,- € pro Ausbildungsmonat unter Lehrvertrag.

■ Wie ist die Berufsausbildung organisiert?

Technische Berufe allgemein

- 3 Jahre Lehrvertrag
- 24 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung
- 16 Wochenstunden theoretische Begleitkurse

Handelsberufe

- *Fachverkäufer und Lagerverwalter* (Ausbildungsziel CATP): 32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse. Im zweiten Lehrjahr besuchen die Lehrlinge zusätzlich während des zweiten Semesters neun halbtägige Kurse in Warenkunde. Diese besonderen Kurse werden für das dritte Lehrjahr während des ersten Semesters abgehalten.

- *Verkaufshelfe mit Ausbildungsziel CITP*: 2 Jahre Lehrvertrag, in der Regel. 32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 8 Wochenstunden schulischer Begleitunterricht.
- *Schaufensterdekorateur und Werbegealter* (Ausbildungsziel CATP): 32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse. Zusätzlich zu diesen 8 Wochenstunden besuchen die Auszubildenden ein Mal pro Monat ein Spezialkurs in Berufszeichnen (dessin professionnel).
- *Reisebüroagent* (Ausbildungsziel CATP): Während des ersten beiden Lehrjahren: 32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse. Während des dritten Lehrjahres: 28 Wochenstunden praktische Betriebsaus-





bildung. 12 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.

- *Büroangestellte* (Fachrichtungen Secrétariat, Services Généraux): 1 Jahr Lehrvertrag, 32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.
- *Apothekenassistent*: 1 Jahr Lehrvertrag, 24 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung, 16 Wochenstunden theoretische Begleitkurse

Koch, Kellnerpersonal im Gaststättengewerbe:

- Koch (Ausbildungsziel CATP): 3 Jahre Lehrvertrag in der Regel.
- Kellner(in) (Ausbildungsziel CATP): 2 Jahre Lehrvertrag in der Regel.
- Koch- und Kellnergehilfe (Ausbildungsziel CITP): 2 Jahre Lehrvertrag in der Regel.

Die praktische Betriebsausbildung wird von theoretischen Kursen

ergänzt, welche jährlich in 3 Perioden zu je 3 Wochen vollzeitigem Schulbesuch zusammengefasst sind.

Praktische Betriebsausbildung

Sowohl für den schulischen Begleitunterricht wie auch für die praktische Betriebsausbildung bestehen Programme die auf nationaler Ebene durchgeführt werden.

Die Programme der praktischen Betriebsausbildung wurden geschaffen um den Betriebsausbildenden ihre Aufgabe etwas zu erleichtern. Sie stellen einen Leitfaden dar, der in der Praxis der Eigenart und den besonderen Verhältnissen des Lehrbetriebes und der Aufnahmefähigkeit des Lehrlings angepasst werden kann.

Die praktische Betriebsausbildung wird vom Betriebsausbilder überwacht und bewertet. Diese Beurteilung – unter der Form der sogenannten „note pratique“ – wird auf dem Schulzeugnis des Lehrlings

festgehalten und wird des Weiteren bei der Versetzung des Lehrlings berücksichtigt (Diese Bewertung erfolgt in der Regel ab dem zweiten Semester des ersten Lehrjahres und während des ganzen zweiten Lehrjahres.). Während des zweiten Lehrjahres werden die praktischen Kenntnisse in einem Zwischentest geprüft.

Das Berichtsheft (carnet d'apprentissage), das jeder Lehrling in Lehrberufen des Handelsgewerbes führen muss, ist eine wichtige Hilfe bei der betrieblichen Ausbildung. Es soll den allmählichen Fortschritt in der Berufsausbildung, die Beherrschung der vorgeschriebenen Fachgebiete und die Entwicklung der Ausdrucksweise erkennen lassen.

Das Berichtsheft soll:

- den Lehrling zur Ordnung und Gewissenhaftigkeit erziehen, indem es ihn verpflichtet seinen Ausbildungsgang regelmäßig und sorgfältig einzutragen;
- darüber Auskunft geben, ob der Lehrling die einzelnen Betriebsvorgänge erfasst und verstanden hat;
- dem Lehrling helfen, durch die Aufzeichnung des Erlernten seine Kenntnisse zu vertiefen und zu erweitern, sowie sein Denkvermögen, seine Urteilskraft und seine Ausdrucksweise zu verbessern;
- dem Lehrbetrieb Hinweise geben, wie der Lehrling seine Ausbildung auffasst und welches Interesse er an seiner Ausbildung hat.

Regelmäßig sind Berichte über das Erlernte zu schreiben! Ebenfalls wird den Lehrlingen empfohlen, Dokumente und Formulare ins Berichtsheft einzuordnen und Berichte über deren Zweck und Handhabung zu schreiben.

Um eine einwandfreie Übersicht des Fortschritts in der praktischen Betriebsausbildung zu erlauben, kreuzt der Lehrling die erlernten Fertigkeiten im Ausbildungsprogramm an. Dieser Ausbildungsnachweis sowie die Berichte müssen monatlich

vom Lehrherrn und periodisch vom Ausbildungsberater – bei seinem Besuch im Betrieb – nachgesehen und abgezeichnet werden. Es wird sowohl den Ausbildern als auch den Lehrlingen wärmstens empfohlen, das Berichtsheft mit größter Sorgfalt zu führen, da es sowohl bei der Aufstellung der Ergebnisse der praktischen Betriebsausbildung als auch bei der Lehrabschlussprüfung (CATP, partie pratique) bewertet wird.

■ Wann fallen die theoretischen Begleitkurse wegen den Schulferien (2004/2005) aus?

Das Unterrichtsministerium hat für das Schuljahr 2004/2005 folgende Schulferienordnung festgelegt:

Das Schuljahr 2004/2005 beginnt am Mittwoch, 15. September 2004 und endet am Freitag, 15. Juli 2005.

1. Die Allerheiligenferien beginnen am Samstag, 30. Oktober 2004 und enden am Sonntag, 7. November 2004.
2. Die Weihnachtsferien beginnen am Samstag, 18. Dezember 2004 und enden am Sonntag, 2. Januar 2005.
3. Die Fastnachtsferien beginnen am Samstag, 5. Februar 2005 und enden am Sonntag, 13. Februar 2005.
4. Die Osterferien beginnen am Samstag, 26. März 2005 und enden am Sonntag, 10. April 2005.
5. Gesetzlicher Feiertag am Sonntag, 1. Mai 2005, verlegt auf den Freitag, 6. Mai 2005.
6. Gesetzlicher Feiertag am Donnerstag, 5. Mai 2005
7. Die Pfingstferien beginnen am Samstag, 14. Mai 2005 und enden am Sonntag, 22. Mai 2005.
8. Schulfreier Tag am Nationalfeiertag, Donnerstag, 23. Juni 2005
9. Die Sommerferien beginnen am Samstag, 16. Juli 2005 und enden am Mittwoch, 14. September 2005.

Anmerkung: Bei Ausfallen der theoretischen Begleitkurse, sei es wegen den Schulferien oder ande-

ren Ursachen, sind die Lehrlinge verpflichtet, diese Zeit der praktischen Betriebsausbildung zu widmen.

■ Wie werden die Lehrlinge entschädigt?

MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)			
(Index 620,75) (règlements ministériels du 10 mars 2000)			
Für	Fachverkäufer, Lagerverwalter, Schaufensterdekorateur, Werbegealter, Bauzeichner	Reisebüroagent	Büroangestellte
1. Lehrjahr	400,38 €	475,31 €	
2. Lehrjahr	509,82 €	591,08 €	
3. Lehrjahr	741,67 €	840,06 €	840,31 €

Die Lehrlinge der Berufssparten Fachverkäufer, Lagerverwalter, Schaufensterdekorateur und Werbegealter, Bauzeichner, Reisebüroagent und Büroangestellte haben am Ende eines jeden Ausbildungsjahres Anrecht auf eine Erfolgsprämie in Höhe von 10 % der jährlichen Lehrlingsentschädigung unter der Vorausgabe, dass:

- der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat;
- die vom Lehrherrn im Berichtsheft verzeichneten Resultate genügend sind;

- der Lehrling während der jährlichen Referenzperiode nicht mehr als 30 Tage Abwesenheit im Betrieb aufweist.

Diese Erfolgsprämie wird auf den Gesamtbetrag der Entschädigungen, die dem Lehrling während der Referenzperiode vom 1. Oktober bis zum 30. September bewilligt wurden, berechnet. Sie geht zu Lasten des Arbeitgebers und ist spätestens bis zum 31. Dezember auszahlbar.

MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)	
FÜR AUSZUBILDENDE ZUM VERKAUFSGEHILFEN	
MIT AUSBILDUNGSZIEL CITP	
1. Lehrjahr	360,41 €
2. Lehrjahr	400,38 €

MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)	
FÜR AUSZUBILDENDE ZUM APOTHEKERASSISTENTEN	
3. Lehrjahr	840,37 €

MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)		
EINSCHLIESSLICH DER VERGÜTUNGEN IN NATURALIEN		
Für	Köche	Kellner
1. Lehrjahr	582,45 €	536,89 €
2. Lehrjahr	732,61 €	691,70 €
3. Lehrjahr	837,08 €	

Für	Koch- oder Kellnergehilfen (Ausbildungsziel CITP)
1. Lehrjahr	483,19 €
2. Lehrjahr	536,89 €





Plus de 300 entreprises satisfaites,
plus de 300 personnes au travail,
10 aux commandes,
1 agence...

**...Staff,
un concentré d'efficacité !**

Staff Interim SA
Agence Industrie - BTP - Tertiaire

Rue de la Libération, 37
L - 4210 Esch-sur-Alzette

Tél. (+352) 26 53 39 - 1
Fax (+352) 26 53 39 - 99

contact@staff.lu • **www.staff.lu**

**MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)
FÜR AUSZUBILDENDE ZUM INDUSTRIEMECHANIKER,
ZERSPANUNGSMECHANIKER, ENERGIEELEKTRONIKER,
FACHINFORMATIKER**

1. Lehrjahr	451,04 €
2. Lehrjahr	592,26 €
3. Lehrjahr	774,20 €

**MINDESTLEHRLINGSENTSCHÄDIGUNG (BRUTTO/MONAT)
FÜR AUSZUBILDENDE IM BERUF MECHATRONIKER**

1. Lehrjahr	128,12 €
2. Lehrjahr	256,25 €
3. Lehrjahr	333,12 €

ihre Lehre beendet haben und den Nachweis erbringen, dass sie die Schule regelmässig besucht haben.

Die Lehrabschlussprüfung besteht aus einem theoretischen und einem praktischen Teil, welche nicht unbedingt zum gleichen Zeitpunkt stattfinden.

Für jeden Beruf, beziehungsweise Geschäftszweig wird eine Prüfungskommission einberufen, die aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerschaft besteht. Diese werden vom Unterrichtsminister auf Vorschlag der zuständigen Berufskammern ernannt.

Mit dem Erfolg in der Lehrabschlussprüfung erlischt automatisch der Lehrvertrag. Im Falle eines Misserfolges in der ersten Prüfung verlängert sich der Lehrvertrag automatisch um zirka 6 Monate bis zur darauffolgenden Prüfung. Nach dieser zweiten Prüfung wird der Lehrvertrag in jedem Fall nicht mehr verlängert.

Kandidaten, die das Abschlussexamen zum CATP mit Erfolg bestanden haben und deren Lehrvertrag beendet ist, haben nunmehr Anrecht auf den Mindestlohn für qualifizierte Mitarbeiter = gesetzlicher Mindestlohn + 20 %.

Vertragsverlängerung einer Lehre mit Ausbildungsziel CATP

Bei bestandener praktischer, aber nicht bestandener theoretischer Abschlussprüfung haben die Lehrlinge Anrecht auf eine Entschädigung von 1125,61 € (Brutto/Monat).

Bei nicht bestandener praktischer Abschlussprüfung haben die Lehrlinge Anrecht auf die Entschä-

digung des 3. Lehrjahres, ob sie die theoretische Prüfung bestanden haben oder nicht.

Wann ist die Lehre beendet?

Am Ende der Lehrzeit legt der Lehrling die Lehrabschlussprüfung (examen de fin d'apprentissage) ab. Sie stellt den Abschluss der ordnungsgemässen Lehre dar. Zu den Lehrabschlussprüfungen werden nur diejenigen Lehrlinge zugelassen, die



ENTWICKLUNG DER GESAMTZAHL DER BEI DER HANDELSKAMMER EINGETRAGENEN LEHRVERTRÄGE

Année de la Formation		95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04
TOTAL		743	787	808	931	966	978	1073	1220	1251
	CATP	689	702	697	772	801	837	940	1025	1055
	CITP	54	85	111	159	165	141	133	195	196
Industrie		89	89	83	86	93	95	111	109	137
Bâtiment/TP		36	33	38	37	44	61	64	53	58
Informaticiens								31	44	62
Commerce	Total Vente	406	472	509	587	629	611	639	669	616
	CATP-Vente	352	387	412	462	487	488	526	523	464
	CITP-Vente	54	85	97	125	142	123	113	146	152
	Employés adm.et com.	183	166	135	149	141	166	171	246	284
Horeca	Total	29	27	43	72	59	45	57	99	94
	CATP	29	27	29	38	36	27	37	50	50
	CITP			14	34	23	18	20	49	44

Dates des épreuves théoriques des **examens de fin d'apprentissage**

Cuisiniers et serveurs de restaurant, filière concomitante	lundi, 24 mai 2004 et mercredi, 26 mai 2004
Apprentissage industriel	vendredi, 11 juin 2004 à mardi, 22 juin 2004
Vente et décoration	mardi, 22 juin 2004 et jeudi, 24 juin 2004
Agent de voyages	mardi, 22 juin 2004 et jeudi, 24 juin 2004
Employé administratif et commercial	mercredi, 16 juin 2004 à lundi, 21 juin 2004
Apprentissage ménager	lundi, 21 juin 2004 et mardi, 22 juin 2004

Les épreuves pratiques des apprentis Cuisiniers, Serveurs, Vendeurs qualifiés, Décorateurs, Agents de voyages, Employés administratifs auront lieu entre le 15 septembre et 15 octobre 2004.
Le programme définitif leur sera communiqué début août 2004

P O U R U N E N V I R O N N E M E N T S A I N



- LOCATION CONTENEURS
- EVACUATION/TRAITEMENT DE DECHETS
- ASSAINISSEMENT DE SITES CONTAMINES
- DESTRUCTION DE DOCUMENTS

H O R S C H E N T S O R G U N G S . A R . L .

HORSCH

HORSCH ENTSORGUNG S.A.R.L. • 51, RUE HAUTE • L-1718 LUX./HAMM • INTERNET: <http://www.horsch.lu/> • E-MAIL: horsch@vo.lu • TEL. 42 88 42-1 • FAX 42 88 40

"J'ai eu envie de faire renaître nos traditions"



"Notre Domaine a choisi de revenir aux traditions et aux valeurs de nos ancêtres grâce à la culture biologique. C'est une décision difficile qui exige encore plus de qualité, de rigueur et d'engagement. Mais nous avons la sensation de préserver notre beau terroir luxembourgeois et de faire renaître un produit authentique, celui auquel sont attachés les gens d'ici. C'est dans cet esprit que nous avons choisi la Fiduciaire Générale de Luxembourg, nous parlons le même langage."

*Yves Sunnen, vigneron à Remerschen
Domaine Sunnen-Hoffmann*

Il y a deux ans, la Fiduciaire Générale de Luxembourg changeait de nom pour prendre celui de Deloitte & Touche Fiduciaire.

Nous avons d'un coup gommé une identité vieille de plus de 50 ans. Nous voulons aujourd'hui retrouver nos racines et revendiquer notre place de 1^{ère} fiduciaire luxembourgeoise au service des PME. Bref, redevenir la Fiduciaire Générale de Luxembourg. C'est aussi pourquoi nous développons nos implantations régionales comme à Diekirch.

Nous souhaitons être très proches de nos clients, répondre très concrètement à leurs besoins. Ici, au Luxembourg.

**Fiduciaire Générale
de Luxembourg.**

3 - 7 mai 2004

Mission économique au Cap Vert



La Chambre de Commerce organisera une mission économique au Cap Vert du 3 au 7 mai 2004 qui aura comme but d'offrir aux entreprises luxembourgeoises un dispositif organisationnel susceptible de faciliter l'entrée en relation avec des sociétés locales.

La République du Cap Vert, un pays cible de l'aide au développement du Gouvernement luxembourgeois, est un archipel constitué par 10 îles. Doté d'une superficie de 4.033 km² et d'une population de 435.000 habitants, le Cap Vert

offre des opportunités d'affaires dans les secteurs de l'industrie, de la construction civile, de la pêche, de l'agriculture, des services et dans le secteur du tourisme, l'une des principales sources de recettes pour l'économie capverdienne.

Le tourisme, un secteur d'activité économique possédant un énorme potentiel de développement au Cap Vert, a atteint en 2001 3,9 % du PIB, représentant ainsi une contribution de l'ordre de 30 % pour la balance des transactions courantes.

Calendrier

Avril

15.04

Séminaire Tunisie

18.-20.04

Visite accompagnée à la Hannover Messe 2004

20.04

Journée des Exposants Luxembourgeois au salon des Eco-Industries à Metz

20.-22.04

Stand collectif au salon des Eco-Industries 2004 à Metz

21.04

Business Forum à Qingdao, Chine (secteur de l'automobile)

Mai

3.-7.05

Mission de promotion économique au Cap Vert

14.05

Visite accompagnée au salon Drupa 2004 à Düsseldorf

17.-18.05

Salon de coopération «BO.R.D.E.R.: Doing Business without Borders» à Thessaloniki

26.5

Séminaire Singapour

Juin

2.-4.06

Salon de coopération «Futurallia 2004» à Poitiers

3.-4.06

EU-Sri Lanka Partenariat 2004

14.06

Séminaire Mexique

20.-26.06

Mission économique en Bulgarie et Roumanie (organisée sur initiative de l'AWEX)

Pour tout renseignement supplémentaire, n'hésitez pas à contacter le Département International, Affaires hors Europe, Monsieur David Luty, tél.: 42 39 39-316, e-mail: world@cc.lu.

A la découverte des nouveaux Etats membres de l'UE

Cap sur la Pologne

Wroclaw, capitale de la Basse Silésie, a été la destination d'une récente mission économique que la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a organisé, en collaboration avec les chambres de commerce et d'industrie du Luxembourg belge et de Meurthe-et-Moselle. Les quatorze entreprises luxembourgeoises ont bénéficié de nombreux rendez-vous bilatéraux dont certains vont aboutir à des partenariats.

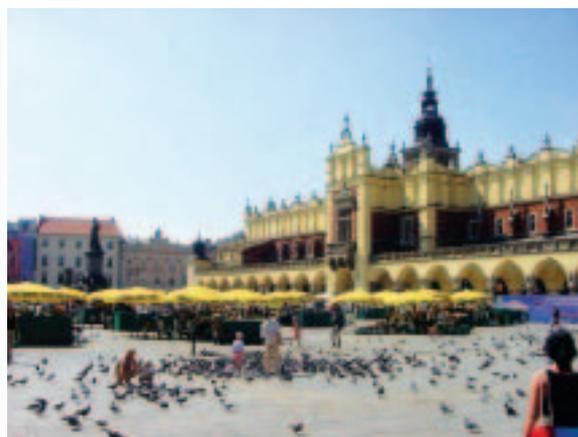
Ainsi trois sociétés de transport sont en train de négocier des contrats avec des entreprises polonaises de transport et se sont même mises d'accord sur une future collaboration commune. INSTAL S.A. a trouvé des clients pour l'exportation de solariums et SISTO ARMATUREN S.A. a eu des contacts avec l'indus-

trie pharmaceutique intéressée par l'utilisation de vannes à membranes. Alors que VALFOND S.A. a rencontré une petite fonderie travaillant l'aluminium, ASTRON S.A. a décelé un nouveau constructeur pour le montage de ses bâtiments en acier. LUXAIR S.A. a eu des entrevues avec des compagnies aériennes locales ainsi qu'avec des agences de voyages. Les trois participants d'origine polonaise, responsables des bureaux d'architectures BOITO & KOSCIELNA S.A.R.L., MARROW S.A. et de la société de conseil EUROACCESS S.A. ont pu élargir leur réseau de clients potentiels et ont eu une entrevue intéressante à la Chambre des Architectes. Pour terminer le tour, LUX DIRECT LINE SERVICES S.A.R.L. compte créer à Wroclaw son deuxième call-centre, projet qui a

trouvé le support entier du maire de Wroclaw dont les services vont assister à la fondation du premier call-centre à Wroclaw.

Afin de permettre aux entreprises luxembourgeoises d'entrer en contact avec les autorités de la Basse Silésie, le maire de Wroclaw avait organisé une réception à la Mairie et les trois chambres de commerce ont invité les entreprises et les autorités polonaises à un dîner commun pris dans l'enceinte du plus vieux restaurant d'Europe. ■

Pour de plus amples informations sur la mission économique en Pologne, nous vous prions de contacter le Département International, Affaires européennes, Madame Sabrina Sagromola ou Madame Edith Stein par téléphone au 42 39 39-334/312, ou par e-mail: europe@cc.lu.



11-12 mars 2004

Contacts commerciaux fructueux à Berlin

A la suite de la mission économique en Pologne, a eu lieu le salon de coopération «Partnership Event Berlin 2004» du 11 au 12 mars 2004 à Berlin. 14 entreprises luxembourgeoises ont profité de cette occasion d'entrer en contact avec des entreprises en provenance des pays candidats ainsi que des Etats membres actuels de l'UE.

Le salon de coopération «Partnership Event Berlin 2004» fait partie de l'initiative européenne «BusTEN:

10 actions pour découvrir les nouveaux Etats membres de l'UE». Dans le contexte du prochain élargissement de l'UE, cette initiative met les entreprises au centre de l'attention en les assistant à découvrir des marchés et à trouver des partenaires potentiels. Le projet contient en plus du salon «Partnership Event Berlin 2004», des conférences, des actions de «coaching», des enquêtes et des missions économiques.

Lors des deux journées de rencontres dans le «Ludwig Erhard

Haus» de l'ITHK de Berlin, les entreprises ont eu de nombreux contacts, surtout avec les entreprises en provenance de la Pologne, de la République tchèque et de la Hongrie. De plus, des rendez-vous fructueux se sont déroulés avec des sociétés de la région berlinoise. Au total, 210 rendez-vous ont été réalisés pour les membres de la délégation luxembourgeoise, ce qui revient à une moyenne de 15 contacts par entreprise. ■

PARTICIPANTS LUXEMBOURGEOIS

A.N.A.I.S. Consulting S.c.r.l.	Parquets, maisons préfabriquées
Astron Buildings S.A.	Construction de bâtiments en métal
Boito & Koscielna Architectes S.à.r.l.	Bureau d'architectes
Car Frigo Trans S.A.	Transports des voitures, tracteurs et marchandises
Instal S.A.	Fitness, sauna, solariums
Isometalux S.à.r.l.	Matériel d'isolation
Lux Direct Line Services S.à.r.l.	Services «call-centre», télémarketing
Mak & Scher S.à.r.l.	Textiles, pièces électroniques et mécaniques
Marrow S.A.	Bureau d'architectes
NCI Luxembourg S.A.	Centre d'affaires, bureaux équipés, gestion locative
Sobolux S.A.	Transport

ENTREPRISES REPRESENTÉES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE

Carshine S.A.	Services automobiles
Sisto Armaturen S.A.	Vannes pour des applications industrielles, chimiques et pharmaceutiques
Valfond Mersch S.A.	Fonderie

23 - 25 mars 2004

Journées de Promotion Economique en Corée du Sud



Lors de la visite du 23 au 25 mars 2004, le Ministre de l'Economie, Monsieur Henri Grethen a conduit une délégation comprenant des représentants du Comité de Développement Econo-

mique (B.E.D.), du Ministère des Affaires Etrangères et du Commerce Extérieur, ainsi que du Département International de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg. Des dirigeants de plusieurs sociétés luxembourgeoises, entretenant des relations d'affaires en Corée du Sud ont également fait partie de la délégation.

La première manifestation de la promotion a été un séminaire dans la capitale Séoul, destiné à développer les partenariats dans le domaine du commerce extérieur et de promouvoir le Grand-Duché comme site de premier choix pour des investisseurs industriels.

Le Ministre de l'Economie a signé une convention avec la société Sam-

wha Steel, spécialisée dans le traitement de fil à ressort formé à froid et qui devrait commencer sa production à Bettembourg dans le courant du 2^e semestre 2004. Ce premier investissement coréen créera une trentaine d'emplois au Luxembourg.

Le lendemain la délégation luxembourgeoise s'est rendue dans la région d'Ulsan, située à une heure de vol au Sud-Est de Séoul. Cet important centre industriel est le fief du constructeur automobile Hyundai, ainsi que d'une multitude de ses équipementiers. Lors d'un séminaire les atouts du site Luxembourg ont été présentés à la communauté d'affaires locale, dont en particulier les fournisseurs pour l'industrie automobile. ■

MATERIE ELECTRIQUE • APPARELS ELECTRIQUES • APPARELS ELECTRONIQUES
ECLAIRAGE • SECURITE • AUDIO VIDEO SAT

76 AVENUE GASPARD • BP 1007 • L-1011 LUXEMBOURG
TEL. 49 38 83 • FAX 49 26 84 • E-MAIL: info@merkur.lu

Visitez avec nous **la plus grande foire industrielle du monde!**



HANNOVER MESSE

Se déroulant tous les ans, la Hannover Messe est une foire de grande renommée internationale qui constitue sans doute la plus impressionnante vitrine industrielle du monde. La Hannover Messe réunit près de 200.000 visiteurs professionnels et quelque 6.200 exposants internationaux venus présenter leurs produits, services et technologies sur une surface d'exposition d'environ 210.000 m².

Pour tenir compte de l'évolution technologique continue, ce salon international se subdivise en 8 sous-salons spécialisés qui se concentrent sur les secteurs d'activité suivants:

- INTERKAMA+: processus d'automation
- Subcontracting: sous-traitance industrielle
- Factory Automotion: processus de production
- Digital Factory: software et solutions IT pour l'industrie

- Energy: sources d'énergie alternative
- MicroTechnology: micro-systèmes et nanotechnologies
- SurfaceTechnology plus: traitement de surfaces
- Research & Technology: recherche et développement/sciences de la vie.

Du 18 au 20 avril 2004, le Département International de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg organisera une visite accompagnée à la «Hannover Messe 2004».

Afin de promouvoir davantage les contacts commerciaux entre les entreprises de la Grande Région, la Chambre de Commerce offrira également la possibilité aux entreprises participantes de visiter les stands mis en place par la Région Wallonne et Export Vlaanderen ainsi que par la Rhénanie-Palatinat et la Sarre. En

plus, le groupe sera invité à visiter le stand collectif luxembourgeois qui est annuellement mis en place par le Ministère de l'Economie. En cas d'intérêt, le personnel de la Chambre de Commerce, en collaboration avec les organisateurs de la Foire de Hanovre, se propose également d'organiser, sur simple demande, des rendez-vous personnalisés avec des exposants (match-making).

Pour faciliter votre déplacement, un voyage en autocar sera proposé, pour autant qu'il y ait un intérêt suffisant manifesté de la part des entreprises. La participation aux frais de la visite accompagnée s'élève à 369,00 EUR et comprend le voyage aller/retour en autocar****, le petit-déjeuner à bord, un ticket d'entrée par participant valable pour les deux jours, l'hébergement (2 nuitées en chambre simple dans un hôtel**** près de Hanovre, petit-déjeuner inclus) ainsi que deux dîners en commun. ■

Pour avoir de plus amples informations sur la visite accompagnée à la «Hannover Messe 2004», veuillez contacter le Département International, Affaires européennes, Madame Bettina Milewski, Chargée de Projets, se tient à votre entière disposition (tél.: 42 39 39-372 – e-mail: europe@cc.lu).

Journée des Exposants Luxembourgeois: Vous êtes invités!

Du 20 au 22 avril 2004, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg sera pour la deuxième fois présente au salon des Eco-Industries à Metz. Comme en 2002, un stand collectif de près de 250 m² sera mis en place pour donner aux entreprises luxembourgeoises la possibilité d'exposer leurs produits, services et technologies qu'elles offrent dans le domaine de l'environnement.

Pour l'instant, neuf entreprises luxembourgeoises se sont inscrites au stand national:

- Editus Luxembourg S.A.
- Enviro Services International S.à.r.l.
- European Geophysical Services S.A.
- J. Lamesch Exploitation S.A.
- KS Environmental Services S.A.
- LC Consult – Groupe Luxcontrol
- Phidata
- Polygone S.à.r.l.
- Rotarex-Ludec

Pour mettre encore davantage en évidence les exposants luxembourgeois, une Journée des Exposants Luxembourgeois sera organisée le 20 avril 2004 à 14.00 heures. La Chambre de Commerce et les exposants luxembourgeois ont le plaisir de vous inviter à visiter le stand luxembourgeois lors de cette journée. ■



ECO-INDUSTRIES 2004

- Journée des Exposants Luxembourgeois -

Entreprise: _____

Nom: _____

Prénom: _____

Fonction: _____

Adresse: _____

Localité: _____

Téléphone: _____

Fax: _____

E-mail: _____@_____

http:// _____

- Je suis intéressé(e) à participer en tant qu'exposant au stand collectif mis en place par la Chambre de Commerce.
- Je suis intéressé(e) à recevoir une invitation à la Journée des Exposants Luxembourgeois qui se déroulera le 20 avril 2004 au salon des Eco-Industries 2004 à Metz (l'invitation vaut titre d'entrée au salon).

Chambre de Commerce

Département International / Affaires européennes

Personne de contact: M. Niels Dickens

7, rue Alcide de Gasperi • Luxembourg / Kirchberg

Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél.: 42 39 39-371 • Fax: 43 83 26 • E-mail: europe@cc.lu

Le Luxembourg confirme son envol

La 38^e édition du salon Horecatel, le rendez-vous des professionnels de l'horeca, des collectivités et des métiers de la bouche, s'est déroulée du 14 au 18 mars dernier. Pour la seconde année consécutive, les entreprises luxembourgeoises ont eu l'occasion de se regrouper autour de la Chambre de Commerce sur un stand collectif de 160 m².

Partant du principe que la participation individuelle aux foires et salons internationaux est souvent compliquée et coûteuse, la Chambre de Commerce, avec le soutien du Ministère de l'Economie, a organisé pour les entreprises luxembourgeoises une participation collective afin de mettre en avant le terroir et la qualité des produits grand-ducaux.

