

JANVIER/FÉVRIER 2009

# MERKUR

DE L'ÉTATZEBUERGER MERKUR  
BULLETIN DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

[www.cc.lu](http://www.cc.lu)



La conquête de nouveaux marchés par les partenariats d'entreprises:  
**Faites la paire avec votre partenaire**

## ■ EDITORIAL

Un plan d'action pour maîtriser  
la crise financière et le  
ralentissement économique!

## ■ INTERNATIONAL

Le Grand-Duché se présente  
avec succès en Italie du Nord

► Dans cette édition:

FOREIGN TRADE:  
OFFICIAL AGENDA 2009



# LEASING



## Optez pour le leasing de la BCEE !

Optimisez le financement du matériel que vous utilisez dans l'exercice de votre profession. La BCEE vous propose, plutôt que d'acheter votre matériel, de le louer en recourant à un contrat de leasing. Ainsi vous préservez votre trésorerie et vous bénéficiez en plus d'avantages fiscaux décisifs.

Intéressés ? Nos conseillers PME sont à votre disposition pour tout renseignement supplémentaire. Vous pouvez également effectuer directement une demande d'offre de leasing en ligne sur notre site [www.bcee.lu](http://www.bcee.lu).



**SPUERKEESS**

Äert Liewen. Är Bank.

# Un plan d'action pour maîtriser la crise financière et le ralentissement économique!

Face à la crise qui a frappé de plein fouet les marchés financiers internationaux, partout dans le monde les économies se voient confrontées à un grand nombre de défis importants à relever et à des décisions à prendre rapidement dans le but d'atténuer les effets de cette crise qui a une double dimension, économique et financière.

Au niveau international, les effets de la crise se traduisent par une croissance négative de l'activité économique entraînant une décélération des prix et une forte chute du commerce international, une dégradation rapide de l'emploi et un désendettement forcé des agents économiques privés dû au dysfonctionnement du crédit avec en parallèle une augmentation de l'endettement du secteur public.

Au Luxembourg, les risques liés à la crise menacent d'être particulièrement importants pour deux raisons. La première est une politique monétaire moins accommodante en Europe qu'aux États-Unis, rendant plus difficile et plus coûteux le financement de la dette publique et susceptible d'apprécier la valeur de l'Euro et donc de peser sur la compétitivité de l'économie. La deuxième raison est la structure de l'économie luxembourgeoise dépendant de l'exportation de biens et services qui fluctue de manière très prononcée dans les circonstances présentes.

Le Gouvernement luxembourgeois, dont l'action de sauvetage rapide et efficace de plusieurs banques de la place financière a témoigné de son engagement d'enrayer les effets de la crise financière internationale sur les banques de la place, est déterminé à combattre de même les effets sur l'économie réelle. Et ce afin d'atténuer les conséquences de la crise sur les finances publiques et sur le niveau de l'emploi avec pour but suprême, de sauvegarder la cohésion sociale, un des atouts majeurs de notre pays. Ainsi plusieurs groupes de travail ont été constitués dans le but d'assurer notamment le maintien de l'accès des entreprises et des agents économiques en général au crédit et d'identifier des activités susceptibles de combler à brève échéance la défaillance de la demande privée dans le secteur de la construction. De plus, le secteur financier a, lui aussi, entamé une réflexion sur les conséquences de la crise et sur les initiatives à prendre pour renforcer les deux piliers de la place financière que sont le *private banking* et les fonds d'investissement.

La Chambre de Commerce salue et soutient expressément ces initiatives et a travaillé en étroite collaboration avec l'UEL pour présenter un plan d'action comprenant une centaine de mesures concrètes destinées à combattre efficacement la crise. Parmi les mesures préconisées devant permettre à l'économie nationale de sortir de la crise avec des structures renforcées, le plan d'action distingue celles qu'il faut mettre en place à brève échéance et celles qu'il faudra mettre en œuvre à moyen et à plus long terme.

Une attention particulière revient dans ces réflexions à l'évolution de la compétitivité de l'économie nationale. Il est en effet inquiétant d'observer une dégradation de la situation des coûts incombant aux entreprises en raison de la diminution dramatique du niveau de production, d'un côté, et de l'adaptation d'un certain nombre de paramètres sociaux grevant les charges des entreprises, de l'autre, en l'occurrence l'échéance indiciaire et le relèvement du salaire social minimum et des plafonds cotisables. Il s'agit dès lors de contrebalancer l'effet de ces mesures sur le prix de revient des entreprises.

Dans ce contexte, la Chambre de Commerce donne à considérer que les mesures à prendre au niveau national s'inscrivent dans un contexte européen, voire international, lequel requiert des efforts financiers énormes pour les Etats. Voilà pourquoi des institutions supranationales tels le Fonds monétaire international, la Banque européenne d'investissement et la Banque centrale européenne pourraient utilement accompagner les Etats et ce, dans un souci de renflouer les trésoreries publiques et de les aider à stabiliser les finances publiques.

En temps de crise, il est crucial de rétablir la confiance des agents économiques afin de favoriser la consommation (retombées pour les activités commerciales) et l'investissement (modernisation de l'appareil productif et soutien à demande de biens d'équipement). Il s'ensuit que les décideurs, gouvernants, chefs d'entreprises, leaders syndicaux doivent élaborer une stratégie de communication axée sur la transparence, le tout dans le cadre d'un véritable contrat de confiance avec les citoyens. Cette transparence doit aller de pair avec un souci d'explication raisonnée des évolutions à l'œuvre.

S'inscrivant résolument dans une vision lointaine malgré ce climat difficile de crise mondiale, la Chambre de Commerce prend le parti de s'ouvrir sur l'avenir, d'être exigeante avec elle-même et de faire bénéficier les entreprises de sa détermination. Elle est consciente que les réformes à mettre en œuvre sont très vastes et parfois douloureuses, et il faudra du temps pour régler les multiples problèmes complexes qu'elles posent. Mais, fidèle à ses valeurs de proximité et de service, notamment dans le domaine de la formation, du conseil et de l'accompagnement des entreprises à l'international, la Chambre de Commerce mettra tout en œuvre pour veiller aux équilibres, mobiliser et promouvoir les agents économiques nationaux et suggérer des voies de sortie de crise. En ce début d'année 2009, l'objectif premier sera d'identifier les voies qui mènent le plus vite hors de la crise et de contribuer à préparer les entreprises pour être plus fortes et mieux aguerries quand la conjoncture s'améliorera et que des niches de croissance devront être saisies.



## DOSSIER

## 4 La coopération internationale des PME en Europe

## DOSSIER

- 4 La coopération internationale des PME en Europe

## FLASH

- 14 La Chambre de Commerce a accueilli la remise du Prix Luxembourgeois de la Qualité 2008
- 16 Un repos bien mérité pour Claudine Vollmar-Sanctuary
- 18 Le «Jour de la franchise» remporte un vif succès

## INTERNATIONAL

- 20 Calendrier 2009
- 20 Messen und Ausstellungen
- 20 Le Grand-Duché se présente avec succès en Italie du Nord
- 22 The Luxembourg Chamber of Commerce at the 8th HKTDC World SME Expo
- 23 Successful Economic Mission to China
- 24 Salon Horecatel: les professionnels des métiers de bouche se donnent rendez-vous
- 25 Distribution des formulaires de transport CMR
- 26 Un succès pour les rencontres d'affaires du «Forum de l'Entreprise» 2008
- 27 Visite accompagnée au salon CeBIT à Hanovre

- 27 «b2fair» Hanovre – Boostez vos contacts sur la plus grande foire industrielle internationale
- 28 Business Export Day: le monde à votre portée!
- 29 Textes européens publiés du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009
- 30 BOA – Bourse d'Opportunités d'Affaires

## FORMATION

- 32 Innover: un état d'esprit
- 33 Conférence: «Les nouveautés fiscales au Luxembourg en 2009»
- 35 «Workshop on European State Aid Law» au château de Munsbach
- 35 Subventions pour l'apprentissage du luxembourgeois
- 36 Cent entreprises à la recherche de jeunes diplômés

## INNOVATION

- 38 Le transfert de technologies: des coopérations techniques gagnantes
- 44 Cycle de sensibilisation à la Propriété Intellectuelle 2009
- 46 Lancement officiel de l'Année européenne de la créativité et de l'innovation (AECI) 2009
- 48 1<sup>er</sup> évènement interrégional de l'édition 2008-2009 du parcours 1,2,3,GO en Belgique

## FLASH

## 18 Le «Jour de la franchise» remporte un vif succès

- 49 Parcours interrégional de plan d'affaires 1,2,3,GO: Prochaine formation au Business Plan
- 50 18<sup>e</sup> remise du Prix de l'innovation
- 51 New website to boost European innovative environmental technologies
- 52 Présentation de l'«Euraxess Service Centre Luxembourg» à l'Université du Luxembourg
- 53 Marc Lemmer nommé au poste de directeur général adjoint
- 53 Xavier Buck se place à la 4<sup>e</sup> position au niveau mondial

## ECONOMIE

- 54 Enquête de conjoncture dans les secteurs du commerce et des services
- 56 Seize pays utilisent désormais l'euro
- 56 Prix à la consommation du mois de décembre: nouveau ralentissement de l'inflation à 1,1 %
- 58 Le ralentissement de l'économie s'accroît, mais la croissance sera de retour avant fin 2009
- 61 Participation du Luxembourg à la réalisation de l'enquête IMD et WEF sur la compétitivité



## INTERNATIONAL

### 23 Successful Economic Mission to China



## INTERNATIONAL

### 26 Un succès pour les rencontres d'affaires du «Forum de l'Entreprise» 2008



## INNOVATION

### 48 1<sup>er</sup> évènement interrégional de l'édition 2008-2009 du parcours 1,2,3,GO en Belgique

## LÉGISLATION & AVIS

- 62 Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce
- 63 Statut unique: Payer les cotisations sociales
- 65 La jurisprudence de la Cour constitutionnelle du Luxembourg 1997-2007

## FÉDÉRATIONS / UEL

- 66 Statut unique: les obligations des assurés envers la CNS et celles des salariés envers leur employeur en cas d'incapacité de travail
- 66 Des réformes structurelles s'imposent pour relever les défis d'une future relance économique
- 67 Gagnante du jeu, Laurie a pu réaliser son rêve
- 67 Alain Rix, nouveau président de l'HORESCA

- 68 Unterredung der Luxemburger Immobilienkammer mit der Bankenvereinigung ABBL
- 68 Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail
- 69 Bilan des activités en 2008 et plan d'action pour 2009

## INFO ENTREPRISES

- 70 Participation luxembourgeoise dans l'exploitation de deux champs de pétrole au Montana
- 70 En bref
- 71 L'apprentissage par action (APA) au service de l'enseignement des langues
- 72 L'Etat luxembourgeois devient actionnaire de la banque à hauteur de 49,9 %
- 72 Red dot award 2008 pour Rose de Claire, design
- 73 Der neue Fernreisen-Katalog ist da!

- 73 Une année 2008 dans les normes
- 76 4<sup>e</sup> édition des Journées Portes Ouvertes
- 77 L'Office National du Tourisme et Dexia BIL lancent le Prix de l'innovation en tourisme 2009

## BOURSE

78

## LES 100 VISAGES DE LA CDC 80

#### Editeur:

Chambre de Commerce  
du Grand-Duché de Luxembourg  
7, rue Alcide de Gasperi  
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: 32.000 exemplaires  
Reproduction autorisée  
avec mention de la source.

#### Copie à l'éditeur

#### Rédaction:

Patrick Ernzer, rédacteur en chef  
Marie-Hélène Trouillez  
Violaine Mathurin

#### Mise en page et impression:

Imprimerie Centrale S.A.

#### Conception graphique:

rose de claire, design.

#### Couverture:

lola

#### Crédit photographique:

MEV Verlag, EU, SIP,  
ONT Luxembourg, M-H. Trouillez

#### Publicité:

Imprimerie Centrale  
Service Régie, Bureaux:  
15, rue du Commerce  
L-1351 Luxembourg  
Tél.: (+352) 40 36 10-1  
Fax: (+352) 40 36 10-228  
E-mail: regie@ic.lu  
www.ic.lu

Les articles publiés et signés n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs et ne reflètent pas forcément l'opinion de la Chambre de Commerce, qui ne peut donner aucune garantie expresse ou implicite sur l'exactitude, l'exhaustivité, la véracité, l'actualité, la pertinence ou la fiabilité des informations figurant dans le Merkur.



---

A la conquête de nouveaux marchés par le partenariat d'entreprises

---

## La coopération internationale des PME en Europe

Si toutes les petites entreprises ne deviennent pas des multinationales, elles se retrouvent souvent confrontées au même problème dès leur création: trouver les fonds qui leur permettront de se lancer, de croître et de tester leurs produits, services ou technologies. Au-delà des difficultés à trouver des aides financières pour le développement de leur entreprise, il s'avère que la demande sur le marché national est insuffisante pour construire une entreprise solide et concurrentielle. Les tendances à une spécialisation vont pousser les PME à s'internationaliser. Une opportunité s'offre alors à elles: la stratégie d'alliances et la pratique des partenariats inter-entreprises. Le fait de prendre pied sur les marchés étrangers constitue pour ces entreprises un moyen d'accroître leur compétitivité et de poursuivre leur expansion. **Le dossier de ce mois donne un aperçu de la politique d'entreprise communautaire et énumère les différentes mesures et outils élaborés en faveur des PME, pour les guider au mieux dans cette expansion.**

**L**es petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance, de dynamisme et de flexibilité. Afin d'empêcher toute(s) distorsion(s) du marché intérieur et de déterminer les entreprises pouvant

bénéficier des programmes ou politiques de l'Union européenne spécifiquement destinés aux PME, la Commission européenne considère officiellement comme petites et moyennes entreprises les sociétés ayant un effectif de moins de 250 travailleurs avec un chiffre d'affaires annuel

qui n'excède pas les 50 millions d'euros, et un bilan total inférieur à 43 millions d'euros. En Europe, les PME représentent la majorité des entreprises, soit 99 %. Elles se sont peu à peu imposées comme le moteur du développement économique et social. Au Luxembourg,

les PME jouent un rôle économique crucial. Elles représentent une part importante de l'économie, soit la quasi-totalité des entreprises luxembourgeoises. En outre, l'économie luxembourgeoise est largement ouverte sur l'extérieur et fortement dépendante de ses pays voisins et de l'évolution économique de la zone euro en général.

### ■ **La mondialisation: une opportunité à saisir pour les PME**

Le phénomène de mondialisation est devenu une évidence. Pour les PME, cette nouvelle donne est synonyme de développement et de croissance. Elle leur facilite en particulier un accès direct non plus à un marché local mais à un repositionnement international. L'enjeu pour elles est donc désormais de saisir au mieux ces occasions et de concurrencer les grandes entreprises grâce à leurs atouts spécifiques: flexibilité, opportunisme et fortes adaptabilité.

Dans le monde des affaires actuel, très concurrentiel, de nos jours, les PME ont l'opportunité exceptionnelle de pouvoir exister et combattre à armes presque égales avec les «grands». La taille critique et la puissance financière ne sont plus des armes suffisantes sur ces marchés multinationaux.

Les PME doivent définir au préalable leur champs d'intervention, puisqu'elles ne sauraient être partout à la fois. Une véritable stratégie, une détermination sans faille et un suivi régulier sont aujourd'hui les conditions nécessaires pour tirer le meilleur parti de ce marché mondial. Néanmoins, même lorsqu'elles sont expertes dans leur domaine, les PME vont devoir lutter contre une concurrence accrue.

L'accès aux marchés internationaux des entreprises à fort potentiel de croissance constitue souvent une démarche stratégique pour ces PME ayant investi des fonds considérables dans la propriété intellectuelle. Il s'agit pour elles de compenser des frais indirects et des coûts incompressibles en opérant le plus rapidement possible sur un marché aussi vaste que possible. L'accès aux marchés internationaux offre une multitude d'opportunités comme de nouveaux créneaux, des possibilités de réaliser des économies d'échelles, de gamme et de volume, d'exploiter les progrès technologiques et d'actualiser les capacités tech-

nologiques, de répartir les risques, de faire baisser les coûts et de les mutualiser, en particulier les coûts en R&D, et, dans bien des cas, d'accéder plus facilement à des financements.

### ■ **Le défi majeur pour les PME: résister aux pressions concurrentielles**

L'internationalisation d'une PME n'est pas un acte autonome et ponctuel, mais un véritable processus qui fait appel en permanence à des ressources de l'environnement extérieur. Ce concept suggère que la plupart des PME ne s'engagent pas seules à l'international, mais avec le concours de tous les acteurs du territoire sur lequel elles sont implantées. Une PME qui exporte est amenée à privilégier les compétences de proximité.

Bien qu'elle puisse offrir de nouvelles opportunités, la mondialisation peut aussi s'accompagner de défis pour les PME: normalisation et harmonisation internationale, propriété intellectuelle, risques politiques, corruption ou non-respect de l'État de droit. Du point de vue des ressources, les PME sont moins bien armées que les grandes entreprises pour relever les défis de la mondialisation ou pour saisir les opportunités qu'elle offre.

### ■ **Les stratégies d'alliances: une solution pour la survie**

En raison de l'internationalisation de l'économie, les PME souhaitant conquérir de nouveaux marchés peuvent soit décider de le faire seules, soit développer des stratégies d'alliances. Face à la mondialisation accrue des échanges, les PME doivent se rendre à l'évidence que l'alliance est souvent la solution pour leur survie. La pratique des affaires s'oriente de plus en plus vers des stratégies de coopération «inter-entreprises». En effet, les entreprises peuvent collaborer entre elles de façon ponctuelle (alliance tactique) ou au contraire s'engager durablement (alliance stratégique). Résultat escompté: cette alliance permettra aux deux entreprises concernées de maximiser leurs profits et de faire des économies d'échelle. Le risque: entraîner un abus de position dominante, si l'alliance profite plus à une entreprise qu'à l'autre.

### ■ **Barrières culturelles**

Au-delà du défi de résistance face aux pressions auxquelles elles doivent faire face, les PME peuvent être confrontées à certaines barrières, notamment culturelles. Il s'agit d'avoir un interlocuteur présent sur le marché ciblé, compétent et surtout fiable.

---

## **Les avantages et désavantages de l'Internationalisation**

---

### **Avantages**

**Meilleure disponibilité des ressources** (matières premières, énergie)

**Coût de la main d'œuvre moindre:**  
intéressant pour les industries qui emploient beaucoup en Asie du sud-est.

**Amélioration des performances d'un produit sur tous les marchés cibles**

**Mise sur le marché plus rapide:**  
l'internationalisation permet de commercialiser un produit sur l'ensemble des marchés cibles en une seule vague.

**Gain de temps et d'argent:**  
l'internationalisation constitue une espèce de tremplin qui facilite la localisation et en réduit le coût.

### **Désavantages**

**Possibles baisses de la valeur en bourse sur le marché national**  
à cause de la concurrence

**Méconnaissance des législations applicables:**  
le nouveau cadre dans lequel devront jouer les entreprises sera formé de pressions fiscales différentes, de coûts sociaux divers, etc.

**Les coûts pour s'internationaliser sont importants:**  
réalisation d'une étude de marché, recours à un conseil juridique, insuffisance des compétences du personnel impliquant la nécessité de recruter, etc.

**Nécessité d'adapter les produits ou services aux marchés étrangers**

**Manque de financement possible**

---

## Les avantages et désavantages du partenariat d'entreprises

### Avantages

**La réduction des inégalités internationales.** Les entreprises exportent avec elles leurs techniques, leurs connaissances qui contribuent au savoir et à l'alphabétisation des régions concernées. Les pays du Sud ont été les premiers bénéficiaires, surtout l'Asie qui devient un acteur incontournable de la mondialisation.

**Une source de financement stable.** Les firmes qui s'installent dans un pays suivent une logique d'investissement à long terme.

**Un moyen de bénéficier de transferts technologiques.**

**Une solution pour contrecarrer certains risques que craignent les PME voulant s'internationaliser seules,** tels que l'absorption de la PME par une grande entreprise, le risque financier, la concurrence agressive et la présence d'entreprises de plus grande envergure ou maîtrisant depuis longtemps le marché européen et international.

**Faire face à une pression concurrentielle croissante et à une éventuelle saturation du marché local,** représenter un plus grand poids économique sur le marché visé, disposer d'une plus grande marge de manœuvre, et supporter des coûts moindres puisque divisés entre les partenaires.

Un partage des connaissances du marché visé. **Toutes les parties à un partenariat doivent tirer profit de la situation.**

### Désavantages

**Risque d'accepter trop de concessions,** ceci ne permettant pas d'affecter suffisamment de ressources pour la commercialisation d'une gamme de produits par exemple, entraînant des résultats de vente insatisfaisants.

**Etant donné les frais de revente et de commercialisation assez importants** ainsi que les frais administratifs afférents au partenariat, le revendeur peut demander des commissions assez élevées, ce qui peut affecter un empêchement à la compétitivité des produits.

**Des contrats de coopération incomplets peuvent entraver l'évolution sur le marché,** au cas où il n'y aurait pas de lignes directives en termes de chiffre d'affaires, flux d'information, actions de prospection, etc.

**Une éventuelle résiliation de contrat engendre des frais et coûte du temps** puisqu'en règle générale des délais d'indemnisation de remboursement de frais etc. doivent être respectés.

**Une simple coopération peut également entraîner des difficultés relationnelles entre les partenaires.** Il s'agit des problèmes de communication dus aux différences de mentalité et aux différents styles de management. Souvent, on reproche au partenaire une insuffisance de gestion qui peut influencer la stratégie et l'approche du marché.

**Parfois peu d'information sur la PME** se présentant comme partenaire potentiel

Les modes de vie, les valeurs, la langue et les manières de décider représentent fréquemment des obstacles de taille pour un entrepreneur qui tente une négociation avec un partenaire étranger. Les dirigeants ne doivent pas hésiter à faire appel à des interprètes et des traducteurs, afin de favoriser une compréhension mutuelle des affaires et respecter les spécificités culturelles de ses prospects ou interlocuteurs étrangers. Une bonne pratique consiste à se faire accompagner d'un conseiller ou d'un interprète originaire du pays d'accueil.

C'est en ce sens que l'Enterprise Europe Network-Luxembourg de la

Chambre de Commerce, réseau de soutien aux entreprises luxembourgeoises dans les affaires européennes, opère face aux besoins des entreprises locales tout en leur apportant des solutions concrètes. L'Enterprise Europe Network-Luxembourg organise des séminaires et des conférences sur l'accès aux marchés étrangers, élabore des fiches pratiques et offre une assistance et des conseils sur mesure. L'Enterprise Europe Network-Luxembourg offre également des services sur mesure pour introduire un profil de recherche de coopération à l'échelle européenne, organise des événements de matchmaking, et développe des pla-

tes-formes de rencontres entre hommes d'affaires tant à l'échelle interrégionale qu'internationale.

(Voir la rubrique «International» *Enterprise Europe Network*, page 38.)

### ■ Les différents types de partenariats d'affaires

L'entreprise doit s'interroger sur la nécessité à participer à un partenariat pour son développement, sur les bénéfices qu'elle pourra en tirer et sur sa capacité à supporter un partenariat international. Dès lors, plusieurs types de partenariat sont possibles: le partenariat commercial, industriel, technologique ou financier. En fonction des besoins, le partenariat pourra être constitué d'une combinaison de ces différents types de partenariats.

#### 1. Le partenariat commercial

Le partenariat de type commercial est le type de partenariat le plus répandu, particulièrement entre les PME.

- *La prospection des marchés*

Un partenariat de type commercial offre la possibilité de faire réaliser par une entreprise locale une étude de marché, à laquelle elle apporte ses connaissances du marché ciblé. En échange, l'autre entreprise pourra lui rendre le même service. En ce qui concerne les missions de prospection, elles peuvent éventuellement être combinées avec une étude de marché.

- *La promotion des produits*

La publicité collective: l'idée est de réaliser une promotion de produits différents via des messages publicitaires communs. L'avantage réside essentiellement dans une présence publicitaire plus importante pour un investissement individuel identique.

La participation conjointe à des manifestations commerciales ou à des foires internationales permet de réduire les coûts de participation. Les partenaires présentent souvent des complémentarités géographiques, sectorielles ou stratégiques.

- *La distribution des produits*

Ce type de partenariat peut prendre la forme d'un contrat de distribution, d'un contrat d'agence, d'un contrat de franchise commerciale, de concession, etc. Le partenaire met son réseau à disposition. Une autre possibilité consiste

à associer sa marque à celle du partenaire en créant un réseau commercial commun au sein duquel les partenaires vendent une gamme de produits complète, composée des produits des uns et des autres.

## 2. Le partenariat industriel

Un partenariat de type industriel permet de répartir la production avec celle du partenaire, de bénéficier de facteurs de production moins onéreux, de bénéficier de services techniques ou encore de profiter d'un échange d'expérience. Dans une optique plus ponctuelle, ce type de partenariat peut être conclu en vue de répondre à un appel d'offres qui nécessite souvent des compétences multiples.

- *La fabrication commune des produits*

Le partenariat permet de mettre en commun des moyens de production, dans le but d'optimiser des coûts. L'objectif recherché par les partenaires vise à renforcer leur position concurrentielle, notamment en réalisant des économies d'échelle ou encore entreprendre une fabrication qui s'avérerait trop onéreuse pour une entreprise à titre individuel.

- *La sous-traitance dite «stratégique»*

La sous-traitance dite «stratégique», c'est-à-dire celle qui naît de réflexions communes. Ce type d'accord s'apparente à un partenariat de conception, lequel implique une collaboration entre les partenaires et autorise non seulement une production à moindres coûts mais offre également une sécurité des approvisionnements.

- *Les achats groupés*

Plusieurs entreprises décident de grouper leurs achats en vue d'obtenir de meilleures conditions tarifaires.

- *La logistique commune*

Mettre en commun ses infrastructures (entrepôts, camions, etc...) ou partager tout ou une partie de ses livraisons et/ou approvisionnements permet une réduction des frais logistiques et une utilisation plus optimale des infrastructures. En ce qui concerne les services après-vente, s'accorder avec une société bien établie dans le pays peut constituer un plus commercial, mais surtout générer une économie de coûts importante.



Plusieurs types de partenariat sont possibles pour une entreprise: le partenariat commercial, industriel, technologique ou financier

## 3. Le partenariat technologique

Nouer une relation de partenariat technologique permet une réduction des coûts. Il s'agit de concevoir ensemble un nouveau produit, composant ou procédé, acquérir ensemble une technologie existante ou sous-traiter une partie des activités de recherche et développement à un partenaire.

- *Soumission et exécution en commun de programmes de recherche*

De nombreux programmes de recherche, dont l'objectif est de promouvoir la recherche et le développement sont spécialement destinés aux PME. Pour les programmes européens, une des conditions d'octroi d'aides réside dans le caractère «transnational» du projet. Souvent, les entreprises participant à un projet se réunissent au sein d'un consortium, le temps de son exécution.

- *Conception et développement, adaptation de nouveaux produits en commun*

Concevoir ensemble un nouveau produit, composant de produit ou procédé offre le double avantage de permettre une acquisition accélérée de nouvelles connaissances et d'être moins coûteuse. Par ailleurs, les risques sont partagés entre les partenaires.

## 4. Le partenariat financier

De nombreuses possibilités peuvent être envisagées: joint-venture, l'échange de parts, l'achat d'une société ou d'une partie de cette société ou encore la vente d'une société ou d'une partie de cette société.

Des bases d'offres et de demandes sont mises à disposition pour diffuser des propositions de partenariats et identifier les opportunités de développement. Ainsi, les bourses virtuelles accessibles via Internet/Intranet permettent à une PME la mise en place d'un réseau de coopération et une meilleure communication entre les coopérants.

### ■ La politique d'entreprise communautaire et les différents mesures concrètes élaborées en faveur des PME

Ces dernières années, les quelque 23 millions de PME que compte l'Union européenne ont été placées au centre des intérêts tant au niveau de l'UE que des États membres. C'est pourquoi la Commission européenne a pris un nouvel engagement: celui de chercher toutes les opportunités pour aider et assister au mieux les entreprises, en particulier les PMI/PME. Pour atteindre les objectifs définis par la «Stratégie de Lisbonne», la Commission européenne a lancé

plusieurs initiatives dans l'optique d'apporter une aide directe aux entreprises.

Parmi ces outils, on compte le «Programme d'Innovation et de Compétitivité» (PIC), mis en place pour stimuler la compétitivité des PME, encourager et promouvoir l'éco-innovation, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables et accélérer le processus permettant la création d'une véritable société de l'information. Les PME innovantes sont les principales bénéficiaires de ce programme qui couvre la période 2007-2013. L'enveloppe de 1,1 milliards d'euros sert au financement de prêts et d'investissements en capital-risque, afin d'aider 350.000 PME à démarrer, à se développer et à innover. En outre, un montant de 2,6 milliards d'euros est affecté aux actions visant à aider les PME à commercialiser des idées innovantes, à utiliser les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les énergies renouvelables, ainsi qu'à bénéficier pleinement du marché intérieur. Le PIC encourage et facilite par ailleurs la participation des PME au 7<sup>e</sup> PCRD par l'intermédiaire de ses services horizontaux à l'appui des entreprises et de l'innovation.

Le «Programme Cadre Recherche et Développement Technologique» (PCRD) a été mis en œuvre par Luxinnovation, point de contact national pour le 7<sup>e</sup> PCRD. Ce programme regroupe l'ensemble des initiatives européennes de recherche afin de renforcer les efforts pour l'emploi, la croissance et la compétitivité en Europe.

Il convient toutefois de noter que les programmes comme le 7<sup>e</sup> PCRD, le PIC ou les fonds régionaux des politiques structurelles viennent de commencer; il sera difficile d'envisager une réorientation avant 2010, date de l'évaluation à mi-parcours.

Une mesure importante proposée dans le cadre de ce programme est la création d'un réseau unique de centres européens d'entreprise et d'innovation: «Enterprise Europe Network». Dans l'optique de cet objectif politique, «Enterprise Europe Network – Luxembourg» visera à rendre les entreprises luxembourgeoises plus compétitives tout en leur proposant un éventail de services européens destinés à les soutenir et à les conseiller dans leur processus d'internationalisation, de recher-

che, de développement et d'innovation technologique.

(Voir rubrique «Enterprise Europe Network – Luxembourg à la page 38.)

Le 25 juin 2008, la Commission européenne a adopté le «Small Business Act» pour l'Europe afin que les PME soient au centre des préoccupations lors de l'élaboration des politiques communautaires. Le «Small Business Act» comprend un ensemble de principes communs pour guider la politique «PME» ainsi qu'un certain nombre de propositions d'action pour donner corps à ces principes. Il se concentre sur la promotion de l'entrepreneuriat, la mise en œuvre du principe «Penser aux PME d'abord», et la croissance des PME. La mise en œuvre et le suivi du «Small Business Act» seront assurés par la Commission européenne et les Etats membres dans le cadre de la Stratégie de Lisbonne pour la Croissance et l'Emploi. Il s'agit d'une avancée majeure pour accroître l'esprit d'entreprise en Europe. Cette initiative communautaire se caractérise notamment par des instruments d'aide aux PME, un allègement des formalités administratives, un recul des retards de paiement, un accès facilité au financement, à l'innovation et à la formation, une TVA réduite pour les services fournis localement et un meilleur accès aux marchés publics.

La Commission européenne a mis en place d'autres initiatives et programmes pour venir en aide aux PME parmi lesquels on peut citer:

- **SOLVIT:**

Le réseau SOLVIT fort de 30 centres, est un service gratuit, créé par la Commission européenne. Il vise à résoudre les problèmes des entreprises dans le marché intérieur, comble le manque d'information et trouve une solution aux interprétations divergentes de la législation communautaire par les administrations nationales. Il existe un centre SOLVIT dans chaque Etat membre de l'UE, ainsi qu'en Norvège, au Liechtenstein et en Islande.

- **Market Access Data Base (MADB) (ou Partenariat pour l'Accès aux Marchés):**

Ce service fourni par la Commission européenne est un partenariat entre la Commission européenne, les Etats mem-

bres de l'UE et les fédérations professionnelles. Il apporte son soutien aux exportateurs européens dans leur accès aux marchés des pays tiers. Cette initiative s'inscrit dans le cadre de la Stratégie de Lisbonne pour la croissance économique et l'emploi. La MADB est un instrument qui diffuse gratuitement en ligne des informations sur les marchés à l'exportation et les barrières au commerce dans les pays tiers (hors UE) (tarifs douaniers appliqués, formalités d'importation et documentation douanière, etc...). La base de données inclut également le Registre des Plaintes des exportateurs relatives aux barrières commerciales rencontrées.

<http://mkacddb.eu.int/mkacddb2/indexPubli.htm>



- **Europe Direct comme relais d'information européen:**

Ouvert à tous et présent dans les 27 Etats membres de l'Union européenne, «Europe Direct» est un relais d'information officiel de la Commission européenne pour toutes questions sur l'Union européenne. En bref, «Europe Direct» offre un accueil et une aide personnalisés, des informations sur les affaires européennes dans toutes les langues officielles de l'UE, des informations pratiques, les coordonnées des organismes compétents...

[http://ec.europa.eu/eurodirect/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/eurodirect/index_fr.htm)



Parallèlement, la Commission européenne a également mis en ligne le portail «Citizen first», qui procure aux citoyens une aide et des conseils pratiques sur les problèmes spécifiques qu'ils rencontrent dans l'Union européenne. Ce service consultatif est gratuit. Des experts juridiques multilingues apportent une réponse personnalisée, objective et rapide. Ils clarifient les règles applicables et vous orientent vers l'organisme le plus compétent pour vous aider à résoudre votre problème. [http://ec.europa.eu/citizensrights/front\\_end/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/citizensrights/front_end/index_fr.htm)

Le service fonctionne en liaison avec le site web «l'Europe est à vous» qui met à disposition des guides généraux et des fiches spécifiques à chaque pays contenant des informations sur les droits des citoyens.

[http://ec.europa.eu/youreurope/index\\_fr.html](http://ec.europa.eu/youreurope/index_fr.html)

- *Export Help Desk for developing countries:*

L'Export Helpdesk est un service proposé par la Commission européenne pour faciliter l'accès des pays en voie de développement aux marchés de l'UE. Ce service est gratuit et fournit des informations appropriées aux exportateurs des pays intéressés à approvisionner le marché de l'UE (droit de douane, conditions et taxes, statistiques commerciales, règles d'origine, etc...)



*L'Europe à la portée de votre entreprise.*

## ■ Enterprise Europe Network – Luxembourg: L'Europe à la portée de votre entreprise

Au sein du Département International de la Chambre de Commerce, ces outils et projets européens sont mis en œuvre notamment dans le cadre des activités de l'«Enterprise Europe Network-Luxembourg». Afin d'offrir aux chefs d'entreprise luxembourgeois une porte d'entrée unique aux services européens à valeur ajoutée qui visent à aider plus particulièrement les PME à exploiter pleinement leur potentiel et à développer leurs capacités d'innovation dans le

contexte du grand marché européen, le réseau «Enterprise Europe Network» au Luxembourg constitue la concrétisation d'un partenariat stratégique entre la Chambre de Commerce (anc. Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI), la Chambre des Métiers (anc. Euro Info Centre – Luxembourg PME) et Luxinnovation (anc. Innovation Relay Centre Luxembourg).

Dans le cadre de la mise en place de ce nouveau réseau, ces trois partenaires réalisent leurs activités sous le nom unique «Enterprise Europe Network – Luxembourg». La collaboration étroite entre ces différents partenaires assure une couverture géographique nationale ainsi qu'une couverture de tous les secteurs économiques, en représentant à savoir l'industrie, le commerce, l'artisanat, les prestataires de services, les entreprises aguerries à l'international ainsi que les start-ups innovantes. Fortement ancrées dans le tissu local, les trois organisations membres disposent également de contacts privilégiés avec le gouvernement luxembourgeois, les fédérations professionnelles, les centres de recherche publics et d'autres partenaires professionnels. L'«Enterprise Europe Network – Luxembourg» collabore aussi étroitement avec ses partenaires au niveau régional, à savoir ses homologues de la Grande Région, avec d'autres grands consortia dans de nombreuses autres régions ainsi qu'avec la Commission européenne au niveau européen.

La mise en place de cette association de compétences nationales assure une offre de services d'appui en faveur des entreprises et de l'innovation, en

constituant un réseau national unique au sein duquel les différentes questions liées au développement économique et technologique européen des entreprises luxembourgeoises trouvent une réponse adéquate. Le consortium mis en place apporte aux entreprises une connaissance accrue des politiques communautaires existantes ainsi que des services européens intégrés répondant aux besoins pertinents rencontrés par les entrepreneurs dans leurs vie d'affaires quotidiennes et dans le développement de leur entreprise à l'international. Pour consulter les activités de l'Enterprise Europe Network-Luxembourg: [www.een.lu](http://www.een.lu).

## ■ Wirtschaftsportal: Promoteur d'affaires dans la Grande Région «Saar-Lor-Lux»

Depuis plus de 15 ans, au sein du groupe de travail «SaarLorLux-CCI», la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg coopère avec ses homologues de la CCI de la Moselle et de Meurthe-et-Moselle ainsi qu'avec les IHK de Trèves et de la Sarre, dans le but de développer une collaboration transfrontalière entre les entreprises de la région. Concrètement, les établissements consulaires conseillent les entreprises lors de leurs premières ébauches de coopération, organisent des initiatives communes dans le but de valoriser de nouveaux débouchés, à l'intérieur et à l'extérieur de la Grande Région, comme des foires, des forums et des colloques professionnels, le but étant de renforcer le site économique SaarLorLux-Trèves-Palatinat occidental. Dans le cadre de

**Fort de 500 points de contacts et 4.000 intervenants expérimentés, l'Enterprise Europe Network européen, présent dans 46 pays, forme désormais le plus vaste réseau européen de conseils et de services européens d'appui aux entreprises et s'inscrit dans le cadre de la Stratégie de Lisbonne, qui a pour objectif de faire de l'UE l'économie la plus compétitive du monde. Le réseau offre une expertise concrète et efficace sous forme d'un guichet unique aux entrepreneurs dans les 27 pays membres de l'Union européenne, 3 pays candidats (la Croatie, la Macédoine et la Turquie), dans les Etats membres de l'Espace Economique Européen et dans quelques autres pays tiers. Il n'est pas seulement unique en termes de portée géographique, mais aussi pour ce qui est de la variété des services qu'il entend offrir aux PME. Ce nouveau réseau de la Commission européenne a pour vocation de sensibiliser les PME aux politiques européennes, de dynamiser leurs activités sur le marché européen et de les accompagner dans leur démarche d'innovation. [www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu)**

l'initiative européenne «Interreg III A», le groupe de travail «SaarLorLux-CCI» a développé sur Internet une plateforme de communication et d'information «SaarLorLux Wirtschaftsportal/Portail Economique SaarlorLux»; l'objectif étant de faire connaître les produits et services des entreprises de la Grande Région. Le Portail Economique, qui informe de la vie économique de la Grande Région SaarLorLux, rassemble des renseignements économiques, des bases de données, des liens Internet et des bourses d'affaires pour faciliter les échanges commerciaux transfrontaliers. Pour consulter le site: [www.saarlorlux.biz](http://www.saarlorlux.biz).

### ■ L'internationalisation des entreprises luxembourgeoises: un axe majeur de l'action de la Chambre de Commerce

La globalisation des marchés, l'évolution permanente des technologies et le processus d'intégration européenne sont autant d'éléments qui influencent les conditions de compétitivité des entreprises. Le but est d'aider les entreprises luxembourgeoises à mettre en œuvre une stratégie active d'ouverture et d'accès aux marchés et tirer parti des perspectives de croissance offertes par le continent européen et bien au-delà. Une des premières missions de la Chambre de Commerce et de son Département International consiste, dès lors, à offrir aux entreprises luxembourgeoises, un soutien actif à la conquête de nouveaux marchés qui peut se présenter sous différentes formes: délégations commerciales, délégations à des salons de coopération internationale, organisation de visites accompagnées, organisation de workshops thématiques et de sessions de coaching ainsi que la mise en place de tout service d'assistance et de conseil visant à préparer les entreprises tant avant, durant qu'après leur activités liées au processus de développement interrégional et international. Pour répondre aux mieux aux besoins et aux demandes des entreprises, le Département International est structuré en deux pôles géographiques, l'un en charge des affaires européennes, l'autre en charge des affaires hors Europe. L'EEN est logiquement affecté au pôle des Affaires européennes. Par ailleurs, le secrétariat de l'Office du Ducroire, le guichet unique des exportateurs, organisé sous forme d'établissement public sous la tutelle du

Ministère des Finances, est également rattaché au Département International de la Chambre de Commerce.

En offrant ainsi un vaste éventail d'activités tant en termes géographique sectoriel, les actions menées par le Département International en coopération étroite avec ses partenaires publics et privés aux niveaux national, régional et international visent à couvrir un ensemble de prestations de services aussi diversifiées que possibles.

### ■ Visites d'Etats, Missions Officielles et Missions Economiques

Les **Visites d'Etat** sont les déplacements de LL.AA.RR. le Grand-Duc et de la Grande-Duchesse à l'étranger sur invitation officielle par d'autres Chefs d'Etat. Le plus souvent, des missions de promotion économique sont organisées en marge de ces Visites d'Etat pour donner la possibilité aux entreprises de rencontrer des partenaires dans le pays visité et d'y présenter leurs produits et services dans une optique de promotion commerciale. Les événements organisés dans ce contexte sont rehaussés par la présence du Chef d'Etat, donnant ainsi une grande visibilité tant aux entreprises qu'à l'économie luxembourgeoise en général.

Les **missions officielles** sont celles qui sont conduites par un membre du Gouvernement et organisées, pour ce qui est du volet économique et financier avec les agences «Luxembourg for Finances» et «Luxembourg for Business» dont la Chambre de Commerce est membre-fondateur.

Les **missions économiques** sont celles qui sont conduites par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg et organisées en étroite collaboration avec le réseau de chambres de commerce au niveau international,



Exemple de stand collectif proposé par la Chambre de Commerce

l'agence «Luxembourg for Finance» et/ou l'agence «Luxembourg for Business», le réseau économique ou diplomatique luxembourgeois à l'étranger, les attachés commerciaux belges ou le département ministériel concerné. L'objectif de ces missions officielles ou économiques/financières est double: elles servent, d'une part, à mieux faire connaître les entreprises luxembourgeoises et leurs produits et services à l'étranger et, d'autre part, à promouvoir le Luxembourg en tant que terre d'accueil favorable pour les entreprises et investisseurs étrangers.

### ■ Stands collectifs

Les foires et salons constituent des plates-formes d'affaires incontournables pour toute entreprise souhaitant élargir son marché. La participation à des foires et salons étant une opération onéreuse, tant la Chambre de Commerce que le Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur offrent aux entreprises la possibilité de participer à des conditions très avantageuses à des stands collectifs «clé en mains» regroupant les exposants luxembourgeois sous une seule enseigne à forte visibilité.

### ■ Visites accompagnées

Dans le cadre de ses activités d'Enterprise Europe Network, la Chambre de Commerce propose des visites accompagnées aux entreprises intéressées à participer en tant que visiteur à de grandes foires internationales. Afin de leur offrir une valeur ajoutée au niveau des rencontres entre visiteurs et exposants, ces visites sont très souvent complétées par un programme d'entretiens individuels (*matchmaking*) organisé au préalable en fonction des besoins exprimés par les entreprises participantes.

### ■ Salons de coopération internationale

Les salons de coopération offrent une formule simple qui permet aux entreprises d'étendre leurs activités au-delà des marchés domestique et régional. Afin d'éviter d'entreprendre une dizaine de voyages d'affaires pour trouver le bon contact, la participation à un salon de coopération permet à une PME/PMI d'avoir en un seul endroit plusieurs rendez-vous ciblés et individuels avec des entreprises intéressées par un partenariat. En outre, avec le concept «b2fair», les entreprises peuvent tirer parti de la

combinaison judicieuse de foires internationales et de plates-formes de rencontres «b2b», par laquelle cette initiative se distingue.

### ■ Journées d'Opportunités d'Affaires (JOA)

En vue 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.

### ■ Bourse d'Opportunités d'Affaires (BOA)

Le service BOA – Bourse d'Opportunités d'Affaires constitue un volet interactif avec moteur de recherche et reprenant les profils de coopération extraits de la base de données de la Commission européenne «BCD» de la DG «Entreprises & Industries». Dans le cadre de la «BOA – Bourse d'Opportunités d'Affaires», les entreprises intéressées peuvent publier leur profil de coopération afin de trouver un partenaire potentiel en Europe et au-delà. Des relais européens officiellement agréés se chargeront d'étudier le profil en question et d'en assurer la promotion dans leur pays ou région respective par l'intermédiaire de multiples canaux de diffusion.



### ■ b2fair: une méthode simple pour maximiser votre participation aux foires internationales

Le concept «b2fair» combine salons internationaux et échanges de coopération préparés au préalable. Ce service complémentaire permet d'optimiser la participation à une foire tant pour les exposants que pour les visiteurs en organisant des rencontres bilatérales planifiées au préalable entre visiteurs/exposants, visiteurs/visiteurs ainsi qu'entre exposants/expo-



**Le concept «b2fair» permet d'optimiser la participation à une foire tant pour les exposants que pour les visiteurs grâce à l'organisation de rencontres bilatérales planifiées au préalable**

sants sur base des profils de coopération définis soigneusement à l'avance.

Les avantages offerts par le concept «b2fair» sont rendus possibles grâce au professionnalisme d'un réseau d'acteurs économiques professionnels qui se réunissent pour offrir de la valeur ajoutée garantie à leurs entreprises locales partout en Europe et dans le monde entier. De plus, de nombreux workshops, conférences et autres séminaires sont organisés autour des nouvelles avancées technologiques, des bonnes pratiques à adopter et des opportunités d'affaires locales.

Les événements «b2fair» proposent de nombreux avantages:

- un gain de temps grâce à la planification de vos rendez-vous avant la manifestation
- la possibilité d'organiser des rendez-vous avec des visiteurs dont la présence n'est pas connue lors d'une participation «traditionnelle» à une foire ou salon
- d'excellents résultats garantis par la présence d'entreprises hautement qualifiées
- des informations pointues fournies sur les participants
- de nombreux services complémentaires tels que l'hébergement et l'accompagnement des entreprises
- un échange d'information et de savoir-faire sur la pratique des affaires sur les marchés étrangers
- une action de suivi à travers l'Europe et dans le monde entier également après le salon.

Pour de plus amples renseignements sur le concept b2fair et les événements à venir: [www.b2fair.com](http://www.b2fair.com).



### ■ L'Office du Ducroire

La conquête de nouveaux marchés figure parmi les principaux défis de la vie d'une entreprise. L'exportation, que ce soit vers des marchés limitrophes, vers les marchés des nouveaux Etats membres de l'Union européenne, voire la grande exportation, constitue une opportunité qui permet aux entreprises de développer leur activité et d'augmenter leur chiffre d'affaires. S'engager sur des marchés étrangers n'est néanmoins pas sans risques. Plusieurs organismes participent à l'effort financier dont doivent faire preuve les entreprises pour sortir hors des frontières nationales. Ainsi, l'Office du Ducroire, établissement de droit public placé sous l'autorité du Ministère des Finances et rattaché à la Chambre de Commerce, soutient les entreprises dans leur conquête de marchés étrangers. Il a pour mission principale de favoriser les relations économiques et financières internationales dans l'intérêt du Luxembourg, principalement par l'acceptation de risques dans le domaine de l'exportation, de l'importation et des investissements internationaux. Pour ce faire, il propose, entre autres, des aides financières à l'exportation, ainsi qu'une assurance pour les investissements à l'étranger et pour lesquels il existe des risques notamment politiques.

Pour de plus amples renseignements sur l'Office du Ducroire: [www.ducroire.lu](http://www.ducroire.lu).



Jeannot Krecké et Luc Frieden lors de la conférence de presse suite au lancement des agences de promotion «Luxembourg for Finance» et «Luxembourg for Business» en septembre 2007

■ **«Luxembourg for Finance» (LfF) et «Luxembourg for Business» (LFB): deux agences de promotion dont la Chambre de Commerce est membre fondateur**

L'année 2008 a été marquée par le lancement de l'agence «Luxembourg for Finance» et de l'agence «Luxembourg for Business», deux structures organisées juridiquement sous forme de groupement d'intérêt économique (GIE) et visant à contribuer davantage au développement et à la promotion de l'économie luxembourgeoise à l'étranger. La Chambre de Commerce est membre fondateur de ces deux agences et est directement impliquée dans la définition et l'exécution des actions y retenues. Elle assurera la coordination des travaux et initiatives menées au sein des deux agences et consolidera son rôle d'information et d'assistance de ses membres.



■ **Luxembourg for Finance**

L'agence «Luxembourg for Finance» (LfF) a pour objectif de contribuer au

développement de la place financière, de mieux faire connaître le centre financier luxembourgeois à l'étranger et de communiquer sur les structures, particularités, produits et services offerts par les acteurs financiers. Dans l'esprit d'un partenariat public-privé, LfF réunit les intérêts de l'Etat luxembourgeois et des acteurs de PROFIL, l'association des professionnels du secteur financier, dont la Chambre de Commerce est devenue membre en fin d'année 2007 ([www.lff.lu](http://www.lff.lu)).



■ **Luxembourg for Business**

L'agence «Luxembourg for Business» (LFB) a pour mission de développer et d'implémenter une promotion efficace de l'économie luxembourgeoise (hors secteur financier) sur les marchés étrangers et de créer de la valeur ajoutée dans l'internationalisation de l'économie à travers le développement d'instruments de soutiens innovateurs. LfB fédère les principaux acteurs du Commerce extérieur, à savoir le Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur,

le Ministère des Classes Moyennes, du Logement et du Tourisme, la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers, la Société Nationale de Crédit et d'Investissement, l'Office du Ducroire et la Fedil - Business Federation Luxembourg ([www.luxembourgforbusiness.lu](http://www.luxembourgforbusiness.lu)).



25 novembre 2008

# La Chambre de Commerce a accueilli la remise du Prix Luxembourgeois de la Qualité 2008



Paul Emering (à gauche), Secrétaire Général de la Chambre de Commerce, remet le Prix Luxembourgeois de la Qualité 2008 à AXA Assurances récompensée pour la qualité, la fiabilité et la responsabilité sociétale

**Q** quatre lauréats ont reçu le Prix Luxembourgeois de la Qualité pour cette nouvelle édition. Les trois entreprises du

secteur privé et l'organisme public qui ont été couronnées ont démontré leurs performances par la maîtrise de leurs processus de production de leurs produits et services. Il s'agit de Streff sàrl, pour l'archivage et la destruction d'archives (catégorie très petite entreprise), du Laboratoire d'Hygiène du Milieu et de Surveillance Biologique, du Laboratoire National de Santé (petit organisme d'utilité publique), d'AXA Luxembourg (grande entreprise) et de Rosport S.A. (PME).

Dans le contexte actuel, ces entreprises se différencient par la qualité et

la fiabilité de leurs organisations. Elles ont toutes mis en place des moyens d'assurer la satisfaction de leurs clients ainsi que la pérennité de leurs activités.

Une quinzaine de candidats se sont intéressés de près au Prix Luxembourgeois de la Qualité dès le début de l'année. Une vingtaine d'évaluateurs formés et expérimentés ont évalué les candidatures pendant plusieurs mois.

Le Mouvement Luxembourgeois pour la Qualité A.s.b.l. constate que de plus en plus de sociétés reconnues s'intéressent au Prix Luxembourgeois de la Qualité. Les PME luxembourgeoises se rendent compte de l'intérêt de cette reconnaissance et souhaitent ainsi se démarquer de leurs concurrents locaux ou étrangers. La Chambre de Commerce est partenaire et membre fondateur du Mouvement Luxembourgeois pour la Qualité.



**Restitution de la TVA**

**debelux AHK** Chambre de Commerce  
et d'Industrie de la Région de la Vallée

**VOUS VOULEZ RECUPÉRER  
VOTRE TVA PAYÉE DANS  
L'UNION EUROPÉENNE ?**

ALORS PRENEZ CONTACT JUSQU'AU 15 AVRIL

Marco De Cesare, AHK debelux  
courriel: [tva@debelux.org](mailto:tva@debelux.org)  
tél: +32 2 206 67 57





# 6500 m<sup>2</sup> modulables pour vos conférences et réunions

Située au cœur du quartier d'affaires du Kirchberg, la Chambre de Commerce vous offre un cadre prestigieux pour l'organisation de vos événements

- 4 grandes salles de conférence
- 36 salles de formation
- Matériel de haute technologie
- Parking privé de 650 places



Votre partenaire pour la réussite

7, rue Alcide de Gasperi  
L- 2981 Luxembourg

Tél.: + 352 42 39 39 - 240  
Fax: + 352 43 83 26  
events@cc.lu www.cc.lu

28 novembre 2008

## Un repos bien mérité pour Claudine Vollmar-Sanctuary



Claudine Vollmar-Sanctuary entourée de l'équipe en place auprès du service de la formation professionnelle



La Chambre de Commerce a fait ses adieux à Claudine Vollmar-Sanctuary, partie à la retraite, après 40 ans de bons et loyaux services à la Chambre de Commerce en tant qu'Assistante d'administration auprès du Département Formation. Claudine a fait ses débuts à la Chambre de Commerce à l'âge de 19 ans et a accompli toute sa carrière au sein du service de la formation professionnelle de

la Chambre de Commerce. Claudine a pu s'épanouir, grâce à la confiance accordée par ses supérieurs et la diversité de ses tâches. Claudine a été notamment en charge de l'organisation des examens de fin d'apprentissage, de l'établissement des diplômes et des contrats d'apprentissage. Elle s'est également occupée des factures, des indemnités d'apprentissage, de l'envoi des convocations, de la publication des résultats ou encore de la remise des diplômes. D'anciens collègues, aujourd'hui retraités, étaient présents à la cérémonie, à commencer par son mari, qui avait quitté son poste à la Chambre de Commerce pour prendre sa retraite en 2002. Au nom de la Chambre de Commerce, Paul Emering, en qualité de Secrétaire Général et Chargé de direction de l'Institut de Formation de la Chambre de Commerce, a saisi l'occasion pour remercier Claudine pour son engagement et lui exprimer toute sa gratitude pour toutes les années qu'elle a passées au service de la Chambre de Commerce. Visiblement très émue, Claudine a reçu de nombreux témoignages de sympathie de la part de toutes les personnes présentes. ■

Mir  
baken  
baken  
baken



Mir  
recycléieren  
recycléieren  
recycléieren

Membre de  
VALORLUX

D'Bäcker-Pâtissieren  
bake Brout mat natierleche Produkten.

D'VALORLUX sortéiert a recycléiert  
eis Verpackungen.

Alleguer zesumme schoune mir  
domat eis Ëmwelt.



VALORLUX<sup>ASBL</sup>

Le recyclage nous concerne tous.

3 décembre 2008

## Le «Jour de la franchise» remporte un vif succès



Plus de 150 participants, dont une centaine de visiteurs, ont pris part au «Jour de la franchise»

**D**ans le cadre des Journées de la Création et de la Transmission d'Entreprises, la Chambre de Commerce a organisé le «Jour de la franchise», le 3 décembre dernier, en étroite collaboration avec la Fédération belge de la Franchise. Transformé pour l'occasion en véritable mini-salon professionnel, le Centre de Conférence de la Chambre de Commerce a accueilli, dans le cadre de cette journée, plus de 150 participants, dont une centaine de visiteurs.

Le but de cet événement était de profiter de la présence de franchiseurs qui souhaitent valoriser leur savoir-faire commercial et rechercher des partenaires pour développer un concept qui a déjà fait ses preuves sur d'autres territoires.

Le salon a été agrémenté par différents workshops: «Le cadre contractuel et réglementaire de la franchise», «Do's & don'ts autour de la franchise», «Les franchisés vous parlent de leurs expériences» et «Les tendances actuelles du commerce en Europe».



Le stand de la Chambre de Commerce a été également assidûment fréquenté pour des questions plus spécifiques, portant notamment sur le cadre contractuel et réglementaire de la franchise



Pour tout renseignement, l'Espace Entreprises de la Chambre de Commerce se tient à votre disposition. Personne de contact: François Nénon, e-mail: francois.nenon@cc.lu, Tél.: (+352) 42 39 39-319.



Les différents workshops ont attiré un public nombreux et intéressé



De g. à dr.: Laurent Lucas, Juriste à la Chambre de Commerce; Frédérique Gueth: Manager Parcours du Plan d'affaires 1,2,3,GO - Business Initiative et animatrice du workshop; Antoine Scholer, Administrateur Happy Snacks S.A. et Norbert Friob, Président du Groupe FNP S.A.