Cette année, 9 entreprises ont répondu présent à l'appel de la Chambre de Commerce:

- Brasserie M&T: production de bière
- Caves Gales S.A.: production de vins et crémants
- Centralfood Luxviande: charcuterie, salaisons, conserves
- Cep d'Or S.A.: production de vins et crémants
- IT 4 All S.à.r.l.: informatique, systèmes de caisses
- La Provençale S.à.r.l. & Cie. S.e.c.s.: alimentaires et articles non-food
- Latina Wines S.A.: commerce de vins argentins
- Pajom S.A.: fournisseur de textile et d'équipements pour le secteur horeca



- Thilman & Fils: équipements pour cuisines professionnelles et brasseries.

Le Luxembourg, trop souvent cantonné à son image de «terroir bancaire» a su mettre en avant son secteur horeca, ainsi que la qualité de ses produits et le professionnalisme et dynamisme de ses entreprises.

Les exposants luxembourgeois ont été très satisfaits de la qualité des contacts sur la foire et ont mis en œuvre tous les moyens nécessaires pour faire venir la clientèle existante et potentielle. L'entreprise Cep d'Or a, par exemple, invité un grand nombre d'entreprises qui ont répondu favorablement à l'invitation et qui sont venues sur le stand découvrir ou redécouvrir les produits de la Cave. La haute qualité des produits proposés et l'accueil, la convi-

vialité et le professionnalisme offerts sur place, ont permis de mettre en avant toute une gamme de produits présentant un rapport qualité/prix compétitif. Pour Monsieur Vesque, Administrateur de la Cave, le point fort de cette présence à l'Horecatel 2004 réside dans la forte visibilité du pavillon luxembourgeois.

Pour la Brasserie M&T, participer à l'Horecatel 2004 a permis de créer de bons contacts avec la grande distribution belge. Le système du stand collectif est selon, Monsieur Luc Meyer, Adjoint à la Direction, une force pour les entreprises exposantes qui ont la possibilité de se dédier uniquement aux contacts et aux clients potentiels.

Pour Monsieur Albert Thilman, Senior Chef de la société A. Thilman & Fils, l'accueil des visiteurs luxembourgeois sur le stand collectif est également très important. En effet, le

La «Journée Luxembourgeoise» du 16 mars a permis d'attirer beaucoup de monde; plus de 350 participants, de nombreux contacts intéressants et beaucoup de curieux venus découvrir les produits du terroir luxembourgeois.



nombre de visiteurs en provenance du Grand-Duché est chaque année très élevé. La présence du Luxembourg doit selon lui être mise en relief car les entreprises belges sont de leur côtés fortement représentées sur les foires au Luxembourg. L'Horecatel permet par ailleurs d'intensifier les contacts au niveau de la Grande Région et devrait essayer de s'ouvrir encore davantage aux entreprises venant de la Lorraine et de la Sarre.

Monsieur Frédéric Meis, Directeur gérant de Pajom S.A., a apprécié la possibilité de présenter la nouvelle identité visuelle de son entreprise et la gamme complète de produits proposés tels que le linge de table, les verres et couverts, vêtements de travail, etc. Pour Monsieur Meis, le principal intérêt à participer à ce salon est la très forte présence de visiteurs luxembourgeois. La foire lui a également donné la possibilité de créer de très bons contacts avec des sous-traitants. Reste pour



l'entreprise à concrétiser les contacts pris dans les prochains mois.

Pour Monsieur Steve Reisdorf, Gérant de l'entreprise IT4All, la participation au salon a permis de tester le marché. De très bons contacts sont nés sur cette foire, qui est d'un très grand intérêt. Le stand collectif luxembourgeois donne la chance aux exposants

de se soutenir mutuellement dans la recherche de nouveaux clients.

A la fin des 5 jours, les 9 exposants luxembourgeois ont été très satisfaits de leur participation. Considérant le grand intérêt des entreprises pour ce salon, la Chambre de Commerce souhaite renouveler l'expérience dès 2005. ■

Les entreprises intéressées peuvent dès à présent contacter le Département International, Affaires européennes par e-mail europa@cc.lu, par téléphone au 42 39 39-360 ou par fax au 43 83 26.

SMZ



Un bon acheteur ne se trompe jamais! Il choisit WLW.

- WLW est le moteur de recherche idéal pour les produits et services b-to-b en Europe.
- Plus de 400.000 entreprises répertoriées, dans 15 pays et en 11 langues.
- Recherche rapide et efficace de nouveaux fournisseurs – gratuitement sur Internet.
- Actuel et rapide: les nouveaux clients vous trouvent aisément. Présentez votre entreprise, à une clientèle commerciale internationale.

Allez sur Internet: www.wlw.lu

WLW03/02/B

Gruppenreise

zur **CeBIT** mit Erfolg abgeschlossen

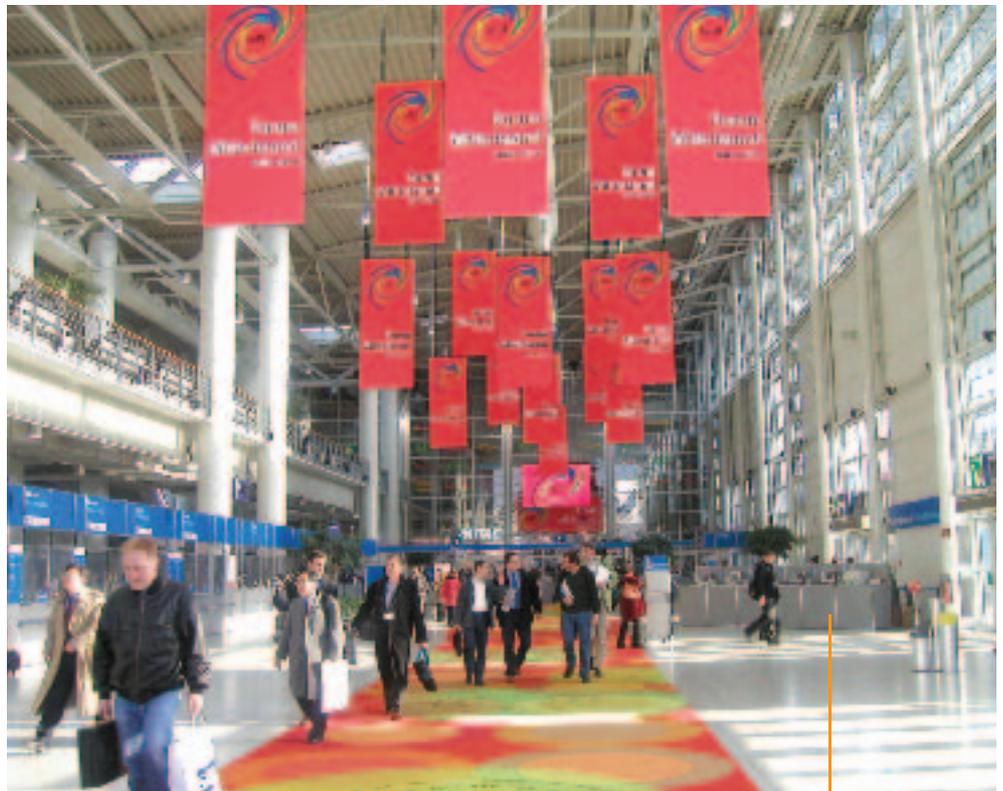
Wie bereits in den vergangenen Jahren hat die Handelskammer Luxemburg erneut einen Besuch der CeBIT in Hannover angeboten.

31 Teilnehmer aus Luxemburg nahmen das Angebot an und besuchten die Weltmesse der Informationstechnologien und Telekommunikation am 22. und 23. März.

Die Reise fand per Komfortbus statt. Bereits am ersten Besuchstag hatten die Teilnehmer nach einer Präsentationsveranstaltung, die von den Organisatoren der CeBIT angeboten wurde und einem anschließenden Besuch an dem vom Wirtschaftsministerium Luxemburg organisierten Gemeinschaftsstand in Halle 4 die Möglichkeit die Messe am Nachmittag zu einer ersten Orientierung zu besuchen.

Am zweiten Tag stand der Gruppe ausreichend Zeit zur Verfügung, um das Angebot der CeBIT im Detail zu erkunden.

Erstmals sind in diesem Jahr die Besucherzahlen der CeBIT wieder gestiegen. Die Messe konnte ca. 510.000 Besucher verzeichnen, von denen 25 Prozent aus dem Ausland anreisten. Einen Höchstwert erreichten dabei die 28.700 Besucher aus dem asiatisch-pazifischen Raum. Der Besucherstrom aus der Volksrepublik China und Taiwan hat sich dabei mit 7.400 Besuchern nahezu verdoppelt. Auf Seiten der Aussteller gab es einen leichten Rückgang von ca. 200 auf eine Gesamtteilnahme von 6.114.



Erstmals wurde auf der CeBIT auch ein besonderer Fokus auf den Mittelstand gelegt. In Halle 6 boten 400 Unternehmen mittelstandsorientierte Lösungen an. Dieser neue Bereich wurde von den Entscheidungsträgern der kleinen und mittleren Betriebe gut angenommen.

Auch der Bereich Planet Reseller, der im Jahr 2003 gestartet wurde, konnte in diesem Jahr erneut ein großes Interesse der Besucher verzeichnen. Im Planet Reseller, dem Fachhandelszentrum der CeBIT versammeln sich Distributoren, Sys-

temhäuser, Fachhandelskooperationen sowie Hersteller der Branche. Dieser Bereich war ausschließlich für Fachbesucher zugänglich und erforderte eine separate Registrierung.

Die Befragungen der Organisatoren unter den Besuchern und Ausstellern ergaben, dass nie zuvor, selbst in den Boomjahren der ITK Branche, die Investitionsbereitschaft der Unternehmen höher lag als in diesem Jahr. Damit bestätigen die Unternehmen ihre Bereitschaft, den konjunkturellen Aufschwung aktiv zu betreiben. ■

*Prochain
rendez-vous
en 2005:
du 10 au
16 mars.
N'hésitez
pas à nous
manifeste
r dès à
présent
votre intérêt.*

Messen und Ausstellungen

im Mai 2004

MONDIAL DU VIN ET DES SPIRITUEUX

Internationale Ausstellung für Wein und Spirituosen

3. – 5.5.2004

Brüssel (B)

Tel.: 0032 67 21 51 55

MEPLEX

Internationale Fachmesse für Sicherheitstechnik

3. – 5.5.2004

Dubai (VAE)

Tel.: 00971 4 33 29 029

ESE

European Seafood Exposition

4. – 6.5.2004

Brüssel (B)

Tel.: 0032 1 20 78 42 55 00

PIEDRA

Fachmesse für Naturstein

5. – 8.5.2004

Madrid (E)

Tel.: 0034 91 72 25 000

CONSTRUCT EXPO

Internationale Ausstellung für das Bauwesen und Baumaterialien

5. – 9.5.2004

Bukarest (RO)

Tel.: 0040 21 22 43 160

INTERNATIONAL METAL PROCESSING, MOULD AND AUTOMATION FAIR

Internationale Fachmesse für Metallverarbeitung, Form- und Gusstechnik und Automatisierung

6. – 9.5.2004

Izmir (TR)

Tel.: 0090 212 56 54 885

DRUPA

Weltmesse für Print Medien

6. – 19.5.2004

Düsseldorf (D)

Tel.: 0049 211 45 60 01

ISK SODEX

Internationale Sanitärmesse

6. – 9.5.2004

Istanbul (TR)

Tel.: 0090 21 22 16 089

CIBUS

Internationale Nahrungsmittel-Fachmesse

6. – 10.5.2004

Parma (I)

Tel.: 0039 0521 99 61

AGRO BALT

Internationale Messe für die Agrar-, Lebensmittel- und Verpackungsindustrie

6. – 9.5.2004

Vilnius (LT)

Tel.: 0049 6221 13 570

SIAB

Internationale Fachausstellung für Bäckereien und Konditoreien

8. – 12.5.2004

Verona (I)

Tel.: 0039 02 40 92 24 01

ILA

Internationale Luft- und Raumfahrt ausstellung und Konferenzen

10. – 16.5.2004

Berlin (D)

Tel.: 0049 30 30 380

INTERVITIS INTERFRUCTA

Internationale Technologiemesse für Wein, Obst und Fruchtsaft

11. – 15.5.2004

Stuttgart (D)

Tel.: 0049 711 25 890

Thessaloniki, 17 et 18 mai 2004

Doing Business Without Borders!



Vous êtes à la recherche d'un partenaire en Bulgarie? Vous voulez rencontrer des clients potentiels en provenance de la Grèce? Alors, c'est le salon de coopération «Doing Business Without Borders» qui est fait pour vous!

Le salon de coopération «Doing Business Without Borders» se déroulera du 17 au 18 mai prochain à Thessaloniki (Grèce). Le salon est le deuxième événement de ce style organisé dans le cadre du projet européenne «BO.R.D.E.R.». Le premier salon qui a eu lieu en novembre 2003 à Vicenza (Italie) a accueilli 16 entreprises luxembourgeoises. Vu le succès énorme du salon à Vicenza, le deuxième salon «Doing Business Without Borders» vous offrira sans doute la possibilité de nouer de nombreux contacts intéressants.

Le but du salon est de vous offrir la possibilité de rencontrer dans un

minimum de temps un grand nombre de clients ou partenaires potentiels en provenance de Grèce, d'Italie, d'Allemagne, d'Espagne, des Pays-Bas, de la Bulgarie, de la Roumanie et de la Slovaquie. Aussi, les quelque 150 entreprises grecques y représentées disposent de contacts très intéressants avec les pays du Balkan, ce qui confèrera à cet événement la possibilité de se présenter en même temps comme une plaque tournante stratégique pour l'accès sur ces marchés.

Lors du salon au moins 500 entreprises venant des neuf pays partenaires seront présentes pour nouer des contacts à travers des rendez-vous préétablis. Les participants représentent les secteurs suivants:

- Informatique et NTIC;
- Agroalimentaire et boissons;
- Textiles et chaussures;
- Meubles et décorations intérieures.

L'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce vous offre un «package» complet qui inclut le vol, l'hébergement, la participation au salon, l'accompagnement lors du salon et les transferts à un prix avantageux. ■

Le projet «BO.R.D.E.R.»

(Border Regions Development and Economic Reinforcing) a le but de soutenir les régions frontalières de l'UE en Italie (Veneto) et en Grèce (Macédoine centrale) dans leur processus d'adaptation économique dans le cadre de l'élargissement de l'UE. Le projet est co-financé par la Commission européenne.



BO.R.D.E.R.

Doing Business Without Borders!

- à remplir à la machine ou en lettres majuscules -

Entreprise: _____

Nom: _____

Prénom: _____

Fonction: _____

Adresse: _____

Localité: _____

Téléphone: _____

Fax: _____

E-mail: _____@_____

http:// _____

Je souhaite recevoir de plus amples informations sur le salon de coopération «Doing Business Without Borders!» à Thessaloniki.

Chambre de Commerce

Département International / Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI

Personne de contact: M. Niels Dickens

7, rue Alcide de Gasperi • Luxembourg / Kirchberg

Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél.: 42 39 39-333 • Fax: 43 83 26 • E-mail: eic@cc.lu

Messen und Ausstellungen

im Mai 2004

CONTROL

Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung mit Microsys – Kongress-Fachmesse

11. – 14.5.2004

Sinsheim (D)

Tel.: 0049 7025 92 060

ANALYTICA

Instrumentelle Analytik, Labortechnik und Biotechnologie

11. – 14.5.2004

München (D)

Tel.: 0049 89 94 92 07 20

ACHEMASIA

Internationale Fachmesse und Kongress für die chemische Industrie und Biotechnologie

11. – 15.5.2004

Peking (CN)

Tel.: 0049 69 75 640

DREMA

Internationale Fachmesse für Holzbearbeitungsmaschinen und -werkzeuge

11. – 14.5.2004

Posen (PL)

Tel.: 0048 61 86 92 000

ALLIANCE

Fachmesse für die Zulieferindustrie

11. – 14.5.2004

Lyon (F)

Tel.: 0033 4 72 23 273

MARKETING SERVICES

Internationale Fachmesse für Marketing und Kommunikation

12. – 14.5.2004

Hamburg (D)

Tel.: 0049 611 95 16 60

DIE & MOULD CHINA

Internationale Ausstellung für Gießereiausrüstung, Formmaschinen, Metallbearbeitungsmaschinen und Werkzeuge

12. – 15.5.2004

Shanghai (CN)

Tel.: 0049 40 35 690

LAMIERA

Fachmesse für Blechbearbeitung, Maschinen und Ausrüstung

12. – 15.5.2004

Bologna (I)

Tel.: 0039 0226 25 58 61

INTERMACH

Internationale Fachmesse für Metallverarbeitung, Werkzeugmaschinen und Industriemaschinen

12. – 16.5.2004

Bangkok (TH)

Tel.: 0049 911 97 00 670

BUILDDEX

Internationale Ausstellung für Bautechnik und Baumaschinen

12. – 17.5.2004

Damaskus (SY)

Tel.: 0049 221 82 10

IFFA

Internationale Fachmesse für die Fleischwirtschaft

15. – 20.5.2004

Frankfurt/Main (D)

Tel.: 0049 69 75 750

INTERNATIONALE FRÜHJAHRSMESSE

Konsumgütermesse

15. – 23.5.2004

Luxemburg (L)

Tel.: 43 991



Messen und Ausstellungen

im Mai 2004

INDUSTRIA

Internationale Fachmesse für die Industrie

18. – 21.5.2004

Budapest (HU)

Tel.: 0036 1 26 36 070

LONDON INTERNATIONAL WINE & SPIRITS FAIR

Internationale Fachmesse für Wein und Spirituosen

18. – 20.5.2004

London (GB)

Tel.: 0044 207 97 36 401

DACH + WAND

Internationale Messe und Kongress für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik

19. – 22.5.2004

München (D)

Tel.: 0049 221 39 80 380

AUTOMECHANIKA GULF

Messe für Automobilzubehör und -ersatzteile

23. – 26.5.2004

Dubai (VAE)

Tel.: 00971 4 33 80 102

EUROCARGO

Internationale Fachmesse für Gütertransport, Logistik und Telematik

25. – 27.5.2004

Köln (D)

Tel.: 0049 89 32 39 12 53

BALTECHNIKA

Internationale Industriefachmesse und Kongress für Maschinenbau, Elektronik, Mess- und Regeltechnik

25. – 28.5.2004

Vilnius (LT)

Tel.: 00370 2 68 68 29

SIL

Internationale Fachmesse der Logistik

25. – 28.5.2004

Barcelona (E)

Tel.: 0034 93 23 79 464

Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Veranstalter vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen. Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an Frau Bettina MILEWSKI, Tel.: 42 39 39-372.

La Chambre de Commerce tient à la disposition des entreprises luxembourgeoises intéressées de la documentation sur les foires et salons pour consultation sur place. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mme Bettina MILEWSKI, tél.: 42 39 39-372.

3-4 juin 2004

EU – Sri-Lanka Partenariat 2004: Développez vos affaires au Sri Lanka et en Inde

EU-Sri Lanka Partenariat 2004 est une rencontre internationale dont l'objectif est de développer des relations d'affaires bilatérales entre une centaine d'entreprises de l'Union européenne – dont une dizaine d'entreprises belges – et environ 150 entreprises du Sri Lanka.

Cette rencontre d'affaires est une initiative conjointe de la Commission européenne et de la Chambre de Commerce Européenne du Sri Lanka et bénéficie du soutien du Gouvernement du Sri Lanka.

EU-Sri Lanka Partenariat 2004, qui se déroulera à Colombo les 3 et 4 juin 2004, offre une opportunité unique aux entreprises luxembourgeoises de rencontrer, en deux jours, en un seul lieu, à faible coût et dans un cadre professionnel, une sélection d'entreprises Sri Lankaises et des autres pays de l'Union européenne pour développer leurs relations d'affaires dans les secteurs suivants:

- Infrastructure et Environnement
- Agro-alimentaire
- Technologies de l'information et Electronique
- Equipement et Ingénierie
- Services liés à l'Education
- Tourisme et activités de loisirs

Le Sri Lanka enregistre depuis plusieurs années une forte crois-

sance économique et offre un ensemble d'avantages très propice au développement des affaires: localisation stratégique entre l'Asie du Sud et l'Europe, législation libérale incitative, ressources humaines qualifiées, très bonnes infrastructures portuaires, aéroportuaires et de télécommunications. De plus, un important accord de libre échange entre l'Inde et le Sri Lanka (Indo-Lanka) est entré en vigueur récemment, ce qui positionne le Sri Lanka comme une porte d'entrée privilégiée vers le marché indien.

Le catalogue EU-Sri Lanka Partenariat 2004, qui peut être obtenu sur simple demande à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg (voir ci-après) présente les profils des 150 entreprises Sri Lankaises sélectionnées ainsi qu'une description de leur activité, taille, chiffre d'affaires, montants des importations et exportations et coopération souhaitée. Des informations complémentaires ainsi que le formulaire d'inscription sont également disponibles sur le site internet: www.euslpart.com

Ajoutons enfin que des tarifs aériens (Euro 480) et hôteliers (Euro 46 par nuitée dans des hôtels 5*) très avantageux ont été négociés pour les participants à cette rencontre.

Pour tout renseignement supplémentaire, veuillez contacter
le Département International, Affaires Hors Europe,
Madame Viviane Hoor: tel.: +352 42 39 39-315
ou world@cc.lu.

7-8 juin 2004

Go-East Partenariat



à Sala (Suède)

Les 7 et 8 juin 2004 se réuniront à Sala en Suède (± 100 kilomètres de Stockholm) quelque 400 entreprises venant de plus de 20 pays pour le salon de coopération «Go-East Partenariat». Pour l'instant, les pays suivants y seront représentés: Allemagne, Chine, Danemark, Espagne, Estonie, France, Grande-Bretagne, Grèce, Inde, Irlande, Kazakhstan,

Lettonie, Lituanie, Monténégro, Moldavie, Norvège, Ouzbékistan, Pays-Bas, Pologne, Russie, Syrie et Ukraine.

Ce salon vous offre la possibilité de nouer de nouveaux contacts avec des entreprises actives dans les secteurs suivants:

- produits en métal/métallurgie
- produits en bois/transformation de bois

- IT/Electronique
- agroalimentaire/boissons
- tourisme
- produits pour handicapés.

Les rendez-vous entre entreprises seront fixés au préalable sur base du catalogue électronique. La participation au salon de coopération est gratuite. ■

Pour de plus amples informations, l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce se tient à votre entière disposition: tél.: 42 39 39-333, fax: 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu.

2-4 juin 2004

Futurallia Poitiers 2004: les entreprises luxembourgeoises dans les starting blocks

Dans le cadre du salon Futurallia qui se déroulera les 2, 3 et 4 juin 2004 à Poitiers sur le site du Futuroscope, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg et son Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI

participeront avec une délégation d'entreprises luxembourgeoises à ce rendez-vous devenu incontournable du développement international des entreprises.

Le 3 mars 2004, une séance d'information s'est tenue dans les

nouveaux locaux de la Chambre de Commerce, afin de présenter le projet aux entreprises. Les 20 participants à la séance ont pu découvrir en détail le concept et le fonctionnement de Futurallia Poitiers 2004 grâce à une présentation du



salon par son Coordinateur de la Promotion International, Monsieur Philippe Carlier. Ensuite, Madame Bettina Milewski, Chargée de Projets auprès du Département International au sein de la Chambre de Commerce, a développé une offre complémentaire au salon: la bourse de coopération «Futurallia On-line».

Puis, Madame Sabrina Sagamola, Gérant de l'EIC, Responsable des Affaires européennes a pu donner des explications sur les conditions de participation au salon et souligner en même temps l'importance stratégique de la coopération internationale pour les entreprises, et tout spécialement pour les PME et PMI. La séance s'est clôturée par un échange de vues entre les participants, dont certains avaient déjà participé à des éditions précédentes de Futurallia ou à d'autres salons de coopération.

■ Un concept simple

Sur 2 jours, 800 à 1.000 dirigeants de PME se rencontrent lors de rendez-vous individuels pré-programmés. Au cours de ceux-ci, chaque entreprise aura la possibilité de rencontrer directement en moyenne 12 partenaires potentiels.

Le second point fort du salon Futurallia réside dans sa large gamme d'activités couvertes. Cet aspect multisectoriel permet de favoriser les échanges inter-professionnels. Les différents secteurs représentés couvrent:

- agriculture, agroalimentaire
- bâtiment et travaux publics
- biotechnologies
- chimie, plasturgie et nouveaux matériaux
- électronique, optique
- environnement
- habitat, bois
- industries mécaniques et métallurgiques
- imprimerie / édition
- santé, santé animale, cosmétologie
- technologies de l'information & de la communication
- textile et habillement

Le concept de ce salon, véritable forum de dimension internationale, rassemble des décideurs du monde entier: Allemagne, Belgique, Espagne, Finlande, France, Irlande, Italie, Pologne, Royaume-Uni, Brésil, Canada, Colombie, Etats-Unis,

Mexique, Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Chine, Inde, Japon, Taiwan, Vietnam.

Si ce salon de coopération vous intéresse, nous vous remercions par avance de bien vouloir remplir le formulaire ci-joint. ■

Futurallia Poitiers 2004

- à remplir en lettres majuscules -

Entreprise: _____

Nom: _____

Prénom: _____

Fonction: _____

Adresse: _____

Localité: _____

Téléphone: _____

Fax: _____

E-mail: _____@_____

http:// _____

- souhaite recevoir la documentation distribuée lors de la séance d'information «Futurallia Poitiers 2004» du 3 mars 2004.
- souhaite rencontrer un collaborateur de la Chambre de Commerce afin de recevoir de plus amples informations sur le salon de coopération «Futurallia Poitiers 2004».
- souhaite être tenu informé des activités similaires organisées à l'avenir par l'EIC de la Chambre de Commerce.

Chambre de Commerce

Département International – Affaires européennes / EIC

Personne de contact:

M. François NÉNON • Mme Bettina Milewski

7, rue Alcide de Gasperi • Luxembourg / Kirchberg

Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél.: 42 39 39-335/372 • Fax: 43 83 26

E-mail: eic@cc.lu • <http://www.eicluxembourg.lu>

La Tunisie, le site d'affaires approprié

Dépourvue de ressources naturelles, la Tunisie a concentré son effort sur le développement de son potentiel humain. C'est ainsi que l'essentiel du budget de l'Etat va à l'éducation, à la santé, à l'habitat et aux services sociaux. Le secteur privé est encouragé à jouer un rôle actif dans la croissance économique. Il en est résulté la naissance d'une économie moderne et diversifiée reposant sur un secteur industriel compétitif et en pleine expansion, sur un secteur agricole et une industrie touristique dynamiques.

La croissance économique et les indicateurs sociaux sont en amélioration continue: Le PNB s'accroît de plus de 5 % par an en termes constants permettant une augmentation moyenne du revenu par tête d'habitant d'environ 4 % par année.

De surcroît et en dépit de l'aggravation du problème de la dette à l'échelle mondiale, le pays a réussi à alléger le fardeau de la dette. La réussite du modèle économique tunisien fait l'objet d'un consensus de la part des différents organismes internationaux et les appréciations et notations accordées au pays par les



agences spécialisées s'améliorent régulièrement.

Les exportations constituent l'élément moteur de la croissance et bénéficient d'une haute priorité. Elles sont constituées notamment par les produits des industries manufacturières, par le tourisme et par les produits agricoles.

Les principaux partenaires de la Tunisie sont la France, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne et la Libye.

Plus de 2.600 entreprises étrangères ont réalisé des investissements directs ou monté des opérations en joint-venture avec des partenaires locaux.

Ces investissements, qui se sont concentrés au début sur le secteur de l'habillement, ont progressivement touché des secteurs aussi importants tels que les industries électrique et

électronique, les composants automobiles, les composants plastiques, l'emballage, le textile, le cuir, l'industrie pharmaceutique, le tourisme et les nouvelles technologies de l'information et de la communication (développement de logiciels).

La plupart des firmes opérant dans ces secteurs sont attirées par la proximité de la Tunisie, les ressources humaines qualifiées et compétitives, l'accès libre sur le marché de l'Union Européenne et le bénéfice d'accords préférentiels commerciaux avec plusieurs pays notamment Maghrébins, Africains et Arabes.

S'ajoutent à ces avantages, une économie libérale et compétitive (32^e place sur 80 pays développés et émergents du point de vue de la compétitivité des entreprises économiques et de l'environnement des affaires, devançant ainsi plusieurs pays industrialisés (source: World Economic Forum 2002-2003, 1^{er} rang en 2000-2001 au niveau de l'Afrique sur le plan de la compétitivité globale), une infrastructure fiable et en plein essor, des exonérations fiscales substantielles, une ambiance favorable aux investisseurs accompagnée d'un climat serein où règne une qualité de vie des plus agréables. ■

Séminaire sur les opportunités d'affaires en Tunisie, le 15 avril 2004

La Chambre de Commerce organisera en collaboration avec l'ambassade de Tunisie et l'Agence Tunisienne de Promotion de l'Investissement Extérieur un séminaire sur les opportunités d'affaires en Tunisie qui aura lieu le jeudi 15 avril 2004, à 16h00, à la Chambre de Commerce au 7, rue Alcide de Gasperi.

Pour tout renseignement supplémentaire sur le séminaire, n'hésitez pas de contacter le Département International, Affaires hors Europe, Madame Viviane Hoor, tél.: 42 39 39-315, e-mail: world@cc.lu.

26 May 2004

Business Opportunities in Singapore

The Chamber of Commerce along with the Embassy of Singapore will host a seminar on the recent economic developments

in Singapore. Various speakers will give briefings on the opportunities for Luxembourg companies to conclude business in Singapore.

A detailed program of the seminar will be mailed to all interested persons.

For further information, please contact the Chamber of Commerce, International Department, Mrs. Viviane Hoor, tel.: 42 39 39-315, e-mail: world@cc.lu.

7-20 November 2004

YES program: Commercial export mission to Japan

Are you a young executive interested in a two-week commercial export mission to Japan? The YES program (young executive stay) aims to train young executives from Belgium and Luxembourg in successful Japanese business practices, at moderate costs, and in a short amount of time. For this purpose, in 2004, the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan will

organize a two-week training program in Japan, beginning with two briefing sessions in Belgium, organised by the Belgium-Japan Association.

The training in Japan will consist of 3 days of intensive seminar training and 10 days of introducing each participant to the potential customers in his business area. The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan is committed to

get real business prospects for each participant.