## CALENDRIER 2009

## Février

- 9 Conférence EEN  
L'engagement de l'Europe en faveur  
des petites et moyennes entreprises
- 10-11 Bourse de contact «b2fair»  
dans le cadre de la foire  
«R+T 2009» à Stuttgart (Allemagne)
- 24-27 Stand collectif à la foire KievBuild

## Mars

- 1-5 Mission en Israël  
ou 14-19
- 3 Visite accompagnée à la CeBit  
à Hanovre (Allemagne)
- 8-10 Stand collectif dans le cadre  
du salon «Horecatel»  
à Marche-en-Famennes (Belgique)
- 9 5. Deutsch-Luxemburgische  
Wirtschaftskonferenz
- 10-13 Stand collectif au salon «MIPIM»  
à Cannes (France)
- 31 au 3 avril Stand collectif à la foire MosBuild  
à Moscou (Russie)

## Avril

- 20-24 Événement «b2fair» dans le cadre  
du salon «Hannover Messe» (Allemagne)

## Mai

- 1-7 Mission en Malaisie et aux Philippines
- 5-7 «Czech Open Days» à Luxembourg  
dans le cadre de la présidence  
tchèque de l'Union européenne
- 7-10 Visite accompagnée à la «Subconist»  
à Istanbul (Turquie)
- 12 4ème Journée des Régions Russes
- 24-27 Mission économique «Grande Région»  
en Géorgie et Arménie
- 26-27 Visite accompagnée à la «Real Vienna»  
à Vienne (Autriche)

## Messen und Ausstellungen

## im Februar und März 2009

## 1. – 3.2.2009

IGEDO FASHION FAIRS  
Internationale Modemesse  
Düsseldorf (DE)  
Tel.: 0049 211 43 96 01

## 1. – 4.2.2009

INTIRIO  
Fachmesse für Wohnungsdekoration  
und Haushaltstextilien  
Gent (BE)  
Tel.: 0032 9 24 38 450

## 1. – 4.2.2009

ISPO WINTER – Internationale Fachmesse  
für Sportartikel und Sportmode  
München (DE)  
Tel.: 0049 89 949 20 720

## 1. – 4.2.2009

ISM – Internationale Süßwarenmesse  
Köln (DE)  
Tel.: 0049 221 821 38 99

## 4. – 9.2.2009

PLASTINDIA  
Internationale Fachmesse  
für die Kunststoffindustrie  
New Delhi (IND)  
Tel.: 0091 22 83 02 911

Du 1<sup>er</sup> au 5 décembre 2008

## Le Grand-Duché se présente avec succès en Italie du Nord



Pierre Gramegna, Directeur de la Chambre de Commerce, a présenté l'économie luxembourgeoise et les opportunités qu'elle offre aux entreprises italiennes

**P**rès d'une centaine de représentants d'entreprises luxembourgeoises ont participé du 1<sup>er</sup> au 5 décembre 2008 à une mission économique et financière en Italie du Nord. Cette mission a été organisée par la Chambre de Commerce du Luxembourg en étroite collaboration avec la Camera di Commercio Italo-Lussemburghese ainsi qu'avec les agences «Luxembourg for Finance» et «Luxembourg for Business». Vu le nombre de participants aux différents séminaires et le nombre des contacts organisés avec des entreprises italiennes, le voyage d'affaires peut être considéré comme une grande réussite.

### ■ Les séminaires économiques et financiers: Grand intérêt pour le Luxembourg

Dans chacune des villes visitées (Milan, Turin, Bergame et Trévis), un séminaire économique et financier a été organisé pour présenter toutes les facettes de l'économie luxembourgeoise. Avec près de 350 participants, le séminaire à Milan a attiré le plus grand nombre de chefs d'entreprise italiens. La séance académique de ce séminaire a été rehaussée par la présence de S.E.M. Jeannot Krecké,

Ministre de l'Économie et du Commerce extérieur.

Après la partie inaugurale du séminaire à Milan, les participants ont, en fonction de leurs intérêts, pu participer à des séminaires plus spécifiques portant sur les opportunités offertes par les différents secteurs économiques au Luxembourg avec, pour le secteur financier, un accent particulier sur le Wealth Management ainsi que sur les Fonds d'Investissement.

Au total, les 4 séminaires organisés lors de la mission économique et financière ont attiré près de 600 participants italiens intéressés par le Grand-Duché de Luxembourg et son économie. Les interventions de S.E.M. Jean-Louis Wolzfeld, Ambassadeur du Luxembourg en Italie, ainsi que de Monsieur Pierre Gramegna, Directeur de la Chambre de Commerce, ont donné aux entreprises italiennes une vue d'ensemble sur l'économie luxembourgeoise et les opportunités qu'elle offre aux entreprises italiennes. En même temps, des représentants des régions respectives ont présenté les caractéristiques économiques de la région concernée. En outre, les représentants du secteur financier ont présenté la place financière luxembourgeoise au public italien.

## ■ Les rencontres d'affaires: Premiers échos très positifs

L'intérêt pour le Luxembourg et pour ses entreprises s'est également manifesté lors des rencontres d'affaires organisées pour les entreprises industrielles et commerciales. Dans chaque ville une vingtaine d'entreprises luxembourgeoises représentant les secteurs divers ont participé à ces rencontres avec des entreprises italiennes sélectionnées sur base de leurs besoins exprimés au préalable. Ainsi, des centaines de nouveaux contacts ont pu être établis par exemple pour importer des produits italiens au Luxembourg, pour trouver un représentant local en Italie, pour identifier des marchés potentiels ou encore pour attirer des investisseurs au Luxembourg. Les premiers échos étant très positifs, des négociations seront certainement poursuivies dans les mois à venir. Au total, quelques 250 contacts d'affaires ont pu être réalisés.

## ■ L'Italie: un marché important pour le Luxembourg

L'Italie constitue un marché important pour le Grand-Duché de Luxembourg. L'Italie est le 6<sup>e</sup> fournisseur du Luxembourg et le pays occupe la 5<sup>e</sup> place au niveau des exportations luxembourgeoises. De plus, il existe de nombreuses relations entre les secteurs financiers italiens et luxembourgeois. La présence de 11 banques italiennes, de 12 compagnies d'assurance et d'une vingtaine d'entreprises représentant une grande diversité de secteurs économiques souligne les liens entre les deux économies.



La mission économique peut être considérée comme une grande réussite vu les nombreux participants aux différents séminaires et le nombre élevé des contacts organisés avec des entreprises italiennes

La première ville au programme de la mission économique et financière a été Turin, capitale de la région de Piémont. Turin est connue comme capitale de l'automobile, mais tout aussi importants sont l'aérospatial et les biotechnologies. Le secteur des services joue également un rôle considérable, englobant la restauration et l'hôtellerie ainsi que les services aux entreprises, allant de la logistique à l'assistance technique, des télécommunications au conseil en management. De plus, l'économie de la région de Piémont se caractérise par un dynamisme entrepreneurial remarquable, comme en témoigne un dense réseau de PME: 90 % des entreprises piémontaises ont moins de 50 employés. Parmi les secteurs industriels les plus importants de la région figurent l'automobile, le textile, l'alimentaire, les technologies informatiques et l'orfèvrerie.

Le 3 décembre, la délégation luxembourgeoise s'est rendue à Milan en Lombardie, une autre région phare d'Italie. Avec plus de 9 millions d'habitants, la Lombardie représente la région italienne la plus peuplée et constitue la première zone économique et commerciale du pays. La Lombardie occupe une place prépondérante dans tous les domaines de la vie économique italienne, dont notamment l'industrie. Le textile et la soie se placent au premier rang des industries de la Lombardie, suivi par la métallurgie et la chimie. La capitale régionale, Milan, est surtout le centre financier principal de l'Italie, et mondialement connu en tant que centre d'affaires, de la mode et de l'industrie de luxe.

### 5. – 8.2.2009

CIFF  
Internationale Modemesse  
Kopenhagen (DK)  
Tel.: 0045 32 52 88 11

### 5. – 8.2.2009

SCANDINAVIAN SHOE & BAG FAIR (CIFF)  
Skandinavische Schuh- und Taschenmesse  
Kopenhagen (DK)  
Tel.: 0045 32 52 88 11

### 5. – 8.2.2009

WIN World of Industry Part I  
Internationale Messe für Maschinen,  
Metallbearbeitung und Oberflächentechnik  
Istanbul (TR)  
Tel.: 0090 212 33 46 900

### 5. – 18.1.2009

SPIELWARENMESS  
Internationale Spielwarenmesse  
Nürnberg (DE)  
Tel.: 0049 911 99 813 11

### 8. – 11.2.2009

EUROPACADO  
Fachmesse für Geschenkartikel  
Brüssel (BE)  
Tel.: 0032 2 47 48 536

### 12. – 14.2.2009

SIMM  
Internationale Modemesse  
Madrid (ES)  
Tel.: 0034 91 72 23 000

### 17. – 19.2.2009

STYL  
Internationale Modemesse  
Brünn (CZ)  
Tel.: 00420 5 411 51 111

### 24. – 27.2.2009

KIEV BUILD  
Internationale Baumesse  
Kiew (UKR)  
Tel.: 0044 20 75 96 50 00

### 24. – 27.2.2009

Z – DIE ZULIEFERMESSE  
Fachmesse für die Zulieferindustrie  
Leipzig (DE)  
Tel.: 0049 341 67 80

### 26.2. – 8.3.2009

BATIBOUW  
Internationale Baumesse  
Brüssel (BE)  
Tel.: 0032 2 663 14 00

### 3. – 5.3.2009

LOGIMAT  
Internationale Fachmesse für Logistik-  
und Lagertechnik  
Stuttgart (DE)  
Tel.: 0049 89 32 391

### 3. – 6.3.2009

FOODEX JAPAN  
Internationale Nahrungsmittelmesse  
Tokyo (JP)  
Tel.: 0081 3 34 34 19 88

### 3. – 8.3.2009

CEBIT  
Internationale Messe für Informationstechnik  
und Telekommunikation  
Hannover (DE)  
Tel.: 0049 511 89 33 109

### 4. – 6.3.2009

WATER CHINA  
Messe für kommunale Dienstleistungen  
und Wassertechnik  
Kanton (CN)  
Tel.: 0086 20 26 08 04 13

**4. – 7.3.2009**

MICAM  
Internationale Fachmesse für Schuhe  
Mailand (IT)  
Tel.: 0039 02 43 82 91

**6. – 9.3.2009**

PREMIERE CLASSE  
Fachmesse für Modeaccessoires  
Paris (FR)  
Tel.: 0033 1 40 13 470

**8. – 12.3.2009**

HORECATEL  
Messe für den Horeca Sektor  
Marche-en-Famenne (BE)  
Tel.: 0032 884 34 08 00

**10. – 13.3.2009**

MIPIM  
Internationale Immobilienmesse  
Cannes (FR)  
Tel.: 0033 1 41 90 44 00

**10. – 13.3.2009**

INDUSTRIE  
Internationale Industriemesse  
Lyon (FR)  
Tel.: 0033 1 44 31 53 15

**10. – 14.3.2009**

PLAST  
Internationale Fachmesse für Kunststoff  
und Gummi  
Mailand (IT)  
Tel.: 0039 028 22 83 756

**12. – 15.3.2009**

LEIPZIGER BUCHMESSE  
Internationale Buchmesse  
Leipzig (DE)  
Tel.: 0049 341 67 80

**15. – 18.3.2009**

IFE  
Internationale Lebensmittel-  
und Getränkefachmesse  
London (UK)  
Tel.: 0044 20 78 86 31 00

**17. – 19.3.2009**

SEMICON  
Fachmesse für Halbleitertechnik  
Shanghai (CN)  
Tel.: 001 408 94 36 900

**31.3. – 3.4.2009**

MOSBUILD  
Internationale Fachmesse für Bau  
und Innenausbau  
Moskau (RUS)  
Tel.: 0044 20 75 96 50 00

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.: (+352) 42 39 39-372.

La Chambre de Commerce se tient à la disposition des entreprises luxembourgeoises intéressées par la documentation sur les foires et salons pour consultation sur place. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mme Bettina MILEWSKI, Tél.: (+352) 42 39 39-372.

Le jeudi 4 décembre la délégation commerciale et industrielle a continué son programme dans la région de Lombardie en se dirigeant vers la province de Bergamo, située au nord-est de Milan. Cette ville a la réputation d'être une des régions les plus dynamiques en Italie, reposant sur une économie très compétitive et diversifiée. En parallèle, la délégation financière a suivi un programme dédié aux fonds d'investissements à Lugano en Suisse, située dans le canton du Tessin (Ticino) près de la frontière italienne. Lugano est la 3<sup>e</sup> place financière suisse et attire de nombreux clients d'Italie.

Enfin, la mission économique s'est terminée à Trévise en Vénétie. La région compte aujourd'hui parmi les régions les plus prospères en Europe. Ayant vécu une transformation structurelle, la Vénétie connaît un nouvel essor économique

depuis 2006, poussée par les exportations et un fort dynamisme entrepreneurial. Les véritables secteurs clés de l'économie sont l'électromécanique, le textile, le mobilier, l'habillement et le tourisme. La région abrite des entreprises à renommée mondiale telles que Benetton, De Longhi, Geox ou Electrolux. Centre financier et commercial, la ville de Trévise constitue, avec Venise, capitale régionale, un des poumons économiques de la région.

Ainsi, la Chambre de Commerce continuera t-elle à l'avenir à porter un grand intérêt au marché italien. Le prochain rendez-vous important pour promouvoir les relations italo-luxembourgeoises sera la Visite d'Etat au Luxembourg de S.E.M. Giorgio Napolitano, Président de la République d'Italie, qui aura lieu en février 2009. ■

---

10-12 December 2008

---

## The Luxembourg Chamber of Commerce at the 8<sup>th</sup> HKTDC World SME Expo

For the 4<sup>th</sup> consecutive time, the Luxembourg Chamber of Commerce participated at the World SME Expo in Hong Kong. This annual exhibition is organized by the Hong Kong Trade Development Council (HKTDC) and serves the purpose to help SME's from around the world to detect new international market opportunities. It is an international platform connecting decision makers from Hong Kong, the Chinese mainland and from more than 60 countries around the world. Asian econ-

omies are still strong and the region's demand for quality business partnerships has never been stronger. Overseas exhibitors are given an entry point into the Chinese mainland, the standout performer in the global marketplace, local Chinese trade promotion organizations and private enterprises from various mainland provinces and municipalities revealed new investment opportunities, market trends and new opportunities from China's accession to the WTO. ■



Opening Ceremony at the World SME Expo in Hong Kong

## Successful Economic Mission to China

In the aftermath of the World SME Expo, the Chamber of Commerce, member of LuxembourgforBusiness (LfB), and in close corporation with the Luxembourg Consulate General and the Board of Economic Development Office in Shanghai, organised an Economic Mission to China. This mission was led by Mr. Jeannot Krecké, Minister of the Economy and Foreign Trade and was composed mainly of Luxembourg companies which are already present on the Chinese market. This was the first mission to China which did not have as destination Beijing or Shanghai, but instead provinces and municipalities spread around mainland China.

The first destination was Shenzhen in the province of Guangdong, South China, and the richest province of China, contributing some 12 % to China's GDP. The city is close to the core urban area of Hong Kong and rightfully is considered as a part of entry to the China market. Since the late 1970's, Shenzhen is one of the fastest growing cities in the world and the 2<sup>nd</sup> busiest city in China after Shanghai. The Luxembourg delegation visited the headquarter



Signing ceremony of cooperation agreement in Chongqing

of Huawei Technologies Co., where they were welcomed by Mr. Rich Liu, Vice-President of the group and Mr. Mario Fan, Director General of Huawei Benelux. The objective of the visit was to discuss the development opportunities

of the recently opened Huawei office in Luxembourg. It took Huawei Co. less than 6 months to be convinced of Luxembourg as an ideal international platform and great development potential in the areas of new communication technologies.

In Shenzhen, the Luxembourg Chamber of Commerce signed a cooperation agreement with the Shenzhen China Council of the Promotion of International Trade (C.C.P.I.T.). This agreement will encourage closer ties between the Luxembourg and the Shenzhen business communities. According to Minister Krecké, the signed agreement letter will help SME's from both sides to pursue new opportunities in this time of world economic turmoil. The C.C.P.I.T. Shenzhen accepted the invitation from the Chamber of Commerce to visit Luxembourg with a trade delegation at the end of 2009.

The next two destinations were Chongqing and Nanjing. Chongqing, located in the south-west of China, is one of only 4 autonomous municipalities in mainland China. Its GDP growth rate in 2007 was around 15.3 % and its economic development is mainly due to the strong performance of two indus-



Chongqing, most populated city in China, 32 million inhabitants



Production line at Loncin Company, one of the largest privately owned companies in China

trial poles and these are the automotive industry and the chemical industry. Nanjing, located in the east of China on the delta of the Yangtse River is a close rival to Shanghai. It has the largest river part in China stretching over a distance of some 90 km.

In Chongqing, the Luxembourg Chamber of Commerce visited Loncin Co., one of the largest privately owned companies in China. The company manufactures over 1 million motor bicycles per year and has started exporting to Europe.

Minister Krecké held a private meeting with Bo Xilai, Secretary General of the Chongqing region and member of the political Bureau of the Communist Party and former Minister of Commerce in China. The subject of discussion was the World financial crisis and its impacts on the Luxembourg and Chinese economies.

In Chongqing, as well as in Nanjing, the Luxembourg Chamber of Commerce signed cooperation agreements with the C.C.P.I.T of both cities. The signing ceremonies were witnessed by the Minister of the Economy and Foreign Trade and the respective vice-mayors. Both C.C.P.I.T. Chairmen announced that they will lead trade delegations to Luxembourg in the near future.

Du 8 au 12 mars 2009

## Salon Horecatel: les professionnels des métiers de bouche se donnent rendez-vous

La 43<sup>e</sup> édition du salon de Horecatel se tiendra du 8 au 12 mars 2009 à Marche-en-Famenne (Belgique). Horecatel, c'est le rendez-vous des professionnels de l'Horeca, des collectivités et des métiers de bouche, le salon de référence où l'on vient découvrir les saveurs, les produits, les tendances qui raviront les tables dans les prochains mois, ainsi qu'une large gamme de matériel.

A cette occasion, la Chambre de Commerce de Luxembourg mettra en place pour la septième fois consécutive un stand collectif luxembourgeois, permettant aux entreprises luxembourgeoises d'exposer leurs produits et services et de garantir leur présence sous une enseigne à forte visibilité et à des conditions de participation très avantageuses.

Si dans votre travail, vous collaborez avec les hôteliers, les restaurateurs et les cafetiers, les gérants d'épicerie, les collectivités, traiteurs, frituriers, boulangers, bouchers, alors Horecatel vous intéresse! Ce salon cible tous les professionnels des métiers de bouche et attire chaque année quelque 40.000 professionnels, majoritairement en provenance de la Wallonie, du Grand-Duché de Luxembourg et du nord de la France ainsi que près de 350 exposants qu'ils soient grossistes, importateurs ou fabricants.

Vous y trouverez une présentation de produits pour les restaurants, friteries, collectivités et épicerie fines, un vaste choix en alcools, vins et spiritueux, petit et gros matériel de cuisine, articles de décoration, équipements pour l'accueil, l'hygiène, l'entretien, la sécurité,

l'informatique et des dizaines de bières présentées par les plus importantes brasseries belges et grand-ducales.

Pendant cinq jours, les nouveautés seront dévoilées au public et des conseils de professionnel seront partagés. Dans le cadre du Salon, les concepts les plus innovants seront récompensés par les Prix de l'Innovation.

La participation à des foires et salons étant une opération onéreuse, la Chambre de Commerce offre aux entreprises la possibilité de mettre à disposition à des conditions très avantageuses un espace sur un stand collectif clé en main regroupant les exposants luxembourgeois sous une seule enseigne à forte visibilité. Le stand est d'ores et déjà quasiment complet, néanmoins il reste encore deux emplacements à pourvoir. Une journée luxembourgeoise sera

notamment organisée pour fédérer un intérêt autour du stand collectif et présenter les exposants luxembourgeois et leurs produits. ■

Pour tout renseignement complémentaire veuillez contacter l'équipe du Département International – Affaires européennes de la Chambre de Commerce

Personnes de contact:  
Mme Bettina Milewski/M. Niels Dickens/M. Jean-Christophe Gleis,  
Tél.: (+352) 42 39 39-372 / 371 / 335  
Fax: (+352) 43 83 26  
E-mail: europe@cc.lu



Le stand commun luxembourgeois au Salon Horecatel 2008

## Tarif des formulaires CMR

# Distribution des formulaires de transport CMR

**P**our rappel, la Chambre de Commerce Luxembourg a arrêté la distribution des formulaires de transport CMR en février 2005. Depuis, la distribution est assu-

rée par l'imprimerie Reka S.A. à Leudelange. Le prix de vente des formulaires CMR, en vigueur depuis le 01.02.2005 reste inchangé, tant pour les CMR standard que pour les CMR avec person-

nalisation. Cependant, il est à noter que depuis le 01.01.2009, le supplément pour la confection d'un nouveau cliché pour la personnalisation sera de 80 EUR +15 % TVA. ■

### Tarif officiel régissant la vente de formulaires CMR

(valable à partir du 01.01.2009)

#### UNITÉ DE VENTE: BOÎTES À 500 CMR Formulaires standard:

Papier continu: 75,00 EUR la boîte à 500 ex.  
Jeux à 5 volets: 60,00 EUR la boîte à 500 ex.

#### Formulaires avec personnalisation: (jeux à 5 volets avec surimpression en noir, cliché existant)

1 boîte (500 CMR) =	125,50 EUR	8 boîtes (4.000 CMR) =	638,16 EUR
2 boîtes (1.000 CMR) =	196,41 EUR	9 boîtes (4.500 CMR) =	711,18 EUR
3 boîtes (1.500 CMR) =	269,69 EUR	10 boîtes (5.000 CMR) =	784,19 EUR
4 boîtes (2.000 CMR) =	343,37 EUR	12 boîtes (6.000 CMR) =	930,18 EUR
5 boîtes (2.500 CMR) =	417,21 EUR	15 boîtes (7.500 CMR) =	1.152,61 EUR
6 boîtes (3.000 CMR) =	490,79 EUR	20 boîtes (10.000 CMR) =	1.543,12 EUR
7 boîtes (3.500 CMR) =	564,47 EUR	30 boîtes (15.000 CMR) =	2.314,35 EUR

**Supplément pour confection d'un nouveau cliché: 80,00 EUR**

**A ces prix s'ajoute: TVA 15%**

27 et 28 novembre 2008

## Un succès pour les rencontres d'affaires du «Forum de l'Entreprise» 2008



La 3<sup>e</sup> édition des rencontres d'affaires b2fair du «Forum de l'Entreprise» a été particulièrement concluante

La 3<sup>e</sup> édition des rencontres d'affaires b2fair du «Forum de l'Entreprise», organisée par l'Enterprise Europe Network de la Chambre de Commerce du Grand-Duché du Luxembourg, a eu lieu les 27 et 28 novembre 2008 dans le cadre de la 2<sup>e</sup> édition du salon CONTACT. Cette année encore l'événement a rencontré un véritable succès.

Le salon Contact, organisé par LUXEXPO en collaboration avec l'agence de communication Brain & More, représente l'unique salon dédié aux professionnels ayant lieu sur le territoire luxembourgeois. Il a pour thématique le développement des affaires au niveau de la Grande Région et héberge des PME issues de différents secteurs d'activité, tout en mettant un accent particulier sur les services aux entreprises.

Ce salon remplit donc de manière pertinente un vide dans l'offre de salon professionnel sur le territoire luxembourgeois,

et représente un outil efficace et unique pour promouvoir ses services et ses produits au niveau national, de la Grande-Région, européen et international.

Les rencontres d'affaires b2fair du «Forum de l'Entreprise» sont un lieu d'échange, mais surtout une plate-forme de rencontres professionnelles dynamique qui offre aux entreprises participantes la possibilité de nouer de nouveaux contacts d'affaires qualifiés en planifiant soigneusement au préalable des rencontres d'affaires entre exposants ou entre exposants et visiteurs. Elles permettent ainsi de trouver des partenaires potentiels et de partager des expériences professionnelles au niveau de la Grande Région ainsi qu'à l'échelle internationale.

L'expérience 2008 a été concluante, avec un taux de satisfaction particulièrement élevé et des contacts d'affaires pertinents débouchant sur des résultats concrets qui ont profité aux entreprises dans cette période où la crise économique affecte les performances des entreprises. Pas moins de 300 entreprises avec quelque 450 participants de 14 pays se sont inscrits à l'initiative. Près de 3.000 rendez-vous d'affaires ont été organisés sur 2 jours. Un réseau de 38 partenaires provenant de 21 pays différents soutenait l'événement. La bourse de contact b2fair à Luxembourg a démontré à nouveau la pertinence du concept et soutenu les entreprises dans leur recherche de coopération et de partenariat.

En parallèle de la bourse de contact, le «Forum de l'Entreprise» a proposé des workshops tels que:

- Alliances stratégiques et partenariats transnationaux: Comment collaborer entre entreprises? (aspects légaux, inter-culturels et théoriques);
- Entrepreneurs, prenez de l'altitude! De meilleures performances avec moins de soucis.

Le «Forum de l'Entreprise» c'est aussi le «Business Award» qui récompense les entreprises émérites par leur participation proactive, par la qualité de leurs rendez-vous et les résultats en terme de coopération et de partenariat.

Cette année, les prix ont été remis à la société belge IRC, active dans la production de télécommandes industrielles, employées pour des ponts roulants, pour tout matériel de levage et aussi pour des applications d'automatisation, la société française *Stratégie et Valeurs* qui procure des services de management, Ressources Humaines et veille stratégique, et enfin la société luxembourgeoise *Basic Consulting*, active dans les secteurs du marketing, de la communication et de l'édition.

Par ailleurs, M. Frank Toussaint, gérant de la société d'événementiel Palani Design à Luxembourg, a remporté le prix de «New Businessman 2008» et trois partenaires ayant activement soutenu l'événement – la Chambre de Commerce à Belgrade en Serbie, le consortium «EU-Netzwerk Rheinland-Pfalz/Saar» et le «Wirtschaftsbüro Oppeln – Repräsentanz der Region Oppeln» – se sont aussi vus décerner un prix pour leur implication particulièrement active et la qualité de l'esprit de networking qu'ils ont su développer.



Pas moins de 300 entreprises avec quelque 450 participants de 14 pays étaient inscrits et près de 3.000 rendez-vous d'affaires ont été organisés sur 2 jours



Avec une communication et une promotion plus active, un réseau de partenaires dynamisé par le grand succès de 2008 et le franc enthousiasme des entreprises participantes, l'édition 2009 du «Forum de l'Entreprise» va encore frapper plus fort. Elle est d'ores et déjà programmée pour le 26 et 27 novembre 2009. ■

Pour plus amples renseignements sur l'édition 2009 du Forum de l'Entreprise ou pour s'inscrire à l'événement, prière de prendre contact avec l'Enterprise Europe Network-Luxembourg de la Chambre de Commerce ou de consulter directement le site [www.b2fair.com/smeforum2009](http://www.b2fair.com/smeforum2009).  
Personnes de contact: Mme Sabrina Sagramola/M. Niels Dickens  
Tél.: (+352) 42 39 39-334 / 371 – E-mail: [b2fair@cc.lu](mailto:b2fair@cc.lu)

3 mars 2009

## Visite accompagnée au salon CeBIT à Hanovre

Une date à retenir pour toutes les entreprises intéressées par les technologies de l'information et de la communication: le 3 mars prochain, la Chambre de Commerce dans le cadre de ses activités d'Enterprise Europe Network, organisera une visite accompagnée au salon «CeBIT» à Hanovre.

La CeBIT a connu un succès remarquable ces dernières années: en 2008, ce salon mondialement réputé dans les secteurs des technologies de l'information et de la communication a accueilli quelque 5.845 exposants provenant de 77 pays et plus de 495.000 visiteurs du monde entier. IT équipement et systèmes management, logiciels, services de sécurité, techniques bancaires, équipement et systèmes finan-

ciers, e-business, protection des données, télécommunication ou services internet – la CeBIT présente les évolutions récentes et les dernières innovations dans bon nombre de domaines. De plus amples informations sur les secteurs, thèmes et programme sont disponibles sur le site officiel du salon: [www.cebit.de](http://www.cebit.de).

Afin de faciliter votre déplacement, un voyage collectif en avion au départ de Luxembourg vous sera proposé pour le mardi 3 mars 2009. Un prix forfaitaire est prévu. Il comprendra le vol aller/retour, les transferts aller/retour entre l'aéroport de Hanovre et la foire, le billet d'entrée pour le CeBIT, ainsi que l'assurance voyage et l'assistance sur place. ■



**HANNOVER**  
**3.– 8. 3. 2009**  
**cebit.com**

Pour tout renseignement complémentaire concernant le déroulement pratique de la visite envisagée, merci de contacter l'équipe de l'Enterprise Europe Network-Luxembourg. Personne de contact: M. Stephan Dietzen  
Tél.: (+352) 42 39 39-374 – E-mail: [een@cc.lu](mailto:een@cc.lu)

Du 20 au 24 avril 2009

## «b2fair» Hanovre – Boostez vos contacts sur la plus grande foire industrielle internationale

**S**uite au franc succès que le concept «b2fair – Business to Fairs» connaît depuis 2005, le salon de coopération conduit par l'Enterprise Europe Network de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg se déroulera de nouveau cette année dans le cadre de l'édition 2009 de la «Hannover Messe» du 20 au 24 avril 2009. La foire de Hanovre est la plus grande foire au monde du secteur de l'industrie et présente chaque année

les technologies de demain. Les entrepreneurs du monde entier présentent des innovations, des tendances et du savoir-faire concernant les technologies industrielles.

### ■ Participez aux bourses de contact «b2fair»

L'événement de matchmaking «b2fair» est une plate-forme de rencontres professionnelles qui offre aux participants la possibilité de nouer de nouveaux contacts d'affaires

qualifiés, de trouver des partenaires potentiels et de partager des expériences professionnelles au niveau international. Le «b2fair» permet également aux entreprises d'assister à de nombreux ateliers de travail thématiques. En se basant sur ce concept de renommée internationale offrant à la fois les avantages d'une foire professionnelle et d'une plate-forme d'échanges d'affaires, la manifestation propose aux entreprises – aussi bien visiteurs qu'exposants



– des rencontres d'affaires bilatérales à partir d'un catalogue en ligne contenant le profil détaillé de l'entreprise et spécifiant le type de partenariat d'affaires souhaité. Un moyen efficace de trouver rapidement le partenaire d'affaires recherché.

Une fois de plus, la 5<sup>e</sup> édition promet d'être un succès avec la participation d'une soixantaine de partenaires associés à l'événement, un total de 350 entreprises attendues et près de 2.500 rendez-vous organisés au préalable.

### ■ La Foire de Hanovre: événement incontournable pour les professionnels de l'industrie

Avec 30 % de visiteurs en plus lors de l'édition 2008, la Foire de Hanovre confirme clairement sa position d'événement phare de la technologie au niveau mondial. Les perspectives de 2009 sont résolument bonnes grâce à la participation attendue de 250.000 décideurs internationaux issus de tous les domaines de l'industrie qui viendront rencontrer leurs fournisseurs, partenaires et clients sur la plus grande foire industrielle mondiale, qui ne compte pas moins de 14 salons prévus à cette occasion.

Carrefour mondial de l'industrie, la foire internationale d'Hannovre s'est imposée au fil des années comme la référence pour les entreprises du secteur de l'industrie.

Avec ses 300.000 m<sup>2</sup>, sillonnés par de nombreux visiteurs professionnels et plus de 5.500 exposants issus de 60 pays, la «Hannover Messe» est incontestablement «The place to be». Le «b2fair» l'a bien com-

pris et a fait de la «Hannover Messe» l'ambassadeur de son concept.

Lors de cette édition 2009, l'événement se clôturera par la traditionnelle cérémonie «b2fair Business Award» récompensant les entreprises émérites pour la qualité de leurs rendez-vous et pour leur fidélité à l'événement.

### ■ La Corée mise à l'honneur

Durant les cinq jours de matchmaking, les entreprises participant à l'événement du «b2fair» auront l'occasion de se familiariser avec les derniers avancements technologiques, les pratiques commerciales ainsi que les différents pays exposants et plus particulièrement la Corée, pays d'honneur de la «Hannover Messe» 2009. Sa participation active au salon de coopération est donc attendue. ■



Pour de plus amples informations sur l'événement «b2fair» et la foire de Hanovre, veuillez consulter le site [www.b2fair.com](http://www.b2fair.com) ou consulter l'équipe de l'Enterprise Europe Network de la Chambre de Commerce. Personnes de contact: Mme Sabrina Sagramola/M. Niels Dickens/M. Jean-Christophe Gleis/Mme Sabrina Aksil  
Tél: (+352) 42 39 39-334 / 371 / 335 / 377 – E-mail: [b2fair@cc.lu](mailto:b2fair@cc.lu)

21 avril 2009

## Business Export Day: le monde à votre portée!

**E**n tant que facilitateur d'affaires pour les entreprises, la CCI Namur a inscrit comme priorité la mise en place d'une plateforme de rencontres professionnelles afin d'améliorer la compétitivité des entreprises exportatrices et importatrices wallonnes ou de leur permettre de conquérir de nouveaux marchés.

### ■ Le Business Export aura lieu le 21 avril 2009 de 9h00 à 21h00 au Cercle de Wallonie à Namur

Faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux est une priorité. Pendant une journée, le Business Export propose aux entreprises participantes un programme de séminaires et de rendez-vous individuels.

Les Chambres bilatérales sont également invitées à l'événement. Le réseau des CCI en Belgique et à l'étranger se mettent au service des entreprises pour les aider dans leurs démarches à l'international.

Il s'agit d'un événement économique unique sur le segment des PME et PMI, réservé aux professionnels, qui a pour objectif de:

- Familiariser les entreprises à l'international;
- Rechercher des alliances commerciales, financières, stratégiques ou technologiques;
- S'étendre sur de nouveaux marchés.

Pour toute information, merci de contacter  
Mme Géraldine Reintjens  
Tél.: (+32) 81 408 645  
E-mail: [greintjens@ccinamur.be](mailto:greintjens@ccinamur.be)

# Textes européens publiés du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009

**E**nterprise Europe Network-Luxembourg vous offre, par le biais du bulletin de la Chambre de Commerce, la possibilité de commander gratuitement des recommandations, communications, décisions, directives et règlements européens.

Vous trouverez ainsi dans chaque édition du Merkur une liste référentielle contenant une sélection de ces textes publiés lors de la période précédant sa parution.

Pour obtenir un ou plusieurs des documents listés, il vous 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. ■

## Communications publiées du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009

1 2008/C325/04 Avis du Comité des régions sur l'échange de quotas d'émission

## Résolutions publiées du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009

2 2008/C320/01 Stratégie européenne en faveur du multilinguisme

## Directives publiées du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009

3 2008/98/CE Déchets

4 2008/96/CE Gestion de la sécurité de infrastructures routières

5 2008/104/CE Travail intérimaire

6 2008/99/CE Protection de l'environnement par le droit pénal

## Règlements publiés du 21 novembre 2008 – 8 janvier 2009

7 1339/2008 Création d'une fondation européenne pour la formation (refonte)

8 1126/2008 Adoption de certaines normes comptables internationales

## BON DE COMMANDE • à remplir en lettres majuscules

Entreprise: \_\_\_\_\_

Nom: \_\_\_\_\_

Prénom: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Code postal/localité: \_\_\_\_\_

Téléphone: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_

Nous souhaitons recevoir les textes législatifs suivants:

en français  en allemand

en anglais  autre (à préciser) \_\_\_\_\_

1  2  3  4  5  6

7  8

### Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Département International – Affaires européennes  
**Enterprise Europe Network – Luxembourg**

Personne de contact: Mme Anne-Cécile Sadot

7, rue Alcide de Gasperi

Luxembourg/Kirchberg • L-2981 Luxembourg

Tél.: (+352) 42 39 39-333 • Fax: (+352) 43 83 26

E-mail: een@cc.lu

# BOA – Bourse d'Opportunités d'Affaires

**E**n raison de l'internationalisation de l'économie, les PME souhaitant sortir de leurs frontières et conquérir de nouveaux marchés peuvent soit décider de le faire seules, soit de conclure des coopérations avec des PME situées dans les Etats visés. Une entreprise optant pour le partenariat a ainsi le choix entre plusieurs types de partenariats:

## ■ Le partenariat commercial:

- La prospection des marchés
- La promotion des produits
- La distribution des produits
- Le contrat de distribution, de distribution réciproque, de concession, d'agence, de franchise, de marketing et de portage

## ■ Le partenariat industriel:

- La fabrication commune des produits
- La sous-traitance stratégique
- Les achats groupés
- La logistique commune

## ■ Le partenariat technologique:

- Le transfert de technologie et de savoir-faire
- La sous-traitance stratégique
- La soumission et exécution en commun de programmes de recherche

- La conception et le développement, adaptation de nouveaux produits en commun

## ■ Les formes participatives de partenariat:

- La joint venture
- Le groupement d'intérêt économique et le groupement européen d'intérêt économique
- La prise de participation
- Les groupements momentanés d'entreprises.

Pour faire face à de nouveaux marchés et à la concurrence, le partenariat apparaît comme étant une des solutions pouvant permettre à toute PME/PMI disposant de moyens limités face à de grandes entreprises de devenir une entreprise concurrente non négligeable sur le marché européen, voire mondial.

Il s'agit de réaliser à plusieurs ce qui est plus difficile à faire seul. Etre actif sur le marché international implique qu'une entreprise soit présente sur plusieurs marchés nationaux ne répondant pas forcément aux mêmes règles, et un marché international où les concurrents sont encore plus nombreux que sur le marché national ou européen. Le partenariat permet ainsi aux entreprises de petite et de moyenne taille de diminuer ces risques.

Au vu du nombre d'offres de coopération existantes, Enterprise Europe Network-Luxembourg vous propose la possibilité d'entrer en contact avec des partenaires potentiels, en répondant à une des propositions d'affaires émanant aussi bien d'entreprises luxembourgeoises, de la Grande Région, ou situées dans l'un des 27 Etats membres de l'Union européenne, dans un pays candidat à l'adhésion ou dans un Etat tiers où le réseau est représenté.

Si vous êtes intéressés par une offre de coopération bien déterminée, vous pouvez recevoir les coordonnées de la société, une description de son offre, ainsi que des informations diverses sur son fonctionnement (capital, chiffre d'affaires, expériences internationales, etc.).

Vous pouvez aussi soumettre une offre de recherche de coopération en contactant Enterprise Europe Network-Luxembourg auprès de la Chambre de Commerce. Une entrevue peut également être arrangée sur simple demande:

## Enterprise Europe Network – Luxembourg

Tél.: (+352) 42 39 39-333

Fax: (+352) 43 83 26

E-mail: [een@cc.lu](mailto:een@cc.lu)

## OFFRES DE COOPERATION

- 1 Société chinoise, spécialisée dans la conception, la production et l'assemblage de divers matériels (téléphonie, appareils électriques de maison, équipements de bureau, etc.), propose ses services comme sous-traitant (EEN-20081127)
- 2 Société belge, active comme call-center sur plusieurs pays européens et assurant ses services en 17 langues, propose ses services (EEN-20081208)
- 3 Société luxembourgeoise, spécialisée dans l'import-export, propose ses services à l'export aux sociétés spécialisées dans la fabrication de matériel d'éclairage, de produits de décoration, d'équipements de maison, etc. (EEN-20081204)
- 4 Société chypriote, spécialisée dans l'importation et la distribution de produits ménagers, recherche des fournisseurs et distributeurs avec la possibilité de créer éventuellement une joint venture (EEN-20081208030)
- 5 Société luxembourgeoise, spécialisée dans l'import-export, recherche des produits neuf et d'occasion dans le domaine de l'agriculture, des matériels de manutention et des machines de construction pour l'exportation (EEN-20081209)
- 6 Agence immobilière chypriote recherche des investisseurs et des agents pour la promotion de ses produits (EEN-20081219005)
- 7 Société italienne, spécialisée dans la production et la commercialisation de sauces et de condiments pour pain à l'ail, recherche des intermédiaires commerciaux (EEN-20081211050)
- 8 Société israélienne, spécialisée dans le développement, la production et la commercialisation de téléphones pour véhicules, recherche des distributeurs (EEN-20081201012)

- 9 Société britannique, spécialisée dans la fabrication de matériels de salle de bain de haute qualité, recherche des sous-traitants pour développer et produire des lavabos (EEN-20081202017)
- 10 Société italienne, spécialisée dans la production d'extincteurs portatifs, recherche des distributeurs (EEN-20081219013)

## BON DE COMMANDE • à remplir en lettres majuscules (toutes les mentions sont obligatoires)

Entreprise: \_\_\_\_\_  
 Numéro au RCS: \_\_\_\_\_  
 Nom: \_\_\_\_\_  
 Prénom: \_\_\_\_\_  
 Adresse: \_\_\_\_\_  
 Code postal/localité: \_\_\_\_\_  
 Téléphone: \_\_\_\_\_  
 Fax: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_

1     2     3     4     5     6  
 7     8     9     10

Date: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_

**Chambre de Commerce  
 du Grand-Duché de Luxembourg**  
 Département International – Affaires européennes  
**Enterprise Europe Network – Luxembourg**

L-2981 Luxembourg  
 Tél.: (+352) 42 39 39-373 • Fax: (+352) 43 83 26  
 E-mail: een@cc.lu

Personne de contact: Mme Anne-Cécile Sadot

### NOS PARTENAIRES FINANCIERS:



Fiduciaire Weber et Bontemps S.à r.l., Husky S.A., Interfiduciaire S.A., SES S.A.  
 BIP Investment Partners, Ceratizit S.A., Conostix S.A., La Luxembourgeoise.

### NOS PARTENAIRES MÉDIAS:



Format S.à r.l., Bunker Palace S.A.

### ORGANISÉ PAR:



# Créateur innovant!

Des entrepreneurs vous aident à élaborer votre plan d'affaires.

- Un réseau d'experts de la Grande Région
- Coaching gratuit
- Parcours annuel de plans d'affaires
- 130 000 2/an de soutien financier
- Renseignements et inscription gratuite en toute confidentialité sur [www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org)

**12,3,60**

Des entrepreneurs aident des entrepreneurs!

## Cycle de formation aux «Techniques de management de l'innovation»

# Innover: un état d'esprit

**O**mniprésente dans les médias, la thématique de l'innovation est encore pour nombre d'entreprises un concept assez flou. Pourtant, la recherche et l'innovation constituent l'un des meilleurs vecteurs de compétitivité. Se différencier de la concurrence par l'innovation est en effet une stratégie efficace et pérenne pour des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité.

Deux dimensions sont souvent citées pour définir ce qu'est l'innovation. Il s'agit avant tout d'un état d'esprit qui doit être partagé par le plus grand nombre au sein de l'entreprise, et qui est fondé notamment sur la prise de risque, l'écoute de son environnement et l'entrepreneuriat. La seconde dimension est celle d'un processus constitué de plusieurs étapes visant le développement et la commercialisation de nouveaux produits, services, procédés ou méthodes organisationnelles.

L'innovation peut donc être considérée comme une démarche commune

à un ensemble d'acteurs d'une organisation, et fondée sur la mise en œuvre d'un processus constitué de plusieurs étapes permettant d'aboutir à la commercialisation de ce qui fut initialement une idée.

## ■ Innover s'apprend!

Si cette conception de l'innovation comme processus n'est pas nouvelle pour les spécialistes de la recherche, du développement et de l'innovation, elle reste toutefois encore méconnue de nombreux professionnels de l'entreprise pour lesquels innover ne relève pas d'une méthodologie à appliquer mais d'une approche intangible. Or, il n'en est rien: innover constitue avant tout une démarche qui s'apprend, et qui est accessible à tous les individus.

Partant de ce constat, le cycle de formation aux «Techniques de management de l'innovation», organisé par la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers et Luxinnovation, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation

et de la recherche, s'adresse pour la troisième année consécutive à tous les organismes publics ou privés, de toutes tailles, et de tous secteurs. L'édition 2009 de ce cycle «Techniques de management de l'innovation», se déroulera les 27 janvier, 3 et 16 février ainsi que les 3 et 17 mars de l'année 2009 à la Chambre de Commerce (en langue française et allemande).

L'objectif de cette formation est d'apporter aux participants des techniques simples visant la mise en œuvre au sein de leur organisation de chacune des étapes constitutives du processus d'innovation. Composée de 5 modules d'une journée chacun, la formation offre une variété de thématiques sur l'innovation à forte valeur ajoutée.

## ■ Innover au quotidien

Les participants au cycle 2008 «Techniques de management de l'innovation», convaincus du bien-fondé de cette formation, témoignent.



Guy Pütz,  
managing director d'Imatec

Monsieur Guy Pütz, managing director d'Imatec (Innovative Machine Technologies), a aussi salué cette initiative:

«Ce fut très enrichissant. Je dois surtout souligner la qualité des orateurs, leur professionnalisme. Car si leurs connaissances sont académiques, ils détiennent également une riche expérience pratique de leurs propos. L'ensemble de la session a été très instructive, un fourmillement d'informations, d'idées, mais ce que je dois mettre personnellement en exergue, c'est l'enseignement des outils de créativité, l'idée de la gestion de l'innovation. A cet effet, chez Imatec, nous avons déjà mis en application des sessions de créativité et le retour a été très positif.»

Pour de plus amples renseignements sur le nouveau cycle de formation et sur les modalités d'inscription, veuillez contacter Luxinnovation:

M. Lionel Cammarata, Chef de projet

Tél.: (+352) 43 62 63-1 – Fax: (+352) 43 81 20 – E-mail: [lionel.cammarata@luxinnovation.lu](mailto:lionel.cammarata@luxinnovation.lu)  
ou Mme Martine Jodocy, Attachée, Institut de Formation de la Chambre de Commerce (IFCC)  
Tél.: (+352) 42 39 39-225 – E-mail: [martine.jodocy@cc.lu](mailto:martine.jodocy@cc.lu)

Vous pouvez aussi consulter le site de Luxinnovation: [www.luxinnovation.lu](http://www.luxinnovation.lu),  
le site de l'IFCC: [www.ifcc.lu](http://www.ifcc.lu)

ou le Portail luxembourgeois de l'innovation et de la recherche: [www.innovation.public.lu](http://www.innovation.public.lu)

«En premier lieu, la formation m'a conforté dans ma vue initiale de l'innovation en général, je veux dire, que l'innovation n'est pas limitée aux nouveaux produits issus d'un laboratoire de Recherche et Développement (R&D) mais qu'elle se réalise surtout dans le travail quotidien et principalement en étroite collaboration avec nos clients et nos collaborateurs; il faut, en tant que dirigeant, créer le cadre et l'atmosphère propice à l'innovation. Les points forts de la formation 2008 étaient la grande variété des intervenants de domaines très différents et l'approche très pragmatique de la majorité d'entre eux. De plus, la formation m'a donné des outils techniques qui me servent tous les jours à innover. Bien sûr une telle formation est aussi très enrichissante, ouvre l'esprit, et élargit son réseau.»

M. Wolff, société Morganite

18 février 2009

## Conférence: «Les nouveautés fiscales au Luxembourg en 2009»

**S**uite au succès de la première conférence qui avait été organisée en décembre, l'Institut de Formation de la Chambre de Commerce (IFCC), en étroite coopération avec la société Kluwer a décidé de réorganiser une deuxième conférence sur le même thème. Celle-ci aura lieu le mercredi 18 février 2009 de 10.30 à 12.00 heures dans les locaux de la Chambre de Commerce (Centre de Conférences), 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

La conférence a pour but de décrire d'une part les nouveautés en matière de droit d'apport et de fiscalité directe, et d'autre part les nouveautés en matière de TVA et plus particulièrement la Directive 2008/8 concernant les nouvelles règles de localisation des prestations de services applicables à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2010.

### Le programme est le suivant:

**10.00 heures:** Accueil des participants;

**10.30 heures:** Mot de bienvenue, M. Jean Junck, membre du comité de direction de l'IFCC;

**10.40 heures:** Conférence «Les nouveautés fiscales au Luxembourg en 2009»:

- l'abolition du droit d'apport et les nouvelles règles fiscales applicables aux apports en société;
- la réduction du taux de l'impôt sur le revenu des collectivités;
- l'élargissement du périmètre des bénéficiaires de dividendes exonérés de la retenue d'impôt à la source;
- l'adaptation des règles fiscales aux nouvelles normes comptables (IFRS);

- les nouvelles règles de TVA en matière de localisation des prestations de services (B2B et B2C);
  - l'impact de ces nouvelles règles pour les assujettis partiels (holding);
  - l'interférence des établissements stables;
  - les nouvelles obligations déclaratives.
- 12.00 heures:** Networking cocktail

Cette manifestation sera animée par Maître Thierry Lesage, Avocat à la Cour et Monsieur Bruno Gasparotto, Responsable TVA, Etude Arendt & Medernach.

Renseignements et inscriptions sur [www.ifcc.lu](http://www.ifcc.lu)  
(rubrique «IFCC Actuel»)



Maître Thierry Lesage, lors de la première conférence organisée fin décembre



**Partenaires Sociaux**

LE SPECIALISTE DU LOGICIEL SALAIRE  
AU GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

PLUS DE 600 UTILISATEURS

SOLUTION INFORMATIQUE POUR  
LE CALCUL DES REMUNERATIONS  
ET LA GESTION DU PERSONNEL

PRESENTATION GRATUITE A DOMICILE  
INSTALLATION ET SUIVI DE L'UTILISATEUR  
POUR LES PME, FIDUCIAIRES ET INTERIM

[www.partenaires.lu](http://www.partenaires.lu)

Tél.: 26 44 78 59

[commercial@partenaires.lu](mailto:commercial@partenaires.lu)





# PROGRAMME DE FORMATION JANVIER-MARS 2009

INTITULÉ	DATES	HORAIRE	PRIX
<b>INNOVATION</b>			
Techniques de Management de l'Innovation			
Module 1: Trouver de nouvelles idées de produits et de services	27/01/2009	09.00 - 17.30	350 €
Module 2: Selbsteinschätzung der Innovationsfähigkeit des Unternehmens	03/02/2009	09.00 - 17.30	350 €
Module 3: Verbesserung oder Entwicklung von kundenorientierten Dienstleistungsinnovationen	16/02/2009	09.00 - 17.30	350 €
Module 4: Améliorer ou concevoir de nouveaux produits/processus	03/03/2009	09.00 - 17.30	350 €
Module 5: Développer et vendre l'innovation sur ses marchés	17/03/2009	09.00 - 17.30	350 €
<b>RESSOURCES HUMAINES ET FORMATION</b>			
S Modalités d'accès à la législation sur la formation professionnelle continue	12/02/09	8.30 - 17.00	150 €
S Formez avec les TIC	14/02/09	8.30 - 17.00	230 €
S Atelier pratique: Diriger le Développement Durable	16, 17/02/2009	8.30 - 17.00	390 €
<b>MARKETING ET COMMERCIAL</b>			
S Le consommateur a changé ... votre Marketing a-t-il aussi changé?	06/02/2009	8.30 - 17.00	195 €
<b>ACHAT, LOGISTIQUE ET COMMERCE INTERNATIONAL</b>			
S Connaître et employer les Incoterms	11/02/2009	8.30 - 17.00	195 €
<b>DROIT</b>			
S Dispositions légales et réglementaires du contrat de travail	18/02/2009	8.30 - 17.00	195 €
<b>GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE</b>			
S Initiation aux normes comptables internationales IAS/IFRS	5, 12, 19/02/2009	8.30 - 12.30	300 €
<b>FISCALITÉ</b>			
S Aides fiscales aux entreprises	16/02/2009	8.30 - 17.00	195 €
S Procédure fiscale des entreprises en matière d'impôts directs	06/03/2009	8.30 - 17.00	195 €
<b>SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT</b>			
S Einführung in SCC/SGU – Sicherheitsmanagement	9, 10/02/2009	8.30 - 17.00	390 €
S Sécurité-incendie: Equipier de première intervention	04/03/2009	13.00 - 17.00	150 €
<b>ORGANISATION ET SECRÉTARIAT</b>			
S Selbstmanagement: Wie arbeite ich effektiv und kreativ?	19, 20/02/2009	8.30 - 17.00	390 €
<b>COMMUNICATION ÉCRITE ET ORALE</b>			
S Communication skills	05/03/2009	8.30 - 17.00	195 €
<b>TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION</b>			
S e-Marketing	11/02/2009	8.30 - 12.30	150 €
S Ergonomie des sites Web	11/02/2009	13.30 - 17.30	150 €
S Référencement des sites Web	18/02/2009	8.30 - 12.30	150 €
S Gestion interne de l'entreprise et Internet	18/02/2009	13.30 - 17.30	150 €
S ebay pour les entreprises	04/03/2009	8.30 - 12.30	150 €
<b>BUREAUTIQUE</b>			
S Excel – Initiation	04/02/2009	8.30 - 17.00	220 €
S Word – Initiation	16/02/2009	8.30 - 17.00	220 €
S Outlook – Initiation	17/02/2009	8.30 - 17.00	220 €
S PC et VISTA – Réussir la transition de Windows vers Vista	18/02/2009	8.30 - 17.00	220 €
S Excel – Calculs avancés	04/03/2009	8.30 - 12.00	150 €
S Excel – Gestion des listes et bases de données	04/03/2009	13.30 - 17.00	150 €
<b>LANGUES</b>			
S Perfectionnement en expression française – Module 1 – Grammaire et conjugaison	03/03 - 02/04/2009	13.00 - 14.30	175 €

S: Séminaire organisé en partenariat avec l'OLAP et la Chambre des Métiers

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

Certifié ISO 9001

## «Workshop on European State Aid Law» au château de Munsbach



Les participants au workshop, en plein travail

Le 4 décembre 2008, un workshop organisé par l'Institut Universitaire International en coopération avec l'Université de Luxembourg et le Lexxion Publishing Company s'est tenu dans les locaux de l'Institut Universitaire International Luxembourg à Munsbach. L'objectif du workshop était de fournir aux participants une connaissance et une vision détaillées des nou-

veaux développements en matière de State Aid et SGEI, State Aid et Communication (SIC v. Commission) et State Aid, Taxes et Regions.

Les intervenants ont débuté chaque session avec une brève introduction sur les sujets d'étude de cas afin de permettre un travail de fond et une discussion approfondie sur les thématiques traitées. Les participants ont ensuite été

divisés en trois groupes pour travailler sur les études de cas. Enfin, ils ont rapporté leurs conclusions à l'ensemble du groupe. Cette initiative s'inscrit dans la volonté de l'IUIL d'organiser des conférences, séminaires, workshops et de mettre en place de produit de formation sur des thématiques européennes au sens large. Plus d'informations sur [www.iuil.lu](http://www.iuil.lu). ■

### Apprentissage de la langue luxembourgeoise

## Subventions pour l'apprentissage du luxembourgeois

Dans le cadre de la stratégie européenne en faveur de l'emploi visant notamment à promouvoir une culture de formation tout au long de la vie, à encourager la capacité d'adaptation des entreprises et de leurs salariés et à lutter contre toute forme de discrimination sur le marché de l'emploi, le gouvernement luxembourgeois a décidé d'accompagner financièrement

des efforts en matière d'intégration des étrangers par l'apprentissage de la langue luxembourgeoise.

Des crédits budgétaires correspondants ont été confiés par la suite au Ministère du Travail et de l'Emploi: ainsi dans le Budget des recettes et des dépenses de l'Etat pour les exercices 2004 et 2005, il était prévu une «participation dans l'intérêt de l'organisation

de cours de langue luxembourgeoise dans l'intérêt de la politique d'intégration des étrangers» d'un montant de 100.000 € par an. En 2006, l'enveloppe a été augmentée à 150.000 €. Pour 2007 et 2008, un budget de 100.000 € était à disposition du Ministère.

Alors que l'appel public à projets avait connu un succès relativement modeste en 2003 et en 2004, le Minis-

tère du Travail et de l'Emploi a reçu 26 demandes de subvention pour l'année 2005, 24 demandes en 2006, 23 demandes en 2007 et 40 demandes en 2008 suite notamment à des annonces publiées dans les périodiques des organisations patronales luxembourgeoises. Les entreprises ayant demandé une subvention en relation avec l'apprentissage de la langue luxembourgeoise pour leurs salariés proviennent majoritaire-

ment des secteurs d'activité suivants: hospitalier, social et soins, activités de conseils juridiques, informatique, commerce, secteur industriel et bancaire.

Pour l'année 2009, le Ministère du Travail et de l'Emploi dispose à nouveau d'un crédit budgétaire de 100.000 € en vue de soutenir l'organisation de cours de langue luxembourgeoise dans l'intérêt de la politique d'intégration des étrangers. Seuls les projets de forma-

tion qui se déroulent au cours de l'année 2009 seront pris en considération tandis que les projets qui font déjà l'objet d'un autre cofinancement public (notamment dans le cadre de la loi modifiée du 22 juin 1999 ayant pour objet le soutien et le développement de la formation professionnelle continue) seront irrecevables.

Les propositions doivent être remises au Ministère du Travail et de l'Emploi (à l'attention de Mme Berrini Vally du Département Emploi) pour le 18 décembre 2009 au plus tard. Le formulaire de candidature est disponible sur le site web du Ministère du Travail et de l'Emploi: [www.mte.public.lu](http://www.mte.public.lu) sous la rubrique «formulaires»

## Salon du recrutement meet@uni.lu 2008

# Cent entreprises à la recherche de jeunes diplômés

Aucune trace de crise économique au salon du recrutement meet@uni.lu 2008 où, le 18 décembre dernier, une centaine d'entreprises étaient présentes pour recruter de jeunes diplômés. C'est la première fois qu'autant de sociétés ont participé

à cet événement. Ce Salon était l'occasion idéale pour des étudiants et de jeunes académiciens issus du Luxembourg, de Wallonie, de la Rhénanie-Palatinat, de la Sarre et de la Lorraine, de nouer de premiers contacts avec de futurs employeurs potentiels. Les étudiants inscrits dans toutes les universités de la Grande Région étaient invités à s'y rendre.

Ce sont surtout des économistes, des experts financiers, des managers, des juristes, des informaticiens et des ingénieurs qui étaient recherchés par les entreprises présentes ce jour-là, c'est-à-dire surtout des banques, des cabinets d'avocats mais aussi – et dans une proportion grandissante par rapport à l'année passée – des entreprises liées à l'industrie et aux technologies de l'information. Avant la foire, les entreprises pouvaient sélectionner des candidats parmi en moyenne 230 candidatures. Pour la première fois en 2008, le salon a également compté la présence de sociétés françaises et belges.

Pour cette 4<sup>e</sup> édition, près de 2.000 étudiants et diplômés ont répondu pré-

sent. Les jeunes académiciens briguant un stage d'entreprise, un job d'été ou leur premier emploi, venaient de la Grande Région, quelques étudiants arrivaient même de Paris. Par ailleurs, en raison du nombre sans cesse croissant de sociétés participantes, le Salon n'a plus eu lieu sur un des campus de l'université, mais bien dans les halles d'exposition, «Luxexpo», situées au Kirchberg. Ce déménagement a rendu un caractère encore plus professionnel à l'événement.