For further information, please contact the Chamber of Commerce, International Department, Mr. David Luty, tel.: 42 39 39-316, e-mail: world@cc.lu

Iddien fir äere Succès

www.**BRAND**-ladenbau.lu

5365 Munsbach
Tél. 31 28 85

Jean Lemierre,

président de la BERD,

en visite à la Chambre de Commerce

Avant même l'inauguration de ses nouveaux bâtiments, la Chambre de Commerce a eu l'honneur d'accueillir le 24 mars dernier le président de la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD), Jean Lemierre. Lors de la conférence co-organisée par la Chambre de Commerce et l'Office du Ducroire, le président de la BERD s'est adressé à une audience intéressée d'hommes d'affaires du Grand-Duché.

La BERD fut créée en 1991, suite à l'effondrement du système communiste en Europe centrale et orientale, afin de répondre aux besoins d'aide au développement d'un nouveau secteur privé dans un contexte démocratique. La BERD investit dans d'autres banques et des entreprises qui sont au cœur d'une économie de marché solide et dynamique dans 27 pays de l'Europe centrale et orientale et de l'ex-Union soviétique.

L'actionariat de la BERD se constitue de 60 pays et deux institutions inter-gouvernementales. Le Luxembourg en fait partie en contribuant à hauteur de 40 millions d'euros dans le capital de la banque (sur un total de 20 milliards d'euros). A ce titre, le Premier Ministre Jean-Claude Juncker assurera le 19 avril prochain la présidence de la réunion du conseil des gouverneurs de la BERD.

Bien que son actionariat soit public, la BERD investit principalement dans des entreprises privées, généralement aux côtés de partenaires commerciaux. La banque n'a pas vocation à concurrencer le secteur privé. Comme l'a encore souligné



Un public nombreux était venu assister à la conférence du président de la BERD.

Jean Lemierre, la BERD intervient en complément d'investisseurs privés prêts à financer de bons projets, mais qui ne peuvent pas assumer seuls le risque. En aidant les banques commerciales locales et les institutions spécialisées dans les micro-entreprises et en soutenant les fonds de placement et le crédit-bail, la BERD contribue au financement de centaines de milliers de petits projets.

Les projets les plus importants de la BERD portent sur la Fédération de Russie (représentant 25 % de son engagement), rendus possible suite à l'amélioration de la conjoncture dans le pays et aux progrès majeurs réalisés en termes de réformes. La BERD se félicite d'être le plus gros investisseur dans la région. «Bien sûr il y a eu la crise financière de 1998 en Russie, mais nous ne nous sommes pas retirés pour autant. On parle toujours de la Russie en tant que pays pétrolier et gazier, mais le grand défi c'est la diversité économique», rappelle Jean Lemierre.

Pour illustrer l'implication des entreprises luxembourgeoises dans

les pays d'opération de la BERD, le directeur de la Chambre de Commerce, Pierre Gramegna, rappelait que depuis 1990, 27 missions économiques ont été menées vers les pays de la région. De cette façon, les entreprises luxembourgeoises ont su s'affirmer sur le marché hongrois, tchèque et polonais. Parallèlement, 46 % des garanties octroyées par l'Office du Ducroire (assurance crédit à l'exportation) visent les pays d'opération de la BERD.

Comme l'a encore souligné le directeur du service Business-Development de la BERD, Bruno Balvanera, la BERD n'est peut-être pas une institution de crédit bon marché, mais un partenaire de confiance de longue date.

Le souhait de la BERD est l'orientation d'une économie largement dominée par les investisseurs publics vers une économie de marché, processus qui est susceptible de s'étendre sur au moins 20 ans.

Des informations sur la BERD sont disponibles sur le site web: www.ebrd.com et à l'Office du Ducroire, tél.: 42 39 39-320. ■

Seminar, 4th March 2004

Doing Business with the U.S.



On 4th March 2004, the Chamber of Commerce of the Grand-Duchy of Luxembourg hosted a seminar on how to do Business with the United States of America.

The U.S.A. certainly is an important commercial and trading partner for Luxembourg. H. E. Mr Peter Terpeluk, Ambassador of the U.S. in Luxembourg, emphasized that the dynamic economic partnership between our two countries has been successful for many decades; world-renowned U.S. corporations have chosen Luxembourg for their European operations.

Partners of the U.S. law firm Smith, Gambrell & Russell in Atlanta illustrated the legal and taxation issues

for foreign companies launching a business activity in the U.S..

A representative of the U.S. commercial service highlighted the assistance available to Luxembourg companies, which look for successful expansion in the U.S., online information on U.S. industries, trade events, services, products and pre-screened partners are available.

Finally Mr Hubert Jacobs Van Merlen, Chairman of IEE, illustrated the obstacles and rewards of a successful penetration of the U.S. market. ■

Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI

Enquête annuelle de satisfaction auprès de sa clientèle



Comme chaque année depuis 2000, l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce a soumis une enquête annuelle de satisfaction à ses clients. Cette enquête a été envoyée à 1.533 clients ayant eu contact avec l'équipe EIC, soit par l'introduction d'une demande, soit par la participation à une manifestation (conférence, symposium, séminaires, club d'entreprises, etc...). L'enquête a été envoyée en date du 18 juillet 2003 et 192 réponses ont été reçues, ce qui correspond à un taux de retour de 12,36 %.

Lors de la conception de cette enquête, l'EIC a souhaité savoir s'il était en phase avec les attentes de ses clients, mais également connaî-

tre si le niveau de qualité fourni, tel que perçu par ses collaborateurs, était le même que celui perçu par ses clients. Au-delà de cet aspect qualitatif des services fournis, l'enquête a également été conçue pour laisser aux clients la possibilité de développer leurs centres d'intérêt, attentes, besoins et commentaires, permettant ainsi une orientation stratégique des manifestations organisées ou services proposés par l'EIC à ses clients pour l'exercice 2004.

L'évaluation globale de l'enquête 2003 permet de conclure que l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce a mené à bien sa mission avec un bilan très positif confirmant l'EIC comme point de repère au Luxembourg pour les questions ayant trait à l'Europe élargie. D'année en année, les clients manifestent une grande fidélité à travers le service d'assistance/conseil ou l'organisation de manifestations divers en

ayant recours plusieurs fois par an aux différents services proposés.

Cette satisfaction est très nettement mise en valeur par les notes attribuées aux différentes prestations de l'EIC: 7,80/10 pour ce qui est des prestations générales, 7,33/10 pour ce qui est du site web et 7,96 pour ce qui est de l'organisation des manifestations. Cette évaluation chiffrée est confortée par les annotations des répondants qui mettent en avant le sérieux et la compétence de l'équipe EIC dans son ensemble. ■

Pour recevoir les résultats complets de cette enquête, l'équipe de l'EIC se tient à votre disposition par e-mail: eic@cc.lu, par téléphone: 42 39 39-333 ou par télécopie: 43 83 26.

Elargissement et changements institutionnels

■ La Commission européenne

Jusqu'au 1^{er} mai 2004

Le système actuel reste en place. La Commission se compose de 20 commissaires de l'Union des 15. Les préparatifs de l'intégration des 10 nouveaux commissaires se présentent comme suit:

16 mars:

participation des 10 nouveaux commissaires des Etats adhérents à une première réunion informelle avec la Commission à Bruxelles.

13-15 avril:

audition des 10 nouveaux commissaires par la Conférence des Présidents du Parlement européen.

4 ou 5 mai:

vote du Parlement européen sur l'approbation de la nouvelle Commission. Le fait que le vote ait lieu début mai implique que les parlementaires des nouveaux pays seront membres à part entière du Parlement. D'un point de vue formel, les 10 nouveaux commissaires sont nommés par le Conseil, par un vote à la majorité qualifiée, et de commun accord avec le Président de la Commission européenne.

5 ou 6 mai:

première réunion officielle du Collège des 30 commissaires à Strasbourg.

Du 1^{er} mai 2004 au 31 octobre 2004 période transitoire

La Commission se composera de 30 membres: les 20 commissaires actuels et des 10 commissaires des pays adhérents. Les commissaires



des nouveaux Etats membres seront membres du Collège à part entière et participeront au processus décisionnel sur un pied d'égalité avec les commissaires des Etats membres actuels. Les nouveaux commissaires ne seront pas chargés d'un portefeuille spécifique pendant cette brève période de transition, mais chacun d'entre eux sera associé au travail d'un commissaire actuel afin de faciliter son intégration dans les activités de la Commission.

Du 1^{er} novembre 2004 au 31 octobre 2009 le traité de Nice entre en vigueur

Une nouvelle Commission entre en fonction le 1^{er} novembre, date prévue par le traité d'adhésion. En vertu du traité de Nice, cette Commission se composera de 25 commissaires (un par Etat membre). La procédure et le calendrier de nomination de la prochaine Commission se présentent comme suit:

17/18 juin:

le Conseil européen désigne la personnalité qu'il souhaite voir exercer la présidence de la prochaine Commission. Cette désignation peut s'effectuer à la majorité qualifiée (traité de Nice).

20 juillet:

le nouveau Parlement européen mis en place à la suite des élections de juin se réunit. Le pré-



sident désigné est soumis à un vote d'approbation du PE.

Ensuite, le Conseil dresse une liste de 24 commissaires désignés en accord avec le président désigné. Sur cette liste figure un commissaire par Etat membre. Elle se fonde sur les propositions des Etats membres et peut être établie à la majorité qualifiée. Une fois cette liste dressée, le président désigné propose les portefeuilles à attribuer aux candidats commissaires.

Début octobre:

Les auditions des nouveaux commissaires devant le Parlement européen auront lieu. Après ces auditions, le Président et les autres



“ Une nouvelle Commission entrera en fonction le 1^{er} novembre 2004. Elle comptera 25 commissaires. ”

membres de la Commission seront soumis, en tant que collège, à un vote d'approbation du Parlement européen. Le PE ne peut voter l'exclusion de membres individuels. Après ce vote d'approbation du Parlement européen, le Président et les autres membres de la Commission sont nommés par le Conseil. Cette nomination peut s'effectuer à la majorité qualifiée.

1^{er} novembre 2004:

Le nouveau Collège de 25 membres entre en fonction.

En outre

Le traité de Nice prévoit que, lorsque l'Union sera composée de 27 Etats membres, le nombre de commissaires devra devenir inférieur au nombre d'Etats membres. Le Conseil devra en arrêter le nombre exact à l'unanimité. Les membres de la Commission seront choisis par roulement selon le principe de l'égalité entre tous les Etats membres. Cette modification s'appliquera à la première Commission entrant en fonction après l'adhésion du 27^e Etat membre. Par conséquent, la Commission en place au moment de l'adhésion du 27^e Etat membre pourrait compter 27 membres ou davantage pendant une période transitoire.

La conférence intergouvernementale examine actuellement les changements à apporter à la composition de

la Commission. Le système des commissaires de première et de deuxième catégorie proposé par la Convention a fait l'objet de vives critiques et doit être revu par la CIG.

■ Le Conseil de l'Union européenne Jusqu'au 1^{er} mai 2004

Le système actuel (quinze membres, nombre total de voix de 87 et majorité qualifiée de 62 voix) reste en vigueur. Les 10 pays adhérents participent aux travaux du Conseil en qualité d'observateurs.

Du 1^{er} mai 2004 au 31 octobre 2004 période transitoire

Les 15 Etats membres actuels conservent leur nombre actuel de voix. Les 10 nouveaux Etats membres obtiennent chacun un nombre de voix correspondant au système actuel. Le nombre total de voix est ainsi porté à 124. La majorité qualifiée est de 88 voix. Toutes ces modalités ont été définies dans le traité d'adhésion.

1^{er} novembre 2004 le traité de Nice entre en vigueur

Le nombre total de voix s'établit à 321. La majorité qualifiée est de 232 voix exprimées par une majorité d'Etats membres. Un critère supplémentaire a été instauré: tout Etat membre peut demander à vérifier que les Etats membres constituant

une majorité qualifiée représentent au moins 62 % de la population de l'Union.

En outre: présidence du Conseil

Le tour de rôle actuel est maintenu jusque fin 2006. Les pays qui exerceront la présidence après l'Irlande sont les Pays-Bas, le Luxembourg, le Royaume-Uni, l'Autriche et la Finlande.

La CIG débat actuellement l'idée de présidences collectives. Le projet de Constitution prévoit également un nouveau système pour le Conseil «relations extérieures», qui serait présidé par le ministre européen des affaires étrangères dans le cadre d'un mandat de cinq ans. Pour le Conseil européen, il est proposé de mettre en place un président plus permanent, qui serait élu à la majorité qualifiée pour une durée de deux années et demie.

■ Parlement européen

Du 1^{er} mai 2004 à juin 2004

Les parlements des dix pays adhérents nomment, conformément à leur procédure nationale, les membres qui les représenteront au Parlement européen à partir du 1^{er} mai jusqu'à la première session du PE nouvellement élu. Le nombre de sièges alloué à chaque nouvel Etat membre par le traité d'adhésion pour cette brève période de transition est égal au nombre de sièges prévu pour chaque pays pour la législature 2004-2009.

Après les élections de juin 2004

Des élections se tiendront du 10 au 13 juin dans les 25 Etats membres afin d'élire un nouveau Parlement. Le nombre total de sièges est fixé à 732. Chaque Etat membre reçoit le nombre de sièges qui lui est alloué par le traité de Nice. Pour la législature 2004-2009, le nombre de sièges, sur le total des 732, alloué par le traité de Nice à la Bulgarie et à la Roumanie est réparti de manière proportionnelle entre les 25 Etats membres conformément au traité de Nice. ■

Nouveau règlement sur le contrôle des concentrations

L'achèvement du marché intérieur et de l'union économique et monétaire, l'élargissement de l'Union européenne et l'abaissement des entraves internationales aux échanges et à l'investissement conduiront à d'importantes restructurations des entreprises, notamment sous forme de concentrations.

De telles restructurations sont appréciées de manière positive pour autant qu'elles correspondent aux exigences d'une concurrence dynamique et qu'elles soient de nature à augmenter la compétitivité de l'industrie européenne, à améliorer les conditions de la croissance et à relever le niveau de vie dans la Communauté européenne.

Il convient toutefois de s'assurer que le processus de restructuration n'entraîne pas de préjudice durable pour la concurrence. Par conséquent, le droit communautaire comporte des dispositions applicables aux concentrations susceptibles d'entraver de manière significative une concurrence effective dans le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci.

Dans ce cadre, le Conseil de l'Union européenne a publié un nouveau règlement sur le contrôle des concentrations qui entrera en vigueur le 1^{er} mai 2004. Ce texte s'intègre dans une réforme de grande ampleur qui a été lancée en 2001.

Le règlement 139/2004 vise à renforcer le système de guichet unique et

à introduire plus de flexibilité dans les délais d'enquête. Il définit également le critère essentiel permettant à la Commission européenne d'évaluer les effets potentiellement anti-concurrentiels d'une concentration. Des lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales ont également été publiées. ■

Le nouveau règlement est disponible auprès de l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce, tél.: (+352) 42 39 39-333, fax: (+352) 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu.

Toujours des difficultés à recruter ?



monster.lu

Publiez votre annonce sur le premier site luxembourgeois de l'emploi
Tél. 366 238 2022

L'Élargissement en bref

La date butoire du **1^{er} mai 2004**: un compte à rebours

- Selon un nouveau rapport d'Eurostat, neuf des dix nouveaux Etats membres ont un PIB par habitant qui ne dépasse pas les 75 % de la moyenne de l'Europe des 15. Cependant, une grande disparité existe entre les différentes régions. Le PIB par habitant le plus bas est celui de la région de Lubelskie en Pologne (29 %). La région de Prague connaît le PIB par habitant le plus élevé, à savoir 135 %. Les autres régions plus prospères sont: Bratislavský en Slovaquie (102 %), Közép-Magyarország en Hongrie (81 %) et Chypre (78 %). Les six régions «les moins riches» se trouvent en Pologne.
- Le gouvernement tchèque a nommé Monsieur Pavel Telicka pour devenir le Commissaire européen pour la République tchèque, et ceci après que Monsieur Milos Kuzwart ait retiré sa candidature. Monsieur Telicka est connu à Bruxelles et dans les Etats membres actuels de l'Union européenne. Il était notamment le négociateur principal pour la République tchèque pendant le processus d'adhésion.
- Le 5 mars 2004, un nouveau règlement a été publié relatif aux mesures particulières et temporaires concernant le recrutement de fonctionnaires des Communautés européennes.
- Le 2 avril dernier, l'OTAN a souhaité la bienvenue à ses nouveaux membres, dont sept des dix nouveaux Etats membres de l'UE situés en Europe centrale et occidentale, à savoir la Bulgarie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Roumanie, la Slovaquie et la Slovénie. La Pologne, la République tchèque et la Hongrie ainsi que la Turquie sont déjà membres de l'OTAN.
- Après l'élargissement de l'UE, la Commission européenne pense avoir besoin en permanence de 40 interprètes supplémentaires par langue. Ceci équivaut à 20 nouveaux postes par langue: une augmentation du personnel de quelque 40 %. Au niveau de la quantité, la plupart des nouveaux pays membres ont assez d'interprètes. La Commission s'est mieux préparée que pour les élargissements précédents. Par contre, les préparations continueront après 2004 et 2007. Selon la Commission, des efforts devront encore être faits pour trouver un grand nombre d'interprètes de haute qualité pour la traduction des conférences.
- La Turquie, la Bosnie-Herzégovine et la Serbie et Monténégro se trouvent parmi les pays où la Commission européenne finance des projets qui soutiennent la démocratie et les droits de l'homme. Dans son ensemble, «l'initiative pour la Démocratie et les Droits de l'Homme» couvre 32 pays pour lesquels l'UE met à disposition € 96,35 millions.
- Vu le grand intérêt au marché immobilier dans les PECO, un fonds d'adhésion a été créé. L'Assicurazioni Generali (Italie) contribue à € 90 millions et la BERD à € 75 millions. ■

L'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI vous offre, par le biais du bulletin de la Chambre de Commerce, la possibilité de commander gratuitement des directives et règlements européens. Ainsi, vous trouverez dans chaque édition du Merkur une liste référentielle contenant une sélection de ces textes législatifs publiés lors de la période précédant sa parution. Tous les règlements et directives publiés pendant cette période peuvent être téléchargés à partir du site web de l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI où vous trouverez également une panoplie d'autres informations intéressantes sur les affaires européennes.

<http://www.eicluxembourg.lu>
(Rubrique «Téléchargements»)

Pour obtenir un ou plusieurs des documents listés, il suffit de nous retourner le bon de commande en cochant le numéro du document ainsi que la langue de votre choix. Le(s) document(s) souhaité(s) vous sera/seront transmis gratuitement par courrier normal ou par courrier électronique.

Directives publiées du 15 février – 15 mars 2004

1	2004/8/CE	Promotion de la cogénération
2	2004/19/CE	Matériaux et objets en matière plastique destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires
3	2004/21/CE	Mise sur le marché et emploi de colorants azoïques

Règlements publiés du 15 février – 15 mars 2004

4	1360/2002* 432/2004	Appareil de contrôle dans le domaine des transports par route
5	9/2004 10/2004	Bonnes pratiques de laboratoire
6	12/2004	Emballages et déchets d'emballages
7	15/2004	Application des taux réduits de TVA
8	261/2004	Indemnisation et assistance des passagers en cas de refus d'embarquement et d'annulation ou de retard d'un vol
9	317/2004	Statistiques sur les déchets en ce qui concerne l'Autriche, la France et le Luxembourg
10	326/2004 441/2004	Valeur en douane de certaines marchandises périssables
11	364/2004	Application des articles 87 et 88 du traité CE aux aides à la formation
12	383/2004	Fiche-résumé des éléments principaux des cahiers de charges
13	384/2004	Classement de certaines marchandises dans la nomenclature combinée
14	391/2004	Mesures restrictives à l'encontre de certaines personnes et entités liées à Oussama ben Laden, au réseau Al-Qaïda et aux Taliban
15	401/2004	Mesures particulières et temporaires concernant le recrutement de fonctionnaires des Communautés européennes
16	411/2004	Transports aériens entre la Communauté et les pays tiers
17	422/2004	Marque communautaire

* Rectificatif au document concerné

Bon de commande

- à remplir à la machine ou en lettres majuscules -

Entreprise: _____

Nom: _____

Prénom: _____

Adresse: _____

Localité: _____

Téléphone: _____

Fax: _____

E-mail: _____@_____

http://_____

Nous souhaitons recevoir les textes législatifs suivants

en français en allemand en anglais

autre (à préciser) _____

- 1 2 3 4
 5 6 7 8
 9 10 11 12
 13 14 15 16
 17

Chambre de Commerce
Département International



Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI

Personne de contact: M. Niels Dickens

7, rue Alcide de Gasperi • Luxembourg/Kirchberg

Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél.: 42 39 39-333 • Fax: 43 83 26

E-mail: eic@cc.lu

U.S.A.

Customs **Duties on Imports** of certain products originating in the U.S.A.

From March 1st 2004, import duties on certain products from the U.S.A. will be raised gradually as a countermeasure of the EU in view of the failure of the U.S.A. to implement the WTO Dispute Settlement Body (DSB) recommendations regarding the tax treatment of foreign sales corporations (FSC).

The Import Duties on selected products will be increased by 5 % as of March 1st 2004, each following month the import duties will be increased by 1 additional % resulting in import duties of up to 17 % by March 2005.

The selected products are both agricultural and industrial products originating in the U.S.A. With respect to agricultural products, among

others are fruits, cereals, preparation of meat and fruit juices. For industrial products, the duties are applicable on goods such as apparel, clothing, footwear, iron & steel, articles of copper or aluminum, machinery and toys.

Companies and clients that are importing from the U.S.A. are urged to assess whether any of their imported goods are listed. ■

India

Recent tax reforms in India

The Commerce Minister Mr Arun Jaitley announced on 28th January 2004 a mini export import policy. This policy is in line with the BJP led Government's initiative to bring about a feel good factor. The Minister presented a set of trade facilitation measures aimed to win over consumers as well as importers and exporters. Also the Government has staged a coup of sorts over the "swadeshi" (Indian) lobby by going ahead with its stated policy intention of reducing the peak customs duty to 20 % two months ahead of schedule. In a push to reforms, the Government has also simultaneously abolished the 4 % special additional duty (SAD) of customs. The timing has been considered appropriate considering the \$ 100 billion plus foreign exchange.

A variety of items ranging from gold and silver to imported luxury goods and wine have been made

cheaper. Gold and silver can now be imported freely without having to go through canalizing agencies like state trading companies or banks. This will make these precious metals cheaper as charges of 0,1 % to 0,7 % of the value will not have to be paid to the canalizing agencies. Ranging from food products to textiles and automobiles a number of sectors of the Indian economy will benefit from cheaper imports.

The actual relief of import duty will be more than 10 % as SAD is calculated on the value of goods plus other duties. The impact for major steel consuming companies will be considerable as the Indian steel majors will have to hold the price line or even roll back prices as the landed cost of imported steel will now be cheaper by about USD 35 per tonne. The prices of prime grade domestic steel have been at par if not higher than landed prices of imported grade.

Free gold import is a step to capital account convertibility. This will reduce the pressure on the limited resources of the central bank of India (RBI) to manage the value of a USD 103 billion reserve. However this liberalization has not been accompanied by the opening up of essential fuels namely diesel, petrol and kerosene. Fuel prices in India are a third higher than corresponding prices in the South Asia subcontinent. India produces only 30 per cent of its crude consumption.

The policy also has given special exemptions to import by users of capital goods. Users can import these goods at three rates 0 – 5 and 10 %. Steel and other major metals which are major inputs of capital goods however attract a peak custom duty of 20 %. This aspect of duty distortion will have a negative impact on Indian Economy in the long run. The Indian Government can do away with the myriad distor-

tions in the custom duty structure by reducing tariffs across the board and rationalizing the number of rates.

India's most celebrated export item information technology has been melded into the export process to slash transaction costs via introduction of electronic signatures and electronic fund transfer. In fact, this policy has doled out numerous sops to exporters and the domestic industry by making imported raw

material cheaper and easily accessible. Finally, an assurance has been given of cheaper export credit and better insurance cover to Indian exporters.

Also it has been decided to let foreign banks take over private Indian banks at 100 %, provided this is done through a local subsidiary. However voting rights of foreign shareholder will still be restricted to 10 % only (this restriction will be

reviewed after elections). Finally charter flights into India will now be allowed and India's private airlines (Jet and Sahara) will be able to fly on some international routes, thereby lifting the monopoly of Air India and Indian Airlines. A private airport will be built as a pilot project at the IT city of Bangalore by a foreign led consortium (Siemens and Zurich Airport) to be possibly followed by Delhi and Mumbai. ■

Portrait

AHK debelux: Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande



Fondée en 1894, la debelux est la plus ancienne des Chambres de Commerce allemandes à l'étranger. Elle encourage et soutient les relations commerciales entre l'Allemagne, le Luxembourg et la Belgique. Avec ses trois bureaux à Cologne, Bruxelles et Luxembourg, elle constitue un partenaire de confiance pour les entreprises qui osent se lancer sur les marchés allemand, luxembourgeois et belge ou désirent y développer leur position.

Les clients et les membres de la Chambre peuvent profiter de la palette variée des services et de la compétence de l'équipe des 30 experts de la debelux.

La debelux propose, entre autres, dans le cadre du Service Marketing des conseils personnalisés en marketing, recherche des représentants de commerce et organise des rencontres entre les entreprises des différents pays.

Elle fournit également des renseignements juridiques aux entreprises et les assiste dans leurs démarches auprès des institutions allemandes, luxembourgeoises et belges. Elle offre aussi un tribunal d'arbitrage.

Le Service foires et événements représente les sociétés de foires allemandes et aide ainsi les entreprises luxembourgeoises et belges à établir des contacts en Allemagne.

Le Service Communication fournit des données conjoncturelles et économiques aux entreprises qui le demandent, publie un magazine économique bimestriel, le Journal debelux, et organise différentes manifestations.

La qualité et la diversité des services proposés par la debelux, permettent aux entreprises allemandes, belges et luxembourgeoises de connaître toutes les données relatives aux marchés des trois pays et contribuent ainsi à leur succès.

Les services de la DEBELUX sont accessibles à toutes les entreprises qui en ont besoin. Nos membres bénéficient toutefois de tarifs préférentiels et de nombreux avantages. ■

Si vous désirez plus de renseignements, vous pouvez nous joindre au +32 22 203 5040 ou ++35 2 42 39 39-316; par e-mail à l'adresse ahk@debelux ou debelux@cc.lu. Vous pouvez également consulter le site Internet: www.debelux.org.

The International Department will present in the following MERKUR publications, the various bilateral Chambers of Commerce incorporated in Luxembourg or abroad and representing Luxembourg and/or Belgium business interest in foreign countries.

Should you conclude that any of the presented Chambers covers a territory of particular interest to you, we kindly ask you to contact the person of contact of the respective Chamber or contact Mrs. Viviane Hoor by phone 42 39 39-315, fax 43 83 26 or e-mail: international@cc.lu.

23 mars 2004

Réunion du conseil d'administration de la Debelux



Le 23 mars dernier, le conseil d'administration de la Debelux (Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer – Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande) a eu lieu dans le nouvel immeuble de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg.

Son président, Joseph Kinsch, a souhaité la bienvenue aux membres du conseil d'administration de la Debelux. Ensuite, le président de cette dernière, Michel Hahn, est passé à l'ordre du jour, qui comprenait notamment l'approbation du compte rendu de la dernière réunion du conseil d'administration, qui a eu lieu le 29 octobre 2003 à Bergheim (Cologne) au siège de RWE Power AG, le rapport du trésorier, ainsi que le rapport d'activités de l'année 2003. Par ailleurs, les membres cooptés au conseil d'administration ont été présentés à l'assemblée.

Au cours du déjeuner, le président Michel Hahn a décerné la médaille d'honneur Mercator de la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande au Docteur Franz Schoser. L'ancien directeur général

de l'Association des Chambres de Commerce et d'Industrie allemandes DIHK (jusqu'en automne 2001), originaire du Baden Württemberg, a soutenu avec véhémence l'intensification des relations commerciales entre l'Allemagne et l'étranger. Dans son engagement pour l'économie allemande, le Docteur Schoser a soutenu durant toute sa carrière l'idée de l'économie sociale de marché (Soziale Marktwirtschaft).

Pierre Gramegna, directeur de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, a rendu hommage à Gerd Marmann qui vient de quitter son poste de directeur général de la Debelux à Cologne, et qui a assumé cette fonction avec beaucoup de succès et d'engagement pendant 27 ans.

Après le déjeuner, Pierre Gramegna a brièvement présenté l'histoire, les missions et l'organisation de la Chambre de Commerce. Créée en 1841, donc seulement 2 ans après l'indépendance du pays, la Chambre de Commerce est le défenseur de l'intérêt économique général et le porte-parole indépendant de l'économie du marché. Elle intervient dans la procédure législative, puisque le gouvernement

doit demander son avis pour chaque projet de loi ou de règlement qui intéresse ses ressortissants. Aujourd'hui, la Chambre de Commerce compte plus de 35.000 membres affiliés, occupant plus de 200.000 personnes et représentant 80 % du PIB.

Le département Création et Développement des Entreprises vise à promouvoir l'esprit d'entreprise et à assister les entreprises de façon individuelle en matière juridique et économique. Afin de mieux servir sa clientèle, la Chambre de Commerce a mis en place l'«Espace Entreprise» qui réunit en un endroit toutes les informations et les services relatifs à la création ou au développement de l'activité économique.

Le département Economique a pour mission d'observer et d'analyser l'environnement économique. Il évalue les actions politiques et l'environnement structurel par des enquêtes, études de compétitivité et études sectorielles. Il est chargé de promouvoir un cadre propice au développement économique en émettant des recommandations aux autorités publiques et soutient la promotion du Luxembourg comme terre d'investissement.

Le département International accompagne les entreprises sur les marchés étrangers. Ce soutien actif à la conquête de nouveaux marchés se présente sous différentes formes: missions de promotion économique, salons de coopération, visites accompagnées de foires internationales, mise à disposition d'un stand collectif et journées d'opportunités d'affaires. Font également partie du Département International l'Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI (EIC), qui informe les entreprises luxembourgeoises sur les matières européennes les plus diverses, et l'Office du

Ducroire, qui est le guichet unique pour les exportateurs dans le domaine de l'assurance-crédit, des aides financières à l'exportation et du conseil aux entreprises en ces matières.

Le département Formation de la Chambre de Commerce encourage les entreprises à s'engager dans un processus continu d'amélioration des connaissances et des compétences de leurs ressources humaines. L'institut de formation de la Chambre de Commerce (IFCC) est l'organe de formation de la Chambre de Commerce chargé de développer et de mettre en œuvre une politique de formation professionnelle continue

guidée par la qualité et répondant aux multiples besoins exprimés par les entreprises luxembourgeoises.

Après cette présentation de la Chambre de Commerce, Carlo Thelen, membre du Comité de direction, chef du département Economique et du département International, a fait un exposé sur l'environnement structurel et conjoncturel de l'économie luxembourgeoise. Après avoir enregistré un taux de croissance remarquable sur les années 1985 à 2000 (+ 5,5 % en moyenne annuelle), l'économie a été affectée par la morosité de l'environnement économique au niveau international dès 2001.

Après une croissance du PIB de 1,3 % en 2002 et de 1,2 % en 2003, les perspectives 2004 tablent sur un taux de 2,0 %. Le taux de chômage continue à progresser et risque d'atteindre 4,1 % en 2004. En 2003, la production industrielle a évolué favorablement, tout comme le commerce. La construction a connu une année mitigée, de même que la branche de l'horeca, des transports et des communications. Le secteur financier poursuit sa consolidation à un haut niveau. L'excédent de la balance courante a diminué pour atteindre un niveau se situant légèrement en dessous de 10 % du PIB. ■

2004

Journées d'opportunités d'affaires 2004

Afin d'aider les entreprises luxembourgeoises à pénétrer les marchés étrangers, la Chambre de Commerce organise régulièrement des journées d'information qui ont pour but de faire connaître les opportunités qu'offrent les marchés et d'aider les entreprises à écouler leurs produits ou services. Ces journées se présentent sous forme d'entretiens individuels avec les attachés économiques et commerciaux belges. ■



DATE	PAYS	VILLE
13 avril	CHINE	SHANGHAI
20 avril	CANADA	MONTREAL
20 avril	CANADA	TORONTO
11 mai	ETATS-UNIS	ATLANTA
11 mai	ETATS-UNIS	CHICAGO
24 mai	TUNISIE	TUNIS
24 mai	EGYPTE	LE CAIRE
24 mai	AFRIQUE DU SUD	JOHANNESBURG
26 mai	CHILI	SANTIAGO
21 juin	INDE	NEW DELHI
21 juin	INDE	BANGALORE
21 juin	INDE	MUMBAI
21 juin	PHILIPPINES	MANILA
21 juin	SINGAPOUR	SINGAPOUR
22 juin	KOWEIT	KOWEIT CITY
28 juin	HONGRIE	BUDAPEST
28 juin	TCHEQUIE/SLOVAQUIE	PRAGUE
28 juin	POLOGNE	VARSOVIE
28 juin	POLOGNE	POZNAN
15 septembre	ISRAEL	TEL AVIV
29 septembre	CUBA	LA HAVANE
1 octobre	BRESIL	SAO PAULO

Pour tout renseignement supplémentaire concernant les journées d'opportunités d'affaires avec les attachés économiques et commerciaux, veuillez contacter Madame Sabrina Sagamola ou Monsieur David Luty, tél.: 42 39 39-334/316, e-mail: international@cc.lu.

Acheter du stage

acheter

Le professionnalisme du responsable formation se manifeste plus au niveau de la qualité de son expertise de consultant interne, qu'au niveau de ses performances de négociation du prix d'intervention d'un organisme de formation.



OU du changement?



Voilà bien une question fondamentale en matière de système formation! Le métier de responsable formation consiste-t-il à réaliser l'achat d'un produit ou bien consiste-t-il à aider un client interne dans l'obtention d'un résultat?

Dans la première option on se centre sur le moyen, sur le stage et il s'agira alors d'acheter du stage. Dans la seconde option on met en avant l'objectif, les résultats et il faudra donc acheter du changement; on ne se contentera pas de mettre en œuvre un moyen, mais on s'intéressera aux effets de ce moyen. En partant de la demande du client interne et des caractéristi-

ques de la situation, le responsable formation pourra bien définir l'objet de son achat. Il pourra s'aider des quelques réflexions qui suivent.

Le professionnalisme du responsable formation se manifeste plus au niveau de la qualité de son expertise de consultant interne, qu'au niveau de ses performances de négociation du prix d'intervention d'un organisme de formation. Cer-



“ L’efficacité globale d’une action se fabrique essentiellement au moment de son montage et se mesure au moment de l’évaluation de l’atteinte des objectifs. ”

tains s’estiment très satisfaits d’avoir décroché 20 % de réduction, mais ils ne s’aperçoivent pas que c’est, de toute façon, trop cher payé pour une action qui, faute d’avoir été montée avec une approche systémique, n’engendrera pas de changement. L’achat de formation présente certaines spécificités que nous déclinerons et l’acheteur de formation gagne à utiliser les concepts et les méthodes du psychosociologue plutôt que ceux du commercial.

La solution «formation» présente une particularité: pour être pleinement efficace, elle ne peut généralement pas agir seule. Pour atteindre ses buts, il est nécessaire de la déployer à l’intérieur d’une démarche systémique, on dit aussi globale. C’est-à-dire que d’autres solutions sont à mettre en œuvre simultanément pour atteindre le résultat escompté (par exemple, information d’autres acteurs, modification des responsabilités, amélioration des outils et des méthodes de travail, évolution des classifications ou des systèmes d’appréciation et de rémunération...). Faute d’initier certaines de ces autres solutions en parallèle à la formation, cette dernière ne permet pas d’atteindre les buts visés.

Les managers voient souvent en la formation un remède miracle, ils sont rarement sensibilisés au caractère indispensable des démarches globales. Les services formation et les directions des ressources humaines présentent souvent les mêmes manques (les choses évoluent, mais lentement). Aussi pour réussir, est-il nécessaire d’acheter, non seulement l’acte pédagogique, mais également «le mode d’emploi» avec toutes les préconisations à suivre pour que la pédagogie porte ses fruits.

L’efficacité globale d’une action se fabrique essentiellement au moment de son montage et se mesure au moment de l’évaluation de l’atteinte des objectifs finals. La qualité à mettre en œuvre doit donc porter sur toutes les étapes du processus depuis le recueil du besoin jusqu’à l’évaluation du prestataire. Celui qui mènera l’analyse de la demande devra s’interroger sur les raisons du manque de mise en œuvre des compétences: s’agit-il d’un manque de savoir, dans ce cas la formation apportera les capacités manquantes; ou bien d’un manque de pouvoir, dans ce cas la formation ne servira à rien, l’organisation et l’information préciseront les moyens et les

responsabilités confiées; ou bien d’un manque de «vouloir» de la part de certains acteurs, dans ce cas la formation sera tout aussi inutile, l’adhésion s’obtiendra par un management participatif de qualité. Pour que les changements s’opèrent, les paramètres les plus importants sont la motivation des futurs formés et celle de leurs managers. Si ces acteurs imaginent que les changements leur seront bénéfiques, ils les accepteront sans trop de résistance et les actions de formation associées n’exigeront qu’une compétence en ingénierie pédagogique, voire en ingénierie de formation. En revanche, si les changements sont perçus essentiellement comme des contraintes qui ne permettront pas la réalisation d’objectifs personnels, il faudra développer une approche plus globale avec l’utilisation d’une compétence en ingénierie du changement.

Au moment de la planification des actions, la réponse «formation», c’est-à-dire la réponse qui consiste à développer des compétences manquantes par l’apport de capacités, peut prendre des formes très variées: missions confiées, stages dans diverses entités de l’entreprise ou ailleurs, formation individualisée en centre ressources, stages individuels externes, formation collective interne animée par un organisme ou animée par du personnel de l’entreprise... La question que se pose le responsable du plan de formation est la suivante: vais-je répondre à ce besoin de changement avec des moyens internes ou vais-je devoir faire appel à un prestataire externe? Ce prestataire externe interviendra comme formateur spécialiste de l’ingénierie pédagogique ou comme spécialiste du développement des compétences ou encore comme consultant spécialiste de l’ingénierie du changement. Dès le début de l’action, l’acheteur se précisera clairement le type de prestation attendue. Il le fera en fonction du type d’ingénierie nécessaire et de la présence

ou non, dans l'entreprise, de cette ingénierie.

La pratique qui consiste à acheter, chez un organisme, un «produit catalogue» pour lequel on réclame simplement quelques aménagements afin de tenir compte de certaines des caractéristiques de l'entreprise, ne devrait plus avoir cours aujourd'hui. L'acheteur de formation se doit d'acheter des résultats ou plus précisément la résolution d'un problème rencontré par son client, c'est-à-dire du changement. L'approche client doit se substituer à l'approche produit. Les organismes devraient intervenir plus fréquemment en amont des actions de formation. Les entreprises qui ont pris conscience de leurs manques en ingénierie du changement, ont fait évoluer leurs pratiques d'achat. Elles attendent de leurs prestataires, conseil et assistance pour construire ensemble l'opération de changement qui débouchera sur l'atteinte de leurs objectifs.

Certaines entreprises commettent encore l'erreur de considérer l'achat de formation comme tout autre achat. Il est confié à un acheteur qui, bien souvent, ne maîtrise pas l'ingénierie du changement. Il va appliquer les principes de la politique d'achat de l'entreprise, ignorant les spécificités de la formation. Il accordera une priorité à l'obtention du prix le plus bas ou au respect de procédures mises en place en vue de la certification ISO. On risque alors de ne pas réaliser les objectifs opérationnels visés. La qualité de l'action de formation étant coproduite par différents acteurs, cela exige des pratiques spécifiques. Des entreprises qui avaient confié, pour un temps, l'achat de leurs formations à leur direction des achats, sont revenues au système antérieur, avec des achats réalisés par les spécialistes formation. D'autres entreprises pratiquent leurs achats en deux temps. Le choix du prestataire est réalisé par les membres du système formation. L'acheteur de l'entreprise n'intervient que dans un second temps

pour la négociation finale du prix de l'intervention. Cette pratique, moins critiquable que la précédente, présente toutefois l'inconvénient de réduire la négociation sur un seul élément: le prix. Pourtant une négociation bien menée peut porter sur d'autres aspects qui nécessitent une bonne connaissance des métiers de la formation (étapes préalables non facturées, suivi assuré à un taux réduit, modalités d'un partenariat, etc.).

Souvent, les mots «achat de formation» évoquent la notion de négociation avec une «bataille des prix». Cette vision, si elle reste valable pour l'achat de «stage catalogue», est largement dépassée pour l'achat d'une action sur mesure. L'achat n'est pas du marchandage, il ne se réduit pas à la discussion du prix de la prestation. Les responsables formation prennent conscience qu'il ne sert à rien de gagner 10 % sur le prix de vente d'une journée d'intervention, si celle-ci n'est pas pertinente et n'atteint pas ses buts.

L'acheteur de formation efficace achète non seulement de la prestation pédagogique, mais s'assure aussi du changement que facilitera la formation. Pour être un bon «acheteur de changement», il faut disposer d'une bonne sensibilité psychosociale et bien comprendre le «fonctionnement» de l'Homme au travail. Il faut être un stratège capable de déjouer la résistance au changement manifestée par tout groupe qui subit des pressions pour évoluer. Pour réussir, il faut mettre en place des moyens propres à établir une bonne communication entre ses clients internes et les prestataires. Parmi ces moyens citons notamment les cahiers des charges et l'approche par objectifs. Il faut assurer ensuite la qualité des prestations en utilisant un processus de sélection fiable des fournisseurs et en employant un système objectif d'appréciation continue de ces derniers. Aussi, l'achat de formation doit-il rester sous la responsabilité de spécialiste de la formation.



Le responsable formation peut acheter du «stage» s'il peut faire intervenir, en interne, un spécialiste de l'ingénierie du changement. En l'absence de telles compétences dans l'entreprise, il devra les acheter. S'il dispose lui-même de ces compétences, il devra conseiller et assister son client dans le montage d'une action de changement.

Jacques Soyer, consultant indépendant, formateur à l'IFCC (site: www.jsconseil.com)

L'acheteur de formation efficace achète non seulement de la prestation pédagogique, mais s'assure aussi du changement que facilitera la formation.

Pour de plus amples renseignements relatifs au séminaire sur l'achat de formation organisé par l'IFCC et animé par M. Jacques Soyer, prière de bien vouloir contacter:
Institut de Formation de la Chambre de Commerce
Mlle Eliane Theis
7, rue Alcide de Gasperi
Luxembourg/Kirchberg
Tél.: (+352) 42 39 39-225
E-mail: eliane.theis@cc.lu

Pour tout savoir sur l'**Agence luxembourgeoise de l'innovation et de la recherche**

Le site Internet bilingue (français/anglais) de Luxinnovation, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche au Luxembourg, est un support précieux pour les porteurs de projets d'innovation et recherche, les créateurs d'entreprises innovantes, les chercheurs et étudiants de l'enseignement supérieur au Luxembourg.

En quelques clics, l'utilisateur peut s'informer sur la constitution du GIE Luxinnovation, découvrir

l'ensemble des activités menées par Luxinnovation pour promouvoir l'innovation et la recherche-développement au Luxembourg et à l'échelle européenne. Les activités des conseillers de Luxinnovation dans les domaines des grappes technologiques (SurfMat, InfoCom, AeroSpace), du transfert de technologies, la stimulation de l'artisanat innovant, la création d'entreprise innovante ou encore de la formation professionnelle (bourses de

mobilité) sont clairement décrites sur le site. L'utilisateur a également l'opportunité, via la page «Contact», de solliciter Luxinnovation pour obtenir plus de renseignements, recevoir de la documentation ou prendre un rendez-vous avec un conseiller. ■

Pour plus d'informations,
consultez:
www.luxinnovation.lu

Financial support for Information Society Technologies projects

The European IST Prize will award a total of EUR 700,000

Now in its 10th year, the European IST Prize is an award for groundbreaking products that represent the best of European innovation in information society technology. It provides public recognition and a highly visible profile to entrepreneurial teams that excel in generating novel ideas and R&D and converting them into marketable products. The high standards of applicants and the competitive screening procedure for selecting the Nominees and Winners make this Prize the most distinguished for new Information Technology driven products.

From 50 to 70 European IST Prize Nominees are selected among all applicants. They receive the quality label "European IST Prize Nominee", to further promote their com-

panies and products. Then 20 European IST Prize Winners are selected among the Nominees. Each Winner receives EUR 5,000 and the European IST Prize Certificate. The Winners are invited to exhibit their winning product during the yearly IST Event. An Executive Jury, composed of independent, highly respected European Executives, selects the 3 Grand Prize Winners among the 20 Winners. Each Grand Prize Winner receives EUR 200,000 and the European IST Prize Trophy.

The European IST Prize is organised by the European Council of Applied Sciences, Technologies and Engineering (Euro-CASE), with the sponsorship and support of the Information Society Technologies Programme of the European Com-

mission. All applications should conform with the following theme: "Novel products with a high information technology content and evident market potential". The product should be at least a demonstrable prototype and, if already marketed, it should have been introduced into the market after 1 June 2002.

The selection criteria include technical excellence, innovative content, strategic business planning, potential for improving competitiveness, potential market value,...

The application (to be downloaded from the Website: www.ist-prize.org) should not exceed 10 pages and arrive at Euro-CASE not later than: 5 May 2004.

FP6: Preliminary information about future calls for proposals to be launched in May

Luxinnovation, national contact point for all FP6 programmes, has been informed that calls for proposals under the thematic priority "information society technologies" will be launched by the European Commission on May 22nd.

One of the objectives of these calls will be to offer additional entry points to some key actors by expanding the scope of FP6 actions

already under way to cover new activities which are expected to involve new participants especially SMEs (IST call 3).

If you are a large company, a research centre or an SME, working, or intending to collaborate with foreign partners (private or public) in order to develop a new product, a new process or a new technology, do not hesitate to contact us. Luxinnovation advisers will analyze the

financing possibilities offered both at national and European levels (FP6, ESA, EUREKA). ■

For any information,
please contact:
Mr. Jean-Michel Ludwig,
Luxinnovation,
phone: +352 43 62 63 -1,
jean-michel.ludwig@luxinnovation.lu

Comment rester au fait de l'actualité innovation et recherche au Luxembourg?

Inscrivez-vous gratuitement sur www.innovation.public.lu et recevez chaque semaine votre lettre de diffusion personnalisée!

Réalisé dans le cadre du plan d'action gouvernemental eLëtzebuerg pour la promotion de la société de l'information, le Portail luxembourgeois de l'innovation et de la recherche www.innovation.public.lu offre depuis le 2 juillet 2003 une porte d'entrée électronique sur toute l'actualité de l'innovation et la recherche au Luxembourg.

Le Portail propose notamment une inscription gratuite, personnelle

et strictement confidentielle dans la rubrique «Espace membre», située sur chaque page en haut à droite. Cette simple inscription permet d'accéder à une panoplie de services personnalisés à forte valeur ajoutée dont la lettre de diffusion hebdomadaire personnalisée.

Cette lettre de diffusion personnalisée, permet de recevoir chaque semaine la synthèse des mises à jour et des nouveautés publiées sur le Portail en tenant compte des domaines technologiques et des rubriques sélectionnés lors de votre inscription: vous ne recevez que les

informations qui retiennent votre intérêt!

N'hésitez plus! Depuis chaque page de www.innovation.public.lu, cliquez sur Inscription gratuite dans la rubrique «Espace membre». ■

Pour tout
renseignement contactez
Mme Marie Souciet,
Luxinnovation,
Tél.: 43 62 63-1,
marie.souciet@luxinnovation.lu

Identification par radio-fréquences, quelles perspectives?

La technologie n'est pas neuve: la RFID (Radio Frequency Identification) existe depuis longtemps dans notre environnement, ces puces se trouvent par exemple dans nos badges d'accès, dans les clés de voiture et dans les étiquettes antivols. En 1945, elles étaient déjà utilisées pour identifier les avions de la Royal Air Force.

Ce qui est par contre tout à fait nouveau, ce sont les normes qui permettent d'identifier et de tracer les objets ainsi estampillés à l'échelle mondiale, via Internet. En fait, le code inscrit dans la mémoire de l'étiquette est unique et relié à une base de donnée universelle qui renvoie à des données relatives au produit.

En fait, la solution a de multiples avantages par rapport au code-barre qu'elle devrait, à terme, remplacer. Seul le coût de mise en œuvre constitue un frein à certains usages: le coût d'une étiquette équivaut à celui d'une boîte de conserve soit 0,10 € à 0,30 € actuellement. Forrester Research se risque à prévoir un prix unitaire de 0,01 € pour 2008-2009,

le marché progressant de 20 à 30 % par an. La RFID ne se trouvera donc pas immédiatement dans les rayons des supermarchés. Quand la RFID est utilisée, c'est souvent en complément du classique code-barre. Il est par exemple intéressant de pouvoir connaître la liste des articles contenus dans un carton sans avoir à l'ouvrir ou encore de ne pas devoir viser une étiquette pour la lire dans certains environnements automatisés. On le devine, les potentialités de la technologie sont nombreuses: traçabilité de toute une chaîne de production ou logistique, facilitation des échanges entre partenaires, localisation des produits, ...

Les études présentent des ROI (retour sur investissement) intéressants dans le secteur de la logistique pour assurer une traçabilité de bout en bout. Par exemple, dans les aéroports, la technologie permet de suivre les bagages. D'autres sociétés utilisent la RFID pour identifier les véhicules et faciliter le paiement sur autoroute. Le secteur du transport en commun déploie des infrastructures pour remplacer les billets

classiques. L'industrie l'exploite pour améliorer le contrôle qualité. Des projets de grande envergure sont en cours dans certaines enseignes de la distribution. Metro a prévu de déployer la solution sur 800 sites et Wal-Mart, le Numéro Un de la grande distribution aux Etats-Unis, impose à ses principaux fournisseurs d'être RFID Compliant pour début 2005. Certaines étiquettes, plus évoluées permettent de suivre la température du produit et garantissent ainsi le respect de la chaîne du froid. D'autres sont dotées de capteurs de pression et équipent certains pneumatiques... Et la liste des fonctionnalités s'allongera considérablement dans un avenir très proche.

Le Centre Henri Tudor, en partenariat avec l'association Luxembourg Senior Consultant, se charge de constituer un groupe de travail qui définira les spécifications d'une plate-forme de démonstration. Celle-ci, pourra être exploitée par les sociétés intéressées afin de valider les valeurs ajoutées du RFID dans leurs processus. ■

Un séminaire de présentation de la technologie RFID et de ces usages est organisé le 25 mai 2004 à 14h00. Les entreprises intéressées sont invitées à s'inscrire sur le site www.spiral.lu ou en contactant Arnaud Bellaire par email: arnaud.bellaire@tudor.lu. Cette action est co-financée par le FEDER dans le cadre du projet «Parrainage Management E-business»

**ENSEIGNES LUMINEUSES
ET NON LUMINEUSES**

Création | Réalisation | Entretien | Dépannage

Tél 44 38 34
www.neonmuller.lu

**NEON
MULLER**



SÉMINAIRES 1^{ER} SEMESTRE 2004

INTITULE	DATES	HORAIRE	PRIX
SEMINAIRES			
MARKETING ET COMMERCIAL			
Cybermarketing	29,30/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Démarche marketing	4,10,11/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	400,00 €
Psychologie de la vente	10,11/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Techniques de vente par téléphone	7,8/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Informatique et gestion commerciale	11/06 et 2/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Techniques de négociation commerciale	15,16/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
COMPTABILITÉ ET FINANCES			
Workshop - Introduction aux éléments financiers du business plan	22,29/04/2004	18.00 - 20.30	75,00 €
Techniques de base de l'analyse financière	28/04 et 5/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Balanced Scorecard: Traduire la stratégie d'entreprise en objectifs opérationnels	7,14/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Trésorerie et gestion des flux financiers en entreprise	10,11/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Comptabilité analytique: Savoir analyser et contrôler les coûts	8,9/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Audit et contrôle de gestion	18/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	160,00 €
FORMATION			
Achat de formation	22,23/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
DÉVELOPPEMENT PERSONNEL			
Rhetorik: Frei und überzeugend sprechen	22,23/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Praktische Menschenkenntnis: Sich selbst und andere besser kennen lernen	26,27/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Selbst-Management und Wettbewerbsstrategien: Die eigenen Potentiale bewusster entwickeln	10,11/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Kreativität als Lösungsstrategie im Beruf und Alltag	13,14/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement	24,25/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Perfectionnement des compétences managériales pour cadres et dirigeants d'entreprise	27/05 et 10,17/06 et 1/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	520,00 €
Techniques de lecture rapide	17,18/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
RELATIONS SOCIALES ET PROFESSIONNELLES			
Zielgerichtet und effektiv kommunizieren	22,23/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Gesprächsführung Teil 1: Das Verhandlungstraining	29,30/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Délégation, un outil au service de la performance	6,7/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Führungskompetenz: Wie führe ich mein Team zum Erfolg?	6,7/05 et 17,18/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	520,00 €
Écoute active, la bonne clé du manager	10,11/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Savoir mieux gérer son temps de travail	25,26/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Gesprächsführung Teil 2: Das Mitarbeitergespräch	27,28/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Assistant(e)s de direction: Maîtrisez avec aisance la diversité de votre fonction	7,8,28/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	400,00 €
Gestion du changement: Comment adapter son entreprise à l'environnement instable?	29,30/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Konfliktmanagement: Vom Konflikt zur Übereinstimmung	1,2/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Gesprächsführung Teil 3: Der Umgang mit schwierigen Situationen	1,2/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
DROIT			
Sécurité sociale luxembourgeoise	6,7/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
Dispositions légales et réglementaires du contrat de travail	7/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	200,00 €
	14/05/2004	09.00 - 14.00	
Réglementation d'aspects spécifiques d'une relation de travail	11/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	200,00 €
	18/06/2004	09.00 - 14.00	
FISCALITÉ			
Déclaration de TVA du commerçant	30/03/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	160,00 €
Aspects fiscaux de la transmission d'entreprise	14/05/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
SÉCURITÉ ET SANTÉ AU TRAVAIL			
Mise en place et suivi de la méthode HACCP	6,7,14/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	400,00 €
ACHATS ET LOGISTIQUE			
Organisation de l'entreposage et des manutentions	26,27/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
BUREAUTIQUE			
MS-Word - Tableaux et organigrammes	21/04/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
MS-Excel - Diagramme und Visualisierung von Daten	23/04/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	160,00 €
MS-Word - Formulaires et lettres types	28/04/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
MS-Word - Mailings	5/05/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
MS-Word - Créez votre papier entête	12/05/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
MS-Excel - Durchführung effektiver Analysen	13,14/05/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
MS-Outlook - Messagerie électronique	9/06/2004	09.00 - 14.00	140,00 €
Informatique et gestion commerciale	11/06 et 2/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	265,00 €
MS-Word - Créez et présentez votre rapport d'activités	16/06/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	160,00 €
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION			
Usage et intérêt des outils de gestion de la relation client (CRM) (avec le soutien du Fonds Social Européen)	16/06/2004	13.30 - 17.30	50,00 €
Stratégie d'entreprise et e-business (avec le soutien du Fonds Social Européen)	6/07/2004	09.00 - 12.30 et 14.00 - 17.30	75,00 €

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez vous adresser à:
Institut de Formation de la Chambre de Commerce

Locaux:

7, rue Alcide de Gasperi · Luxembourg-Kirchberg

Adresse postale:

Institut de Formation de la Chambre de Commerce
L-2981 Luxembourg

(+352) 423939-220

(+352) 423939-820

info@ifcc.lu

www.ifcc.lu



Institut de Formation de la Chambre de Commerce

Fabricant de succès

Balance des paiements: Recul de l'excédent courant

La Banque Centrale du Luxembourg et le Statoc font savoir que l'excédent de la balance courante est retombé de 2,6 milliards d'euros en 2002 à 2,2 milliards en 2003. Exprimé en pourcentage du PIB, le solde courant de 2003 avoisine celui de la fin des années 90 – à savoir légèrement inférieur à 10 %. Cette détérioration est essentiellement due à l'aggravation des déficits structurels des balances des revenus et des transferts courants. En revanche, la balance des biens et services s'est légèrement améliorée pour atteindre un excédent de 5,3 milliards d'euros, grâce surtout au solde positif des échanges de services (7,5 milliards).

La **balance commerciale** s'est détériorée, passant de 2,1 milliards d'euros en 2002 à 2,2 milliards en 2003. Cette détérioration s'explique exclusivement par l'évolution des opérations sur or non monétaire (passant d'un excédent appréciable en 2002 à un léger déficit en 2003). En dehors de ce type particulier de transactions, le déficit des échanges de biens s'est donc légèrement résorbé – cependant plus par un tassement des importations que par un effet de reprise des exportations. Par rapport à 2002, les exportations (à l'exclusion de l'or non monétaire) ont, en effet, baissé de 1,6 %, alors que les importations ont reculé de 3,6 %.

Les transactions extérieures sur **services** se soldent par un excédent record de 7,5 milliards d'euros (contre 7,4 milliards en 2002), ce qui débouche sur un taux de couverture des importations par les exportations de 150 %. Cette amélioration de l'excédent des échanges de services

s'explique entre autres par l'évolution favorable des soldes positifs des activités de transport et des voyages, de même que par le démarrage (en cours d'année au Luxembourg) des activités d'une entreprise d'origine américaine spécialisée dans la diffusion d'informations. Par ailleurs, les services financiers ont continué à contribuer largement (à raison de quelque 70 %) à ce résultat positif et cela en dépit d'un léger recul des prestations aux non-résidents. Cette évolution est largement influencée par la montée des cours boursiers: ainsi dégage-t-on une hausse du solde net à partir de la fin du premier semestre et ce revirement de tendance semble se confirmer au début de l'année en cours.

Le déficit structurel de la balance des **revenus** s'est encore détérioré sous l'effet de la réduction nette du revenu des investissements et surtout de la rémunération nette des salariés. Cette dernière évolution est due au nombre croissant des frontaliers venant travailler au Luxembourg. Le recul du revenu net des investissements s'explique quant à lui en large partie par la légère réduction de la marge d'intérêts du secteur bancaire.

En 2002 la balance des **transferts** avait enregistré un déficit relativement modeste suite à des rentrées au titre de l'indemnisation d'un satellite accidenté en cours d'année. Par rapport à ce déficit exceptionnellement faible, le solde a quasiment doublé en 2003, tout en restant en retrait par rapport aux résultats des années 1999 à 2001.

Les transferts des administrations publiques se soldent par un

léger excédent en raison d'une entrée nette exceptionnelle dans le cadre des accords belgo-luxembourgeois. Cette recette est cependant quasiment compensée par une réallocation de revenus monétaires (enregistrée sous les transferts aux autres secteurs) dans le cadre de l'Eurosystème.

■ Sorties nettes des capitaux dans le compte financier

Les flux d'opérations financières se sont réduits au cours de l'année 2003 comparés aux données révisées de l'année 2002. Les sorties nettes de capitaux ont ainsi totalisé 1,2 milliard d'euros sur toute l'année 2003 contre 1,8 milliard d'euros l'année précédente.

Comparé au montant de 134 milliards d'euros en 2002, les **investissements directs** réalisés par des sociétés luxembourgeoises à l'étranger ont baissé de façon significative pour atteindre 72,4 milliards d'euros sur toute l'année 2003. De même, les flux d'investissements directs étrangers au Luxembourg ont enregistré une importante chute en totalisant 64,8 milliards en 2003 contre 124 milliards d'euros l'année précédente. Tout comme pour l'année 2002, les entrées et les sorties d'investissements directs de l'année 2003 ont pris la forme, à plus de 80 %, de prises de participations impliquant des sociétés holdings résidentes. En dehors des opérations en capital de sociétés holdings, les flux d'investissement direct ont porté essentiellement sur des prêts intra-groupes.

En ce qui concerne les **investissements de portefeuille**, l'attitude des non-résidents à l'égard de leurs placements en titres luxembourgeois ne s'est pas modifiée par rapport à l'année 2002. Les achats de titres luxembourgeois par des non-résidents ont totalisé 73,9 milliards d'euros en 2003 contre 70,4 milliards l'année précédente. L'essentiel de ces entrées de fonds provient notamment des émissions de parts d'organismes de placement collectif (OPC) et de titres de créance. En revanche, les résidents luxembourgeois ont modifié l'allocation de

leurs portefeuilles en titres étrangers, suite à l'embellie des marchés financiers internationaux. En effet, contrairement à l'année 2002 où les résidents avaient délaissé les placements en actions étrangères, au cours de l'année 2003 la reprise des marchés boursiers internationaux a permis aux résidents d'investir en titres étrangers pour un montant total de 69,5 milliards, dont 30,4 milliards pour les actions et le reste pour les titres de créance.

Pour toute l'année 2003, les flux d'**autres investissements** ont enregistré des sorties de capitaux de 18,9 mil-

liards d'euros du côté des créances et des entrées de 15 milliards d'euros du côté des engagements. Si les sorties s'expliquent par des prêts à l'étranger effectués par les résidents du secteur non-bancaire, les entrées proviennent, quant à elles, essentiellement des dépôts de la clientèle non-résidente auprès d'institutions financières monétaires résidentes.