Meet@uni.lu peut désormais être considéré comme un événement majeur annuel de recrutement de la Grande Région. Avec ce Salon, la jeune Université du Luxembourg souhaite offrir une aide efficace non seulement à ses étudiants et à ses diplômés mais aussi aux jeunes de la Grande Région lors du passage de l'université au monde du travail.

La liste des sociétés qui ont participé à cet événement et d'autres informations peuvent être obtenues sur le site [www.uni.lu/meet](http://www.uni.lu/meet).



© Luxexpo / Patrick Galbats

Aucune trace de crise économique au salon du recrutement meet@uni.lu 2008 où une centaine d'entreprises étaient présentes

**Nous nous engageons pour nos clients**  
de manière professionnelle et responsable.



**Joëlle Bindels** | Banque Privée

**Laurent Zahles** | Entreprises

**Claude Leners** | Agence Bd. Royal

Première banque coopérative luxembourgeoise, notre ambition est d'être plus proche de vous afin de construire des relations durables, fondées sur l'écoute, le respect et la confiance. En vous accompagnant à chaque étape de votre vie privée et professionnelle, nous sommes en mesure de comprendre vos besoins et de vous offrir des services et des conseils personnalisés. Avec plus de 500 collaborateurs et plus de 50 agences à travers le pays, il y a toujours un conseiller Raiffeisen près de chez vous.

**Banque Raiffeisen - société coopérative** Tél. 24 50-1 [www.raiffeisen.lu](http://www.raiffeisen.lu)



# Le transfert de technologies: des coopérations techniques gagnantes

**Afin de rester compétitifs sur le marché de l'économie mondiale, les entreprises et organismes de recherche se doivent de développer des produits et procédés nouveaux, de moderniser des processus de fabrication, d'inventer de nouvelles façons de travailler, en bref d'innover.**

**Des collaborations techniques au niveau européen et international deviennent alors indispensables. L'engagement des PME dans de telles collaborations au niveau de la Recherche-Développement et l'Innovation (RDI) passe par une démarche de sensibilisation, d'information, de formation et d'accompagnement tout au long des étapes du processus d'innovation.**



*L'Europe à la portée de votre entreprise.*

**L**es partenaires du réseau Enterprise Europe Network – Luxembourg (EEN): la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers et Luxinnovation, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche, ont un rôle primordial dans le domaine de la RDI. Les partenaires EEN – Luxembourg s'appuient sur Luxinnovation dans leur soutien aux PME pour l'innovation, le transfert de technologies ainsi que pour la participation au 7<sup>e</sup> programme-cadre

européen de Recherche et Développement (7<sup>e</sup> PCRD).

## ■ Faciliter l'accès au savoir-faire européen et aux solutions technologiques innovantes

Le transfert de technologies représente une façon d'entrer dans un processus d'innovation. Il consiste principalement en un transfert des connaissances nécessaires à la fabrication d'un produit, à l'application d'un procédé ou à la prestation d'un service. L'objectif étant d'apporter une valeur ajoutée aux deux parties engagées, en concluant un partenariat de travail bilatéral.

## ■ Pour les entreprises acquéreuses, les avantages sont multiples

- L'acquisition d'une technologie existante permet de réaliser des économies importantes. En effet, alors que le développement complet d'une solution technique par l'entreprise elle-même nécessite

d'importants moyens financiers, techniques et humains, le transfert de technologies est une alternative à ces difficultés.

- Le transfert de technologies représente un gain de temps puisqu'il est plus rapide d'acquérir une technologie que de la développer soi-même.
- Le transfert de technologies donne un accès rapide à une technologie éprouvée qui serait sinon inaccessible en raison du monopole légal de la propriété intellectuelle.

## ■ Plusieurs formes de coopérations techniques possibles dans le cadre d'un transfert de technologies

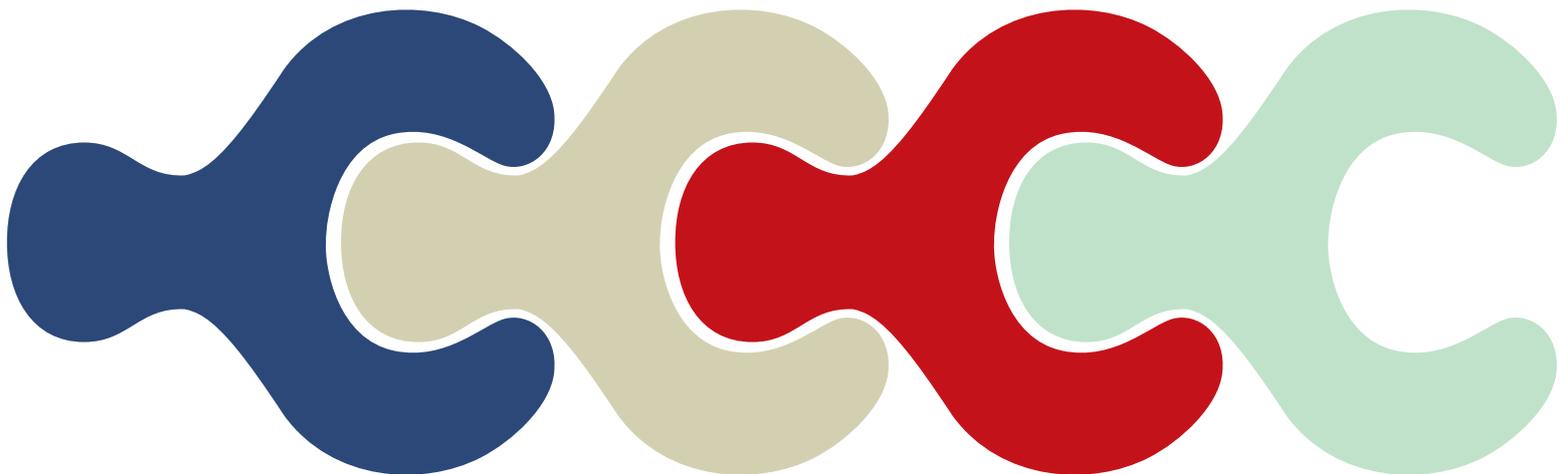
- **L'accord de licence:** consiste au transfert de certains droits du développeur d'une technologie à l'acquéreur, moyennant une contrepartie financière (montant fixe ou royalties).
- **La coopération technique:** vise l'adaptation d'une technologie à une

Le 7<sup>e</sup> PCRD est le principal instrument de financement de la Recherche et Développement (R&D) à l'échelon européen. Outil clé répondant aux besoins de l'Europe en matière d'emploi, de productivité et de compétitivité, il consacre plus de 50 milliards d'euros, sur la période 2007-2013, pour encourager et renforcer les activités de R&D ainsi que la coopération entre les acteurs privés et publics européens de la recherche.

LOGISTICS  
MANAGEMENT  
FORUM  
2009  
18-19.02

# THE LOGISTICS MEETING OF LUXEMBOURG AND THE GREATER REGION

JOIN THE WORLDWIDE LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN EXPERTS  
AT THE HEART OF THE GREATER REGION



Supported by



THE GOVERNMENT  
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG  
Ministry of the Economy and Foreign Trade

## WHO IS CONCERNED BY THIS LOGISTICS DEDICATED "HUB"?

- Public institutions, local authorities, economic development agencies, chambers of commerce, advertising agencies, associations... all the institutions responsible for promoting logistics platforms.
- Industry experts and operating companies involved in air, road, railway or sea/river transportation.
- Storage and major property developers of logistics infrastructures.
- Major integrators and traditional and express transport companies.
- International professional associations.
- Reliable technological solutions.
- Training institutes, universities, colleges and human resources department.
- Consulting services and supply chain management (SCM).

Following a successful first edition, in 2009 the Logistics Management Forum will confirm its leading position as the logistics event of Luxembourg and the Greater Region.

Never change a winning team! The format for the 2009 edition will be the same as in 2008: conferences and workshops alongside a dedicated exhibition fair in a most conducive setting.

The Forum is being organised by Luxembourg-based organisations and industry experts, who will assess the strategic positioning of the country, in terms of the logistics sector, and determine its potential and its relationship with the Greater Region of SAAR-LOR-LUX.

# LOGISTICS MANAGEMENT FORUM



## 18-19 FEBRUARY, 2009

# LUXEXPO EXHIBITION CENTRE

The Logistics Management Forum 2009 is dedicated to logistics professionals from Luxembourg, the Greater Region and beyond. This will include private and public business leaders, institutions and organisations with an interest in the logistics industry.

This Forum provides a unique networking opportunity for exchanging ideas, sharing best practices and meeting industry experts.

## A MULTI MODAL PLATFORM AT THE VISITOR'S SERVICE

### FORUMS AND CONFERENCES:

The topics will provoke active discussions and encourage visitors, guests and speakers to share opinions and "success stories" relating to current issues. The forums and conferences will be held in a purpose-designed room at the heart of the venue.

### WORKSHOPS:

Specialist workshops addressing specific industry challenges will be debated by an expert audience and, depending on the interest level in each workshop, parallel sessions may be run simultaneously.

### EXHIBITION AREA:

Participants can also take advantage of the special exhibition area to meet clients, suppliers, partners or colleagues in one of the many informal, private meeting areas.

### BUSINESS LOUNGE:

A public space reserved for professional meetings.

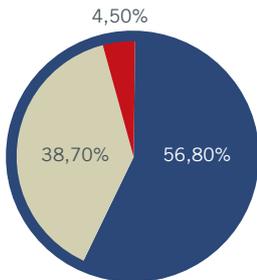


## VISITOR CHARTS:



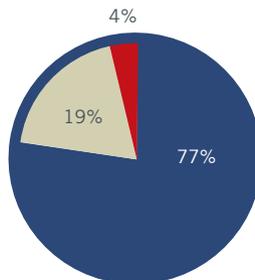
42% General Management

### Visitor Satisfaction



■ extremely satisfied  
■ satisfied  
■ not satisfied

### Intention to visit in 2009



■ will certainly visit in 2009  
■ will probably visit in 2009  
■ will not visit in 2009

## TEN GOOD REASONS TO SIGN UP FOR “LOGISTICS MANAGEMENT FORUM 2009”.

1. To present your solutions to a specific and international target audience.
2. To consolidate client relationships.
3. To develop new partner contacts and strengthen links with your existing partners.
4. To meet new prospects.
5. To focus your logistics team around the Logistics Management Forum 2009 project.
6. To find out the latest technologies and competition.
7. To optimise your market knowledge of Luxembourg and the Greater Region.
8. To consolidate your position in the logistics industry, which is expanding rapidly in the Luxembourg market.
9. To raise your profile.
10. To present, test and refine your strategy.

Logistics Management Forum 2009 provides a unique opportunity to spend two days with the best minds in the industry. Don't miss out! Book your place now.

## VISITOR PROFILE & SATISFACTION

The forum and its conferences, announced in a targeted media plan, attracted a majority of decision-makers from Luxembourg, the Greater Region and beyond. With an extremely high level of satisfaction, the content of the event met the audience expectations. A great majority of visitors stated that they would certainly visit LMF 2009.

## MEDIA PLAN

Media plan intended for visitors will be launched in October 2008 with online visitor registration at the same time. Every exhibitor will receive 250 guest cards for their clients, prospects and partners. As this is an event of general interest for Luxembourg, all press professionals will be invited to learn about logistics sector's major developments.

## BE INVOLVED! FOUR FLEXIBLE PACKAGES:

1. Sponsor all or part of the Forum and take advantage of promoting the event to a target audience.
2. Hold a presentation to demonstrate your knowledge in the exhibition area.
3. Organise a conference or workshop.
4. For maximum visibility, choose the “personal-tailoring” option, in which each solution is focused on your key messages.

Please contact us to discuss which package would best suit your requirements.

in collaboration with



# LOGISTICS MANAGEMENT FORUM



# 18-19 FEBRUARY, 2009

# LUXEXPO EXHIBITION CENTRE



## PRACTICAL GUIDE

### Dates

18 and 19 February 2009

### Organisation

Luxexpo, in collaboration with GC Partner

### Location

Luxexpo  
10, Circuit de la Foire Internationale  
L-1347 Luxembourg-Kirchberg

### Program and schedule

#### Wednesday 18/02/2009

14.00: Forum opening  
15.00 - 19.30: Opening ceremony and conferences

#### Thursday 19/02/2009

09.30: Welcome buffet for exhibitors  
10.00: Forum opening  
11.00 - 17.00: Workshops and conferences  
18.00: Forum closing

### Tariffs

2-day Forum "Pass": 30 €

### Further information

For further information, please contact:  
Laurent BRIOU  
GC Partner s.a.  
Mobile: +352 621 317 401  
Fax: +352 26 44 06 38  
E-mail: [info@lmf.lu](mailto:info@lmf.lu)



[WWW.LUXEXPO.LU](http://WWW.LUXEXPO.LU)

nouvelle application ou à un nouveau secteur, le développement d'une technologie correspondant à un nouveau besoin du marché, le co-développement d'un nouveau produit combinant l'expertise du développeur et les installations de production de l'acquéreur.

- **L'accord commercial complété par une assistance technique:** permet d'assurer l'installation de la technologie transférée, son démarrage efficace et sa maintenance.
- **Le contrat de fabrication (sous-traitance):** peut comporter des transferts d'expertise, de savoir-faire, de technologie ou de formation.
- **La joint-venture:** implique la création de liens formalisés entre les entreprises, accompagnés du partage d'informations commerciales sensibles pour permettre le développement de nouveaux procédés ou produits.

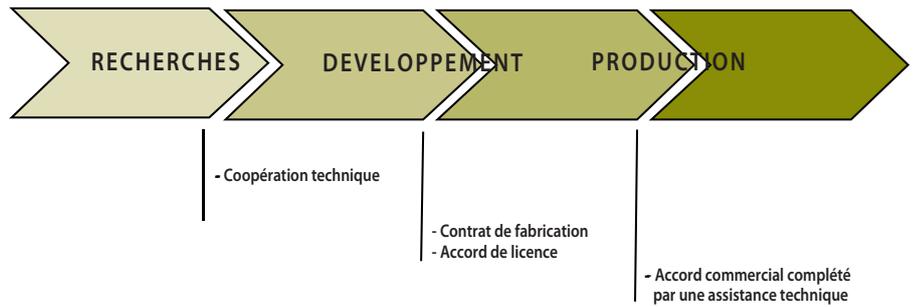
Enfin, afin d'éviter certains risques liés au transfert de technologies, il est recommandé de prêter une attention particulière aux points suivants:

- faire un point précis sur les compétences et les besoins techniques/technologiques de son entreprise;
- choisir son partenaire avec soin (s'assurer de ses compétences, de son sérieux, de son poids sur le marché);
- identifier les aides financières possibles;
- fixer le cadre du partenariat technologique (définition précise de la technologie en question, de la contrepartie financière, du rôle de chaque partenaire);
- faire attention aux aspects contractuels et de propriété intellectuelle.

### ■ Des offres technologiques accessibles facilement

Des offres technologiques concernant tous les domaines d'activités sont disponibles sur le site dédié au réseau EEN: [www.entreprise-europe-network.ec.europa.eu](http://www.entreprise-europe-network.ec.europa.eu). Au Luxembourg, ces offres peuvent être directement consultées sur le Portail luxembourgeois de l'innovation et de la recherche, [www.innovation.public.lu](http://www.innovation.public.lu).

De nombreux exemples d'offres de partenariats possibles au Luxembourg y sont présentés, tel celui d'une



PME luxembourgeoise spécialisée dans la conception de logiciels adaptés au domaine de la logistique. Cette dernière ayant développée un logiciel d'optimisation des activités de chargement et déchargement, de «packaging» et logistique, cherche des partenaires qui voudraient appliquer les solutions développées à leurs domaines d'activités. Ce logiciel, issu de recherches avancées en mathématique, permet des modes de calculs très variés et ajustables aux besoins de l'entreprise.

Des collaborations internationales sont aussi sollicitées, par exemple dans le domaine du bâtiment où une société

hollandaise, spécialisée dans le développement et la production de béton innovant, propose différentes formes de coopérations techniques. Cette PME étrangère a développé un savoir-faire dans la production de plans de travail pour cuisine en béton léger. Ce sont les matériaux utilisés – polystyrène et utilisation de fibres synthétiques – qui définissent l'innovation. Ces plans de travail légers, adaptables et modulables offrent ainsi beaucoup d'avantages. La société cherche à présent des partenariats afin de développer ce produit innovant et ses applications.

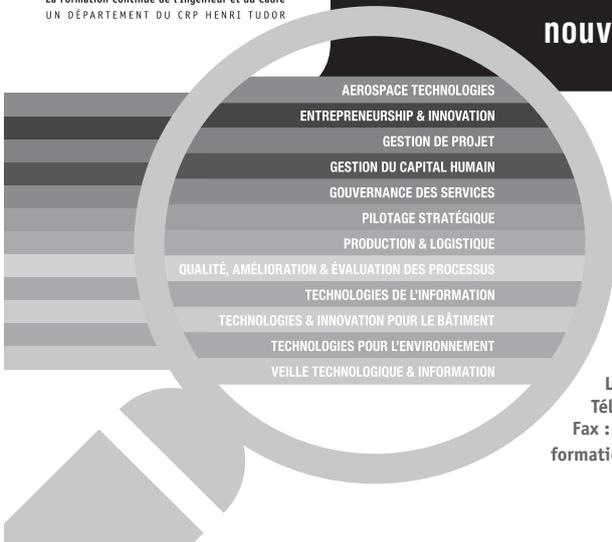
**Avis aux amateurs!** ■

Pour toute information complémentaire concernant l'innovation, le transfert de technologies et l'accès aux financements européens (7<sup>e</sup> PCRD), merci de contacter:  
**M. Arnaud DUBAN – EEN – Luxembourg**  
**Luxinnovation – 7 rue Alcide de Gasperi**  
**Tél.: (+352) 43 62 63-1 – E-mail: [arnaud.duban@luxinnovation.lu](mailto:arnaud.duban@luxinnovation.lu)**  
**Consultez également le Marché des technologies, sur le Portail luxembourgeois de l'innovation et de la recherche: [www.innovation.public.lu](http://www.innovation.public.lu)**



La Formation Continue de l'Ingénieur et du Cadre  
UN DÉPARTEMENT DU CRP HENRI TUDOR

## Assurez votre performance grâce à l'acquisition de nouvelles compétences



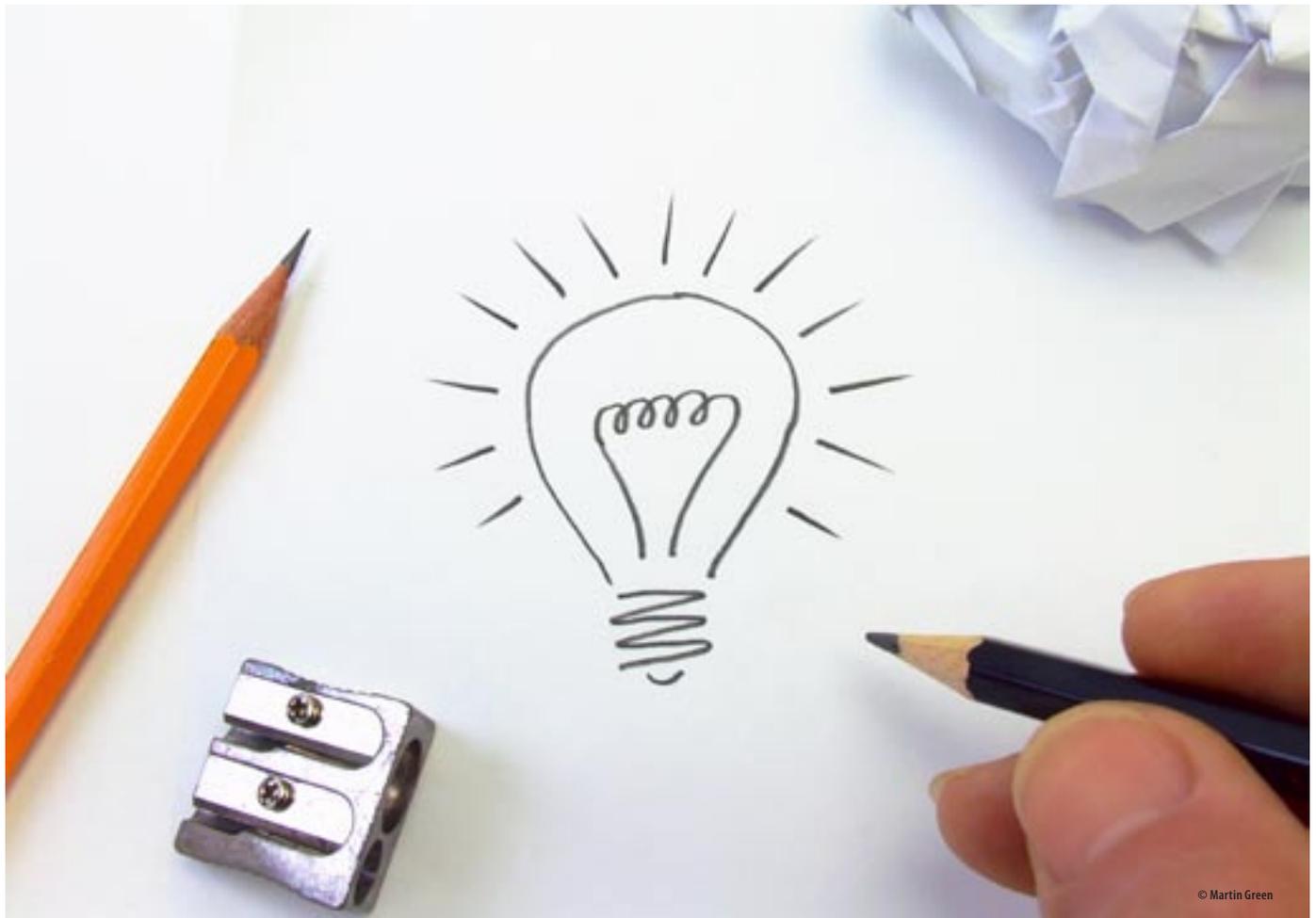
- AEROSPACE TECHNOLOGIES
- ENTREPRENEURSHIP & INNOVATION
- GESTION DE PROJET
- GESTION DU CAPITAL HUMAIN
- GOVERNANCE DES SERVICES
- PILOTAGE STRATÉGIQUE
- PRODUCTION & LOGISTIQUE
- QUALITÉ, AMÉLIORATION & ÉVALUATION DES PROCESSUS
- TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION
- TECHNOLOGIES & INNOVATION POUR LE BÂTIMENT
- TECHNOLOGIES POUR L'ENVIRONNEMENT
- VEILLE TECHNOLOGIQUE & INFORMATION

Découvrez notre catalogue de formations innovantes en 12 thématiques

Inscrivez-vous sur [www.sitec.lu](http://www.sitec.lu)

SITec® - CRP Henri Tudor  
29, avenue John F. Kennedy  
L-1855 Luxembourg  
Tél. : +352 42 59 91 – 300  
Fax : +352 42 59 91 – 777  
[formation@tudor.lu](mailto:formation@tudor.lu)

# Cycle de sensibilisation à la Propriété Intellectuelle 2009



**D**ans un contexte économique mondial où la concurrence est de plus en plus forte, l'innovation revêt une importance particulière. Elle constitue un des meilleurs vecteurs pour se différencier de la concurrence et rester compétitif sur les marchés. Afin de pouvoir exploiter une innovation, il apparaît nécessaire de penser à sa protection très en amont pour, par la suite, se donner la possibilité de défendre ses droits.

Peut-être avez-vous créé un design innovant, une marque forte ou encore, développé une technologie qui vous permet de proposer un nouveau produit ou service?

Vous vous posez, dans ce cas, des questions sur la meilleure façon de mettre en place une stratégie pour protéger votre innovation ainsi que sur le moyen le plus efficace pour la valoriser?

Pour répondre à ces interrogations, Luxinnovation, Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche, en partenariat avec le Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur (Direction de la Propriété Intellectuelle) et le Centre de Veille Technologique et Normative (Centre de Recherche Public Henri Tudor), invitent à suivre un cycle de sensibilisation à la propriété intellectuelle. Ce cycle de quatre modules se déroulera au Cen-

tre de Conférences de la Chambre de Commerce de Luxembourg de 18h00 à 20h00. Il abordera différentes thématiques selon le planning suivant:

**12.03.2009:** Introduction générale à la propriété intellectuelle;

**18.03.2009:** Les brevets;

**24.03.2009:** Marques, dessins et modèles – Les droits d'auteur;

**31.03.2009:** Protection du logiciel.

Les quatre modules proposés seront tous animés par des professionnels luxembourgeois de la propriété intel-

lectuelle. Ce cycle présentera des approches pragmatiques et interactives qui seront illustrées par de nombreux exemples concrets. Les objectifs de ces séances d'information sont de:

- découvrir ou élargir les connaissances en propriété intellectuelle;
- connaître les démarches à effectuer et identifier les acteurs de la propriété intellectuelle;

- informer sur les automatismes à avoir lors du processus de protection ou de valorisation d'une innovation;
- choisir la stratégie la plus appropriée à une situation.

À l'issue de ce cycle, les participants auront acquis les principes fondamentaux ainsi que des réflexes essentiels pour leur permettre de mettre en œuvre

de bonnes pratiques dans la gestion au quotidien de leurs innovations.

La participation aux séances d'information est gratuite. Il est possible de suivre les modules proposés dans leur intégralité ou partiellement, selon les disponibilités de chacun. Les présentations seront dispensées en langue française.

Pour plus d'informations sur le cycle de sensibilisation à la propriété intellectuelle et sur les modalités d'inscription, veuillez contacter Luxinnovation:

M. Frédéric Melchior

Luxinnovation

7 rue Alcide de Gasperi

Tél.: (+352) 43 62 63-1 – E-mail: [frederic.melchior@luxinnovation.lu](mailto:frederic.melchior@luxinnovation.lu)

Pour rester informé, consultez régulièrement le site Internet de Luxinnovation: [www.luxinnovation.lu](http://www.luxinnovation.lu) ainsi que le Portail Luxembourgeois de l'Innovation et de la Recherche: [www.innovation.public.lu](http://www.innovation.public.lu)

Mieux vous écouter,  
**Mieux vous écouter,**  
mieux vous guider  
mieux vous guider !

## ESPACE ENTREPRISES

Lieu de documentation, de service et de conseil individuel gratuit, l'Espace Entreprises met ses ressources humaines et informationnelles à la disposition des entreprises nouvelles, expérimentées ou orientées vers l'importation et l'exportation.

Que ce soit dans des domaines juridique, administratif, économique, social, dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'une transmission de société, la mission de l'Espace Entreprises est d'assister dans les meilleures conditions ceux qui, par leur initiative, contribuent à l'expansion de l'économie luxembourgeoise.



Votre partenaire pour la réussite





Ondřej Liška, Ministre de l'éducation, de la jeunesse et des sports de la République tchèque; Jan Figel', Commissaire européen à l'éducation, à la culture et à la jeunesse; Asko Aho, Executive Vice President de Nokia et ancien Premier ministre finlandais

7 janvier 2009

## Lancement officiel de l'Année européenne de la créativité et de l'innovation (AECI) 2009

**Le mercredi 7 janvier, la présidence tchèque de l'Union européenne et la Commission européenne ont lancé officiellement l'année 2009 «Année européenne de la créativité et de l'innovation», avec pour slogan: «Imaginer. Créer. Innover.».**

**Au Luxembourg, le comité de coordination pour la mise en œuvre de l'Année au plan national, composé de représentants du Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle, du Ministère de la Culture, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et de Luxinnovation, Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche, prévoit le lancement de cette Année européenne début février.**

**L**e but de l'Année est de promouvoir la création et l'innovation dans différents secteurs d'acti-

tivité humaine et de soutenir les efforts des Etats membres pour promouvoir la créativité, grâce à l'éducation et à

la formation tout au long de la vie, en tant que moteur de l'innovation et facteur essentiel du développement

de compétences personnelles, professionnelles, entrepreneuriales et sociales, ainsi que du bien-être de tous les individus dans la société.

L'AECI doit ainsi contribuer à préparer l'Union européenne aux défis qui l'attendent dans un environnement mondialisé.

L'Année européenne a été lancée à Prague au cours d'une conférence à laquelle ont participé de nombreuses personnalités, notamment des hauts représentants des Etats membres de l'UE, des commissaires, des membres du gouvernement tchèque et plusieurs Ambassadeurs de l'Année. Une cérémonie officielle a eu lieu par la suite, le lancement a été annoncé par le premier ministre tchèque, Mirek Topolánek, et le Président de la Commission européenne, José Manuel Barroso.

### ■ Les Ambassadeurs de l'Année

Dans la matinée, la conférence a été précédée d'une table ronde réunissant neuf des Ambassadeurs de l'Année, présidée par Esko Aho, Vice-président exécutif de Nokia et ancien Premier ministre de la Finlande. Ces éminentes personnalités ont salué la décision de l'UE de déclarer l'année 2009 «Année européenne de la créativité et de l'innovation», initiative revêtant une signification particulière dans le contexte de ralentissement économique actuel. Ils ont aussi exprimé leur volonté de contribuer au succès de cette année et de développer différentes thématiques importantes pour l'avenir de l'Europe.

La veille du lancement de la campagne, le commissaire européen à l'éducation, à la culture et à la jeunesse, Ján Figel', a déclaré: «Cette Année européenne est une initiative horizontale et transversale qui concerne de nombreux domaines, non seulement l'éducation et la culture, mais aussi la politique régionale et les politiques de l'entreprise et de la recherche, les politiques sociales et de l'emploi, l'énergie, les transports, l'environnement et la société de l'information. Je suis heureux de constater l'accueil positif déjà manifesté par toutes les institutions de l'UE et les États membres, qui prévoient tous d'utiliser au mieux l'Année. Un autre signe reflétant l'importance de la capacité créatrice et novatrice de l'Europe est le souhait

exprimé par de nombreuses entreprises, associations et organisations de devenir partenaires de l'Année.»

### ■ L'AECI au Luxembourg

Les coordinateurs luxembourgeois de l'AECI, le Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle, le Ministère de la Culture et de l'Enseignement supérieur et Luxinnovation mettront en place, à l'instar des Années européennes précédentes,



un programme d'activités diverses et d'initiatives intéressantes. Le lancement officiel de l'Année européenne de la créativité et de l'innovation aura lieu début février 2009; le programme officiel y sera dévoilé ainsi que le site dédié. ■

**Pour plus d'informations sur l'AECI au niveau européen, veuillez consulter le site de l'UE: [www.create2009.europa.eu](http://www.create2009.europa.eu).**

**Pour tout renseignement au niveau national, veuillez contacter:**

**Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle:**  
Mme Elisabeth Reisen, Tél: (+352) 2478 51 41; [www.men.lu](http://www.men.lu)

**Ministère de la Culture, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche:**  
Mme Barbara Zeches, Tél: (+352) 2478 6619; [www.mcesr.public.lu](http://www.mcesr.public.lu)

**Luxinnovation, Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche:**  
Mme Françoise Bisteur, Tél: (+352) 43 62 63 1; [www.luxinnovation.lu](http://www.luxinnovation.lu)

**>>> They grew with us & became success stories**

**YOU**

> want to live the same experience  
> start now on [www.technoport.lu](http://www.technoport.lu)

AN INITIATIVE OF CRP HENRI TUDOR

> where entrepreneurs come to grow their business

4 décembre 2008

# 1<sup>er</sup> évènement interrégional de l'édition 2008-2009 du parcours 1,2,3,GO en Belgique



## Séance de speed-coaching

Le 1<sup>er</sup> évènement interrégional de l'édition 2008-2009 du parcours 1,2,3,GO organisé par Business Initiative asbl en collaboration avec ses partenaires en Grande Région et notamment l'Interface Entreprise-Université de Liège a eu lieu le 4 décembre 2008 à l'espace Vinçotte au Parc Scientifique Créalys (Gembloux-Belgique). Cette manifestation portant sur le thème «La crise financière: menace ou opportunité pour les créateurs d'entreprise en Grande Région?», a été un lieu d'échange constructif pour la cinquantaine de personnes, entrepreneurs, coaches et porteurs de projet innovants, réunis à cette occasion.

Lors d'une séance de speed-coaching organisée en introduction à cette soirée, 10 porteurs de projets ayant intégré récemment le parcours de plan d'affaires ont eu l'opportunité de tester le bien-fondé de leur projet auprès d'une quinzaine de coaches issus du réseau 1,2,3,GO. A cette étape du parcours, tous les commentaires et conseils émis par les coaches sont particulièrement bénéfiques pour guider les porteurs de projet dans l'élaboration de leur plan d'affaires.

La Grande Région a besoin d'entrepreneurs innovants car ce sont eux qui créent le plus d'emplois hautement qualifiés et donc à haute valeur ajoutée. Rien que, par exemple, les quelque 170 entreprises qui ont été accompagnées par le réseau 1,2,3,GO depuis sa mise en œuvre en 2000 ont généré à elles seules près de 900 emplois. Ainsi, au vu de ces résultats concrets et encourageants, Madame Laura Dohogne, représentante du ministère de l'emploi, du commerce et du Patrimoine de la région wallonne, et Monsieur Clarinval, représentant de l'Agence de Stimulation Economique de la région wallonne ont réitéré, au cours d'une allocution de bienvenue, leur soutien à Business Initiative asbl qui anime et coordonne le parcours de plan d'affaires et le réseau interrégional d'experts 1,2,3,GO.

Pour illustrer le thème de la soirée intitulé «La crise financière: menace ou opportunité pour les créateurs d'entreprise en Grande Région?», deux orateurs de talent ont captivé l'intérêt du public en donnant leur avis sur le sujet et surtout en faisant référence à leurs expériences vécues: d'une part, Monsieur Stephan Verdood, partner de la société Vesalius

Biocapital, société de venture capital destinée aux jeunes sociétés innovantes dans le domaine des sciences de la vie et d'autre part le Dr. Bruno Pornel, cofondateur et président, responsable du développement scientifique de la société Symfo, société spécialisée dans la conception, le développement et la production de logiciels médicaux clés en main et lauréate du parcours 1,2,3,GO en 2000.

Stephan Verdood a donné une vue très contrastée de la crise financière et de son impact sur la situation économique actuelle. En matière de venture capital, les acteurs du marché au niveau de l'offre ont été particulièrement touchés par la crise financière dans certains pays comme en Angleterre ou en Allemagne, la France et la Belgique ayant moins soufferts. Ainsi seuls les acteurs les plus solides, ayant fait preuve de prudence dans leurs investissements ou encore n'ayant pas été liés de près ou de loin avec le secteur des hedge-funds ont su tirer leur épingle du jeu.

Au niveau de la demande, le marché est également devenu plus frileux dans le sens où certains projets ont été postposés. Pour les dossiers encore à la recherche de financement, la situation exige de revoir les critères d'évaluation et de faire une analyse encore plus poussée des fondamentaux des sociétés en phase de lancement car les niveaux de valorisation ont été fortement revus à la baisse.

Stephan Verdood a formulé un certain nombre de recommandations destinées aux futurs créateurs d'entreprise en insistant sur 3 aspects primordiaux:

- Les sociétés en phase de lancement doivent disposer d'un bon dossier bien ficelé avec un plan d'affaires cohérent et convaincant;
- Les start-up doivent se faire connaître auprès des investisseurs potentiels et savoir établir une relation de confiance avec les investisseurs. C'est une démarche de longue haleine et qui demande du temps et de la patience;
- Les sociétés doivent établir leurs besoins en financement de manière

anticipative et se mettre à la recherche de capitaux avant que le besoin s'en fasse sentir.

De son côté, Bruno Pornel a présenté la société Symfo: de la naissance de l'idée en passant par le lancement de la société, qui a coïncidé avec la participation au parcours 1,2,3,GO, jusqu'à sa phase de développement. Comme tous créateurs d'entreprises, Bruno Pornel et son associé Serge Bodart ont dû faire face à de multiples difficultés lors de la création de Symfo, que cela soit au niveau du développement technologique, de la recherche de financement ou encore du développement commercial, surtout quand ils ont abordé des marchés étrangers comme les Etats-Unis ou l'Asie. Mettant en avant l'intérêt d'avoir participé au parcours 1,2,3,GO lors du lancement de la

société, Bruno Pornel a insisté sur l'importance de bénéficier du soutien d'un coach pendant la phase d'élaboration du plan d'affaires et surtout de disposer, au bout du compte, d'un plan d'affaires convaincant. Le Dr. Pornel a donc souhaité soutenir les futurs créateurs d'entreprises, présents dans le public, à ne pas se laisser décourager. Rester motivés, trouver les bons conseillers, être capable et accepter de se remettre en question sont autant de messages que Bruno Pornel a voulu faire passer lors de sa présentation haute en couleur.

Enfin, à l'issue de ces présentations et d'un panel de questions-réponses laissant libre cours à des échanges de réflexions entre le public et les orateurs, tous les participants à cette soirée ont pu se retrouver pour faire plus amples connaissances dans un cadre détendu



**Monsieur Stephan Verdood –  
Vesalius Biocapital**

autour d'un cocktail dînatoire offert par l'Interface Entreprise-Université de Liège. ■

Pour plus de détails consultez [www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org) ou contactez  
Frédérique Gueth, Manager Parcours de Plan d'affaires 1,2,3,GO,  
Tél.: (+352) 42 39 39-272 – E-mail: [frederique.gueth@cc.lu](mailto:frederique.gueth@cc.lu)

5 mars 2009

## Parcours interrégional de plan d'affaires 1,2,3,GO: Prochaine formation au Business Plan

**D**epuis la création de Business Initiative et le lancement du réseau Grande-Région 1,2,3,GO, les partenaires impliqués dans ce projet ont pu constater les difficultés rencontrées par les créateurs d'entreprise dans la rédaction du plan d'affaires, notamment pour la formulation des informations essentielles à la compréhension de celui-ci. Le plan d'affaires étant un document public destiné à intéresser les financiers et autres acteurs liés au projet, il est d'une grande importance que la forme et le fond soient de très haute qualité et respectent les critères McKinsey sur lesquels seront jugés les plans d'affaires inscrits au parcours 1,2,3,GO.

Pour aider les porteurs de projets inscrits au parcours de plan d'affaires,

les partenaires d'1,2,3,GO ont élaboré un séminaire de sensibilisation sur les paramètres à considérer dans la rédaction d'un business plan.

### **Le but de cette séance est:**

- de «décortiquer» un par un tous les critères à respecter pour élaborer un bon plan d'affaires et d'apporter une définition claire de chacun d'entre eux (exemple: Qu'entend-on par Executive Summary? Quel est mon produit? Quel est mon marché? Que doit contenir le plan financier? etc.)
- d'aider à améliorer le plan d'affaires en discutant, à l'aide d'exemples concrets, des pièges à éviter, des erreurs à ne pas faire et des «plus» qui feront que le plan d'affaires devient un document convaincant.

La formation a été élaborée et sera dispensée par deux coaches du réseau 1,2,3,GO. Elle est fondée, dans une large mesure, sur leurs expériences acquises dans le cadre de coaching de projets. La formation se veut à la fois informative mais surtout interactive et doit permettre de dialoguer avec les coaches pour avoir le maximum d'informations nécessaires à la rédaction d'un bon business plan. Comme toutes les initiatives d'1,2,3,GO, l'accès à cette manifestation est gratuite. La prochaine session, réservée aux porteurs de projets 1,2,3,GO, aura lieu le jeudi 5 mars 2009 de 17 heures à 20 heures, dans les locaux de la Chambre de Commerce de Luxembourg. Informations complémentaires sur: [www.123go-networking.org](http://www.123go-networking.org). ■

## 18<sup>e</sup> remise du Prix de l'innovation

Le 28 novembre 2008 a eu lieu au siège de la Fedil la cérémonie de la 18<sup>e</sup> remise du Prix de l'innovation, en présence de nombreux invités, dont notamment François Biltgen, ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, Jeannot Krecké, ministre de l'Economie et du Commerce extérieur, les membres du jury ainsi que les lauréats de la promotion 2008.

Pour la promotion 2008 du Prix de l'innovation, le jury a décidé d'attribuer six prix parmi les vingt dossiers de candidature introduits.

Le Premier prix doté de 2.500 euros a été décerné aux équipes de recherche et de développement du Goodyear Technical Center Luxembourg pour le projet «OptiGrip with Smartwear Technology», un nouveau pneu apportant une solution à la diminution des performances suscitée par l'usure des pneumatiques (au fur et à mesure de l'ablation du pneu, des nouveaux mélanges de gomme et des nouvelles rainures apparaissent, permettant de maintenir les performances en adhérence sur le mouillé et la résistance à l'aquaplaning à un niveau élevé).

Un Deuxième prix doté de 1.500 euros a été décerné à Dr. Thomas Andreas du groupe Rotarex pour le projet «Sicherheits-system zum Rund-um-Schutz von Wasserstoffspeicherbehältern» (système de sécurité pour réservoir à hydrogène).

Un second Deuxième prix a été décerné à Ceratizit Luxembourg pour le projet «Pointe pour mèche à béton à gradient» s'appliquant dans le domaine de la technologie des forets pour percer

la pierre (le nouveau concept permet à la fois d'avoir une meilleure résistance à l'usure et une meilleure connexion entre la pointe en métal dur et le corps en acier, permettant ainsi une utilisation prolongée de l'outil).

Par ailleurs, le jury a décidé d'attribuer trois Prix spéciaux de 1.000 euros chacun, récompensant ainsi dans la catégorie «Design produits» le Centre de recherche ArcelorMittal à Esch-sur-Alzette pour son projet «Poutre Angelina™» (un nouveau type de poutre cellulaire architecturale pour une meilleure utilisation de l'acier dans les bâtiments de bureau), dans la catégorie «Innovation dans les services» le département informatique de l'Imprimerie Centrale pour son «Publication Management System – PMS» (qui définit un répertoire de stockage contrôlé permettant l'élaboration et la mise à jour de documents provenant d'un contenu partagé), et dans la catégorie «Start-up», CodaSystem pour son projet «Shoot & Proof» (une solution technologique permettant de créer des originaux de photos numériques ayant force probante en justice).

Dans son discours précédant la proclamation des lauréats, le président de la Fedil, Robert Dennewald, a noté que la cérémonie de remise du Prix de l'innovation «s'inscrit dans un contexte économique des plus difficiles, à comparer avec la crise sidérurgique des années '80» et que la crise sans précédent qui secoue le monde financier, produit à présent des effets de plus en plus visibles au niveau de l'économie réelle.

Selon le président de la Fedil, il est donc impératif de prendre les mesures nécessaires aux niveaux international et national pour rétablir la confiance et de soutenir la relance économique. Dans ce contexte, la Fedil se félicite du paquet de mesures proposées par la Commission européenne dans son plan de relance économique. Elle reconnaît également le rôle positif et constructif que joue le gouvernement luxembourgeois dans la gestion de cette crise au niveau national.

Selon la Fedil, des mesures urgentes, afin d'éviter que la crise économique ne se transforme en crise d'emploi, s'imposent au Luxembourg. Ainsi, les instruments de maintien dans l'emploi doivent donner un maximum de flexibilité aux entreprises pour surmonter cette phase difficile. Aussi faut-il utiliser au mieux les instruments de soutien financier permettant d'assurer la liquidité des entreprises.

Par ailleurs, la Fedil se félicite de la volonté du gouvernement de maintenir les investissements publics à un niveau élevé et d'augmenter les dépenses publiques pour stimuler la capacité de recherche et d'innovation de notre économie. En augmentant l'investissement dans l'économie du savoir, le gouvernement luxembourgeois investit dans les secteurs porteurs qui pourront devenir les piliers de l'économie de demain.

Si cet effort de stimuler la recherche publique est louable, l'augmentation considérable du budget alloué nécessite cependant une meilleure gouvernance qui garantit une recherche de qualité focalisée prioritairement sur des domaines clés à retombées économiques.

Dans ce contexte, la Fedil salue les contrats de performance qui ont récemment été signés entre l'Etat et les centres de recherche publics ainsi que l'agence Luxinnovation. La signature de ces contrats par tous les acteurs du système national d'innovation est une des conséquences des conclusions du rapport de l'OCDE sur le système de la recherche et de l'innovation au Luxembourg.

Hormis l'augmentation des budgets alloués à la recherche publique, le gouvernement doit, dans le respect des règles



Le Goodyear Technical Center s'est vu remettre de premier prix de l'Innovation

communautaires, soutenir au mieux les efforts de recherche et d'innovation dans les entreprises, tout comme la participation de nos entreprises aux projets de R&D transnationaux. La Fedil invite le gouvernement, surtout en période de ralentissement économique, à utiliser pleinement les instruments d'aides d'Etat à sa disposition.

A ce titre, la Fedil se félicite des nouvelles mesures d'incitation financière qui visent à encourager les entreprises à soumettre des propositions de projets à des programmes spécifiques du programme-cadre européen de R&D, de l'initiative Eureka ou de l'ESA.

Finalement, le président de la Fedil, Robert Dennewald, a souligné le soutien

de la Fedil aux mesures prises par le gouvernement pour valoriser et protéger la propriété intellectuelle. «Dans le contexte d'une économie du savoir, le know-how de nos entreprises est la ressource la plus précieuse pour assurer la pérennité de notre économie».

*(Communiqué par la FEDIL) ■*

## Environmental Technologies Action Plan

# New website to boost European innovative environmental technologies



**E**TAP – The Environmental Technologies Action Plan is intended to make eco innovation an everyday reality throughout Europe. The plan was adopted by the Commission in 2004 to cover a wide range of activities promoting eco-innovation and use of environmental technologies. Its objective is to improve European competitiveness in this area, and enable the EU to become the recognised world leader.

ETAP has recently revamped its website to ensure easier access to new and existing information. The website provides intelligent news on European environmental technologies for both specialised and general audiences, and guides visitors to specialised funding schemes.

### What's new?

- The ETAP website is now available in five languages – English, French, Italian, German and Spanish;
- Quarterly Newsletters focusing on specific themes including brief review of most relevant information;
- A specific section for Key projects and Studies;
- A lively Press Room with logos, photos, press releases;
- A section gathering FAQs about ETAP.

### The Classics

- Latest information on European funding schemes;
- Interviews with leading figures;
- Technology news and articles related to European policy actions;
- Policy items giving insightful views on latest European policies;
- National Roadmaps and Showcases;
- Agenda of Europe Best Eco-technology events, conferences and fairs;
- Regular Newsflashes providing snapshot information on European innovative technologies reports, studies, funding opportunities, links

**Check it out!** [ec.europa.eu/environment/etap/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/etap/index_en.htm)

WIRTSCHAFTSAUSKÜNFT  
FORDERUNGSEINZUG

Unternehmensspezifische  
Lösungen für ein  
erfolgreiches Risk-  
Management

Creditreform Luxembourg SA  
Tel. 00 352 263460-1  
Fax 00 352 263460-50  
e-mail [info@creditreform.lu](mailto:info@creditreform.lu)

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX  
RECouvreMENT DE CRÉANCES

Solutions spécifiques pour améliorer le  
risk-management de votre entreprise

seit/d depuis 1879

Creditreform

Unternehmen Sie nichts ohne uns



## Ouverture du Centre national de mobilité pour chercheurs

## Présentation de l'«Euraxess Service Centre Luxembourg» à l'Université du Luxembourg



L'«Euraxess Service Centre Luxembourg» est le premier centre national luxembourgeois de mobilité pour chercheurs. Il accompagne notamment les chercheurs lors des formalités administratives

Une offre d'emploi attirante – mais que faire pour le visa, le permis de travail, le logement, le cours de langue...? 1001 questions, que se pose un chercheur étranger qui souhaite s'installer au Luxembourg pour un certain temps. Le même problème se pose pour les chercheurs luxembourgeois souhaitant partir à l'étranger. Depuis le 11 décembre, les scientifiques venant de l'étranger ainsi que les scientifiques du Luxembourg peuvent s'adresser à l'«Euraxess Service Centre Luxembourg». L'«Euraxess Service Centre Luxembourg» est le premier centre national luxembourgeois de mobilité pour chercheurs.

Ce bureau de consultation facilite la mobilité des chercheurs en Europe en proposant des services d'aide gratuits sur tous les aspects liés à leur mobilité comme

par exemple l'immigration, la scolarité des enfants ou la vie pratique. Le centre accompagne les chercheurs lors des formalités administratives, il offre des informations sur la recherche au Luxembourg, sur les offres d'emploi et le financement de la recherche. Ainsi, le centre souhaite promouvoir les échanges entre les chercheurs européens, motiver les chercheurs européens à revenir en Europe et attirer des chercheurs du monde entier. L'«Euraxess Service Centre Luxembourg» fait partie du projet européen des centres de mobilité pour chercheurs initié par la Commission européenne. Les centres devront contribuer à faire de l'Europe une zone d'excellence sur le plan de la recherche scientifique. Actuellement, ce réseau comprend plus de 200 centres situés dans 35 pays européens. La création de l'Université du

Luxembourg, les investissements étatiques plus élevés en recherche et développement et le nombre augmentant des projets de recherche internationaux impliquant le Luxembourg ont rendu nécessaire l'installation d'un tel bureau de consultation pour chercheurs au Luxembourg.

Le Ministère de la Culture, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche a chargé l'Université du Luxembourg de la création du centre, soutenue par les «Centres de recherche publics», par Luxinnovation et par d'autres acteurs de la recherche. Le Centre est coordonné par le «Service des Etudes et de la Vie Etudiante» qui est également responsable du centre de mobilité pour étudiants.

## Marc Lemmer nommé au poste de directeur général adjoint

**L**e Centre de Recherche Public Henri Tudor a le plaisir d'annoncer que son Conseil d'Administration vient de nommer Marc Lemmer à la fonction de directeur général adjoint du CRP Henri Tudor. Marc Lemmer prendra sa fonction au 1<sup>er</sup> mars 2009. Marc Lemmer est détenteur d'un doctorat en Chimie de l'Université Pierre et Marie Curie de Paris et également d'un Master en Administration des Entreprises de l'Université de Nancy 2. Il a mené une carrière de près de quatorze ans au sein du groupe Luxcontrol pour occuper ces dernières années, en tant que membre de la Direction Générale, la fonction de «Directeur Business Development». De nationalité luxembourgeoise, Marc Lemmer est marié et père de trois enfants. ■



Marc Lemmer (deuxième en partant de gauche, 1<sup>re</sup> rangée) entouré des membres du Conseil d'Administration

### Creative Young Entrepreneur Luxembourg 2008

## Xavier Buck se place à la 4<sup>e</sup> position au niveau mondial

**L**e vainqueur 2008 du Creative Young Entrepreneur Award Luxembourg (CYEL), concours organisé par la Jeune Chambre Economique Luxembourg, a terminé 4<sup>e</sup> lors de la phase finale du concours international du même nom, réalisée à New-Delhi, Inde.

La nomination du jeune entrepreneur le plus créatif du monde, qui a eu lieu en marge du congrès mondial de la «Junior Chamber International» (dont dépend la «Jeune Chambre Économique Luxembourg»), et à laquelle ont participé des chefs d'entreprise provenant des quatre coins du monde, a récompensé le Malaisien Dato Edmund Santhara, actionnaire fondateur et administrateur de Master-skill School of Nursing, société active dans la formation de professionnels de la santé.

Monsieur Xavier Buck, directeur de la société EuroDns, vainqueur de l'édi-

tion luxembourgeoise du concours a terminé 4<sup>e</sup> en Inde. Nous saluons également la performance de messieurs Emmanuel Vivier (Vanksen Group) et Sylvain Zimmer (Jamendo) terminant respectivement 6<sup>e</sup> et 15<sup>e</sup> du concours international.

La «Jeune Chambre Economique» félicite le vainqueur du concours international ainsi que les représentants luxembourgeois pour leur excellent résultat, et remercie ses sponsors et partenaires pour l'appui logistique et financier obtenu en 2008.

Forts du succès du concours, les membres de la «Jeune Chambre Economique Luxembourg» préparent d'ores et déjà la prochaine édition dont le démarrage aura lieu au mois de mars 2009. Vous pourrez suivre l'évolution du «Creative Young Entrepreneur Award Luxembourg 2008» en consultant le site [www.cyel.lu](http://www.cyel.lu). ■



STATEC – Chambre de Commerce

# Enquête de conjoncture dans les secteurs du commerce et des services

## ■ Analyse trimestrielle, décembre 2008

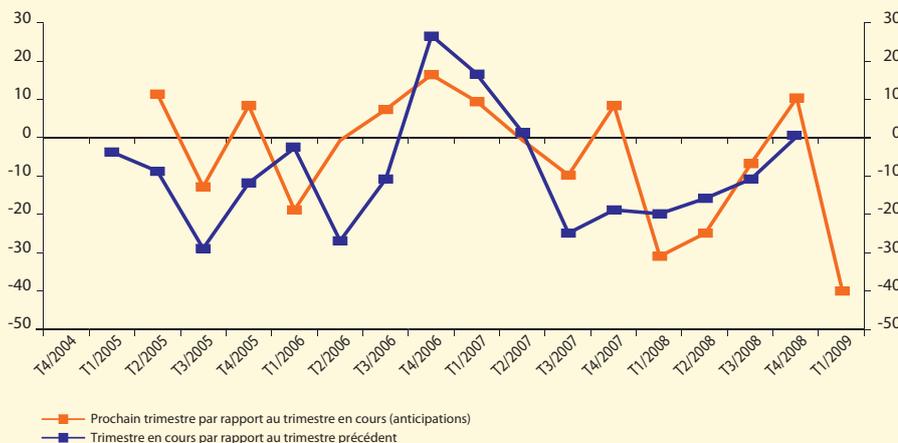
L'enquête de conjoncture dans le secteur du commerce et des services est réalisée par voie électronique auprès d'un échantillon représentatif

de 415 entreprises (161 entreprises du secteur du commerce et 254 entreprises du secteur des services).

Il s'agit d'une enquête auprès des chefs d'entreprise qui vise à collecter leur opinion sur l'évolution de

leur environnement économique et de leur chiffre d'affaires d'un trimestre à l'autre. Les résultats reproduits au travers des graphiques ci-dessous enregistrent, pour chaque trimestre, les soldes entre les réponses positives et négatives des entreprises (balances, c'est-à-dire la différence entre les réponses «en hausse» et les réponses «en baisse»). Deux types de «balances» sont repris dans les graphiques. L'une se rapporte à l'évolution de l'indicateur d'activité au cours du trimestre en cours (par rapport au trimestre précédent), tandis que l'autre résume les anticipations pour le prochain trimestre.

### Environnement économique Secteur du commerce



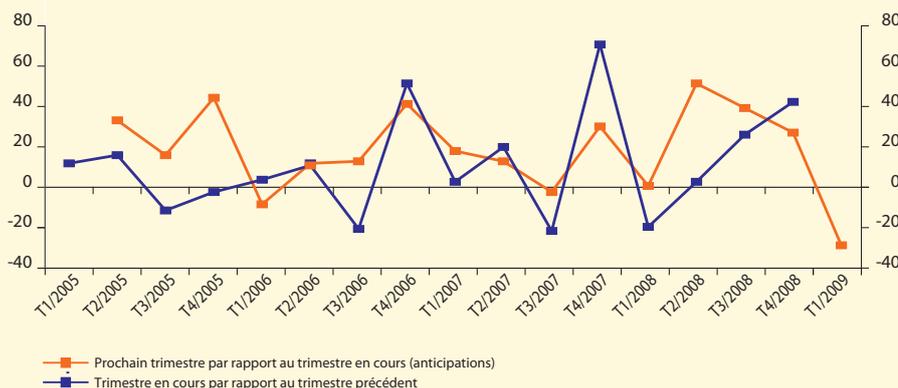
## ■ Secteur du commerce

L'évolution amorcée au 3<sup>e</sup> trimestre 2007 quant à la perception par les entreprises du secteur du commerce de leur environnement économique se confirme à nouveau au 4<sup>e</sup> trimestre 2008. L'appréciation par les entreprises actives dans ce secteur de l'environnement économique suit un rythme ascendant, confirmant ainsi les anticipations formulées à l'occasion de l'enquête précédente. La balance se stabilise à zéro alors qu'elle était négative depuis le 3<sup>e</sup> trimestre 2007.

Les entreprises anticipent cependant une très importante détérioration de leur environnement économique pour les mois qui viennent, ce qui constitue un retournement au regard des anticipations des trois trimestres précédents. Si les anticipations se réalisaient, la balance atteindrait un niveau historiquement bas au 1<sup>er</sup> trimestre 2009.

Concernant le chiffre d'affaires des entreprises, la tendance à l'amé-

### Chiffre d'affaires Secteur du commerce



lioration des perceptions enregistrée depuis le 2<sup>e</sup> trimestre 2008 se confirme à nouveau au 4<sup>e</sup> trimestre, la balance atteignant un score supérieur à 40. Cette phase de trois trimestres consécutifs de croissance du chiffre d'affaires des entreprises met fin à une période de deux années de fortes fluctuations en dents de scie.