Enfin, au cours de l'année 2003, les avoirs de réserve ont augmenté de près de 92 millions d'euros, après avoir connu une hausse de 36 millions d'euros en 2002.

(communiqué par la BCL) ■

Industrie et construction

Production industrielle: + 2,6 % en 2003

Le Statec vient de publier les résultats des enquêtes mensuelles de l'activité dans l'industrie et la construction pour le dernier trimestre de 2003.

L'activité productrice laisse apparaître quelques lueurs d'espoir au bout du tunnel et ceci malgré un dernier trimestre 2003 en demi-teinte. Comparé au trimestre précédent, c.-à-d. à la période entre juillet et septembre 2004, l'indice de la production industrielle corrigée des variations saisonnières, a légèrement été en recul (-0,6 %). Le refroidissement passager de l'activité productrice s'explique par la branche métallurgique (-5,6 %) qui a été largement en retrait par rapport à l'ensemble des autres branches qui ont stagné fin 2003. Notons encore que, comparé à la même période de 2002, l'ensemble industriel a pu accroître sa production au cours des trois derniers mois de 2,9 %.

Comparée à 2002, la production industrielle a augmenté de 2,6 % en 2003. L'activité du secteur sidérurgique a été en recul de 6,8 %, tandis que la production dans l'ensemble industriel hors sidérurgie augmentait de 3,8 %. De l'analyse détaillée ressort que dans onze branches sur dix-huit, l'évolution de la production a été positive au cours de l'année écoulée. La production et distribution d'électricité et de gaz – profitant e.a. des effets de la libéralisation des marchés – (+17,3 %), l'industrie du papier, du carton et des imprimeries (+12,3 %), la première transformation de l'acier (+11,6 %), le travail du bois (+9,0 %) et l'industrie du caoutchouc figuraient parmi les branches ayant le plus accru leur production. L'extraction (-12,9 %), la transformation de matières plastiques (-4,0 %) et la fabrication de machines et équipements (-3,8 %) étaient, à côté de la sidérurgie, les branches mal classées du peloton.

Le coût salarial unitaire (CSU) nominal de l'industrie luxembourgeoise – obtenu en divisant les indices du coût salarial par les indices de la production – a augmenté de 2,1 % en 2003. Par contre, le gain de productivité (production par salarié) réalisé peut être évalué à 4,4 %.

Dans le secteur de la construction, l'activité dans le gros-œuvre et le génie civil a augmenté de 2,4 % au troisième trimestre par rapport au trimestre précédent. Dans les autres corps de métiers (toiture, parachèvement et installations techniques), la production a progressé de 1,9 %. Comparé au troisième trimestre de l'année 2002, la production du gros-œuvre et du génie civil, corrigée de l'inégalité des jours ouvrables, a été en hausse de 2,8 %, tandis que dans les autres corps de métiers, elle s'est accrue de 1,8 %. Les enquêtes d'activité enregistrent une légère perte de productivité de l'ordre de 0,2 % dans le gros-œuvre et le génie civil. ■

La publication «Indicateurs rapides – Série B» est disponible au Statec, b.p. 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219, fax: 46 42 89, e-mail: info@statec.etat.lu et peut être téléchargée gratuitement à l'adresse www.statec.lu. Pour en savoir plus: Statec, Unité C4 «Statistiques à court terme», M. Frank Hansen, tél.: 478-4235, e-mail: frank.hansen@statec.etat.lu.

Démographie

451.600 résidents

au 1^{er} janvier 2004

Chaque année, le Statec calcule la population de résidence au 1^{er} janvier en ajoutant les soldes naturel (naissances-décès) et migratoire (arrivées-départs) à celle au 1^{er} janvier de l'année précédente.

Le nombre annuel de naissances passe de 5.345 en 2002 à 5.303 en 2003, soit une légère chute de 0,8 %. Cette diminution est très forte dans la population de nationalité luxembourgeoise (-6,3 %) alors que la natalité est même en progression chez les étrangers (+4,8 %). Comme en 2001, le nombre de naissances étrangères dépasse celui des naissances autochtones et leur part représente 52,5 %.

Contrairement à ce qui a été observé les dernières années, le nombre de

décès connaît une augmentation sensible, passant de 3.744 en 2002 à 4.053 en 2003 (+8,2 %). Cette hausse se manifeste exclusivement dans la population luxembourgeoise, le nombre de décès dans la population étrangère restant plus ou moins stable (632 en 2003 contre 628 en 2002). A noter que c'est durant les mois de juillet à septembre, marqués par la canicule que l'on enregistre le plus fort accroissement. Alors qu'en 2002, le nombre mensuel de décès s'élevait à 293 en juillet, à 271 en août et à 265 en septembre, les chiffres correspondant pour 2003 sont les suivants: juillet 334, août 368 et septembre 320.

Le nombre de décès de moins d'un an passe de 27 à 26, le taux de mortalité infantile s'élevant en 2003 à 4,9 ‰.

Après l'augmentation observée en 2002 (2.022 contre 1.983 en 2001), le nombre de mariages diminue légèrement de 1,0 % (2.001 en 2003).

L'augmentation de la mortalité entraîne une baisse sensible du solde naturel qui passe de +1.601 en 2002 à +1.250 en 2003. Les chiffres respectifs pour les nationaux et les étrangers sont de -900 et de +2.150.

Concernant les flux migratoires internationaux, les chiffres extraits du répertoire général des personnes physiques font état d'un solde migratoire de +2.073 (12.613 arrivées et 10.540 départs).

En 2004, la population totale a donc augmenté de 3.323 unités et s'élève au 1^{er} janvier 2004 à 451.600 personnes. ■

La publication (indicateurs rapides série E) est disponible au Statec b.p: 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219, fax: 46 42 89, e-mail: info@statec.etat.lu et peut être téléchargée gratuitement à l'adresse www.statec.lu. Pour en savoir plus: Statec, Unité B3 «Population», Mme Germaine Thill-Ditsch, tél.: 478-4276, e-mail: germaine.thill@statec.etat.lu.

Kompetenz im Hallenbau

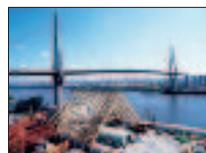
Wir von Brüninghoff planen und bauen seit beinahe 30 Jahren für die unterschiedlichsten Branchen in Deutschland. Das heißt: 30 Jahre tägliche Problemlösung, Planungsleistung, Fertigungskompetenz in Holzleim-, Stahl- und Fertigbetonbauweise, Bauleitung und Projektmanagement. In diesen Jahren wurden Bauvorhaben für Industrie und Gewerbe sowie Sportstätten und landwirtschaftliche Gebäude erfolgreich geplant und bis zur schlüsselfertigen Übergabe begleitet.

Für uns ist eine Planung nur gut, wenn die gewählten Baustoffe aus Holz, Stahl oder Stahlbeton, die Konstruktion und die Funktionalität auf lange Sicht den Erwartungen unserer Bauherren entsprechen. Die Basis dafür ist eine ausreichende Planungstiefe. Wir planen nicht nur wirtschaftlich im Sinne einer sparsamen Verwendung von Baumaterialien oder optimierter Grundrisse, sondern denken auch an die späteren Betriebskosten der Projekte. Eine kurze Bauzeit durch präzise Ausführungsplanung,

perfekte CAD-Planung des Objektes, hohe Vorfertigung von Fertigteilen und Bauelementen, Herstellung auf modernsten CNC-Fertigungsanlagen im eigenen Betrieb, die umfassende Bauleitung sowie permanente Kostenverfolgung und Kontrolle aller Arbeitsabläufe während der gesamten Realisierungsmaßnahme sind für uns wesentliche Maßnahmen für einen wirtschaftlichen Bauverlauf und eine reibungslose Montage. Das ergibt die Sicherheit für den schlüsselfertigen Hallenbau.

Auf uns kann man sich verlassen. Bei uns kommt alles aus einer Hand. Nahezu 200 kompetente Mitarbeiter in allen Bereichen engagieren sich für Sie. Und wir wissen, worum es geht und worüber wir sprechen. Das alles macht uns zu kompetenten Partnern im Hallenbau.

Unser Ziel ist es, Ihr Vertrauen zu gewinnen.



Brüninghoff

Holzleimbau
Zimmerei
Beton- und Stahlbau
Fertigbauteile
Schlüsselfertiges Bauen

Industriestraße 14 · D-46359 Heiden/Westfalen · Postfach 11 63 · D-46355 Heiden/Westfalen
Tel. +49 (0) 28 67/97 39-0 · Fax +49 (0) 28 67/97 39-900 · Internet: www.brueninghoff.de · E-Mail: info@brueninghoff.de

Revenu disponible et niveau de vie sur la période 1994-2001

Entre 1994 et 2001, le revenu disponible des ménages a progressé de 34% en euros courants. Parallèlement à cette évolution importante, les indicateurs d'inégalités sont restés relativement stables. Entre autres, les taux de risque de pauvreté monétaire relative n'ont pas évolué significativement.

Les caractéristiques des individus qui se situent en risque de pauvreté sont, elles aussi, restées quasi-constantes au cours de la période passée

en revue. Sont plus particulièrement concernées par ce risque, les personnes appartenant à une famille monoparentale ou à une famille nombreuse. Les jeunes, les personnes ne disposant pas au moins d'un diplôme du secondaire, les bénéficiaires d'une pension d'invalidité, les personnes à la recherche d'un emploi et les affiliés auprès de la caisse de maladie des ouvriers forment aussi des sous-populations particulièrement exposées au risque de pauvreté.

Si, pour certains, le risque de pauvreté reste une situation passagère, le suivi des individus pendant huit années permet de souligner l'existence non négligeable d'un risque de pauvreté persistant.

Enfin, à l'échelle européenne, le Luxembourg figure parmi le groupe de pays qui présentent, au regard de l'ensemble des indicateurs monétaires de cohésion sociale, la situation la plus favorable. (communiqué par le CEPS/INSTEAD) ■

La vie économique des femmes

La femme dans la société luxembourgeoise

Les statistiques socio-démographiques publiées par le Statec sont pratiquement toutes ventilées par sexe et permettent donc de se faire une première idée de la place qu'occupent les femmes dans la société luxembourgeoise.

Ainsi peut-on constater que la participation à la vie économique des femmes résidant au Grand-Duché reste relativement faible au niveau européen, même si elle progresse de manière continue depuis un certain nombre d'années.

Selon les derniers chiffres disponibles, 51,8 % des femmes âgées entre 15 et 64 ans exercent une profession. Ce taux reste inférieur à la moyenne européenne s'élevant à 55,6 %. Rap-

pelons que parmi les objectifs de Lisbonne figure l'accroissement du taux d'emploi féminin qui devrait atteindre au moins 60 % en 2010.

Il est encore à relever que le taux des autochtones (48,3 %) est inférieur à celui des étrangères (57,1 %). En comparaison, les taux masculins atteignent 75,7 % dans la population totale, 73,1 % chez les nationaux et 79,6 % chez les étrangers.

■ Ségrégation au niveau des professions

Comme dans la plupart des autres pays on observe des différences entre hommes et femmes quant

à la structure des emplois occupés. Au niveau des professions exercées, divers indices de ségrégation donnant des résultats parfois contradictoires, sont établis.

Selon certains indicateurs (indice de dissimilarité, indice standardisé de KARMEL) le Luxembourg serait en position plutôt favorable en se classant parmi les cinq premiers. Mais si l'on se réfère à un autre indice dit «indice de ségrégation de MOIR et SELBY-SMITH» le Luxembourg se retrouve en queue de peloton. Ajoutons que pour le calcul de ces indices, on a exclu l'emploi agricole.

L'indicateur brut mesure l'écart entre les rémunérations masculines



et féminines en négligeant les différences au niveau de la qualification, du secteur où l'on travaille, de l'ancienneté, etc. Cet écart brut s'est nettement amenuisé au cours de ces 10 dernières années. Alors qu'il était encore de près de 25 % en 1994, il n'a plus été que de quelque 15 % en 2003.

Dans les prochains mois, le Statec publiera une étude plus fouillée où l'on estimera une mesure de la discrimination «pure». Il sera alors tenu compte des effets sur l'écart salarial des dissimilarités dans les professions exercées, l'ancienneté, l'âge ou le niveau d'instruction. ■

Pour en savoir plus:
Statec, Unité B2
«Statistiques du marché du travail»,
Mme Simone Casali,
tél.: 478-4218, e-mail:
simone.casali@statec.etat.lu.

Offices statistiques

30 ans de **collaboration** **transfrontalière** en Grande Région

Elle est située au cœur de l'Europe, compte 11 millions d'habitants et couvre 65.000 km²: la Grande Région Saar-Lor-Lux-Rhénanie-Palatinat-Wallonie. Depuis 30 ans maintenant, les offices statistiques collaborent pour publier les chiffres clés sur l'économie et la société de cette région.

En dépit des ressources financières de plus en plus limitées, les directeurs des offices statistiques de Sarre, Lorraine, Luxembourg, Rhénanie-Palatinat et de Wallonie ont récemment convenu de poursuivre le programme de publication habituel en améliorant tant le contenu que la présentation. Serge Allegrezza, directeur du STATEC, a insisté sur

l'élargissement de la présence Internet (www.grande-region.lu).

Cette année, les statisticiens fêtent le 30^e anniversaire de leur collaboration transfrontalière. Leur première rencontre remonte au 30 mai 1974 à Sarrebruck avec la participation des directeurs de L'INSEE (Lorraine) du STATEC (Luxembourg) et de l'office statistique de la Sarre. La région de Trèves-Palatinat occidental a été intégrée dans le champs d'observation en 1978, avec l'adhésion de l'office statistique de Rhénanie-Palatinat. L'office statistique de la Région Wallonne joignait le groupe en 1994.

La demande pour des données statistiques sur la Grande Région

augmente sans arrêt. En publiant régulièrement des annuaires statistiques et les chiffres clés (statistiques en bref), les statisticiens essayent de réagir à cette demande; une nouvelle édition de l'annuaire statistique paraîtra en fin d'année. Un indicateur conjoncturel mensuel fournit des informations à court terme sur les industries manufacturières de la Grande Région. A côté de ces publications régulières, l'atlas démographique et social, qui contient une multitude de représentations cartographiques, a suscité un intérêt particulier auprès de la politique, de l'enseignement et des médias. Pour en savoir plus: www.grande-region.lu. ■

3 mai 2004

Conférence sur les **perspectives** **de la place financière** luxembourgeoise

La Conférence Nationale des Professeurs de Sciences Economiques et Sociales (CNPSES) invite à la conférence publique qui sera donnée par M. Yves Wagner, Docteur ès sciences économiques, Professeur à l'Université de Luxembourg, Président de l'Académie bancaire et Président de l'ALGAFI sur le thème «Perspectives de la place financière luxembourgeoise dans le contexte actuel européen et international». La conférence aura lieu à la Chambre de Commerce au 7, rue Alcide de Gasperi à Luxembourg-Kirchberg le lundi 3 mai 2004 à 18h00. Les personnes intéressées sont priées de s'inscrire par e-mail: mireille.reuter@education.lu ou par tél/fax: +352 81 79 56. ■





Les coups gagnants du champion



-16% ⁽¹⁾

C15 àpd.
6.666€⁽¹⁾
(prix promo HTVA)



-20% ⁽¹⁾

BERLINGO àpd.
7.633€⁽¹⁾
(prix promo HTVA)



-21% ⁽¹⁾

JUMPY àpd.
10.688€⁽¹⁾
(prix promo HTVA)



-24% ⁽¹⁾

JUMPER àpd.
12.088€⁽¹⁾
(prix promo HTVA)



Citröen, le spécialiste des transformations à prix nets Easy Pack.

Avantages: Prix défiant toute concurrence ■ Délai de transformation extrêmement court ■ Garantie de 2 ans sur matériel fourni et montage.

⁽¹⁾ Offre Fleet: prix HTVA (hors frais de contrôle technique et d'immatriculation) toutes promotions déduites et remises calculées sur base du prix catalogue au 01/03/04 et valable à l'achat d'un véhicule utilitaire neuf commandé entre le 15/03 et le 15/05/2004 hors véhicules transformés et hors offres Easy Pack. Offres Fleet réservées aux sociétés et valables dans la limite des stocks disponibles et dans tous les points de vente participant à l'opération. Offre non cumulable avec d'autres promotions en cours. Document non contractuel.

En plus pour vous, une prime de recyclage "Green Act" à partir de 413€ HTVA à l'achat d'un véhicule utilitaire neuf. Le véhicule doit être complet et immatriculé depuis au moins 6 mois au nom du dernier propriétaire. **2 ANS DE GARANTIE TOTALE** pièces et main-d'œuvre - **6 ANS DE GARANTIE ANTI-CORROSION** valable sur tous les véhicules utilitaires.

Justine Henin-Hardenne 1^{ère} au classement WTA 2003



Avertissement

Commande d'annonces publicitaires: **Attention arnaque!**



Ces derniers temps, la Chambre de Commerce se voit saisie de plus en plus souvent de plaintes de la part de ses membres qui l'informent de tentatives d'arnaques frôlant le domaine de l'escroquerie.

Les tentatives en question concernent de prétendues commandes d'annonces publicitaires. Les secteurs les plus touchés sont le secteur de l'HORECA et du commerce de détail.

La Chambre de Commerce croit avoir décelé trois scénarios jusqu'à présent.

Le premier consiste à envoyer un formulaire par fax sur lequel figurent des coordonnées intentionnellement inexactes du commerçant. On lui demande de corriger les coordonnées le cas échéant, tout en signalant que cela ne constitue pas un engagement. L'arnaque consiste dans le fait qu'en bas de page, en lettres minuscules, il est marqué «Bon de commande» et qu'on lui demande le cachet et la signature de l'entreprise.

Un deuxième scénario, qui se présente essentiellement dans le domaine de la restauration, consiste à appeler le commerçant par téléphone en lui faisant croire qu'il reste encore redevable d'un certain montant pour une annonce commandée dans un support publicitaire et parue il y a deux ou trois années.

Enfin, le troisième cas de figure consiste à se présenter comme représentant d'une agence publicitaire chargée d'élaborer une documentation publicitaire de la Ville de Luxembourg (ou autre) et en proposant une annonce toute faite, généralement avec des dessins ou photographies qui n'appartiennent pas à la personne en question. On demande à l'entreprise de confirmer la commande sans faisant même connaître le titre du prétendu support publicitaire.

Les tentatives ont en commun qu'elles sont le plus souvent précédées de coups de téléphone intempestifs et menés sur un ton agressif et revendicateur. Un autre point commun consiste à vouloir surprendre les victimes potentielles p.ex. pendant les moments où il y a le plus de clients. Enfin, troisième point commun, les supports publicitaires ne jouissent en général pas d'une notoriété dans les secteurs concernés. Finalement, très souvent on fait croire au commerçant que l'annonce a déjà été convenue avec une autre personne de l'entreprise et qu'il n'y a plus qu'à formaliser ce qui a été décidé.

Tous ces cas de figure ont en commun que les instigateurs misent sur la gêne, l'inexpérience ou la naïveté de la personne appelée. Les appelants essayent d'intimider les

victimes par téléphone afin que celles-ci signent des soi-disant «clauses de rétractation ou d'annulation», ces dernières ne constituant cependant rien d'autre qu'un engagement des victimes.

La Chambre de Commerce lance dès lors un appel à ses membres de prêter attention aux contrats qu'ils signent et de ne rien signer sous la pression. Elle voudrait encore préciser que l'ensemble des actions qui lui ont été rapportées jusqu'à présent émanaient de sociétés établies à l'étranger. La Chambre de Commerce rappelle dans ce cadre que la législation relative à la protection des consommateurs ne s'applique pas à ce genre d'opérations conclues entre deux professionnels et qu'il n'y a dès lors pas moyen d'invoquer un droit de rétractation.

La Chambre de Commerce rappelle que si, le cas échéant, des relances ou des rappels de factures peuvent se faire de façon téléphonique, les recouvrements sérieux de créances effectivement dues se font exclusivement par la voie écrite et non pas par téléphone! ■





Avertissement

Revente d'entreprise: Attention arnaque!

La Chambre de Commerce tient à informer ses membres d'une arnaque qui sévit en Belgique et aussi au Luxembourg. Plusieurs clients de la Chambre de Commerce se sont déjà plaints.

En effet, des sociétés font des mailings personnalisés à des entreprises, proposant leurs services pour revendre l'entreprise en question. La prestation est présentée comme un service via un groupement d'investis-

seurs. Un forfait administratif/commercial est demandé à l'entreprise et une vente rapide du commerce est promise. Un chèque est alors demandé à l'entreprise qui n'entend par la suite plus jamais parler de cette société. ■

Avertissement

Loterie en ligne: Attention escroquerie!



Depuis un certain temps des lettres et e-mails sont envoyés par des escrocs qui annoncent un gain de plusieurs centaines de milliers USD resp. EURO. Afin d'entrer en possession de ce gain, le destinataire est invité à remplir un formulaire avec coordonnées personnelles et numéro de compte en banque, sur lequel ce gain serait transmis. Une note en bas du formulaire stipule que la «Loterie» est autorisée à prélever 1 % du montant qu'elle versera sur le compte en question.

Par la suite «l'heureux gagnant» est invité – suivant une méthode semblable à celle employée dans les

arnaques ouest-africaines connues sous «Nigeria Connection» – à verser des sommes variant entre 800 et 2.000 € pour payer des taxes diverses, notamment à une «Security Company» ou similaire qui serait chargée du transfert. L'argent est transféré à des banques dans divers pays et les escrocs demandent à chaque fois diverses sommes (Western Union) afin de payer d'autres taxes (libération de dépôt, clearance, etc.) aux banques en question. Ces demandes sont rendues crédibles avec l'appui de fax à entête de banques existantes ou fictives et la prise de contact par téléphone est courante. Le comble de l'arnaque: quand la victime

se rend compte qu'il y a escroquerie, elle est contactée par un membre de la bande qui prétend vouloir lui arranger le remboursement de son argent par l'intermédiaire d'un avocat en Espagne qui demanderait xxxx € d'acompte pour ouvrir le dossier! Les acteurs masculins se donnent surtout des noms anglais, les intermédiaires féminins choisissent plutôt des noms espagnols. Des plaintes ont déjà été déposées au Luxembourg.

Le service de Police Judiciaire de la Police Grand-Ducale (section pénale) traite toute information en la matière avec la discrétion qui est de mise. (Tél.: 4997-6401) ■

La sécurité des

Le nouveau projet de loi relative à la sécurité générale des produits vise à transposer en droit national la directive européenne afférente du 3 décembre 2001. Dans son avis la Chambre de Commerce analyse les nouvelles dispositions.

La Commission européenne a décidé de donner un nouveau contenu à la réglementation européenne relative à la sécurité générale des produits en élaborant la directive 2001/95/CE, qui remplace la directive 92/59/CEE.

La nouvelle directive reprend les exigences qui figuraient dans la directive 92/59/CEE et introduit un certain nombre de nouvelles dispositions, parmi lesquelles figurent notamment l'extension du champ d'application de la réglementation sur la sécurité générale des produits aux produits fournis à des consommateurs lors de la prestation de service, le renforcement des obligations des producteurs afin de garantir que ces derniers coopèrent efficacement avec les autorités nationales compétentes, l'utilisation plus systématique des standards afin de mettre en œuvre efficacement le concept de sécurité des produits,

le renforcement des pouvoirs des autorités nationales de surveillance du marché, ainsi que l'amélioration du cadre de coopération européen en matière de surveillance du marché et d'échange d'information.

■ Une utilisation plus systématique des standards

Parmi les modifications les plus importantes, le projet de loi vise à garantir une utilisation plus systématique des standards afin de mettre en œuvre efficacement le concept de sécurité des produits. Parmi les référentiels qui permettent de déterminer si un produit répond à l'obligation générale de sécurité, figurent notamment le respect des exigences nationales et communautaires, des normes nationales non obligatoires, des recommandations de la Commission et des codes de bonne conduite.

De manière exceptionnelle, le projet de loi autorise le Ministre de l'Economie à prendre des mesures afin de restreindre la mise sur le marché, d'organiser le retrait ou le rappel de produits qui se révéleraient dangereux, alors même que ces produits seraient conformes aux nombreuses règles et normes de référence énumérées à l'article 3 du projet de loi.

Cette possibilité existe également dans le dispositif de la précédente loi, en l'occurrence celle du 27 août 1997. Lors de l'élaboration de celle-ci, la Chambre de Commerce avait insisté sur le fait qu'une telle mesure devrait revêtir un caractère exceptionnel et ne devrait être envisagée qu'en cas de danger grave, imminent et non hypothétique.

Etant donné les implications d'une mesure d'interdiction de mise sur le marché, de retrait ou de

générale

produits

rappel, la Chambre de Commerce insiste sur le fait qu'une telle décision doit reposer sur de solides justifications et s'inscrire dans le plus strict respect du principe de proportionnalité.

Dans la pratique, les producteurs et distributeurs coopèrent volontairement avec les autorités administratives afin de garantir la sécurité des consommateurs. D'après le rapport d'activité du Ministère de l'Economie pour l'année 2002, tous les produits dangereux, identifiés sur le marché luxembourgeois et ayant fait l'objet d'une des 152 notifications de produits dangereux adressées au Gouvernement par la Commission européenne, ont été retirés volontairement des rayons par les distributeurs.

■ Les obligations des producteurs et des distributeurs

Le projet de loi renforce également les obligations des producteurs et des distributeurs, afin de garantir que ces derniers coopèrent efficacement avec les autorités nationales compétentes.

Contrairement à la loi du 27 août 1997 relative à la sécurité générale des produits, qui se caractérise par la généralité et l'imprécision des termes employés, le projet de loi a le mérite de préciser le rôle des distributeurs, notamment en matière de traçabilité des produits, en particulier par la tenue et la fourniture des documents relatifs à l'origine des produits.

■ L'application de la loi

Les autorités administratives chargées de l'application de la loi restent inchangées: il s'agit du Ministre de l'Economie, des officiers de police judiciaire, des agents de la police grand-ducale et des agents du Ministère de l'Economie.

Parmi les mesures susceptibles d'être prises par le Ministre de l'Economie en cas de risque pour la sécurité des consommateurs, le projet de loi énumère: soumettre la mise sur le marché d'un produit à des conditions préalables; ordonner une information spécifique pour les personnes susceptibles d'être exposées à un risque découlant d'un produit dangereux; interdire tempo-

rairement tout produit susceptible d'être dangereux; interdire la mise sur le marché d'un produit dangereux; ordonner le retrait d'un produit dangereux.

En plus de l'arsenal préexistant, le projet de loi permet au Ministre d'ordonner, de coordonner ou d'organiser avec les producteurs et les distributeurs le rappel d'un produit dangereux déjà sur le marché et d'ordonner sa destruction dans des conditions adéquates.

■ Les sanctions

Des sanctions pénales sont prévues en cas de non-respect de l'obligation générale de sécurité ou des autres obligations des producteurs et obligations des distributeurs, ainsi qu'en cas de non-respect des décisions du Ministre en matière de risque pour la sécurité des consommateurs. Les auteurs du projet de loi proposent de reconduire les dispositions pénales prévues par la loi du 27 août 1997 et ainsi d'assurer une certaine continuité juridique entre le régime de l'actuelle loi du 27 août 1997 et le projet de loi en matière de sécurité générale des produits. ■

Pour toute information complémentaire:
Chambre de Commerce, Département Economique,
M. Jean-Christophe Burkel, tél.: 42 39 39-359, e-mail: jean-christophe.burkel@cc.lu

Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Nous reproduisons en annexe les projets de loi et les projets de règlements grand-ducaux dont la Chambre de Commerce a été saisie pour avis. Une copie intégrale des projets sous rubrique peut être obtenue sur simple demande auprès de la Chambre de Commerce, tél.: 42 39 39-360.

Ministère de la Santé

Projet de loi relatif aux soins palliatifs et à l'accompagnement en fin de vie. (2817BJE)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 25 septembre 2001 relatif aux substances qui peuvent être ajoutées dans un but nutritionnel spécifique aux denrées alimentaires destinées à une alimentation particulière. (2823MCH)

Ministère de l'Economie

Projet de règlement grand-ducal portant nouvelle fixation de coefficient de raccord de l'indice des prix à la consommation. (2818TCA)

Projet de loi modifiant la loi modifiée du 1^{er} mars 1973 autorisant le Gouvernement à accorder la garantie de l'Etat et une aide financière au profit de la «Société des Foires Internationales de Luxembourg», Société anonyme à Luxembourg. (2820LDA)

Ministère des Finances

Projet de loi modifiant la loi du 4 juin 1981 concernant l'assistance administrative entre les Etats membres de la Communauté économique européenne en matière de taxe sur la valeur ajoutée.

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 18 juin 1981 concernant l'assistance administrative entre les Etats membres de la Communauté Economique Européenne en

matière de taxe sur la valeur ajoutée. (2819MCH)

Ministère du Travail et de l'Emploi

1. Projet de loi portant modification de la loi modifiée du 28 mars 1972 concernant 1) l'entrée et le séjour des étrangers; 2) le contrôle médical des étrangers; 3) l'emploi de la main d'œuvre étrangère.

2. Projet de règlement grand-ducal fixant les mesures applicables pour l'emploi des ressortissants tchèques, estoniens, lituaniens, hongrois, polonais, slovènes et slovaques au cours de la période transitoire du 1^{er} mai 2004 au 30 avril 2006. (2821AFR)

Projet de règlement grand-ducal portant 17^e modification de l'annexe 1 de la loi modifiée du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (2827MCH)

Ministère de la Famille, de la Solidarité Sociale et de la Jeunesse

Projet de règlement grand-ducal portant exécution de la loi du 12 septembre 2003 relative aux personnes handicapées. (2824BJE)

Projet de règlement grand-ducal concernant l'agrément gouvernemental à accorder aux gestionnaires de services pour personnes handicapées et portant exécution de la loi du 8 septembre 1998 réglant les relations entre l'Etat et les organisations œuvrant dans les domaines social, familial et thérapeutique. (2825BJE)

Projet de règlement grand-ducal concernant l'organisation et le fonctionnement du Conseil Supérieur des personnes handicapées. (2826BJE)

Loi du 2 août 2003

Entrée en vigueur de la nouvelle loi sur le secteur financier

La loi du 2 août 2003 portant modification de la loi modifiée du 5 avril 1993 relative au secteur financier, de la loi modifiée du 23 décembre 1998 portant création d'une commission de surveillance du secteur financier ainsi que de la loi modifiée du 31 mai 1999 régissant la domiciliation des sociétés, est entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2003.

L'objectif premier de cette loi consiste à assurer que l'intégralité du secteur financier soit soumise à une surveillance prudentielle. Elle définit par ailleurs de nouvelles catégories de professionnels du secteur financier (PSF) qui correspondent soit à des activités existantes, soit à des activités nouvelles résultant notamment des phénomènes de spécialisation et d'outsourcing. La loi précise en outre les tâches et obligations des personnes responsables de systèmes de placement en commun de l'épargne, afin d'assurer une protection adéquate des épargnants.

Les nouveaux statuts sont les suivants:

- les agents de transfert et de registre (article 24 G),
- les professionnels effectuant des opérations de prêt (article 28-4),
- les professionnels effectuant du prêt de titres (article 28-5),
- les professionnels effectuant des services de transfert de fonds (article 28-6),
- les administrateurs de fonds communs d'épargne (article 28-7),
- les gestionnaires d'OPC non coordonnés (article 28-8),

- les agents de communication à la clientèle (article 29-1),
- les agents administratifs du secteur financier (article 29-2),
- les opérateurs de systèmes informatiques et de réseaux de communication du secteur financier (article 29-3),
- les professionnels effectuant des services de constitution et de gestion de sociétés (article 29-4).

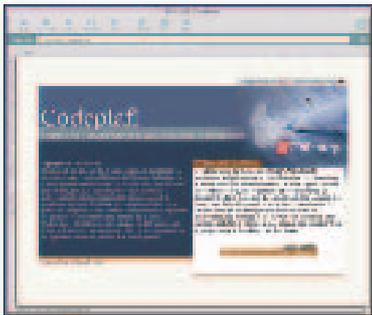
La Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) informe que le délai de régularisation accordé aux personnes qui exercent au moment de l'entrée en vigueur de la loi du 2 août 2003 une activité faisant l'objet d'un statut nouveau ou qui sont soumises à des obligations nouvelles en vertu de cette loi a expiré le 31 mars 2004.

La CSSF invite dès lors les personnes qui ne se sont pas encore mises en conformité avec les dispositions de la loi du 2 août 2003 à prendre contact avec ses services dès que possible.

Finalement, la CSSF attire l'attention des personnes sur le fait qu'elles ne peuvent exercer une activité du secteur financier sujette à un statut nouveau de PSF qu'à la condition d'être en possession d'un agrément écrit du Ministre du Trésor et du Budget et qu'elles encourent des sanctions pénales allant jusqu'à un emprisonnement de 5 ans et une amende de 125.000 euros en cas de contravention ou de tentative de contravention.

(communiqué par
la Commission de Surveillance
du Secteur Financier) ■

Lancement de l'Observatoire juridique de la place financière de Luxembourg



Le Comité pour le développement de la place financière de Luxembourg «Codeplafi» annonce le lancement de son site Internet sous l'adresse www.codeplafi.lu. Le site contient l'Observatoire juridique de la place financière de Luxembourg, vaste base de données sur le droit bancaire et financier et le droit des assurances luxembourgeois. Le Codeplafi entend offrir ainsi à tous ceux qui s'intéressent à l'environnement juridique de la place financière la possibilité d'accéder rapidement et gratuitement à l'ensemble des règles qui régissent le statut et l'activité des banques, des entreprises d'investissement et autres professionnels du sec-

teur financier, des entreprises d'assurances et de réassurance ou qui gouvernent les marchés et instruments financiers et le statut monétaire du Luxembourg.

Le site comprend l'intégralité des lois et des règlements en vigueur ainsi que les circulaires des autorités de contrôle. Certaines normes internationales ou européennes, en particulier, une série de directives communautaires y sont également intégrées. En plus de ces sources primaires, la base contient des indications sur la jurisprudence luxembourgeoise et de nombreuses références doctrinales.

Toutes ces données sont rassemblées sous un plan détaillé articulé en quatre parties dont les deux premières sont consacrées aux acteurs et à leurs activités et les deux dernières aux marchés financiers et monétaires. La navigation à travers ce plan constitue le chemin le plus aisé vers les données contenues sur le site. Un moteur de recherche complète cette première voie en donnant la possibilité au lecteur d'interroger la base à partir de divers critères de

recherche et de tri. Le site fonctionne en trois versions linguistiques. Pour l'heure, l'essentiel des documents publiés n'est cependant disponible que dans leur version originale, c'est à dire en français. A terme les textes les plus importants seront traduits en allemand et en anglais.

S'adressant tant aux professionnels avertis qu'aux simples amateurs, l'Observatoire juridique de la place financière de Luxembourg ne constitue pas uniquement un puissant outil de travail. Il entend également contribuer au rayonnement de la place financière en promouvant la qualité d'une infrastructure juridique, sans cesse en cours d'adaptation aux exigences d'une économie performante et soucieuse de répondre aux attentes d'une société moderne. Cette ambition ne pourra cependant réellement être atteinte qu'à condition que tous ceux qui l'utiliseront avec profit participent également à l'enrichissement constant de la base de données.

(communiqué par la Commission de Surveillance du Secteur Financier) ■

**WIRTSCHAFTSAUSKUNFTE
FORDERUNGSEINZIG**

**Unternehmensspezifische
Lösungen für ein
erfolgreiches Risk-
Management**

Creditreform Luxembourg SA
Tel. 00 352 283480-1
Fax 00 352 283480-50
e-mail info@creditreform.lu

**RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX
RECOURS DE CRÉANCES**

**Solutions spécifiques pour améliorer le
risk-management de votre entreprise**

seit/Mars 11/79

Creditreform

Unternehmen Sie nichts ohne uns

La médiation pour un **règlement** à l'**amiable**

Créé le 13 mars 2003, le Centre de médiation du barreau de Luxembourg (CMBL) a été mis en place à l'initiative de l'Ordre des Avocats du Barreau de Luxembourg, la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers. Il propose un règlement des litiges commerciaux et civils à l'amiable. Le CMBL met ainsi à disposition des parties en cause un tiers indépendant, impartial et formé à la médiation sous condition qu'il y ait une volonté d'accord des deux parties. Tant le médiateur que les parties s'engagent à la plus grande confidentialité.



Lors d'une conférence de presse en mars dernier, Monsieur Paul Emering (Secrétaire Général de la Chambre de Commerce), Me Pierre Thielen (membre de la commission scientifique du Centre de médiation et ancien bâtonnier de l'Ordre des avocats), Monsieur

Tom Wirion (Conseiller de direction à la Chambre des Métiers) et M^e Jean-Jacques Schonckert (Membre du CMBL) ont donné un premier bilan de fonctionnement du CMBL. Après une année d'existence, 25 médiateurs sont actuellement inscrits sur la liste. Six nouveaux médiateurs devraient prochainement être agréés après une formation de 40 heures. Ces experts viennent de tous les horizons économiques (avocats, architectes, experts comptables, médecins ou autres professions). N'étant ni juge, ni arbitre, le médiateur met ses compétences au service des parties opposées dans un litige,

afin de trouver un accord négocié de leur différend.

Pour l'instant, il n'existe aucune base légale à cette procédure. Cependant, le concept de médiation figure déjà dans différents textes (médiation pénale, familiale, sociale ...). En attendant la codification de la médiation civile et commerciale, la médiation est avant tout conventionnelle, soit que les parties aient prévu dans un contrat d'avoir recours à la médiation, soit qu'en cours de litige, elles saisissent le Centre de Médiation.

La durée de la médiation ne peut excéder trois mois à compter de la signature de la convention de

médiation. Toutefois sa durée peut être prolongée à la demande des parties. De même, à tout moment, les parties, y compris le médiateur, peuvent mettre librement un terme à la médiation.

Pour un litige inférieur à 15.000 €, le Centre de médiation met en compte un montant forfaitaire hors TVA de 600 € dont 150 € à titre de frais d'ouverture de dossier et 450 € à titre d'honoraires pour le

médiateur. Pour un enjeu supérieur à 15.000 €, les frais d'ouverture du dossier varient entre 150 € et 300 €, auxquels s'ajoute un montant horaire de 230 €, dont 30 € à titre de frais administratifs du CMBL. Outre les frais limités, la formule offre bien entendu l'avantage de favoriser une solution plus rapide que le passage devant les tribunaux.

Un site internet vient d'être mis en ligne. Il permet non seulement

aux intéressés d'avoir tous les renseignements sur le C.M.B.L. et la médiation, mais également de faire une demande de médiation par voie électronique. De plus, une brochure d'information, présentant les activités du CMBL, a été distribuée en cinquante mille exemplaires au Grand-Duché. Une version électronique de cette brochure se trouve également en ligne sur www.cmbll.lu. ■

Pour de plus amples informations:
www.cmbll.lu, e-mail: info@cmbll.lu, tél.: 46 72 72-1.

Conditionnements pour l'exportation

Produits lourds,
volumineux ou fragiles

Emballages

Prestation sur site



Solidité
Fiabilité
Qualité
Ponctualité
Sécurité...



Protection par housse étanche



All Pack Services

L'emballeur industriel luxembourgeois www.allpackservices.lu

AllPack Services : 109 rue de Welscheid L - 9090 Warkerv/Ettelbruck ☎ 81 05 17 ☎ 81 72 89-1 ✉ info@allpackservices.lu

Le secteur



textile – 1^{ère} partie



Dans ce numéro, Norbert Friob, chef d'entreprise et vice-président de la Chambre de Commerce présente à nos lecteurs la première partie de son analyse du secteur textile.

Tout comme la majorité des autres commerces, celui du commerce textile a connu d'importantes mutations au cours des dernières années du fait principalement:

- des effets de mode,
- des déplacements de la production vers les pays à bas salaire,
- du développement du succursalisme, de la franchise, de l'internationalisation de certaines enseignes,
- de l'apparition de grandes surfaces spécialisées en périphérie des villes,
- de l'importance des rayons textiles dans les hypermarchés,
- de la compétition entre les produits de luxe, les marques et les basiques,
- de l'apparition des «Outlet Mall»,
- de la reprise des magasins de vêtements indépendants rognés par les chaînes,
- de la déflation des prix,
- de l'ouverture de magasins par les producteurs,
- de l'évolution de la logistique,
- de la fermeture de magasins remplacés par des banques (Exemple: le magasin «BASTIAN» à la Grand-rue, Luxembourg).

Avant de présenter les principaux acteurs du secteur textile, nous



“ Il est intéressant de signaler que le n°1 européen de la distribution a ouvert fin 2002 le plus grand entrepôt textile jamais construit en Europe ”

allons le survoler en analysant les principales tendances. A défaut de statistiques propres, et compte tenu de l'importance du commerce transfrontalier, nous nous référons à celles de nos voisins les plus proches:

- Les branches du linge de la maison et du sport ne font pas partie de notre présentation de même que le secteur du luxe. Nous examinerons cependant celles du vêtement de l'enfant et de la lingerie.
- Il faut savoir que le «casualwear» (mode décontractée qui répond à un besoin de confort et de bien-être) est à l'origine d'un développement important de la vente d'articles d'habillement dans les magasins et les grandes surfaces de sport.

En dehors des secteurs déjà cités, il est utile de relever que les rayons textiles des grands magasins se sont transformés en galeries commerciales avec des boutiques Shop in shop avec des articles de marques.

Les filiales continentales et américaines d'une chaîne importante comme «Marks & Spencer» ont été fermées pour se limiter au marché du Royaume-Uni. «Marks & Spencer» a longtemps été le n°1 Européen de l'habillement.

Le dynamisme des chaînes à succès hollandaises, «C&A», «Superconfex» (qui a fermé au Luxembourg) a été freiné par celui des Espagnols et des Suédois. Les magasins «MARCA» du groupe «C&A» sont transformés en «C&A» ou fermés.

Les nouveaux acteurs entrés en force sur le marché, qu'il s'agisse du suédois «H & M» ou de l'espagnol «Inditex» (ZARA) ou d'autres comme «MANGO» ou «SPRINGFIELD», ont enregistré des progressions de l'ordre de 30 % par an. Pour ce faire, ils ont multiplié les ouvertures quitte à surpayer les emplacements de prestige dans les grandes villes.

Ce dynamisme a déstabilisé plus d'un commerçant. En dehors de leurs compétences et de leurs concepts qui plaisent, les Espagnols seraient favorisés par des primes à l'exportation. GAP le n°1 mondial vient de fermer ses magasins allemands, confirmant la difficulté des distributeurs américains à s'adapter à d'autres marchés.

En Europe, selon une étude internationale de l'Institut Français de la Mode, la part de la distribution intégrée (grands magasins, vente par correspondance, hypermarchés et chaînes spécialisées) représente 57 % des ventes en habillement. Ce chiffre concerne la valeur. En volume sa part est bien supérieure, du fait que la distribution intégrée propose en général, des articles à bas prix.

En Royaume-Uni et en France, la distribution intégrée approche des 80 % du marché et ne laisse que 20 % aux indépendants. Ce phénomène s'étend massivement dans les autres pays européens.

La faible croissance de la consommation de vêtements et l'arrivée incessante de nouveaux acteurs dynamiques sur le marché et la concurrence accrue sur les prix ne sont pas étrangers à ce phénomène.

L'on ne doit cependant pas oublier que les chaînes comme «ALDI» et «LIDL» contribuent par des actions régulières à conquérir des parts de marché et à comprimer les prix. Avec «TCHIBO», la maison du café qui vend même de la lingerie, les outsiders «Aldi» et «Lidl» se situent parmi les 10 premiers vendeurs de textile en Allemagne avec 11,37 % de part de marché.

Il est intéressant de signaler que le n°1 Européen de la distribution «Carrefour» a ouvert fin 2002, le plus grand entrepôt textile jamais construit en Europe. «Carrefour» estime représenter 5 % du marché français

ALLEMAGNE: CHIFFRE D'AFFAIRES EN TEXTILE 2001*

Textile pour dames	44,1 %
Textile pour hommes	23,9 %
Textile de la maison	16,0 %
Textiles pour enfants	5,0 %

* Chiffre d'affaires des magasins de détail

Source: BTE

de l'habillement et veut conquérir de nouvelles parts de marché. Au Luxembourg, les hypermarchés «Auchan», «Cora» et «Cactus» exploitent des rayons textiles très importants.

D'après les analyses de BBE, le marché allemand a connu un recul de 10 % entre 1998 et 2002 et prévoit un nouveau recul de 5,2 % à l'horizon 2007.

EXEMPLE DE LA DISTRIBUTION DES PARTS DE MARCHÉ DU TEXTILE EN ALLEMAGNE POUR 2002

Habillement:	48,7 %
Commerce de gros:	14,9 %
Grands magasins:	13,3 %
Alimentation:	11,7 %
Textile de la maison:	4,7 %
Articles de sport:	3,2 %
Ameublement:	2,7 %
Marchés:	0,8 %

Source: BTE

DÉPENSES EN TEXTILE PAR HABITANT EN EURO:

Italie:	950
Royaume-Uni:	874
Autriche:	809
Allemagne:	761
Pays-Bas:	661
France:	506
Espagne:	502
Portugal:	436
Luxembourg:	397

MARGE, COÛTS ET BÉNÉFICE DU TEXTILE EN 2001

	En % du CA
Marge commerciale:	39,2
Coûts totaux fiscaux, dont entre autres:	
• Personnel:	34,3
• Immobilier:	17,4
• Marketing:	7,0
• Déplacement:	2,1
• Intérêts:	1,4
• Déductions:	1,8
Bénéfice imposable:	4,9

Source: Institut für Handelsforschung an der Universität Köln

COEFFICIENTS BUDGÉTAIRES HABILLEMENT (HORS CHAUSSURES) EN 2000

Grèce:	8,9
Italie:	7,3
Portugal:	6,6
Allemagne:	5,6
Union Européenne:	5,4
Royaume-Uni:	5,1
Espagne:	5,0
Etats-Unis:	4,7
Belgique:	4,4
France:	3,9

Pouvoir d'achat et consommation de vêtements n'ont pas grand-chose à voir: comparativement à leurs revenus, les Italiens consacrent plus d'argent pour se vêtir (7,3 % de leur budget) que les Français (3,9 %).

Vu le nombre de magasins existants dans le secteur, tous ne seront pas cités et ceux qui le sont, ne le sont qu'à titre d'exemples.

Au Luxembourg, le nombre de membres du groupement textile de la clc, présidé par Will Decker, est de l'ordre de 200.

A l'exception des grands magasins, toutes les formes de commerce sont présents au Luxembourg. Les magasins indépendants comme «Konsbrucks British House», «Munhowen», «Meyer», «Prim», «Weydert», «Zwick», se limitent souvent à un seul point de vente avec parfois l'une ou l'autre filiale comme «Hoffmann-Thill», «City Man», «Tom Cat», «Smets», «Frieden» sans oublier une chaîne locale traditionnelle comme «Monopol» qui sera amenée à se



repositionner pour s'adapter aux évolutions en cours.

Certains indépendants ont choisi la franchise comme formule gagnante avec les enseignes comme «Max Mara», «Morgan», «Jennyfer», «Marlboro Classics» et «Benetton», etc.

Les leaders du secteur sont des enseignes comme:

- «Bram Concorde» qui offre essentiellement des vêtements de marques selon une formule de shop in shop dans une grande surface spécialisée. «Bram Concorde» est la propriété du «Modehaus Konen» à Munich.
- «Adler Mode», avec deux grandes surfaces spécialisées de type discount, fait partie du groupe géant «Métro» (voir Merkur précédents). «Adler Mode» exploite 132 magasins à cette enseigne.



Les filialistes à succès ont conquis une part de plus en plus importante du marché avec au Luxembourg, les mêmes recettes qui ont fait leurs succès à l'étranger à savoir:

- Etre présent aux meilleures adresses.
- Vendre un produit bon marché dans un espace luxueux.

Démultiplication des collections par la création de nouveaux besoins avec comme corollaire la fin du temps des 2 collections par an.

Le leader mondial américain «GAP», créé en 1975, qui n'est pas présent à Luxembourg, vient de renouer avec les bénéfices et réalise un CA de 15,3 milliards de dollars en 2003 avec 4.127 magasins dans le monde dont 3.400 aux USA.

Le n°1 européen et n°2 mondial, le Suédois «Hennes & Mauritz» à l enseigne «H&M» exploite 945 magasins dans 17 pays dont 5 magasins au Luxembourg. L'ouverture du sixième magasin à Esch-sur-Alzette est annoncée. Le chiffre d'affaires au niveau mondial est de plus de 6 milliards d'euros.

Le n°2 européen, le Néerlandais C&A réalise un chiffre d'affaires de 4,73 milliards d'euros dans 13 pays. Au Luxembourg, il exploite 4 magasins et prochainement un 5^e à Esch-sur-Alzette. Les filiales du groupe, les magasins de discount «MARCA» vont être intégrés au réseau C&A. Des 4 magasins MARCA au Luxembourg, un sera prochainement fermé.

Le n°3 européen, l'Espagnol INDITEX réalise un chiffre d'affaires de 4 milliards d'euros dans 44 pays dont le Luxembourg où il exploite des magasins à l enseigne ZARA et MASSIMO DUTTI.

Le n°3 Espagnol CORTEFIEL avec 7 enseignes dont SPRINGFIELD et WOMEN'S SECRET, réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 700 millions d'euros avec plus de 750 magasins dont un à Luxembourg sur 650 m², soit le plus grand magasin ouvert par CORTEFIEL. Un autre Espagnol dynamique avec l enseigne MANGO vend du prêt à porter féminin avec beaucoup d'accessoires. Ils exploitent la majorité en franchises et certains magasins en propres dans des grandes villes. MANGO a

réalisé un chiffre d'affaires de plus d'un milliard d'euros en 2003 avec plus de 70 % à l'international. Deux magasins MANGO sont ouverts au Luxembourg.

CORTEFIEL et MANGO, plus petits qu'INDITEX, se sont largement inspirés des méthodes de ZARA pour assurer leur succès. 30 % des produits vendus sont fabriqués par le groupe.

Le groupe néerlandais VENDEX est présent à Luxembourg avec les enseignes CLAUDIA STRAETER, PROMOD, HUNKEMOELLER, MS MODE. Les magasins à l enseigne KREYMBORG ont été fermés.

HUGO BOSS est le n°1 mondial du prêt à porter de luxe pour hommes avec un réseau de 612 boutiques dont 81 en propre : BOSS est vendu dans plusieurs boutiques au Luxembourg et MANUEL SILVA a ouvert plusieurs magasins à cette enseigne.

La prochaine fois, nous enchaîneront avec la deuxième partie du commerce Textile en présentant quelques grands acteurs du textile présents sur le marché luxembourgeois. ■

Photo:
Fränk
Weber, livre
«Parlons
commerce»
de Norbert
Friob,
Editions
Guy Binsfeld



L'auteur: Norbert Friob

Créateur et chef d'entreprise, Norbert Friob est une figure clé du monde commercial luxembourgeois. Son expérience, ses connaissances approfondies et ses multiples fonctions au sein d'organismes professionnels font de ce «self-made man» le porte-parole naturel d'un secteur d'activité extrêmement vaste et passionnant.

Norbert Friob est vice-président de la Chambre de Commerce et ancien président de la Confédération luxembourgeoise de commerce. Il est par ailleurs membre luxembourgeois de nombreux organismes et groupes d'experts internationaux, notamment du «Enterprise Policy Group» auprès de la Commission européenne. Norbert Friob est aussi l'auteur de «Parlons Commerce!» paru aux éditions Guy Binsfeld, 2002, ISBN 2-87954-114-X.

paperJam[»]

Média stimulateur d'esprit



Economie

Finances

Who's who

Développement

NOTES

¹ L'UEL regroupe les organisations suivantes:

Association des Banques et Banquiers, Luxembourg · Association des Compagnies d'Assurances · Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg · Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg · Confédération Luxembourgeoise du Commerce · Fédération des Artisans · Fédération des Industriels Luxembourgeois · Fédération Nationale des Hôteliers, Restaurateurs et Cafetiers.

² L'ONU a défini le développement durable comme étant la capacité des générations présentes à satisfaire leurs besoins tout en permettant aux générations futures de satisfaire les leurs.

L'Union des Entreprises Luxembourgeoises – UEL¹ – a signé en date du 31 octobre 2003 une charte portant sur le développement durable. Celle-ci traduit le souci des organisations membres de promouvoir une dynamique de croissance dans tous les secteurs économiques, respectueuse à la fois des intérêts économiques, sociaux et écologiques. Ce modèle de croissance s'inscrit dans une logique de développement durable qui, selon une définition communément admise², consiste à satisfaire les besoins des générations présentes tout en permettant aux générations futures de subvenir aux leurs.

En adoptant cette charte, l'UEL s'est fixé plusieurs objectifs. L'organisation faitière a pris l'engagement de s'investir dans la promotion d'une véritable culture du développement durable au sein des entreprises en poursuivant plus concrètement les finalités suivantes:

- la croissance économique soutenue,
- la protection de la santé des travailleurs,
- la promotion de la formation professionnelle continue,
- le respect de l'environnement naturel et
- la déontologie des entreprises envers les parties prenantes.

Pour ce qui est du **développement économique**, il s'agit pour l'UEL de générer une croissance économique soutenue dans le souci de pérenniser le bien-être collectif et le progrès social ainsi que le finan-

cement des systèmes de sécurité sociale. La poursuite de cet objectif doit être accompagnée de la mise en place d'un cadre réglementaire propice à l'épanouissement économique promouvant entre autres le maintien, voire l'extension des avantages concurrentiels, l'incitation à l'innovation et la stimulation de l'entrepreneuriat.

Dans le **domaine social**, le développement durable porte sur plusieurs axes.

En premier lieu, il vise à contribuer à la prévention des accidents de travail, de trajet et de la vie privée au moyen d'un renforcement de la politique de prévention des accidents de tout genre et d'une intégration de cette thématique dans le dialogue social à mener aux niveaux appropriés.

En second lieu, il s'agit de promouvoir la santé, la sécurité et le bien-être des personnes en aidant à réduire les cas de maladies professionnelles, les troubles psychosociaux, les actes de harcèlement et à veiller à une augmentation de la sécurité industrielle, alimentaire et des produits. Les moyens pour atteindre cette finalité sont la promotion d'un comportement responsable et raisonnable de tous les acteurs impliqués par l'établissement et le respect des consignes de sécurité ainsi que l'établissement d'un concept général destiné à toutes les catégories d'âge y compris les programmes scolaires.

Le troisième aspect vise à contribuer à maintenir l'employabilité des salariés, à assurer la compétitivité des entreprises et à garantir la promotion sociale des salariés au

durable

moyen de la promotion de la formation professionnelle continue.

Le **respect de l'environnement** naturel fait appel à une optimisation de l'efficacité énergétique des outils de production qui va de pair avec une utilisation rationnelle des ressources. Les moyens à mettre en œuvre sont une adaptation des méthodes de production et de la gestion des déchets, une stratégie de réduction des émissions de gaz à effet de serre en ligne avec une croissance soutenue et une politique de diversification économique.

Enfin, l'UEL préconise une **amélioration des relations** entre entreprises, fournisseurs, prestataires de services et clients à la satisfaction de toutes les parties prenantes.

La charte est aussi une source d'inspiration pour les entreprises désireuses de s'engager dans une logique de développement durable. Elle constitue une obligation de résultat au niveau interprofessionnel, pour l'UEL et pour ses membres, de sensibiliser les entreprises à s'engager dans cette voie. Si elle ne comporte pas d'obligation juridique pour les entreprises, des codes de bonne conduite et des guides de meilleures pratiques serviront d'outils pour parfaire le processus lancé ou renforcé par la charte.

Toujours dans cet ordre d'idées, l'UEL a signé une déclaration intitulée «Promotion de la sécurité, de la santé et du bien-être des travailleurs: plan d'action de lutte contre les accidents de travail 2003-2007» ensemble avec le Ministère du Travail et de l'Emploi ainsi qu'avec l'Inspection du Travail et des Mines (ITM), l'Association d'Assurance contre

les Accidents (AAA) et les deux syndicats «Onofhängege Gewerkschaftsbond Lëtzebuerg» (OGB•L) et «Lëtzebuenger Chrëschtleche Gewerkschafts-Bond» (LCGB). Cette déclaration s'inscrit aussi dans le cadre de la nouvelle stratégie de la Commission européenne en matière de santé et de sécurité 2002-2006 et vise à mettre en cohérence les stratégies économiques, sociales et environnementales. Elle se focalise sur les développements en matière de bien-être au travail devant faire partie des valeurs élémentaires de toutes les parties chargées d'instaurer une approche préventive intégrée dans les entreprises. Cette déclaration traduit ainsi la volonté des parties impliquées d'instituer une prévention durable des risques d'accidents de travail.

Afin d'honorer et de concrétiser les engagements pris dans le contexte de la «Charte portant sur le développement durable» et plus particulièrement en ce qui concerne la promotion de la santé, de la sécurité et du bien-être des personnes, l'UEL s'est engagée à lancer une action de sensibilisation au phénomène des accidents de trajet. Ceux-ci représentant en effet plus de la moitié du nombre d'accidents routiers et accusent un taux de 21 % dans la totalité des accidents de travail. L'objectif de cette action est de motiver un grand nombre de multiplicateurs en vue d'influencer le comportement des salariés. Elle s'adresse à différents groupes cibles: chefs d'entreprise, travailleurs désignés, délégués à la sécurité, travailleurs et grand public. L'action vise à sensibiliser les entreprises à ce problème avec le con-



cours des organisations professionnelles patronales en partenariat avec les parties prenantes à l'action: Association d'Assurance contre les Accidents (AAA), Inspection du Travail et des Mines (ITM), La Sécurité Routière, les syndicats OGB•L et LCGB. La campagne nationale sera lancée sous peu et fera l'objet d'une présentation visant à motiver les différents groupes cibles. Une documentation complète renforçant le message de l'action sera mise à la disposition des entreprises.

Convaincue du fait que la responsabilité du développement durable incombe à tous les acteurs de la société, l'UEL entend participer à une ambition réaliste qui s'inscrit dans la continuité du dialogue qui caractérise le Luxembourg. Elle s'engage à promouvoir auprès des entreprises luxembourgeoises une dynamique de croissance durable qui prend en compte les aspects économiques, sociaux, environnementaux et sociétaux du développement.

(communiqué par l'UEL) ■

Les qualifications de demain dans le **domaine des TIC**

Au vu de la généralisation de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans tous les secteurs d'activité, la FEDIL, l'ABBL et la clc, de concert avec la Chambre de Commerce et certains partenaires institutionnels, ont apporté leur concours pour réaliser un projet visant à identifier les qualifications professionnelles recherchées par les entreprises dans le domaine des TIC. Il s'agit de s'assurer que la formation professionnelle initiale permettra aux jeunes d'acquérir les qualifications nécessaires pour correspondre aux profils professionnels recherchés par le secteur privé.

Acette fin, la FEDIL, l'ABBL et la clc ont répété une enquête effectuée pour la première fois en 2001/2002 auprès de leurs membres respectifs, l'objectif étant une meilleure adéquation entre l'offre et la demande d'emplois.

L'enquête ainsi réalisée sert d'indicateur aux jeunes et à leurs parents, au corps enseignant ainsi qu'aux services d'orientation scolaire et professionnelle. Elle permet, par ailleurs, à tous les acteurs impli-

qués d'adapter davantage la politique de formation professionnelle à la réalité économique.

Plusieurs partenaires, tant privés que publics, ont collaboré à ce projet: la FEDIL, l'ABBL, la clc, la Chambre de Commerce, le Ministère de l'Education Nationale, de la Formation Professionnelle et des Sports ainsi que l'Administration de l'Emploi. Le projet a en outre bénéficié du concours de l'Union Européenne à travers le programme LEONARDO

DA VINCI et le programme EURES (partenariat ADEM-CEPS/INSTEAD).

L'objectif de l'enquête recherchait un aspect double:

- 1) guider les jeunes et leurs parents vers une orientation scolaire et professionnelle correspondant aux besoins du marché;
- 2) apporter une information aux pouvoirs publics et aux professionnels de la formation pour assurer l'adéquation entre les besoins des entreprises et les formations à dispenser.

Afin de déterminer les besoins en qualification, les entreprises membres des trois organisations patronales partenaires dans l'enquête ont été interrogées sur leurs prévisions d'embauche dans un avenir rapproché de 2 à 3 ans.

Les résultats obtenus montrent des tendances claires. Il y a de fortes possibilités d'embauche pour du personnel qualifié dans le domaine des TIC que ce soit au niveau commercial ou au niveau de la programmation, de la maintenance, etc.