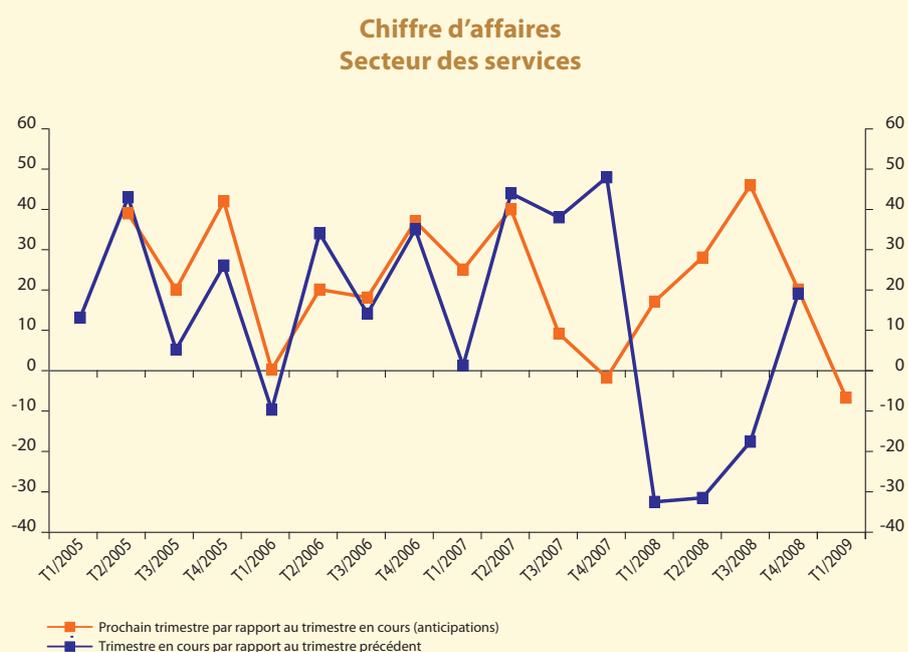
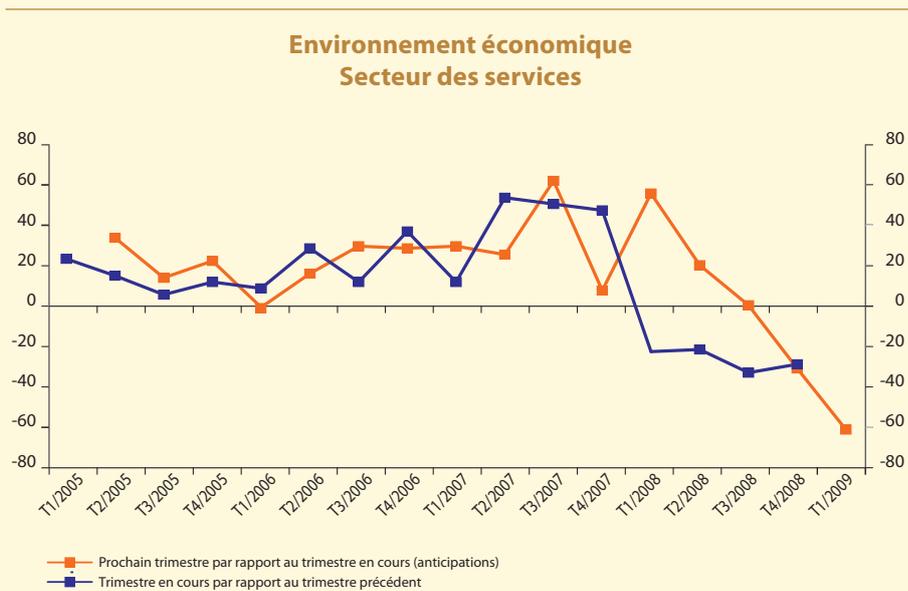
Les prévisions relatives au prochain trimestre sont quant à elles très pessimistes, les entreprises anticipant une évolution particulièrement défavorable de leur chiffre d'affaires.

### ■ Secteur des services

L'environnement économique, tel que perçu par les entreprises du secteur des services, n'a guère évolué au cours du 4<sup>e</sup> trimestre 2008 comparativement aux deux trimestres précédents. La balance enregistre il est vrai à nouveau un score fortement négatif, signe de la forte incertitude quant à l'évolution de l'économie dans un contexte économique mondial très peu serein. A noter par ailleurs que le secteur des services semble plus souffrir de la crise actuelle que le secteur du commerce.

Cette inquiétude se retrouve dans les anticipations des entreprises quant à l'évolution de leur environnement économique au cours du prochain trimestre. Pour le troisième trimestre de suite, les entreprises anticipent en effet une très nette dégradation de leur environnement économique, la balance atteignant quant à elle un plancher jamais atteint depuis le lancement de l'enquête au 1<sup>er</sup> trimestre 2005.

L'évolution est bien plus favorable en ce qui concerne l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises du secteur des services. La tendance à la hausse observée au 3<sup>e</sup> trimestre 2008 s'amplifie en effet au 4<sup>e</sup> trimestre.



La balance redevient ainsi très nettement positive et se stabilise au niveau anticipé le trimestre précédent.

Quant au 1<sup>er</sup> trimestre 2009, les entreprises sondées anticipent, pour

le second trimestre consécutif, une forte dégradation de leur chiffre d'affaires.



Logiciels Standards de Gestion  
**BACCARA**

Devis • Commande • Facturation • Stock • Comptabilité • Planning  
Congés • Gestion fiduciaire • Point de vente • Gestion prestations, ...  
► Développement sur mesure

3, rue de Luxembourg • L-8440 Steinfort • Tél.: 397 456 • Fax: 395 004 • www.insoft.lu • info@insoft.lu

## Monnaie unique

## Seize pays utilisent désormais l'euro



**D**epuis le 1<sup>er</sup> janvier, la Slovaquie est devenue le seizième pays à adopter l'euro, en remplacement de sa monnaie nationale,

la couronne slovaque. Dès le 3 janvier, toutes les banques avaient terminé de convertir leurs systèmes électroniques.

La Commission a, de son côté, confirmé que la transition se passait sans heurts. Le samedi 3 janvier en fin de journée, quelque 27 % des paiements dans les magasins étaient effectués en euros, désormais utilisés par près de 329 millions d'Européens, dont quelque 5,4 millions de Slovaques. Jusqu'au 16 janvier, les deux monnaies ont coexisté.

L'inspection du commerce slovaque veille attentivement au respect des prix dans les secteurs où des problèmes avaient été identifiés lors de transitions précédentes (restaurants, salons de coiffure, cafés, parkings publics).

Une cérémonie a été organisée le 8 janvier à Bratislava à l'occasion du passage à l'euro, en présence du président de la Commission José Manuel Barroso, du commissaire slovaque Ján Figel et du commissaire Joaquín Almunia (Affaires économiques et monétaires).

Pour plus d'informations, voir le site slovaque sur l'euro: [www.euromena.sk/about-euro](http://www.euromena.sk/about-euro)

## STATEC

## Prix à la consommation du mois de décembre: nouveau ralentissement de l'inflation à 1,1 %

### ■ Résultats globaux

La Commission de l'indice a approuvé aujourd'hui lors de sa réunion mensuelle l'indice des prix à la consommation pour le mois de décembre 2008. L'indice général a baissé de 0,59 % par rapport au mois de novembre et s'élève à 107,95 points (base 2005=100) contre 108,59 points en novembre.

Ce nouveau repli de l'inflation est ce mois-ci encore quasi entièrement imputable aux prix pétroliers qui ont connu une

baisse de 9,4 % entre le mois de novembre et le mois de décembre. Par rapport au même mois de l'année précédente, l'indice des produits pétroliers marque un recul de 12,7 %. Parallèlement, la progression mensuelle des prix de l'ensemble des autres biens et services a une nouvelle fois été modérée (+0,05 %).

Avec un taux de 4,9 % (en glissement annuel), l'inflation avait atteint en juillet 2008 son plus haut niveau depuis plus de 20 ans. Elle s'est ensuite fortement repliée

pour atteindre 2,0 % en novembre puis 1,1 % en décembre. Ainsi, le taux d'inflation moyen pour l'ensemble de l'année 2008 s'élève à 3,4 % (3,3 % pour la zone euro)<sup>1</sup>. Selon une première estimation d'Eurostat<sup>2</sup>, le taux d'inflation de la zone euro poursuit également son mouvement de repli et devrait se chiffrer à 1,6 % au mois de décembre (2,1 % en novembre).

L'inflation sous-jacente, qui exclut certains biens dont les prix sont plus volatils, a également freiné pour le troisième mois

consécutif et se situe à 2,2 % contre 2,3 % novembre et 3,0 % en juillet (au moment du pic d'inflation). Sa moyenne annuelle se situe à 2,5 %.

L'indice rattaché à la base 1.1.1948 se chiffre à 735,66 points. La moyenne semestrielle pour l'application de l'échelle mobile des salaires recule pour atteindre 743,30 points (745,26 points en novembre). La prochaine tranche indiciaire sera déclenchée lorsque le seuil de 753,62 sera atteint ou dépassé par la moyenne semestrielle.



Ce nouveau repli de l'inflation est encore quasi entièrement imputable à la baisse des prix pétroliers

## ■ Principales caractéristiques

**Tableau 1: Taux de variation des indices de groupe**

	décembre 2008/ décembre 2007	décembre 2008/ novembre 2008
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+3,07 %	-0,06 %
Boissons alcoolisées et tabac	-4,67 %	0,04 %
Articles d'habillement et chaussures	-0,71 %	-0,75 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+1,54 %	-2,11 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+2,45 %	-0,02 %
Santé	+0,41 %	-
Transports	-2,79 %	-1,53 %
Communications	-0,96 %	-
Loisirs, spectacles et culture	+1,22 %	+0,44 %
Enseignement	+2,11 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+3,95 %	+0,05 %
Biens et services divers	+2,47 %	-0,06 %
<b>Indice général</b>	<b>+1,09 %</b>	<b>-0,59 %</b>

**Tableau 2: Principales incidences sur l'indice général par catégorie de biens et services (exprimées en points indiciaires – base 100 en 2005 – par rapport au mois précédent)<sup>3</sup>**

en hausse		en baisse	
Pneus (pondération 12,0 ‰)	+0,05 p.	Combustibles liquides (pondération 11,6 ‰)	-0,42 p.
Fleurs (pondération 2,8 ‰)	+0,03 p.	Essence (pondération 25,0 ‰)	-0,33 p.
Voyages à forfait par autocar (pondération 1,3 ‰)	+0,02 p.	Gas-oil (pondération 10,1 ‰)	-0,23 p.
Livres (pondération 5,2 ‰)	+0,02 p.	Luminaires et accessoires de décoration (pondération 2,8 ‰)	-0,02 p.
Produits pour l'entretien du logement (pondération 9,4 ‰)	+0,01 p.	Viande de porc (pondération 2,9 ‰)	-0,01 p.
Petit matériel électrique (pondération 2,0 ‰)	+0,01 p.	Yaourts (pondération 2,5 ‰)	-0,01 p.
	etc.		etc.

<sup>1</sup> Résultat provisoire pour la zone euro, l'indice définitif du mois de décembre n'étant pas encore publié

<sup>2</sup> Eurostat – Estimation rapide décembre 2008 communiqué 1/2009 – 6 janvier 2009

<sup>3</sup> Les différentes contributions reprises dans le tableau dépendent tout autant de la pondération des catégories que de l'ampleur des évolutions de prix relevées par le STATEC pour le mois de décembre

Indépendamment de la situation actuelle, le STATEC rappelle que la tranche déclenchée en juin 2008 provoquera l'augmentation de 2,5 % des salaires, traitements et pensions à compter du premier mars 2009 en application des dispositions de la loi du 27 juin 2006 adaptant certaines modalités d'application de l'échelle mobile des salaires et traitements.

L'évolution de l'indice général au mois de décembre (-0,92 point) résulte en très grande partie d'impacts à la baisse prononcés des divisions «Trans-

ports» (-0,50 point) et «Logement, eau, électricité et combustibles» (-0,41 point), qui s'expliquent par la chute des prix des produits pétroliers. Une autre faible incidence négative (-0,06 point) a été constatée pour la division «Articles d'habillement et chaussures».

Un faible impact à la hausse est venu de la division «Loisirs spectacles et culture» (0,07 point). Les apports en provenance des huit autres divisions de l'indice ont été de l'ordre de 0,01 point ou nuls.

Les baisses de prix les plus importantes ont toutes concerné les produits

pétroliers. Par rapport au mois précédent, elles ont atteint -20,0 % pour le mazout de chauffage, -11,9 % pour le diesel, -7,5 % pour l'essence et -6,8 % pour le gaz liquéfié.

Du côté des hausses, les mouvements de prix d'une certaine envergure ont pu être observés pour les voyages à forfait par autocar (+7,2 %), les fleurs (+4,9 %), les produits à base de cacao (+4,3 %) et la margarine (+3,7 %).

La présente publication peut être téléchargée gratuitement à l'adresse suivante: [www.statistiques.public.lu](http://www.statistiques.public.lu)

## Commission européenne

# Le ralentissement de l'économie s'accroît, mais la croissance sera de retour avant fin 2009

La croissance du PIB de l'Union européenne devrait reculer de 1,8 % en 2009 avant de connaître une légère remontée de 0,5 % en 2010. Cette situation résulte des effets de la crise financière profonde sur l'économie réelle et de son corollaire, le ralentissement de l'activité économique mondiale, qui se traduit par une forte contraction des échanges commerciaux internationaux et de la production manufacturière et, dans certains pays, par des corrections du marché du logement. La consommation et l'investissement du secteur public offriront néanmoins une bouffée d'oxygène. L'atténuation des pressions inflationnistes favorise également la consommation privée. Les mesures budgétaires discrétionnaires annoncées en août 2008 limiteront la contraction de la croissance du PIB d'environ  $\frac{3}{4}$  de point de pourcentage cette année. La gravité du ralentissement économique aura des répercussions significatives sur l'emploi et sur les finances publiques au cours de la période considérée (...).

D'après les prévisions intermédiaires anticipées (...), l'Union européenne

et la zone euro devraient enregistrer une croissance économique proche de 1 % en 2008, contre un peu moins de 3 % en 2007. En 2009, leur PIB réel devrait chuter brutalement, de 1,8 % pour l'Union européenne et de 1,9 % pour la zone euro, avant de remonter d'environ 0,5 % en 2010.

### ■ 2009, année de récession mondiale

Selon les estimations, le dernier trimestre 2008 serait marqué par une nette baisse de l'activité économique mondiale. Les baisses constatées notamment dans les dernières enquêtes et dans les carnets de commandes indiquent que cette situation se poursuivra probablement sur le court terme. Le ralentissement économique devrait toucher de nombreux secteurs et les économies de marchés émergents s'en ressentiront. En 2009, la croissance du PIB mondial devrait ralentir pour s'établir à 0,5 % (contre 3,3 % en 2008 et une moyenne exceptionnelle de 5 % entre 2004 et 2007). À partir du second semestre de 2009, la croissance mondiale devrait augmenter, progres-

sivement mais faiblement, à la faveur d'une amélioration de la situation sur les marchés financiers ainsi que de l'assouplissement des politiques macro-économiques, qui commencera à faire sentir ses effets (notamment aux États-Unis). Dans l'ensemble, la croissance du PIB mondial devrait être d'environ  $2\frac{3}{4}$  % en 2010.

### ■ L'économie de l'UE sera durablement touchée

Au troisième trimestre de 2008, les PIB de l'Union européenne et de la zone euro ont reculé de 0,2 %, ce qui signifie que la zone euro est entrée pour la première fois en récession technique, son PIB ayant reculé pendant deux trimestres consécutifs. Les données des enquêtes réalisées dans différents secteurs et dans plusieurs pays ainsi que la forte dégradation d'autres indicateurs phares au cours du quatrième trimestre laissent présager que le PIB continuera de reculer tout au long du premier semestre de cette année. Le ralentissement de l'activité devrait toucher un grand nombre de secteurs dans les différents pays, en raison de la crise financière, du cycle mondial

## ■ PIB à prix constants (variation annuelle en pourcentage)

Tableau: Taux de croissance

	Moyenne 5 ans			2004	2005	2006	2007	Estimations 2008	Prévisions 2009	Scénario de main- tien des politiques 2010
	1992-96	1997-01	2002-06							
BE	1,5	2,6	2,1	3	1,8	3	2,8	1,3	-1,9	0,3
DE	1,4	2,1	0,9	1,2	0,8	3	2,5	1,3	-2,3	0,7
IE	5,9	9,1	5,5	4,7	6,4	5,7	6	-2	-5	0
EL	1,1	3,8	4,3	4,9	2,9	4,5	4	2,9	0,2	0,7
ES	1,5	4,4	3,3	3,3	3,6	3,9	3,7	1,2	-2	-0,2
FR	1,2	3	1,7	2,5	1,9	2,2	2,2	0,7	-1,8	0,4
IT	1,2	2	0,9	1,5	0,6	1,8	1,5	-0,6	-2	0,3
CY	5,5	4,2	3,3	4,2	3,9	4,1	4,4	3,6	1,1	2
<b>LU</b>	<b>2,6</b>	<b>6,3</b>	<b>4,4</b>	<b>4,5</b>	<b>5,2</b>	<b>6,4</b>	<b>5,2</b>	<b>1</b>	<b>-0,9</b>	<b>1,4</b>
MT	5	3,4	2	1,2	3,5	3,2	3,9	2,1	0,7	1,3
NL	2,5	3,7	1,6	2,2	2	3,4	3,5	1,9	-2	0,2
AT	1,8	2,6	2,2	2,5	2,9	3,4	3,1	1,7	-1,2	0,6
PT	1,6	3,7	0,7	1,5	0,9	1,4	1,9	0,2	-1,6	-0,2
SI	2	4,2	4,3	4,3	4,3	5,9	6,8	4	0,6	2,3
SK	-	2,7	5,9	5,2	6,5	8,5	10,4	7,1	2,7	3,1
FI	1,3	4,6	3	3,7	2,8	4,9	4,5	1,5	-1,2	1,2
<b>Zone euro</b>	<b>1,5</b>	<b>2,8</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>0,9</b>	<b>-1,9</b>	<b>0,4</b>
BG	-2,8	2	5,7	6,6	6,2	6,3	6,2	6,4	1,8	2,5
CZ	2,3	1,2	4,6	4,5	6,3	6,8	6	4,2	1,7	2,3
DK	2,6	2,4	1,8	2,3	2,4	3,3	1,6	-0,6	-1	0,6
EE	-	6,6	8,4	7,5	9,2	10,4	6,3	-2,4	-4,7	1,2
LV	-8,7	6,3	9	8,7	10,6	12,2	10,3	-2,3	-6,9	-2,4
LT	-8,4	5	8	7,4	7,8	7,8	8,9	3,4	-4	-2,6
HU	0,6	4,6	4,3	4,8	4	4,1	1,1	0,9	-1,6	1
PL	4,9	4,4	4,1	5,3	3,6	6,2	6,7	5	2	2,4
RO	1,4	-0,9	6,2	8,5	4,2	7,9	6,2	7,8	1,8	2,5
SE	1,2	3,3	3,2	4,1	3,3	4,2	2,5	0,5	-1,4	1,2
UK	2,5	3,4	2,5	2,8	2,1	2,8	3	0,7	-2,8	0,2
EU	1,4	2,9	2	2,5	2	3,1	2,9	1	-1,8	0,5
US	3,3	3,5	2,7	3,6	2,9	2,8	2	1,2	-1,6	1,7
JP	1,4	0,5	1,7	2,7	1,9	2	2,4	-0,1	-2,4	-0,2

et, dans certains États membres, d'un effondrement du marché immobilier. La chute de la demande privée et de la demande extérieure nette devrait freiner considérablement la croissance du PIB, qui ne sera alimentée que par la consommation et l'investissement du secteur public.

En particulier, l'investissement privé, qui jouait un rôle moteur dans la reprise économique, accuse un ralentissement brutal en raison d'une forte réduction des taux d'utilisation des capacités, de la détérioration des perspectives économiques et du durcissement des conditions de financement.

### ■ Aggravation du chômage et des déficits

La situation du marché de l'emploi a commencé à se détériorer dans la plupart des États membres en 2008. En raison d'un certain décalage par rapport à l'évolution de la croissance du PIB, la croissance de l'emploi



En raison de la crise financière profonde et de ses effets sur l'économie réelle, le ralentissement de l'activité économique mondiale s'accroît. Cela se traduit notamment par une forte contraction des échanges commerciaux internationaux

devrait être négative cette année: 3½ millions d'emplois seront ainsi supprimés dans l'UE. Le taux de chômage de l'Union devrait donc atteindre 8¾ % en 2009 (9¼ % pour la zone euro) et poursuivre son ascension en 2010.

La dégradation des perspectives économiques devrait également se répercuter sur les finances publiques, qui pâtiront d'un renversement de tendance par rapport aux années précédentes en ce qui concerne les recettes exceptionnelles, d'une croissance repo-

sant sur une pression fiscale globalement moins importante et des effets des mesures discrétionnaires importantes adoptées ou annoncées par les États membres (qui, au moment de la finalisation de ces prévisions, représentaient 1 % du PIB de 2009 dans l'UE). Le déficit global de l'Union européenne devrait donc plus que doubler cette année pour s'établir à 4½ % en 2009 (celui de la zone euro passera de 1¾ % à 4 %).

### ■ L'inflation devrait chuter rapidement

Les pressions inflationnistes s'atténuent rapidement. L'envolée des prix des produits de base qui a propulsé l'inflation vers des niveaux sans précédent durant l'été 2008 a été enrayerée, dans un contexte de dégradation rapide des perspectives de croissance concernant l'Union et l'économie mondiale ainsi que de détérioration des marchés de l'emploi. Ces éléments induisent une forte révision à la baisse des perspectives d'inflation par rapport aux projections d'automne. On estime actuellement que l'inflation des prix à la consommation dans l'Union européenne devrait passer de 3,7 % en 2008 (3,3 % dans la zone euro) à 1,2 % en 2009 (1 % dans la zone euro) puis s'établir à un peu moins de 2 % en 2010 dans les deux régions.

### ■ Une situation caractérisée par de grandes incertitudes

De grandes incertitudes pèsent encore sur ces prévisions, l'économie mondiale traversant sa crise la plus grave depuis la Première Guerre mondiale. Les risques qui pèsent sur les perspectives de croissance sont équilibrés: d'un côté, les incidences de la crise financière (notamment sur le secteur de l'immobilier) et la gravité de la «boucle de rétroaction négative» entre les secteurs financiers et réels de l'économie; de l'autre, la possibilité que la croissance soit plus forte que prévu si – entre autres – les plans de relance budgétaire rétablissent la confiance des investisseurs et des consommateurs plus rapidement qu'espéré. Les risques qui pèsent sur les perspectives d'inflation semblent, eux aussi, équilibrés, compte tenu de l'évolution des prix des produits de base et de la dégradation des perspectives économiques à l'échelle internationale. ■

Un rapport détaillé de la présente publication peut être téléchargé à l'adresse suivante: [ec.europa.eu/economy\\_finance/thematic\\_articles/articles13288\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/articles13288_en.htm)

# KAYSER

## Systems s.à r.l.

37a, route d'Echternach  
L-6580 ROSPORT (LUX.)

Tel. (+352) 26 72 02 23  
Fax (+352) 26 72 02 25

Internet: [www.kayser-systems.lu](http://www.kayser-systems.lu)  
E-mail: [info@kayser-systems.lu](mailto:info@kayser-systems.lu)

- Equipement pour l'industrie  
stockage, bureau et environnement
- Outillage, Quincaillerie et produits  
techniques
- Protection de travail / Protection de  
l'environnement
- Technique de levage / hydraulique
- Conteneur de secteur
- Service / Livraison "just in time"
- Emballage
- Votre partenaire pour:  
industrie, commerce, commune  
atelier et chantier
- Notre savoir faire en qualité,  
prix et service



## Avis aux entreprises

### Participation du Luxembourg à la réalisation de l'enquête IMD et WEF sur la compétitivité

Dans le cadre des analyses annuelles sur la compétitivité internationale des pays et des classements en la matière, les entreprises luxembourgeoises sont invitées au cours des prochaines semaines à participer à deux enquêtes lancées à une échelle mondiale, en l'occurrence celle de l'institut IMD (*International Institute for Management Development*, Lausanne) et celle du WEF (*World Economic Forum*, Genève). Par cette voie, les entreprises luxembourgeoises participantes contribuent à ce que le Luxembourg puisse figurer dans ces rapports de renommée internationale.

La première enquête envoyée aux entreprises concerne le rapport intitulé «*The World Competitiveness Yearbook 2009*» de l'IMD. Ce rapport contient des statistiques internationales comparatives et des indicateurs de compétitivité des économies. Le questionnaire est adressé à un échantillon de quelque 450 entreprises implantées au Luxembourg représentatif de tous les secteurs d'activité du secteur privé pour demander leur appréciation quant aux facteurs de compétitivité du Grand-Duché. Les questionnaires seront envoyés aux entreprises par la Chambre de Commerce et **le délai de réponse est fixé au 16 mars 2009.**

La seconde enquête concerne le «*Global Competitiveness Report 2009-2010*» du WEF, pour lequel il est demandé aux entreprises de donner leur appréciation quant à l'environnement socio-économique et les facteurs influençant leur capacité d'entreprendre. L'objectif de l'enquête auprès des chefs d'entreprise est de rassembler des informations clés permettant d'évaluer les facteurs de compétitivité et de croissance de plus de 135 pays et d'établir des comparaisons à une échelle internationale. Les questionnaires afférents sont envoyés aux entreprises par la Chambre de Commerce et **le délai de réponse est fixé au 30 avril 2009.** Les deux rapports IMD et WEF sur la compétitivité constituent des instruments de référence et de *benchmarking* en matière de compétitivité à échelle mondiale.

En termes d'image de marque, ainsi que pour illustrer la compétitivité du site luxembourgeois par rapport à des sites concurrents, il est important pour le Grand-Duché de figurer dans ces deux rapports. De telles études internationales permettent de promouvoir le Luxembourg en tant que site d'implantation, mais également de mettre en exergue les facteurs structurels à améliorer, afin de renforcer la compétitivité de l'économie luxembourgeoise. Toutes les réponses seront traitées de manière strictement confidentielle. La Chambre de Commerce présentera les principaux résultats de ces études internationales dans le cadre d'un communiqué de presse et d'une publication dans le Merkur (rubrique «Economie»).

Le Département Economique de la Chambre de Commerce se tient à votre disposition pour tout renseignement complémentaire: e-mail: [eco@cc.lu](mailto:eco@cc.lu), tél.: (+352) 42 39 39 350. ■

ONET LUXEMBOURG  
PROPRETÉ - MULTISERVICES

Tél : 40 44 48 - [www.onet.lu](http://www.onet.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 39-354/332 et peut être téléchargée sur le site [www.cc.lu](http://www.cc.lu) (rubrique «Avis»).

## ■ Ministère de l'Economie et du Commerce Extérieur

Projet de loi portant organisation de l'Institut national de la statistique et des études économiques. (3424TCA)

Avant-projet de règlement grand-ducal actualisant le règlement grand-ducal du 20 décembre 1999 concernant l'établissement de l'indice des prix à la consommation.

Actualisation annuelle de la pondération de l'indice. (3429TCA-BMU)

## ■ Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle

Avant-projets de règlements grand-ducaux en relation avec la loi portant réforme de la formation professionnelle. (3425TRO)

Projet de loi portant création d'une Ecole de la 2<sup>e</sup> Chance. (3438JJE)

## ■ Ministère d'Etat

Projet de loi portant modification de la loi modifiée du 27 juillet 1991 sur les médias électroniques. (3426EPT)

## ■ Ministère des Transports

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 3 décembre 1997 portant réglementation des services de taxis à l'Aéroport de Luxembourg. (3427BFR)

Projet de règlement grand-ducal portant modification du règlement grand-ducal du 14 avril 2003

- 1) portant approbation du contrat sur le développement, la mise en valeur et l'exploitation de l'Aéroport de Luxembourg, signé le 15 janvier 2003 entre l'Etat du Grand-Duché de Luxembourg et lux-Airport SA, Société de l'Aéroport de Luxembourg et
- 2) arrêtant le relevé des propriétés domaniales formant l'enceinte de l'Aéroport de Luxembourg. (3428BFR)

## ■ Ministère de la Famille et de l'Intégration

Projet de règlement grand-ducal portant nouvelle fixation des montants du revenu minimum garanti et du revenu pour personnes gravement handicapées. (3430AFR)

Projet de règlement grand-ducal portant modification du règlement grand-ducal du 23 avril 2004 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 organismes oeuvrant dans les domaines social, familial et thérapeutique. (3439BJO)

## ■ Ministère de la Sécurité Sociale

Projet de règlement grand-ducal concernant le congé pour mandat social des membres d'une chambre professionnelle, des membres d'un organe d'une institution de sécurité sociale, des assesseurs auprès du Tribunal de travail, des assesseurs-assurés et des assesseurs-employeurs des juridictions de sécurité sociale. (3432AFR)

## ■ Ministère des Finances

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 30 juillet 2002 concernant l'application de la taxe sur la valeur ajoutée à l'affectation d'un logement à des fins d'habitation principale et aux travaux de création et de rénovation effectués dans l'intérêt de logements affectés à des fins d'habitation principale et fixant les conditions et modalités d'exécution y relatives. (3433MCE)

## ■ Ministère de l'Environnement

Avant-projet de règlement grand-ducal

- a) modifiant le règlement grand-ducal du 5 décembre 2007 concernant l'octroi d'une aide financière aux personnes physiques pour la promotion des voitures à personnes à faibles émissions de CO<sub>2</sub>;
- b) portant introduction d'une aide financière pour la promotion des appareils électroménagers réfrigérants à basse consommation d'énergie (A++). (3434BMU)

Projet de règlement grand-ducal déterminant

- a) les conditions d'aménagement et d'exploitation visant l'environnement humain et naturel, telles que la protection de l'air, de l'eau, du sol et de la flore, la lutte contre les vibrations, l'utilisation rationnelle de l'énergie, la prévention et le gestion des déchets;
- b) les conditions d'aménagement et d'exploitation relatives à la sécurité du public et de voisinage en général ainsi qu'à la sécurité et l'hygiène sur le lieu de travail, la salubrité et l'ergonomie;

concernant l'antenne ferroviaire Belval-Usines et Belvaux-Mairie. (3435BFR)

## ■ Ministère du Travail et de l'Emploi

Projet de loi portant modification de l'article L.511-12 du Code du Travail. (3436AFR)

Amendement au projet de loi portant modification de l'article L.511-12 du Code du Travail. (3436bisAFR)

Projet de règlement grand-ducal portant 28<sup>e</sup> modification de l'annexe I 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. (3437SAN)

Projet de règlement grand-ducal relatif à la pondération et au calcul des voix, au remplacement par un suppléant et au vote par procuration des délégués au sein du comité directeur de la Caisse nationale de santé et de la Caisse nationale d'assurance pension. (3440BMU)

# Statut unique: Payer les cotisations sociales

**T**oute personne qui exerce une activité professionnelle doit obligatoirement cotiser aux assurances sociales pour bénéficier d'une protection sociale en cas de maladie, de chômage, d'accident du travail, de pension, etc.