■ **Les besoins de qualifications: tendances majeures**

En termes quantitatifs, les entreprises ayant participé à l'enquête prévoient 312 embauches dans les 2 resp. 3 années à venir, ce chiffre

réflétant une certaine prudence de la part des entreprises participantes due à une situation conjoncturelle difficile. Il n'empêche que ces prévisions doivent néanmoins être interprétées avec une certaine réserve, les pronostics à long terme étant difficiles en ce domaine à mutation rapide.

Les entreprises souhaitent des niveaux de formation élevés

En termes qualitatifs, les entreprises ont exprimé des exigences de formation élevées pour la plupart des professions: 26,9 % de niveau universitaire, 25,6 % de niveau IST (4 ans) ou graduat (3 ans).

Des départs remplacés, mais aussi 57 % de créations de postes

Le fait que 57 % des postes à pourvoir soient des créations, reflète l'attitude optimiste de la part des dirigeants d'entreprise.

En conclusion, il échet de retenir que l'économie luxembourgeoise reste largement créatrice d'emplois à haut niveau de qualification. Elle note une demande importante dans les professions du domaine des TIC.

C'est pourquoi la FEDIL, l'ABBL et la clc, en commun avec la Chambre de Commerce et les autres partenaires, ont pris la décision de poursuivre les efforts de promotion des professions du domaine des TIC en vue d'orienter les jeunes et les moins jeunes vers des emplois intéressants et prometteurs et d'assurer en même temps aux entreprises la possibilité de recruter une main-d'œuvre qualifiée.

A côté des messages liés directement à la formation initiale, les partenaires analyseront les possibilités en matière de formation continue afin de pouvoir satisfaire à court terme les besoins immédiats des entreprises luxembourgeoises. ■



L'étude complète sur les qualifications de demain est disponible auprès des différents partenaires et peut être consultée sur le site Internet de la FEDIL sous l'adresse www.fedil.lu.

Formation d'Agent de Fabrication et d'Agent de Sécurité

Une Initiative d'**Insertion réussie**

Lors de la cérémonie organisée dans les locaux de la FEDIL le 12 mars 2004 en l'honneur des participants du 11^e cycle de formation d'agents de fabrication et du 9^e cycle de formation d'agents de sécurité, les certificats de participation ont été remis aux lauréats de ces deux formations.

Se basant sur les résultats d'une enquête sur les qualifications de demain dans l'industrie réalisée auprès de ses membres, la FEDIL a constaté une demande importante de personnel qualifié dans les professions de la production dans les entreprises industrielles luxembourgeoises.

A côté d'une action de promotion de l'apprentissage industriel afin de sensibiliser les jeunes à emprunter la voie de formation menant au Certificat d'Aptitude Technique et Professionnelle (CATP), la FEDIL et ses membres ont en outre lancé une initiative en février 2000 visant l'insertion professionnelle de demandeurs d'emploi résidents par l'offre d'une formation complémentaire pour la profession d'agent de fabrication.

Le contenu de la formation portant sur les compétences nécessaires pour l'exercice de la fonction d'agent de fabrication a été élaboré par un groupe de travail composé



de responsables des ressources humaines et de la formation d'entreprises industrielles ainsi que de responsables des deux Ministères



partenaires, de l'Administration de l'Emploi et du Centre National de Formation Professionnelle Continue (CNFPC).

Le programme comportait des formations théoriques qui ont eu lieu au CNFPC à Esch-sur-Alzette, des formations pratiques et des visites d'entreprises. La formation a permis aux lauréats de passer le brevet de secouriste, le permis de cariste et le permis pour ponts roulants et élingage.

Les dix premiers cycles de cette formation ont permis à 108 demandeurs d'emploi résidents d'acquérir une formation complémentaire permettant leur insertion, voire réinsertion dans la vie active.

A côté de la formation d'agent de fabrication, le 9^e cycle de la formation complémentaire pour agents de sécurité s'est déroulée au CNFPC et a permis à 10 demandeurs d'emploi résidents d'obtenir le certificat d'agent

de sécurité afin de pouvoir trouver un emploi auprès des entreprises de gardiennage, partenaires à ce projet.

Le contenu de cette formation a été élaboré en étroite collaboration entre le CNFPC, l'Administration de l'Emploi et les entreprises du secteur comprenant en autres des modules sur les premiers secours, la communication écrite et orale ainsi qu'une initiation à l'informatique.

(communiqué par la FEDIL) ■

Gastronomie

Joël Schaeffer finaliste luxembourgeois

au Bocuse d'Or 2005



Joël Schaeffer ne sait pas encore qu'il va remporter le Bocuse d'Or Luxembourg

Le 8 mars 2004, au Lycée Technique Hôtelier «Alexis Heck» de Diekirch, trois chefs luxembourgeois de talent se sont disputés le Bocuse d'Or Luxembourg. Pierre Gaertner de l'«Euro Hôtel» à Gondrange, Damien Klein du Restaurant «PefferKär» à Huncherange et Joël Schaeffer du Restaurant «Paulus» à Mertert sont les trois candidats à avoir répondu à l'appel de l'asbl Bocuse d'Or pour la sélection nationale. Le vainqueur, Joël Schaeffer, tout juste 24 ans, défendra les couleurs nationales lors du Concours Mondial de la Cuisine à Lyon, les 25 et 26 janvier 2005.

Depuis 1987, sous l'impulsion de Paul Bocuse, les chefs du monde entier se retrouvent tous les deux ans à Lyon, à l'occasion du Bocuse d'Or, le concours culinaire le plus renommé au monde. Sur 33 candidatures, 24 pays ont été sélectionnés pour le Bocuse d'Or 2005.

Cette 8^e participation luxembourgeoise au Bocuse d'Or est l'occasion pour notre gastronomie locale de revenir sur le devant de la scène, une caractéristique du concours étant d'incorporer les particularités culinaires de chaque cuisine nationale.

Au menu de la sélection nationale: sole et selle de veau. Les candidats ont chacun eu cinq heures pour la préparation d'un plat né de leur imagination. Claude Peiffer, le Président de l'asbl Bocuse d'Or Luxembourg, a pu s'appuyer sur un jury de 14 chefs renommés de la scène gastronomique luxembourgeoise. La présidence était assurée par la chef étoilée, Léa Linster, qui a remporté le Bocuse d'Or en 1989.

Dans le plus strict respect du règlement, tous les plats ont été

confectionnés sur place et contrôlés par le comité de surveillance de la cuisine. Le jury a attribué une note maximale de 20 points pour la créativité et la présentation des plats. Le goût et l'originalité des recettes ont, quant à eux, été notés sur 40 points. Par ailleurs, une note d'hygiène et de propreté est donnée à chaque candidat par le jury de cuisine et sert uniquement à départager les éventuels ex aequo.

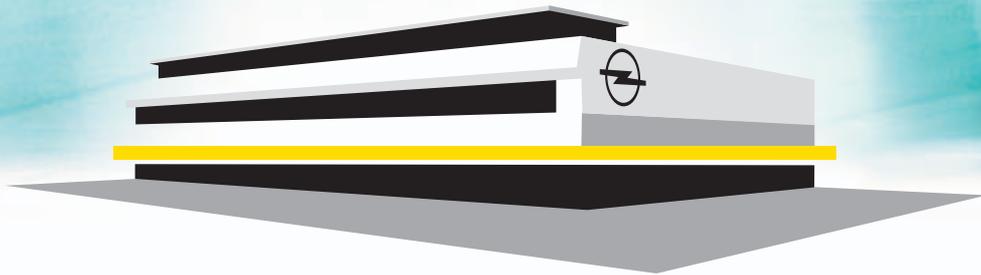
Fondée en 1999 par des représentants de l'Amicale des Anciens Elèves du Lycée Technique Hôtelier Alexis Heck, Euro Toques Luxembourg, HORESCA, des Jeunes Restaurateurs d'Europe Luxembourg, Vatel Club Luxembourg et Villeroy & Boch, l'asbl Bocuse d'Or Luxembourg accompagnera le vainqueur de la sélection nationale tout au long de l'année. Ce dernier pourra également bénéficier de travaux pratiques et de l'assistance d'un chef étoilé. Toutes les activités de l'asbl Bocuse d'Or Luxembourg candidats peuvent être consultées en ligne sur: www.bocuse-d-or.lu ■



Professionnels,
vous êtes les meilleurs dans votre secteur...



... nous vous proposons d'en devenir les leaders.



GRAND GARAGE JEAN MULLER

70, route d'Esch • L-1470 Luxembourg • Tél.: +352/44.64.61-1 • www.garage-muller.lu

Garage MACK
65 rue de la Gare
L-6440 Echternach
Tél. +352/72.82.32

Garage MOTOR CENTER
24 route de Larochette
L-9254 Diekirch
Tél. +352/80.31.81

Garage REITER
11b op der Hei
L-9809 Hosingen
Tél. +352/92.13.09

Garage RIES Jean Paul
24 route d'Arlon
L-8210 Mamer
Tél. +352/31.85.63

Garage SCHUMMER Frères
rue d'Ettelbruck
L-7590 Mersch
Tél. +352/32.03.29

EN BREF

Changement de nom

«Global-Golf s.à r.l.» devient «Business Golf Solutions s.à r.l.»

Dans le cadre de son développement international, la société luxembourgeoise «Global-Golf s. à r.l.» change de nom. Sa nouvelle dénomination devient «Business Golf Solutions s.à r.l.». Depuis la création de la société en 2000, les services de la société se sont affinés. Avec le nouveau nom, «Business Golf Solutions s.à r.l.» veut obtenir une maîtrise parfaite de ses trademarks au niveau européen. Le nouveau nom sert aussi d'url pour le nouveau site de la société www.businessgolfolutions.com qui offre des informations complémentaires.

Innovation

IEE augmente la sécurité de la Mercedes Benz Class C

IEE S.A., société luxembourgeoise active dans le domaine de la détection des occupants de véhicules automobiles, vient d'annoncer que son système de détection de présence et d'orientation de siège enfant (CPOD) est désormais intégré dans la nouvelle Mercedes Benz Class C. Le nouveau système détecte les sièges enfants placés sur le siège passager. Ces sièges enfants particuliers, équipés d'un transpondeur, sont disponibles dans la gamme d'accessoires de Mercedes Benz. Lorsqu'un siège enfant se trouve sur le siège passager ou si celui-ci est vide, l'unité de contrôle de l'airbag en est informée de

manière à inhiber le déploiement de l'airbag.

Internet

Nouveau site pour Bernard-Massard



Pour commencer l'année 2004 sous le signe du renouveau, les Caves Bernard-Massard ont lancé leur nouveau site Internet à l'adresse www.bernard-massard.lu. Réalisé en collaboration avec l'agence Interact, ce site se veut tout d'abord plus convivial, plus complet et surtout plus dynamique. Des rubriques telles que «Actualités» seront mises à jour régulièrement et présenteront les nouveautés, manifestations, concours et communiqués de presse. Une visite virtuelle des caves vient agrémenter le site afin de permettre aux internautes de découvrir l'univers vinicole des Caves Bernard-Massard. Le «Shop» donne accès à toute la gamme des produits commercialisés et permet de sélectionner en quelques clics la ou les bouteilles de son choix. Une version anglaise viendra prochainement compléter le site.

Tourisme

Fondation de l'European Travel Alliance

Les coopérations d'agences de voyages Alliance du Sud ainsi que RTK ont conclu un contrat sur une alliance straté-

Brasserie Mousel-Diekirch

Boomerang: Une nouvelle boisson alcoolisée à base de malt



encore renforcer sa position privilégiée dans le cœur du public luxembourgeois et des consommateurs branchés en particulier. Avec un portfolio encore plus séduisant, la Brasserie de Luxembourg entend répondre aux attentes de ses amateurs de bière. Boomerang est disponible en pack de 4 bouteilles 25 cl non consignées dans toutes les grandes surfaces et stations-service.

La Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch S.A. est la filiale luxembourgeoise du groupe Interbrew. En avril 2002, Interbrew, 3^e groupe brassicole mondial, a pris le contrôle de l'entreprise et l'a ensuite intégrée. La Brasserie de Luxembourg distribue au Grand-Duché un portefeuille unique, composé des marques locales Diekirch et Mousel et de marques internationales telles que Leffe, Becks, Stella Artois, Hoegaarden, Belle-Vue, Jupiler et Super Bock. ■

La Brasserie de Luxembourg Mousel-Diekirch S.A. innove et lance la première boisson «alternative» sur le marché luxembourgeois. Mise dans une bouteille au design très tendance, la Boomerang est une nouvelle boisson alcoolisée (6,1 %) à base de malt et aux arômes naturels de citron.

Forte de cette innovation, la Brasserie de Luxembourg compte

Transport

easybycoach.com

fährt 9-mal täglich

zum Flughafen Hahn

Nur 5 Monate nach der Einweihung der „low-cost“ Buslinie Luxemburg-Brüssel wird seit April auch Hahn von easybycoach.com täglich angefahren. Der internationale Verkehrsflughafen Hahn in Rheinland-Pfalz entwickelt sich zu einer immer wichtigeren

Drehzscheibe im Flugverkehr mit einer stabilen jährlichen Passagierzunahme von durchschnittlich 25 %. Renommierter Billig-Airlines bieten ab Hahn Flüge in große und wichtige europäische Städte zu unschlagbaren Preisen an. Unzählige Urlaubsflieger starten ebenfalls in

Hahn und befördern ganze Familie in ihre schönste Zeit des Jahres. 2003 traten fast 40.000 Personen aus dem Großherzogtum ihre Geschäfts- oder Urlaubsreise von dort aus an.

Der easybycoach.com-Fahrplan ist so ausgerichtet dass zu jeder Abflug- oder Ankunftszeit, ohne lange Wartezeiten ein Bus fährt. Ab früh morgens, 03H30 bis abends 19H30, fährt im 2-Stunden-takt ein Bus von Luxemburg nach Hahn, die erste Abfahrt von Hahn nach Luxemburg ist um 09H15, die letzte Rückreise ist um 00H15 – also täglich 9-mal hin und zurück. Die Abfahrtsorte in Luxemburg sind der Bussteig 7 der hauptstädtischen Omnibusse am Bahnhof und das Parkplatzgelände Howald (P&R) sowie das Parkplatzgelände (P&R) am Autobahngrenzübergang in Wasersbillig. Der Bussteig am Flughafen

Hahn befindet sich im Eingangsbereich des Terminals.

Schon ab 5 € pro Fahrt pro Person befördert easybycoach.com seine Gäste nach Hahn. Je früher man bucht, umso günstiger sind die Preise. Der Maximalpreis pro Fahrt beträgt 15 €, dies bei kurzfristiger Buchung oder bei hoher Auslastung der Fahrt. Diese Preise gelten ausschließlich bei Internetbuchungen. Im Reisebüro von Sales-Lentz oder per Telefon (900 75 700, 0,55 €/Min.) wird dem Reisepreis eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 5 € hinzugerechnet. Der Preis einer Fahrkarte beim Kauf im Bus beträgt 20 €.

Easybycoach.com erhielt von der luxemburgischen Handelskammer die „Internet Business Trophy 2003“, eine Auszeichnung für die Funktionalität und Sicherheit der easybycoach.com Webseiten. ■

when
work
is a pleasure
life
is a joy



Aménagement
de bureaux

Copieurs, fax
et imprimantes

Machines pour
banques et bureaux

INTERNET
www.felten-stein.lu

**FELTEN-
STEIN**

Des solutions d'ensemble
pour bureaux et imprimeries

FELTEN-STEIN SA
14, RUE DES JONCS
L-1818 HOWALD

TEL 40 23 53
FAX 40 23 39

E-MAIL fs@felten-stein.lu

EN BREF

gique au niveau international. L'European Travel Alliance a été fondé le 11 mars 2004 par le président de l'Alliance du Sud, Monsieur Jean-Robert Reznik, ainsi que l'Executive Director de RTK International, Monsieur Thomas Boesl. Les deux alliances d'agences de voyages peuvent unir plus de 6.000 agences de voyages dans leurs réseaux avec un chiffre d'affaires global de plus de 7 milliards d'euro.

Sources Rosport

Nouveau verre revu et relooké



Sources Rosport S.A., connue et reconnue pour la qualité de ses produits, a imaginé un nouveau verre qui viendra accompagner les bouteilles Rosport et Rosport Blue. A la silhouette originale et élégante, ce verre sera prochainement disponible dans le réseau Horeca aux côtés de ses compagnes. Conçu en étroite collaboration avec l'agence binafeld communication, le verre avec quatre cercles concaves – à fonction esthétique et pratique à la fois – est réalisé par ARC International, l'une des maisons leaders sur le marché du verre.

Leleux Associated Brokers

Migration réussie sur la Bourse de Luxembourg

La société de bourse belge
«Leleux Associated Brokers»

vient de réussir sa migration vers les nouvelles plate-formes technologiques de la Bourse de Luxembourg, sur lesquelles sont cotés plus de 29.000 produits financiers. Depuis peu, la Bourse de Luxembourg a mis à la disposition de ses membres une nouvelle interface informatique leur permettant d'interconnecter leur système informatique respectif à celui du marché luxembourgeois. Depuis le 1^{er} mars 2004, les ordres sur la Bourse de Luxembourg introduits par les clients de la société de bourse Leleux seront transmis dans le marché en temps réel, en moins de 5 secondes, et ce sans intervention humaine.

Sidérurgie

Sam Hwa Steel investit 11 Mio d'euros au Luxembourg

La société Sam Hwa Steel Co., Ltd, créée en 1989 en Corée du Sud et producteur de fil à ressort, a retenu le Luxembourg comme site pour un nouvel investissement stratégique dans le traitement de fil à ressort formé à froid. Il s'agit du premier investissement d'une société industrielle coréenne au Grand-Duché. Sam Hwa Steel réalisera au cours des prochains mois un investissement de quelque 11 Mio d'euros dans l'installation de plusieurs lignes de production permettant de traiter du fil à ressort. Les lignes de production seront installées dans un bâtiment existant acquis de TrefilarBED à Bettembourg. Le projet permettra la création à court terme de 32 emplois

EN BREF

nouveaux dans la région sud du pays. La présence de SAM HWA vient renforcer le secteur de la sous-traitance automobile qui compte une trentaine d'entreprises au Luxembourg.

Anniversaire

10 bougies pour Pepper&Salt Events



Pepper&Salt Events, agence d'organisation et de production d'événement, s'est établi au Luxembourg le 24 avril 1994. Annik Paquay, directrice générale et fondatrice de Pepper&Salt Events, s'était alors lancée le défi de pimenter à sa manière le monde événementiel. La société a acquis au fil du temps une reconnaissance internationale grâce à un savoir-faire et une compétence effective. Recompensée plusieurs fois pour ses programmes particuliers et ses activités personnalisées, Pepper&Salt

Events a été accréditée par la Commission Européenne. Son concept unique, la «Maison de l'Événement» à Esch-sur-Alzette, réunit plusieurs partenaires compétents sous un même toit afin de garantir le meilleur service. Pour plus d'informations:

www.pepperandsaltevents.com.

Bilan

Résultats solides pour BGL Investment Partners en 2003

BGL Investment Partners (BIP) a réalisé en 2003 un bénéfice net de EUR 7,4 millions. La valeur estimée du portefeuille d'investissement de la société a progressé de 15,2 % au cours de l'exercice écoulé. Le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée générale le paiement d'un dividende de EUR 1 par action. Sur l'ensemble de l'année 2003, BIP a procédé à des investissements nouveaux pour un total de EUR 20 millions. Le cours en bourse de BGL Investment Partners a progressé de 42,7 %. Depuis la fin de l'année, l'action BIP a gagné 10 % pour clôturer le 15 mars 2004 à EUR 37,80.

Sidérurgie

Arcelor cède sa filiale Thainox

Arcelor a cédé l'intégralité de sa participation (96 %) dans le capital de Thainox à Monsieur Prayudh Mahagitsiri, acteur majeur de l'industrie thaïe, actuellement Président du conseil d'administration de Thainox et partenaire d'Usinor/Arcelor depuis la création de Thainox.

Dans le cadre de cet accord de cession, Arcelor continuera à bénéficier d'un accord pluriannuel de fournitures à prix de marché pour une majorité des approvisionnements de Thainox. Par ailleurs, Thainox pourra d'une part bénéficier pour ses exportations du réseau commercial Grande Exportation des Inox d'Arcelor et d'autre part avoir accès à l'expertise du Groupe Arcelor grâce à un contrat d'assistance technique.

Thainox Steel Ltd implantée à Rayong (100 km de Bangkok) a été créée en 1991. L'usine est composée de deux laminoirs à froid complétés par une ligne de recuit brillant, une ligne de recuit décapage et une ligne de refendage. Unique producteur de tôles inox laminées à froid

en Thaïlande et dans l'ensemble de l'ASEAN, cette usine a une capacité de laminage à froid aujourd'hui de 180.000 tonnes/an, volume supérieur à la capacité nominale initiale de 160.000 tonnes, pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 300 millions de dollars en 2003. La performance de l'entreprise a été saluée début février 2004 avec l'atteinte de l'objectif du million de tonnes produites depuis la création.

La cession de Thainox, au même titre que l'accord en vue de la cession de la majorité des actifs de J&L Specialty Steel, LLC à Allegheny Technologies Incorporated intervenu le 17 février 2004, participe au recentrage du Secteur Inox sur ses activités cœur de métier Plats Europe et Brésil comme annoncé à l'issue du Conseil d'Administration d'Arcelor du 15 mai 2003.

Arcelor est le leader mondial de la sidérurgie avec un chiffre d'affaires de 25,9 milliards d'euros et des expéditions de 40,2 millions de tonnes en 2003. Le groupe emploie 98.000 personnes dans plus de 60 pays. ■

BUREAUX
SANITAIRES
REFECTOIRES
SALLES DE CLASSES
BOXES POUR CHEVAUX
OCCASIONS, etc

besoin D'ESPACE ???

[WWW.container.lu](http://www.container.lu)

CONTIMPEX
L-5368
SCHUTTRANGE
TEL: 35 69 48
FAX: 35 80 09

Une base solide pour les professions libérales et les travailleurs indépendants

DKV

Luxembourg

Votre assurance maladie privée



En exerçant une profession libérale ou indépendante, votre santé est partiellement la base d'une entreprise «saine». En cas de perte de vos revenus, la couverture par la DKV vous garantit un maintien permanent. Etant malade, on n'a vraiment pas envie d'avoir en plus des soucis financiers.

Les avantages de l'assurance DKV Continue

- En cas d'incapacité de travail due à une maladie ou à un accident, vous recevez une indemnité journalière de maladie à compter du jour convenu
- La prestation inclut les dimanches et les jours fériés
- Vous pouvez guérir en toute quiétude, sans soucis financiers
- Les prestations versées sont exonérées des impôts sur le revenu
- Vous pouvez faire valoir les primes auprès de l'administration des contributions dans la limite des plafonds déductibles

DKV Luxembourg S.A. 43, Av. J.-F. Kennedy, L-1855 Luxembourg
fon: 00352-426464-1 • fax: 00352-426464-250 • e-mail: service@dkv.lu

Une entreprise du Groupe d'assurances **ERGO**.

----- Veuillez m'informer sans engagement sur mes possibilités ----- ✂

DKV Continue
Indemnité journalière en cas d'incapacité de travail pour les employeurs, les employés et les professions libérales et indépendantes

DKV Company
La garantie en cas d'incapacité de travail de vos collaborateurs

DVK Assurances de groupe

Nom, Prénom: _____

Rue: _____

BP/Place: _____

Téléphone: _____

Cegecom dévoile sa **nouvelle** stratégie

Dernièrement Cegedel a présenté à la presse son nouveau logo et avait exprimé le souhait que le nouveau C.I. (Corporate Identity) puisse être adapté aux autres sociétés du groupe afin d'exprimer aux niveaux national et international leur lien de parenté. C'est dans ce contexte qu'il faut voir l'élaboration du nouveau logo de Cegecom qui, tout en affichant son appartenance au groupe, marque son propre dynamisme. La société souhaite affirmer à travers son logo aussi bien son histoire que sa philosophie. C'est ainsi que les couleurs du premier logo, le rouge et noir, ont été conservées pour marquer la continuité et la stabilité alors que la capacité d'innover et la combativité de la société sont exprimées par l'arc de cercle qui souligne le nom et dynamise le carré en le scindant en deux parties.

Après seulement quelques années, Cegecom a su s'établir dans le domaine de la télécommunication grâce à la qualité de ses prestations et à la fiabilité de sa technologie qui lui permettent d'assurer un service téléphone et Internet à haut débit largement autonome par rapport aux distributeurs traditionnels. Cette percée se reflète aussi dans les excellents résultats qui ont permis à Cegecom d'atteindre pratiquement le *break-even* dès 2003, c'est-à-dire avec un an d'avance sur les prévisions de la société. Cette évolution permet aux dirigeants de Cegecom d'envisager des résultats positifs en 2004.

Le succès de Cegecom est particulièrement prononcé dans le domaine professionnel où le nombre

de clients a connu une progression rapide grâce à des solutions Internet (DSL, Lignes louées, WLAN) à la pointe de la technologie proposées à des tarifs très compétitifs. Parallèlement à ces produits Internet, Cegecom dispose aussi de toute une gamme de produits performants et compétitifs au niveau de la téléphonie fixe. Aussi, n'est-il pas étonnant que la société va tenter d'accroître ses parts de marché dans ce domaine par une politique de marketing B2B très pointue.

Avec sa marque Bamboo, Cegecom avait acquis une part non négligeable de clients résidentiels et la société entend consolider et conforter sa position dans ce marché en rapide expansion. Néanmoins, en raison d'une stratégie du groupe Cegedel tournée vers une plus grande harmonisation, le nom Bamboo disparaît en tant que marque. Les clients Bamboo continueront à profiter des avantages tarifaires et technologiques actuels chez Cegecom. Y compris de la nouvelle baisse de prix. Les interlocuteurs et les produits resteront inchangés.

Cegecom étend l'accessibilité de son offre DSL et couvre désormais tout le pays. Dès le mois de mars, tous les professionnels et particuliers qui souhaitent profiter des avantages de Cegecom pourront être desservis, et ceci où qu'ils habitent. Parmi ces avantages, l'argument clef sera «50 % de plus» que les autres opérateurs: 50 % de plus en vitesse ou 50 % de plus en volume de download. Parallèlement Cegecom revoit ses prix du DSL à la baisse et propose désormais une initialisation gratuite.



Pour faire connaître ses produits, services et tarifs, Cegecom a réalisé un nouveau site web qui permet de s'abonner directement aux services Internet et téléphone chez Cegecom. Pour en savoir plus: www.cegecom.lu.

Nouveau logo et nouvelle stratégie pour Cegecom



ASSOCIATION LUXEMBOURGEOISE DES CONSEILS COMPTABLES ET FISCAUX

Pour une bonne tenue de votre comptabilité, rien de tel qu'un partenaire de confiance.

Les membres de l'ALCOMFI au service des petites et moyennes entreprises et des professions libérales.

ALCOMFI ASBL
BP 477 • L-2014 Luxembourg
www.alcomfi.lu

Un tri des déchets efficace à la Gare de Luxembourg



Les CFL et Valorlux ont conjugué leurs efforts afin de proposer aux voyageurs passant par la gare de Luxembourg un nouveau concept de gestion des déchets. Les chemins de fer poursuivent en effet un double objectif de prévention et de recyclage-valorisation des déchets afin de diminuer au maximum la quantité mise en décharge, activités pour lesquelles Valorlux est agréée depuis plusieurs années.

Outre les fractions collectées depuis 1997, d'autres matériaux sont également triés depuis le mois de janvier de cette année. Ainsi, la collecte sélective des déchets intègre à présent les bouteilles et flacons plastiques et les cartons à boisson en sus des emballages métalliques, du verre

et du papier. De nouvelles poubelles en ligne, permettant une meilleure accessibilité et lisibilité grâce à une meilleure signalétique, ont été mises en place dans la gare de Luxembourg ainsi que sur les quais. Parallèlement, une campagne de sensibilisation et d'information a été menée auprès des usagers du rail. Des panneaux expliquant le comment et le pourquoi de cette action ont été placés dans le hall de la gare, et des flyers ont été distribués aux voyageurs.

Confortés par les premiers résultats engrangés et désireux de poursuivre sur cette voie, les CFL étudient la possibilité d'extension de ce concept à d'autres gares importantes du réseau ferroviaire national. Le tri est sur la bonne voie! ■

Deutsche Post  World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

Des maillots pour Mondorf-les-Bains.



Plus de flexibilité: livraisons de l'enveloppe
à plusieurs palettes.

Ayez aussi le réflexe DHL pour vos envois nationaux et pour vos destinations proches à l'étranger. Nous livrons vos documents, colis et palettes partout dans le monde mais aussi tout près de chez vous. Avec l'efficacité d'un transporteur national, en plus de la qualité de service, le savoir-faire et la fiabilité que vous connaissez. www.dhl.lu

Appelez aujourd'hui encore : 35 09 09

WE MOVE THE WORLD 

Brain&More

élargit son réseau de services



Etablie depuis peu dans ses nouveaux locaux situés au 100, route d'Arlon à Luxembourg, l'agence en communication Brain&More vient de conclure des partenariats structurels et opérationnels avec l'agence «emotion event management», la régie publicitaire «Planet media» et l'organisateur de concerts «L'Intermédiaire des Artistes». L'agence

en communication peut désormais offrir à sa clientèle un éventail encore plus large de services dans le domaine des médias, de la communication et de l'organisation d'événements.

L'agence a par ailleurs développé ses activités dans le domaine de la création graphique par l'engagement de trois jeunes graphistes. Dans les activités d'agence proprement dites, la société continue à mettre l'accent sur les solutions «full service» réalisées, selon la situation, par Brain&More seule ou en collaboration avec ses partenaires.

Les activités de conseil comprennent notamment l'analyse des moyens de communication mis en œuvre jusque-là, la mise au point de stratégies et de plans médias ainsi que le suivi rédactionnel. Dans

le domaine des relations presse, l'agence propose l'élaboration de dossiers de presse, la rédaction et l'illustration de textes et l'organisation de conférences de presse.

Brain&More se positionne également et avant tout comme un partenaire compétent pour tous les produits imprimés assurant la communication interne et externe d'institutions et d'entreprises. Autre domaine d'activités important, les plans marketing pour entreprises où l'agence élabore une stratégie sur mesure adaptée aux besoins spécifiques du client et suivie d'une réalisation personnalisée. Finalement Brain&More propose ses compétences dans le domaine de la conception de stands d'exposition. Pour en savoir plus: www.brain.lu ■

Banque Générale du Luxembourg

Augmentation du bénéfice net de 39,5 %

En 2003, dans un contexte international incertain en termes économiques et politiques, la Banque Générale du Luxembourg, membre du groupe Fortis, a continué à se développer sainement. Portée par une croissance remarquable de 18,6 % des revenus ordinaires, un contrôle continu des coûts, une évolution favorable des provisions et corrections de valeur ainsi qu'une plus-value exceptionnelle liée à la cession des activités d'Asset Management à Fortis Investments Luxembourg, la banque a réalisé un bénéfice net de EUR 468,7 millions.

À travers son réseau d'agences performant et moderne la banque a confirmé sa position de pionnier

en offrant une gamme complète de «packages» de services bancaires pour les différentes catégories de clients et aussi en offrant des solutions originales de bancassurance, notamment dans le domaine de l'assurance-vie, complément naturel en vue d'une approche patrimoniale globale.

Première banque des entreprises à Luxembourg, la BGL a capitalisé sur les solutions paneuropéennes offertes à travers le réseau Fortis pour accompagner le développement commercial en Grande Région, notamment via un business center supplémentaire à Sarrebruck.

Porté par des performances positives des portefeuilles confiés en gestion, le Private Banking Luxembourg a réussi à maintenir son fonds

de commerce malgré un environnement caractérisé par de nombreuses incertitudes (grande volatilité des marchés, perspectives liées à l'imposition européenne de l'épargne, amnisties fiscales dans plusieurs pays). En apportant ses activités d'asset management à la nouvelle filiale luxembourgeoise de Fortis Investments en contrepartie d'une participation de 25 % dans la société faitière, la banque participe toujours activement au développement de ce métier. Une solution comparable est en cours de réalisation en rapport avec les activités «trust».

Dans la foulée de la concentration de ses activités d'administration des fonds auprès de Fastnet, la banque s'est retirée de l'actionariat d'EFA. ■

Neue Abfüllanlage für Brauerei Bofferding

Am vergangenen 9. März wurde der erste Spatenstich für das neue Abfüllgebäude der Brauerei Bofferding zelebriert. Das Abfüllgebäude mit einer Fläche von ca. 2000 qm und einer Ladefläche von ca. 1500 qm wird durch die Firma CDC Luxembourg als Generalunternehmer unter Leitung des Architekturbüros Werner aus Strassen gebaut. Die Abfüllmaschinen liefert die Firma KHS Maschinen- und Anlagenbau aus Dortmund. Es wird eine Flaschenabfüllanlage mit einer Leistung von 27.000 Flaschen/St. und eine Fassabfüllanlage mit einer Leistung von 140 Fass à 50 l, bzw. 160 Fass à 30 l/St. installiert.

Bei dieser Investition in Höhe von 10.000.000 € handelt es sich um die größte Einzelinvestition in der Geschichte des Unternehmens. Diese Investition wird mit Zuver-



sicht und Optimismus durchgeführt, obwohl die Brauerei sich zwischenzeitlich gegen die Nummer Eins auf dem Weltbiermarkt in Luxemburg behaupten muss. Während andere im sich immer stärker globalisierenden Markt ihre Chancen nur noch im immer stärkeren internationalen Wachstum suchen, ist Bofferding davon überzeugt, dass man sich

auch in Zukunft durch Konzentration auf den regionalen Markt und entsprechende Kundennähe weiter positiv entwickeln wird. Die Baumaßnahmen dauern bis Ende August. Ab Mitte September beginnt die Anlieferung der Maschinen und danach erfolgt die Montage, so dass der Testlauf für die Anlagen für Anfang Dezember geplant ist. ■

Deutsche Post  World Net
MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE

Des pneus pour Francorchamps.



Plus de flexibilité: livraisons de l'enveloppe à plusieurs palettes.

Ayez aussi le réflexe DHL pour vos envois nationaux et pour vos destinations proches à l'étranger. Nous livrons vos documents, colis et palettes partout dans le monde mais aussi tout près de chez vous. Avec l'efficacité d'un transporteur national, en plus de la qualité de service, le savoir-faire et la fiabilité que vous connaissez. www.dhl.lu

Appelez aujourd'hui encore : 35 09 09

WE MOVE THE WORLD 

Siemens et DexiaBIL remportent le **Prix féminin de l'Entreprise 2003**

Le 29 mars dernier, Madame Marie-Josée Jacobs, ministre de la Promotion Féminine, a décerné le Prix féminin de l'Entreprise aux sociétés Siemens et DexiaBIL. Ce prix institué en 1993 récompense des entreprises luxembourgeoises du secteur privé pour leurs efforts particuliers entrepris en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes.

La société Siemens a été subventionnée en 2002 et 2003 par le ministère de la Promotion féminine pour avoir réalisé une analyse approfondie sur l'égalité des chances en interne à tous les niveaux. Cette analyse a été suivie d'une série de mesures relatives à l'organisation de travail, les plans de formation et l'évolution de carrière, ainsi que la conciliation entre vie professionnelle et vie privée. Dès le début du projet, un groupe de travail avait été ins-

tauré pour faciliter la communication et les échanges entre tous les collaborateurs et collaboratrices. Siemens est l'un des plus grands fournisseurs de produits, de solutions individualisées et de services dans les domaines de l'électricité et de l'électronique, deux domaines traditionnellement masculins. Aujourd'hui le personnel de Siemens Luxembourg est formé aux trois quarts par des hommes: 182 hommes pour 55 femmes.

La banque DexiaBIL emploie environ 2.500 personnes à Luxembourg, dont 46 % de femmes. On compte 52 % de femmes parmi les employés, 18 % de femmes parmi les cadres et aucune femme parmi les cadres supérieurs. La banque a été subventionnée en 2003 par le ministère de la Promotion féminine pour avoir réalisé l'action positive «Homme femme, un équilibre au quotidien».

DexiaBIL s'est engagé à promouvoir spécifiquement les femmes dans leur carrière professionnelle par une valorisation de leurs diplômes, par des actions de soutien dans le cadre de leur évolution au sein de la banque. Les mesures réalisées dans le cadre des actions positives ont déjà permis d'augmenter le taux de participation des femmes aux séminaires et aux formations managériales. L'instauration de services in house – teinturerie, boulangerie, traiteur, presse, pharmacie, garde d'enfants malades – contribue à faciliter le quotidien des collaborateurs et des collaboratrices. Les propositions d'aménagement du temps de travail sont également largement utilisées.

Le prix 2003 de la meilleure pratique de politique communale d'égalité entre les femmes et les hommes a été attribué à la commune d'Esch-sur-Alzette. ■

24 avril 2004

Randstad Interim organise son Forum de l'Emploi annuel

Le samedi 24 avril 2004, Randstad Interim ouvre exceptionnellement les portes de son agence de Luxembourg (41, avenue de la Gare) de 10h00 à 15h00. Cette journée portes-ouvertes permet notamment aux personnes n'ayant pas la possibilité de venir durant la semaine de se renseigner sur

les débouchés que peut leur offrir le travail temporaire au Luxembourg.

Cette manifestation offre un double avantage. D'une part pour les chercheurs d'emploi qui ont l'opportunité de consulter de nombreuses offres et d'y postuler directement au cas où leur profil correspondrait à

l'une d'entre elles. D'autre part pour les entreprises faisant appel à l'intérim car dans le cadre de ce forum de l'emploi, Randstad reçoit de nombreux candidats aux profils variés et souvent très intéressants. De quoi recruter de futurs intérimaires correspondant parfaitement à leurs attentes. ■

Invitation

Grande Journée "Portes Ouvertes"

Samedi 24 avril de 9 h à 17 h

- Visites accompagnées des nouveaux locaux
- Informations sur la création d'une entreprise
- Informations sur l'activité et les services de la Chambre de Commerce
- Présentation de l'offre de formation de l'IFCC
- Présentation de l'économie luxembourgeoise
- Projections de films
- Stands d'informations

P Parking gratuit, entrée rue Alcide de Gasperi

7, rue Alcide de Gasperi L- 2981 Luxembourg
Tél.: + 352 42 39 39 - 330 Fax: + 352 43 83 26 chamcom@cc.lu www.cc.lu

millenium



Votre partenaire pour la réussite



Ernst and Young Luxembourg

Grand Prix de l'Entrepreneur 2004



Avec le soutien de la Chambre de Commerce, du Ministère de l'Economie, de la Fédération des jeunes dirigeants d'entreprises et de la Fedil, Ernst & Young Luxembourg a lancé officiellement le «Grand Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2004». Très convoité dans 35 pays du monde entier pour son rayonnement national et international, ce concours est une première pour le Grand-Duché. Créé en 1986 aux Etats-Unis par Ernst & Young, il a pour but d'encourager les entrepreneurs qui se distinguent par leur créativité, leur investissement person-

nel dans un projet d'entreprise, leur stratégie de développement, ainsi que le succès de leur entreprise.

Pour Ernst & Young, ce prix est l'occasion de mettre en avant le succès d'entrepreneurs basés au Luxembourg et de promouvoir l'esprit d'entreprise. Le Grand Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2004 sera remis à Luxembourg le 11 novembre 2004 lors d'une cérémonie officielle à laquelle assisteront les finalistes et au cours de laquelle seront présentées leurs entreprises. Le vainqueur aura également la chance de concourir pour la compétition mondiale au côté des lauréats des autres pays participants. Cette soirée de gala se déroulera à Monte-Carlo, au mois de mai 2005.

Le choix des candidats est le résultat d'un processus de sélection rigoureux. Les entrepreneurs sélectionnés sur base de critères précis seront contactés pour un entretien afin de monter le dossier d'analyse

soumis ensuite aux membres d'un jury indépendant.

Le candidat doit:

- avoir une participation directe ou indirecte dans l'entreprise,
- diriger une entreprise établie au Grand-Duché de Luxembourg et ayant au moins 3 ans d'existence,
- avoir un chiffre d'affaires annuel supérieur ou égal à 2,5 millions d'euros.

Les principaux critères d'analyse des dossiers sont la stratégie du candidat, ses données financières, sa gestion des ressources humaines ainsi que son esprit d'innovation et d'organisation.

L'appel à candidature est officiellement lancé, chaque entrepreneur satisfaisant aux critères de sélection peut concourir dès maintenant, et ce jusqu'au 30 avril prochain, pour peut-être devenir «l'Entrepreneur de l'Année 2004». Pour plus d'information: www.eoy.lu. ■

Management Social

Securex s'installe au Grand-Duché de Luxembourg

Le 1^{er} janvier 2004, Securex, société belge en management social, a ouvert un siège à Bertrange. Securex a développé une vision globale de son métier, le management social, couvrant la législation sociale, les assurances et les ressources humaines au sein des entreprises ou pour les indépendants et les particuliers. Securex a pour ambition d'exporter

cette vision en Europe. Après la France, le Groupe s'implante aujourd'hui au Grand-Duché de Luxembourg.

Fort de 1.300 collaborateurs en Europe, le Groupe Securex réalisait, en 2003, un chiffre d'affaires de 170 millions d'EUR. Actif sur le marché belge depuis près de 100 ans, Securex accompagne la politique sociale

au gré de la législation nationale. Son offre de services, résumée par les termes «management social», englobe tout le savoir accumulé au fil des ans. Le Groupe Securex propose aujourd'hui plus de 60 services en ressources humaines, des services légaux et extralégaux (pensions, assurances groupe, gestion de paie, contrat de travail, allocations fami-

liales, assurances accidents) à l'assistance (formations, plan de carrière, coaching, gestion des compétences). Plus de 69.000 entreprises, 100.000 indépendants et 44.000 particuliers font déjà confiance au Groupe.

Parce que chaque pays est régi par sa propre législation sociale, Securex a développé spécifiquement une offre de services pour le marché luxembourgeois. Le Groupe Securex entend développer une

plate-forme technologique innovante qui lui permet d'offrir constamment de nouveaux services très pointus et très personnalisés. Pour plus d'informations: www.securex.lu. ■

Geschäftsjahr 2003

Thiel Logistik schließt **Restrukturierung** erfolgreich ab

Der Thiel Logistik Konzern hat im Geschäftsjahr 2003 den Konzernumsatz von 1,4 Mrd. auf 1,7 Mrd. Euro gesteigert. Wesentlichen Anteil daran haben die Erstkonsolidierung von Overbruck sowie die erstmals ganzjährig in den Konzernabschluss einbezogene Microlog Gruppe. Der Konzern erreichte jedoch auch im zweiten Halbjahr erstmals wieder ein organisches Wachstum. Dieses Umsatzwachstum von über 3 Prozent und eine deutlich verbesserte Bruttomarge haben dazu beigetragen, auf Jahresbasis einen operativen Gewinn vor Restrukturierungskosten und außerplanmäßigen Abschreibungen von 1,8 Mio. Euro (Vj. 16,4 Mio.) zu erzielen. Im vierten Quartal 2003 erreichte der Konzern erstmals wieder auf Quartalsbasis einen Gewinn vor Steuern und Zinsen (Ebit) von knapp 2,3 Mio. Euro (Vj. -12,5 Mio. Euro).

Im Frühjahr des vergangenen Jahres war der neue Vorstand um den Vorsitzenden Dr. Klaus Eierhoff gezwungen, einschneidende Maßnahmen zur Sanierung des Konzerns einzuleiten. Die dadurch entstandenen erheblichen Restrukturierungskosten von 16 Mio. Euro und außerplanmäßigen Abschreibungen auf Firmen- und Vermögenswerte von 47 Mio. Euro sowie der Verlust aus den „Einzustellenden Geschäften“ von 73 Mio. Euro führten zu einem Jahresfehlbetrag im Konzern von 156 Mio. Euro (Vj. 5,3 Mio. Euro). Diese unvermeidbaren Einmalbelastungen in 2003 von 136 Mio. Euro machten somit nahezu 90 Prozent des Jahresfehlbetrags aus.

Der Konzern hat sich auf Kerngeschäftsfelder konzentriert und daraus eine Struktur entwickelt, die auf drei Segmenten – Branchenlösungen, Air & Ocean (Luft- und Seefracht) sowie Regionale Logistikdienstleistungen – beruht. Damit ist der Konzern auf

seine Kernkompetenzen fokussiert. Geschäftsbereiche, die nicht mehr zum Kerngeschäft zählten oder den Renditeanforderungen des Konzerns nicht genügten, wurden größtenteils verkauft oder geschlossen. Dies gilt vor allem für die verlustträchtige BTL-Gruppe und den Ausstieg aus der Krankenhausvollversorgung. Die noch verbleibenden Desinvestitionen werden bis Ende des ersten Halbjahres abgeschlossen. Im Zuge der Restrukturierung reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter zum Bilanzstichtag trotz der Akquisition von Overbruck und unter Berücksichtigung der einzustellenden Geschäfte von 11.337 auf 9908. Thiel Logistik plant auf Konzernebene mit einer Fortsetzung des Umsatzwachstums und bekräftigt die positive Ergebnisprognose für 2004. Die neuen Strukturen stehen, nennenswerte Restrukturierungskosten oder Goodwill-Abschreibungen sind nun nicht mehr zu erwarten. ■

LUXEMBOURG
Tél. 26 29 521
luxembourg@sofitex.lu

SOFITEX
TRAVAIL TEMPORAIRE

ESCH/ALZETTE
Tél. 54 76 33
esch@sofitex.lu

Bourse d'entreprises

Vous désirez publier une annonce? Inscrivez-vous sur le site www.cc.lu/bourse.btm, en remplissant le formulaire d'offre de cession ou de demande de reprise. De même, si vous voulez obtenir des informations sur une annonce, inscrivez-vous sur notre site. Confidentialité assurée!

Groupe 1 – A céder

Réf.: C129

Vends pour cause de retraite magasin d'appareils électroménagers et articles apparentés, situé au centre du pays. Prix correspondant à la valeur de l'inventaire. Prise de participation partielle possible dans un premier temps.

Réf.: C131

Vends fonds de commerce Auberge-Café-Restaurant 13 chambres, affaire familiale à Luxembourg, quartier Place de Paris.

Réf.: C148

Vends Hôtel-Restaurant aux alentours de Luxembourg-Ville (± 20 km); situation exceptionnelle, parking, jardin, terrasse. Location également envisageable.

Réf.: C180

Vends fonds de commerce restaurant/brasserie gastronomique, avec terrasse, dans cadre médiéval touristique.

Réf.: C221

Vends commerce de meubles; très bonne situation; garantie des exclusivités et accords; retrait progressif si souhaité.

Réf.: C227

Vends fonds de commerce d'un hôtel, restaurant, taverne dans les Ardennes; terrasse.

Réf.: C239

Vends entreprise de vente, installation et maintenance de machines d'emballage et emballage. Accords de distribution exclusifs dans l'industrie.

Réf.: C252

Vends entreprise d'aliments pour animaux, ainsi que tous les équipements.

Réf.: C256

Vends société importatrice de vins et spiritueux. Produits exclusifs.

Réf.: C259

Vends cause retraite de commerce d'un restaurant-pizzeria dans le nord du pays; 70 couverts; appartement privé; location de 7 chambres.

Réf.: C260

Vends centre polyvalent de wellness & beauty complètement équipé; 20 parkings privés; à 10 minutes de Luxembourg-Ville; vente des murs ou location possible.

Réf.: C264

Vends cause retraite: Commerce de luxe literie/linge de maison; proximité Luxembourg-Ville.

Réf.: C265

Vends fonds de commerce d'un garage avec salle d'exposition et atelier de réparations.

Réf.: C266

Vends hôtel-restaurant +/- 3500 m²; 42 chambres; appartement; garage-parking; vente avec murs; administration avec magasin +/- 500 m².

Réf.: C267

Vends institut de beauté sur 260 m²; agencement neuf. Très bonne clientèle. Reprise de la franchise incluse.

Réf.: C268

Vends magasin de vêtements au centre-ville de Luxembourg.

Réf.: C269

Vends Restaurant au Centre-Ville, installations et équipements nouveaux, excellente situation, parking à proximité.

Réf.: C270

Vends société d'Import/Export, gros-siste et détaillant d'épicerie fine et de luxe ainsi que cadeaux, art et vins.

Réf.: C273

Vends société de décoration saisonnière et organisation d'événements.

Réf.: C274

Vends société de développement et de commercialisation de logiciel de gestion d'entreprise.

Réf.: C276

Vends commerce d'articles de cadeau et décoration d'intérieur, articles pour bonbonnières et confiseries.

Réf.: C277

Vends restaurant italien dans vieille ville, terrasse, 90 couverts.

Réf.: C278

Vends objet dans hôtellerie restauration; 2 restaurants, 39 chambres, centre du pays, près d'un échangeur principal.

Réf.: C279

Vends société de fabrication et de vente de produits alimentaires, quatre emplacements au Luxembourg.

Réf.: C281

Vends magasin de textiles, de mercerie et de bonneterie.

Réf.: C283

Vends magasin de meubles, fond de commerce ou fond de commerce avec dépôt.

Réf.: C284

Vends fonds de commerce brasserie-restaurant avec terrasse et cave disco dans vieille-ville.

Réf.: C286

Vends Pizzeria-Restaurant au sud du pays, excellente réputation, maison de tradition, 110 + terrasse 180 couverts. Bon rendement. Long bail à conditions avantageuses.

Réf.: C287

Vends fonds de commerce avec emplacement exceptionnel à l'entrée de Luxembourg-Ville, d'un magasin de meubles exotique et décoration intérieure, 400 places de parking, partenariat ou reprise possible.

Réf.: C288

Vends commerce (parts+stock) spécialisé dans le vêtement haut de gamme. Bon emplacement dans le Centre-ville.

Réf.: C289

Vends groupe de sociétés dans le secteur IT (bâtiment >1000m²).

Réf.: C290

Vends Auberge-Restaurant en plein milieu de campagne, +/- 60 couverts. Etat excellent, bonne clientèle existante.

Réf.: C291

Vends Hôtel-Restaurant situé au Nord, contenant 11 chambres équipées, grande salle (70 couverts), bar, parking et sauna.

Réf.: C292

Vends fond de commerce. Brasserie - Restaurant, parking, proche d'un Centre Commercial.

Réf.: C293

Vends magasin de vélos spécialisé haut de gamme, marque exclusive très forte notoriété au Luxembourg, France et en Belgique. Bon emplacement.

Réf.: C294

Vends Centre de Beauté + franchise, 7 cabines. Bon emplacement au sud du pays.

Réf.: C295

Vends commerce de textiles, cuirs et accessoires.

Réf.: C296

Vends Café, Sandwicherie au Centre-Ville.

Réf.: C297

A céder belle brasserie avec terrasse, grand parking, cadre agréable, petite restauration, +/- 100 places + jeux de quilles, cuisine professionnelle.

Réf.: C298

Vends société de gros (Vins, Spiritueux, Champagne et Alimentations).

Réf.: C299

Vends 50 % des parts d'une société de négoce en vins.

Réf.: C300

Vends restaurant avec terrasse, 50 couverts. Excellente situation centre-ville.

Réf.: C301

Vends boucherie-charcuterie-traiteur dans une chaîne de supermarché bien connue. Production, livraison, réapprovisionnement assurés.

Réf.: C302

Vends parts d'un commerce de quincaillerie et d'équipement pour le foyer ainsi que des produits d'entretien pour moyen de transport automobiles et pour l'artisanat.

Réf.: C303

Vends commerce de vêtements, surface 140 m², situé au sud du pays.

Groupe 2 – Cherche à reprendre:

Réf.: R157

Société d'expertise comptable cherche à reprendre fiduciaire.

Réf.: R171

Cherche à reprendre fiduciaire, clientèle d'un bureau comptable, partenariat, sous-traitance.

Réf.: R181

Société de transports luxembourgeoise, filiale d'un groupe français,

recherche entreprise de taille moyenne spécialisée dans le transport routier de marchandises et (ou) dans des activités logistiques.

Réf.: R182

Cherche à reprendre café-sandwicherie à Luxembourg-Ville ou alentours.

Réf.: R185

Société belge recherche bureau d'étude (architecture, expertise, topographie, coordination sécurité) pour étendre son activité au Luxembourg.

Réf.: R188

Cherche à reprendre magasin de vêtements d'enfants.

Réf.: R191

Cherche Auberge ou Restaurant avec terrasse et parking dans le Sud, Centre ou Ouest du pays.

Réf.: R193

Entrepreneur indépendant cherche à reprendre petite entreprise dans le domaine de conseil entreprises, service informatique, traductions.

Réf.: R196

Cherche à reprendre petite société industrielle de fabrication ou de transformation. Participation également possible.

Réf.: R198

Cherche à reprendre société de production ou de distribution alimentaire.

Réf.: R201

Recherche commerce d'équipements industriels.

Réf.: R202

Cherche à reprendre entreprise du secteur tertiaire, commerce ou société immobilière.

Réf.: R203

Société luxembourgeoise de distribution et de représentations cherche à reprendre des représentations dans les domaines produits/fournitures industrielles – produits/fournitures pour collectivités – biens de consommation et autres. Ouvert à toute proposition de reprise totale ou partielle.

Réf.: R204

Cherche à reprendre ou m'associer avec Garage automobile, poids lourds; carrossier industriel; location d'utilitaires, poids lourds.

Réf.: R205

Cherche à reprendre fond de commerce pour création d'un magasin de sport.

Elle gagne du terrain...

Une initiative de l'INFPC, Institut National pour le développement de la Formation Professionnelle Continue, soutenue par le Ministère de l'Éducation Nationale, de la Formation Professionnelle et des Sports

A tout âge, apprendre, ça change la vie

Le monde bouge vite, de plus en plus vite. La société se transforme. Les technologies évoluent. Tout s'accélère... Pour rester dans le mouvement, il faut s'adapter, faire preuve d'esprit d'ouverture, de curiosité et apprendre... tout au long de la vie.

La formation professionnelle continue offre cette possibilité à chaque individu. C'est aussi un outil efficace au service des entreprises soucieuses d'élever le niveau de compétences de leur personnel pour rester compétitives.

Aujourd'hui, différents partenaires conjuguent leurs efforts afin de proposer à chacun, selon ses aspirations et ses objectifs, des programmes de formation de qualité pour progresser.

Des centaines de formations à découvrir sur:

www.lifelong-learning.lu

infoline

26 20 40

La formation professionnelle continue, pour avancer avec le monde.

en partenariat avec:

Aforest Lux
Chambre de Commerce
Chambre de Travail
Chambre des Employés Privés
Chambre des Métiers
Computacenter IT Education Services
Deloitte & Touche - Development Centre
Double A Technologies Group
Fashion Genius Institute
GIE SITec
INFPC
inlingua Formation Langues
Key Job Computer Training
Ministère de l'Éducation Nationale, de la Formation Professionnelle et des Sports
Ministère du Travail et de l'Emploi / École Supérieure du Travail
OLAP - Office de Productivité
PwC ACADEMY
SECURITAS Centre de Formation
STOLL Safety
TELINDUS Formation

Liquidations

VENTES SOUS FORME DE LIQUIDATION

La présente liste contient une énumération des ventes sous forme de liquidation telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes moyennes sur la base de l'article 7 de la loi du 30 juillet 2002 réglementant certaines pratiques commerciales, sanctionnant la concurrence déloyale et transposant la directive 97/55/CE du Parlement Européen et du Conseil sur la publicité trompeuse et sur la publicité comparative.

Ces données ne sont communiquées qu'à titre d'information, l'autorisation officielle délivrée par le Ministère des Classes moyennes prévalant en cas de divergence.

Par ailleurs, les dates indiquées renseignent sur la période de liquidation autorisée; les commerçants visés sont toutefois libres de fixer la période de liquidation effective, en débutant par exemple la liquidation à une date postérieure à celle indiquée et en terminant à une date antérieure. Situation au 15/02/2004.

ARMENI S.A.

72, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c95108/2003
25/10/2003 - 24/04/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de confection et d'accessoires, articles de bonneterie et articles de chemiserie

BELLE MODE S.A.

15, avenue de la Libération
L-3850 SCHIFFLANGE
c95103/2003
13/11/2003 - 12/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles textiles et bijoux de fantaisie

BIJOUTERIE CONTATO-BAULER

10, rue de la Libération
L-3510 DUDELANGE
c95128/2004A
01/03/2004 - 31/08/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'horlogerie-bijouterie et articles de bibeloterie

DOUBLE C S.à r.l.

56, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c95110/2003
04/02/2004 - 03/08/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles textiles, vêtements et accessoires de mode y assortis, bijoux de fantaisie, produits d'hygiène et de santé

ESPACE J S.à r.l.

5, Grand-Rue
L-9530 WILTZ
c95125/2004
31/01/2004 - 30/07/2004
cas exceptionnel dûment justifié articles textiles et vêtements

ETABLISSEMENT LORANG FRERES S.à r.l.

3, Grand-Rue
L-9240 DIEKIRCH
c9596/2003
31/10/2003 - 29/04/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'électro-installateur, d'installateur-sanitaire, articles de quincaillerie,

articles de souvenir et articles de camping

FOCH S.à r.l.

1, rue André Duscher
L-6434 ECHTERNACH
c95106/2003
01/12/2003 - 31/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de maroquinerie, de chemiserie, de chaussures, de confection et accessoires

HENGEL Anita

160, route d'Esch
L-1471 Luxembourg
c95121/2003
08/12/2003 - 07/06/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de pêche

LEYERS CAMILLE

18, rue de Dudelange
L-3630 KAYL
c95127/2004
15/03/2004 - 14/09/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'habillement et de chaussures

MALBORO CLASSICS

26, rue de la Libération
L-4210 ESCH-SUR-ALZETTE
c95113/2003
08/11/2003 - 07/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles textiles et vêtements

MARCHAL Annie

12, rue de l'Alzette
ESCH-SUR-ALZETTE
c95123/2004
27/01/2004 - 26/07/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de bijouterie-horlogerie-orfèvrerie

MAROQUINERIE SAMDAM CONCORDE S.à r.l.

80, route de Longwy
L-8060 BERTRANGE
c95122/2003
17/01/2004 - 16/07/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de maroquinerie, articles de ganterie, de parapluies, de foulards, de cravates, de stylos et accessoires, de garnitures de bureau

MEUBLES HOFFMANN

35-37, rue Victor Hugo
L-4140 ESCH-SUR-ALZETTE
c95115/2003
25/11/2003 - 24/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'ameublement

PARALELL / HERJO S.à r.l.

3, Grand-Rue
L-1661 LUXEMBOURG
c95129/2004A
23/02/2004 - 22/08/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'habillement et de chaussures

PIVO S.A.

93, rue Krunn
L-6453 ECHTERNACH
c95109/2003
25/10/2003 - 24/04/2004
cessation complète de l'activité commerciale produits alimentaires et articles de ménage, articles de quincaillerie

PRO-SHOP GOLF CLUB

1, route de Trèves
L-2633 SENNINGERBERG
c95102/2003
15/10/2003 - 14/04/2004

cessation complète de l'activité commerciale articles de golf

SCHWICKERATH Gilbert

10, rue Dicks-Lentz
L-4540 DIFFERDANGE
c95116/2003
28/11/2003 - 27/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'horlogerie, de bijouterie, de fausse-bijouterie et d'orfèvrerie

THILL MARYLINE

41, Dikrecherstrooss
L-8550 NOERDANGE
c95114/2003
17/11/2003 - 16/05/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de la branche esthétique

TIFFANY S.à r.l.

Centre Commercial Auchan
L-2721 LUXEMBOURG
c95124/2004
04/02/2004 - 03/08/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles de confection et d'accessoires de mode pour dames

TOP FANCY S.à r.l.

113, Grand-Rue
L-9051 ETTLEBRUCK
c95118/2004
13/01/2004 - 12/07/2004
cessation complète de l'activité commerciale articles d'habillement en textile, articles de lingerie et articles de mercerie-bonneterie

Le nom change, la transparence reste.

Athlon Car Lease est le nouveau nom d'Interleasing.

Interleasing a changé de nom, pas de ligne de conduite. Nous sommes les pionniers de la transparence en leasing auto, et sommes déterminés à poursuivre dans cette voie, plus que jamais. En adoptant l'enseigne européenne Athlon Car Lease, nous marquons notre appartenance à un groupe européen, et affirmons notre indépendance vis-à-vis des constructeurs automobiles et du secteur bancaire. Ce qui nous permet d'apporter des réponses différentes et d'innover sans cesse. Pour toujours plus de transparence.

La transparence en leasing auto

www.athloncarlease.lu

Tel.: 49 77 701



A VOTRE SERVICE
POUR PRESERVER
L'ENVIRONNEMENT



Collecte des déchets
Service containers
Recyclage
Nettoyement public
Nettoyage industriel
Traitement physico-chimique
Location de toilettes

LAMESCH S.A.
B.P. 75 L-3201 BETTEMBOURG
Tél. : 52 27 27-1 Fax : 51 88 01
E-mail : lamesch@lamesch.lu
Internet : www.lamesch.lu



LAMESCH