A cet effet, chaque mois, l'employeur est tenu de déclarer au Centre commun de la sécurité sociale (CCSS) les rémunérations brutes versées aux salariés.

Sur base de ces rémunérations, le Centre commun de la sécurité sociale calcule mensuellement le montant des cotisations sociales relatif à chaque salarié et transmet à l'employeur le montant total des cotisations sociales à payer. Ce montant inclut les cotisations à la charge du salarié ainsi que les cotisations sociales à la charge de l'employeur.

Les cotisations sociales dues par les salariés sont directement prélevées sur le salaire par l'employeur qui assume la responsabilité de leur versement global au vu de la facture mensuelle que lui a adressée le CCSS.

## ■ Qui est concerné?

Dans le cadre du paiement des cotisations sociales, sont concernés:

- l'employeur qui doit payer les cotisations sociales au Centre commun de la sécurité sociale et, plus particulièrement, le service des Ressources Humaines qui gère le paiement des salaires;
- le cas échéant, des spécialistes de la paie (fiduciaires,...) mandatés par l'employeur.

## ■ Quelles sont les démarches préalables?

Payer les cotisations sociales suppose:

- qu'un contrat de travail scelle la relation entre l'employeur et le travailleur salarié;
- que l'employeur ait inscrit son entreprise à la sécurité sociale pour pouvoir embaucher du personnel;
- que l'employeur ait déclaré l'entrée du salarié à la sécurité sociale;
- que l'employeur ait déclaré les rémunérations mensuelles brutes versées

aux salariés pour le mois écoulé, au CCSS.

## ■ Interpréter la facture mensuelle du CCSS

Le Centre commun de la sécurité sociale (CCSS) calcule le montant mensuel total des cotisations sociales, sur la base des rémunérations mensuelles brutes déclarées par l'employeur par le biais des listes de salaires.

Il envoie ensuite un extrait de compte à l'employeur sur lequel est indiqué le montant total des cotisations sociales à payer (cotisations patronales et salariales).

L'extrait de compte comporte toujours 3 parties bien distinctes:

### 1) la partie « débit »

Dans cette partie, peuvent notamment figurer les éléments suivants:

- le solde débiteur de l'extrait précédent;
- les cotisations ventilées par organisme de sécurité sociale pour le mois indiqué (Mois M);
- le montant des sommes correspondant aux redressements de cotisations opérés pour des périodes antérieures au mois M;
- l'extourne de l'acompte réclamé pour le mois M;
- l'acompte dû pour le mois suivant (M+1);
- les intérêts moratoires échus;
- le cas échéant, les amendes infligées.

### 2) la partie « crédit »

Dans cette partie, peuvent notamment figurer les éléments suivants:

- le solde créditeur de l'extrait précédent;
- le montant du paiement ou bien le montant cumulé des paiements comptabilisés après l'édition de l'extrait précédent;
- un remboursement de cotisations ou une extourne d'un paiement;
- un transfert de crédit d'un compte vers un autre compte.

### 3) la partie « solde »

Le solde global correspondant au montant des cotisations sociales à payer est indiqué en bas de l'extrait de

compte et résulte de la somme des éléments figurant dans les parties « débit » et « crédit ».

## ■ Effectuer le versement des cotisations sociales

L'employeur doit régler le solde indiqué sur la facture mensuelle du Centre commun de la sécurité sociale (CCSS) sous 10 jours à compter de la date d'émission de l'extrait.

Ce délai doit être respecté quelles que soient les éventuelles contestations de l'employeur relatives au calcul des cotisations sociales.

Les contestations fondées feront l'objet d'un redressement ultérieur.

Afin de permettre au CCSS de comptabiliser correctement les paiements, l'employeur doit:

- indiquer son numéro d'immatriculation sur l'ordre de virement ou de versement;
- payer chaque extrait de compte de manière séparée, dans l'hypothèse où les salariés sont affiliés sous différents numéros d'immatriculation d'employeur.

Par ailleurs, l'employeur peut simplifier les opérations de paiement en accordant une procuration au CCSS.

Les cotisations non payées à l'échéance sont productives d'intérêts moratoires commençant à courir le 1<sup>er</sup> jour du 1<sup>er</sup> mois qui suit l'échéance des cotisations. Le taux des intérêts moratoires est fixé à 0,6 % par mois entier de calendrier, les fractions de mois étant négligées.

## ■ Connaître les taux de cotisation applicables

Les taux applicables ainsi que les changements éventuels sont communiqués par courrier par le Centre commun de la sécurité sociale à l'employeur.

## ■ Répartition de la charge des cotisations entre l'employeur et le salarié

L'employeur retient la part incombant aux salariés sur chaque salaire brut au moment du calcul du salaire.

	Part du salarié	Part de l'employeur
<b>Assurance maladie</b>	0,25 %	0,25 %
- Prestations en espèces	2,70 %	2,70 %
- Prestations en nature	0,25 %	-
<b>Assurance pension</b>	8,00 %	8,00 %
<b>Assurance dépendance</b>	1,40 %	-
<b>Surprime uniquement applicable aux salariés de type manuel (ancien statut « ouvrier »)</b>	2,10 %	-
<b>Assurance accident</b>	-	dépend de la classe de risque de l'entreprise
<b>Assurance chômage<sup>1</sup></b>	-	0,00 %
<b>Santé au travail</b>	-	0,11 %
<b>Mutualité</b>	-	dépend de la classe de risque de l'entreprise

<sup>1</sup> La cotisation pour l'assurance chômage est uniquement due certaines années afin d'alimenter le fonds pour l'emploi. Actuellement les employeurs ne doivent pas cotiser pour l'assurance chômage.

### ■ Surprime

Cette surprime liée à l'introduction du statut unique sera uniquement à la charge des travailleurs salariés de type manuel (ancien statut « ouvrier »). La surprime sera versée au Centre commun de la sécurité sociale pendant une période transitoire allant jusqu'au 31 décembre 2013. Le taux de cette surprime sera échelonné selon le tableau suivant:

Année	Taux de la surprime
2009-2011	2,10 %
2012	1,00 %
2013	0,50 %

### ■ Assurance accident

Le Centre commun de la sécurité sociale détermine la classe de risque applicable à l'entreprise sur base des informations fournies lors de la déclaration d'exploitation.

Les cotisations de l'assurance accident sont intégralement à la charge de l'employeur.

### ■ Mutualité des employeurs

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, toute entreprise doit s'affilier à la Mutualité des employeurs. Cette mutualité est

### Classe de risque et taux de cotisation à la Mutualité des Employeurs

Classe de risque	Taux d'absentéisme	Taux de cotisation
<b>Classe I</b>	< 0,75 %	0,35 %
<b>Classe II</b>	< 1,75 %	1,44 %
<b>Classe III</b>	< 2,75 %	1,93 %
<b>Classe IV</b>	> 2,75 %	2,29 %

Le taux patronal des ouvriers avant l'introduction du statut unique était de 2,10 %

notamment financée par une cotisation à la charge des employeurs. La gestion des affiliations ainsi que la perception des cotisations sont assurées par le CCSS.

Les entreprises seront réparties en 4 classes de cotisation en fonction du taux d'absentéisme financier de leurs salariés au cours d'une période d'observation qui s'étend du 1<sup>er</sup> janvier 2007 au 30 juin 2008 pour l'exercice 2009. Par la suite, le taux d'absentéisme financier sera réévalué chaque année, sur base des données relevées l'année précédente.

Par taux d'absentéisme financier d'une entreprise, on entend la fraction définie:

- au numérateur par les montants remboursés à l'entreprise suite aux incapacités de travail de ses salariés au cours de la période d'observation, (a)
- au dénominateur par l'assiette de cotisation de l'ensemble des salariés

de cette entreprise pour la même période. (b)

a/b = taux d'absentéisme financier

Ne sont pas prises en compte:

- les incapacités de travail pour cause de maladie pendant la période d'essai jusqu'à concurrence d'un maximum de trois mois;
- les incapacités de travail pour cause d'accident du travail ou de maladie professionnelle;
- les absences correspondant à un congé maternité ou d'accueil;
- les absences correspondant à un congé pour raisons familiales;
- les absences correspondant à un congé d'accompagnement.

(Source: [www.entreprises.lu](http://www.entreprises.lu)) ■

# La jurisprudence de la Cour constitutionnelle du Luxembourg 1997-2007



Les auteurs du livre de gauche à droite: Georges Ravarani, Patrick Kinsch, Stefan Braum, Jörg Gerkrath, Alain Steichen (manque sur la photo: Mark Cole)  
Photo: Université du Luxembourg/Michel Brumat

L'instauration au Luxembourg du contrôle de constitutionnalité des lois par l'intermédiaire d'une Cour spécifique n'a pas été une entreprise facile. Il a fallu près d'un quart de siècle pour faire aboutir ce chantier. Issue de la loi du 12 juillet 1996, la Cour Constitutionnelle du Luxembourg rendit son premier arrêt le 6 mars 1998. A l'occasion du dixième anniversaire de sa mise en place, la Faculté de Droit, d'Economie et de Finance de l'Université du Luxembourg a accueilli en décembre 2007 un colloque visant à analyser et à commenter la jurisprudence constitutionnelle de ses dix premières années d'existence.

L'ouvrage «La jurisprudence de la Cour Constitutionnelle du Luxembourg 1997-2007» publié en coopération avec la Pasicrisie luxembourgeoise regroupe non seulement les contributions au colloque mais reproduit aussi

les 43 arrêts rendus jusqu'en décembre 2007 ainsi que les textes régissant le fonctionnement de la Cour. Le livre a été présenté fin 2009 au Campus Limpertsberg en présence de nombreux représentants du monde juridique du Luxembourg.

L'analyse de ces 43 arrêts fait apparaître qu'ils se rattachent pour l'essentiel à six problèmes classiques du droit constitutionnel: la compétence de la Cour et la recevabilité des questions préjudicielles, le droit de propriété et l'expropriation dans la jurisprudence de la Cour, les domaines respectifs de la loi et du règlement, la problématique des droits fondamentaux, le principe de la légalité des peines et le principe d'égalité devant la loi.

Sous la coordination de Jörg Gerkrath, professeur de l'Université du Luxembourg, le présent ouvrage rassemble les contributions du professeur Stefan Braum, de l'ass.-professeur Mark Cole, de Patrick Kinsch, avocat et professeur associé, d'Alain Steichen, avocat et professeur associé ainsi que de Georges Ravarani, président du Tribunal administratif et professeur invité. Le livre vise à combler une lacune dans la documentation juridique disponible. Ses auteurs espèrent ainsi contribuer à une meilleure connaissance de cette institution et de son activité et fournir au lecteur intéressé par le droit constitutionnel luxembourgeois un outil de connaissance supplémentaire sous forme de recueil de jurisprudence. ■

«La jurisprudence de la Cour Constitutionnelle 1997-2007»,  
Editeur: Prof. Dr. Jörg Gerkrath. ISBN 978-2-87971-010-5, Prix: 28 Euros.

## Union des Entreprises Luxembourgeoises

## Statut unique: les obligations des assurés envers la CNS et celles des salariés envers leur employeur en cas d'incapacité de travail

L'UEL souhaite revenir à la lettre adressée à tous les assurés conjointement par la Caisse Nationale de Santé (CNS) et le Ministère de la Sécurité sociale en décembre 2008 et plus particulièrement au volet reprenant les obligations de l'assuré envers la CNS en cas d'incapacité de travail.

Dans cette lettre, la CNS et le Ministère de la Sécurité sociale font savoir que: «Pour gagner en efficacité, un service central de gestion des incapacités de travail a été créé pour en assurer la gestion complète. Par conséquent, vos certificats médicaux sont à adresser directement au siège de la CNS. Il convient d'insister ici sur l'obligation de remettre les certificats pour tout arrêt de travail y compris pendant la période de continuation de la rémunération par votre employeur. La production d'un tel certificat n'est pas requise pour les incapacités de travail ne s'étendant que sur un ou deux jours ouvrés. En pareil cas, il n'est pas nécessaire d'informer par téléphone la CNS, mais l'arrêt de travail

doit obligatoirement être signalé à votre employeur comme à ce jour».

Cette disposition s'applique dans les rapports entre les assurés et la CNS, rapports régis par la législation de la sécurité sociale.

**En revanche, cette disposition ne trouve pas application dans les rapports entre le salarié (l'assuré) et son employeur. Cette relation est régie par les dispositions du droit du travail.**

Les obligations du salarié en cas d'incapacité de travail sont fixées à l'article L 121-6 du Code du travail. Cet article dispose que:

«(1) Le salarié incapable de travailler pour cause de maladie ou d'accident est obligé, le jour même de l'empêchement, d'en avvertir personnellement ou par personne interposée l'employeur ou le représentant de celui-ci.

L'avertissement visé à l'alinéa qui précède peut être effectué oralement et par écrit.

(2) Le troisième jour de son absence au plus tard, le salarié est obligé de soumettre

à l'employeur un certificat médical attestant son incapacité de travail et sa durée prévisible».

Le salarié a donc deux obligations légales envers son employeur:

- il doit informer l'employeur de son absence dès le premier jour. Il appartient au salarié d'apporter la preuve de cette information;
- il doit remettre un certificat médical à l'employeur au plus tard le troisième jour de son absence.

Le droit positif permet à l'employeur de lui demander de produire un certificat médical couvrant toute absence pour incapacité de travail, même pour les deux premiers jours d'absence. A noter également que certaines conventions collectives prévoient que le salarié doit produire un certificat médical dès le premier jour de son incapacité de travail.

(Communiqué par l'UEL) ■

### Fedil

## Des réformes structurelles s'imposent pour relever les défis d'une future relance économique

Le conseil d'administration de la Fedil s'est réuni en date du 12 décembre 2008 sous la présidence de Robert Dennewald.

Lors de cette réunion, le conseil d'administration a accordé une attention particulière à l'analyse de la situation conjoncturelle produisant à présent ses effets au niveau de l'économie réelle. De l'avis du conseil d'administration de la Fedil, il est impératif de prendre les mesures nécessaires aux niveaux international et national pour rétablir la confiance et de soutenir la relance économique. La Banque centrale européenne a réduit à plusieurs reprises déjà ses principaux taux directeurs et la Commission européenne vient de présenter son plan de relance économique se chiffrant à quel-

que 200 milliards d'euros. Ce plan est le résultat d'une approche pragmatique et propose des mesures concrètes dans l'intérêt du rétablissement de la confiance et de la reprise de la consommation et, partant, de la production.

Afin d'éviter que la crise économique ne se transforme en crise d'emploi, des mesures urgentes s'imposent aussi au Luxembourg. A ce titre, la Fedil salue la volonté du gouvernement de maintenir – à travers le budget de l'Etat pour l'an 2009 – un niveau élevé d'investissements publics et de diminuer la charge de l'impôt sur les entreprises et personnes physiques, et ceci malgré un risque réel de récession. L'action de l'Etat ne doit cependant pas se limiter à la mise en œuvre d'une politique budgétaire anticyclique.

Il s'agit aussi de prendre, dans une optique à long terme, des mesures de politique structurelle permettant d'améliorer durablement l'environnement dans lequel évoluent les entreprises.

La crise financière, combinée au ralentissement économique, fait que de nombreuses entreprises sont aujourd'hui confrontées à un problème de manque de liquidités. Dans la mesure où le secteur bancaire n'est actuellement pas toujours à même d'y répondre, la Fedil invite le gouvernement à utiliser pleinement les instruments à sa disposition, tels le paiement ponctuel des factures, la réalisation anticipée d'investissements publics déjà budgétisés, la restitution rapide des crédits de TVA, le cautionnement de crédits ou encore la liquidation rapide et flexible

d'aides d'Etat. Dans ce même contexte, la Fedil salue aussi l'intervention rapide du gouvernement en faveur de l'Office du Dueroire.

En vue de la réunion du Comité de coordination tripartite (...), la Fedil estime que le gouvernement et les partenaires sociaux devront impérativement faire preuve de flexibilité et d'imagination dans l'utilisation des instruments en faveur du maintien dans l'emploi des salariés touchés par le ralentissement économique. Cependant, il s'agira non seulement de dégager de nouvelles pistes per-

mettant aux entreprises de répondre au mieux aux défis d'une récession qui semble inéluctable, mais il faudra également procéder à un certain nombre de réformes structurelles pour améliorer significativement la compétitivité des entreprises et leur permettre ainsi de relever les défis d'une future relance économique.

Par ailleurs, le conseil d'administration de la Fedil a approuvé les demandes d'affiliation des sept sociétés suivantes: Alliance Ingénierie et Services – A.I.S. S.à r.l. (soudure, tuyauterie industrielle, maintenance industrielle);

CASC-CWE S.A. (gestionnaire de réseau de transport transfrontalier d'électricité); Elitt S.à r.l. (travail temporaire); Euroscript Luxembourg S.à r.l. (traduction et gestion de documents); International Fashion Factors S.à r.l. (importation et exportation de vêtements); Muller & Wegener S.à r.l. (fourniture emballage, papeterie, bureau, scolaire, hygiène et restauration); Rotomade S.à r.l. (transformation des matières plastiques par rotomoulage, cuves de récupération d'eau de pluie).

*(Communiqué par la Fedil)* ■

clc

## Gagnante du jeu, Laurie a pu réaliser son rêve

**L**aurie et son chariot géant! Grâce à sa participation au jeu «Good Idea Dream» sur [www.goodidea.lu](http://www.goodidea.lu), le blog des lieux tendances à Luxembourg, Laurie de Machtum a remporté 3.000 € pour remplir son chariot d'accessoires déco! (...)

Le jeu s'est déroulé en deux étapes. La première consistait à proposer son «Good Idea Dream», c'est-à-dire la description de son shopping ou sa sortie de rêves au Luxembourg sur le blog [www.goodidea.lu](http://www.goodidea.lu). Dans une deuxième phase, tous les visiteurs du site [www.goodidea.lu](http://www.goodidea.lu) avaient la possibilité de voter pour leur «Dream» favori, qui était à réaliser par les responsables du site.

Le rêve de Laurie était: «Si j'avais 3.000 €? Je ferais tous les magasins de

décoration du Luxembourg, avec une camionnette et bien sûr avec un grand chariot que je pourrais remplir avec tout ce qui me plaît.»

Laurie n'a pas fait tous les magasins du Luxembourg, mais seulement ses quatre favoris, c.-à-d. Möbel Alvisse à Leudelage, Conforama et Roller à Strassen et finalement le magasin Hela à Junglinster. Les commerçants, fiers de recevoir la gagnante «Good Idea Dream», lui ont réservé accueil chaleureux, avec au menu cadeaux et verre de l'amitié. Lors de son après-midi, Laurie et son compagnon ont profité de l'occasion pour aménager leur nouvel appartement! Canapé-lit, congélateur, antenne parabole, rien ne fut laissé au hasard. Toute l'équipe du «Good Idea» est heureuse d'avoir réalisé son rêve. (...)



La gagnante, Laurie de Machtum entourée de son compagnon, de Thierry Nothum, Directeur de la clc (à gauche) et de ses cadeaux!

*(Communiqué par la clc)* ■

HORESCA

## Alain Rix, nouveau président de l'HORESCA

**L**e conseil d'administration de l'HORESCA vient de nommer Alain Rix à la présidence de la fédération nationale des hôteliers, restaurateurs et cafetiers du Grand-Duché, en succession à Norbert Schmit qui avait annoncé son départ lors de la dernière assemblée générale en mars 2008.

Alain Rix est membre du conseil d'administration depuis quinze ans et a accepté cette nouvelle fonction afin de continuer à œuvrer dans l'intérêt de la profession. Dans sa première déclaration, il s'est dit vouloir être vigilant face



Le conseil d'administration lors de la «passation des pouvoirs» au Restaurant Speltz avec de gauche à droite: Jean J. Schintgen, Alain Rix, Marcel Goeres, Norbert Schmit, François Koepf, Arlette Theis-Milbert et Carlo Speltz

aux nouvelles contraintes qui pourraient s'ajouter aux difficultés que connaissent déjà les hôtels, restaurants et cafés. Un des dossiers qui lui tiennent à cœur est la simplification administrative. Un chef d'entreprise passe aujourd'hui souvent plus de temps à remplir des formulaires qu'à gérer son entreprise.

Alain Rix s'attèlera à inverser cette tendance afin d'attirer les jeunes vers

les métiers de la bouche. Enfin, la succession familiale devient aussi de plus en plus difficile à réaliser. De ce fait, le nouveau président pense qu'il faudrait créer un cadre légal qui facilite la reprise d'une entreprise familiale.

Marié et père de trois enfants, Alain Rix est aussi actif dans les commissions de stages et d'exams du Lycée technique hôtelier «Alexis Heck» à Diekirch

ainsi qu'au Luxembourg City Tourist Office où il occupe la fonction de trésorier au sein du conseil exécutif.

Le conseil d'administration de l'HORESCA reste inchangé tout comme le bureau, dirigé par le secrétaire général Jean J. Schintgen.

## Chambre Immobilière du G.-D. de Luxembourg

# Unterredung der Luxemburger Immobilienkammer mit der Bankenvereinigung ABBL

**A**m 23. Dezember hatte die Luxemburger Immobilienkammer eine Unterredung mit der Bankenvereinigung ABBL. In dem Meinungsaustausch kam die Lage der Immobilienbranche insbesondere im Bereich der Wohnimmobilien zur Sprache.

Aus dieser Unterredung ging hervor, daß der Zeitpunkt für den Immobilienkauf sowie für Investitionen in diesem Gebiet günstig ist. Das Marktangebot ist hoch an vielfältigen Objekten und es besteht ein gewisser Verhandlungsspielraum. Durch die aktuellen niedrigen Zinssätze, sowie die Mög-

lichkeit Zuschüsse beim Bau von Passiv- und Niedrigenergiewohnungen in Anspruch zu nehmen, wird investieren in das Eigenheim so günstig wie seit langem.

Seitens der Banken sind keine Restriktionen bei der Kreditvergabe zu berichten. Diese stehen weiterhin für Kreditanfragen zur Verfügung und beurteilen jede Anfrage nach den gleichen Kriterien. Dies wird verdeutlicht durch den diesjährigen Anstieg des Kreditvolumens im Vergleich der Monate November 2007 und 2008. Die Vertreter der ABBL unterstrichen, es existiere kein Grund, bei einer aktuellen

Anfrage durch einen potentiellen Kreditnehmer mit guter Bonität, eine Absage bei der Kreditvergabe zu befürchten.

Schlussendlich ist noch zu erwähnen, dass die Immobilienkammer bei der Ausarbeitung des Berufskodexes im Bereich der Immobilienbewertung mit der Bankenvereinigung zusammen arbeiten möchte. Dieser Punkt hat positives Gehör bei den Bankvertreter gefunden. Durch eine diesbezügliche Zustimmung der ABBL wäre das Immobilienbewerten einer gewissen Qualitätscharta unterstellt.

*(Communiqué par la clc)*

28 avril 2009

## Journée mondiale de la santé et de la sécurité au travail



Forts des échos positifs de la Journée de la Sécurité et de la Santé au Travail 2008, l'Union des Entreprises Luxembourgeoises (UEL) – à travers son Institut National pour le Développement Durable et pour la Responsabilité Sociale des Entreprises (INDR) – et ses partenaires de référence ont décidé de relancer cette initiative le 28 avril 2009, date retenue par l'Organisation internationale du Travail en vue de sensibiliser les employeurs et les salariés à la «culture de la sécurité». Cette action fait partie des contributions nationales qui s'inscrivent dans la stratégie communautaire 2007-2012 pour la santé et la sécurité au travail et dont l'objectif premier est la réduction sensible et durable des accidents de travail et des maladies professionnelles.

Afin de promouvoir durablement l'excellence et le transfert du savoir-faire en matière de gestion et de suivi dans les domaines de la sécurité et de la santé en entreprise, des ateliers seront organisés au sein d'entreprises relevant de différents secteurs économiques tout en tenant compte des risques spécifiques à ces secteurs pour la sécurité et la santé.

La journée du 28 avril 2009 a pour objet de diffuser des solutions concrètes et de mettre à la disposition des entreprises des outils leur permettant de transposer dans la pratique les enseignements recueillis au sein des différents ateliers. Les conclusions de ces ateliers seront présentées au cours d'une séance plénière l'après-midi du jour même. Informations et inscriptions en ligne et sur: [www.uel.lu](http://www.uel.lu).

## Bilan des activités en 2008 et plan d'action pour 2009

Le 16 décembre 2008, les responsables de Luxembourg for Finance (LFF) ont dressé le bilan de la première année d'existence de l'agence pour le développement de la place financière.

Au cours de l'année 2008, Luxembourg for Finance a participé à douze missions de promotion à l'étranger ainsi qu'à de nombreuses foires à l'emploi et présentations de la place financière à l'étranger comme au Luxembourg. Le «Luxembourg Financial Forum» qui a eu lieu en mai 2008 a également été organisé par LFF.

Sur le plan des relations publiques, l'Agence a élaboré toute une panoplie de brochures et lancé une étude au sujet de l'image de marque du Luxembourg. En 2009, un film promotionnel du Grand-Duché sera également achevé. Ce dernier est réalisé avec le concours de Luxem-

bourg for Business, du ministère du Tourisme et du Service information et presse du gouvernement.

En outre, lors de la conférence de presse, le nouveau site web de l'agence [www.lff.lu](http://www.lff.lu) a été présenté. Ce site a pour vocation de constituer une plate-forme d'information générale sur la place financière. Il s'adresse avant tout à des utilisateurs professionnels – banquiers, assureurs et réassureurs, gestionnaires de fortune, prestataires de services spécialisés, journalistes, etc. – et offre un grand choix d'informations sur la place financière. Il renseigne entre autres sur le cadre légal et réglementaire de la place, sur ses grands secteurs d'activité, sur les différentes catégories d'acteurs ainsi que sur ses produits et services spécifiques. Le site veut ainsi contribuer à véhiculer l'image d'une place financière réglementée, solide et moderne

au cœur de l'Union européenne. Actuellement disponible en deux langues, français et anglais, il reflète également le caractère international de la place et le multilinguisme de son personnel. Plus d'informations sur [www.lff.lu](http://www.lff.lu).



Le nouveau site web de l'agence Luxembourg for Finance, disponible en deux langues



CENTRE POUR L'ÉGALITÉ  
DE TRAITEMENT



En collaboration avec :

ipse  
identités  
politiques  
sociétés  
espaces

uni.lu  
UNIVERSITÉ DU  
LUXEMBOURG

## colloque HUMAN INEQUALITY

du 19 février 2009 (après-midi) au 21 février 2009  
au centre culturel de rencontre Abbaye de Neumünster

A la question de savoir qu'est-ce qu'une société juste, on ne saurait répondre sans référence à la notion d'égalité, c'est-à-dire à la façon dont l'égalité y est réalisée ou appliquée en tant que principe. En un mot, il n'y a pas de justice sans égalité définie comme le système le plus large possible des droits égaux et des libertés égales.

### Conférenciers :

- Georg Lohmann (Université de Magdebourg)
- Matt Cavanagh (Oxford University)
- Alain Renaut (Université de Paris IV, Sorbonne)
- Juliette Grange (Université de Nancy II, CNRS)
- Ludivine Thiaw Po Une (Université de Paris IV, Sorbonne)
- Paul Dumouchel (Université de Ritumei, Japon)
- Norbert Campagna (Université du Luxembourg)
- ...

Pour plus d'informations, merci de contacter Sandra Reiter : [sandra.reiter@cet.lu](mailto:sandra.reiter@cet.lu)

EN BREF

Opti-Vue



**Une vision pour le Bénin... l'engagement!**

Sensibilisé par le manque cruel de lunettes pour corriger la vue des enfants en Afrique, Henri Boulmont, gérant d'Opti-Vue, a décidé de monter une opération en collaboration avec le Kiwanis Uel-

zechtdall. L'objectif est de fournir gratuitement aux enfants du Bénin des lunettes, un cabinet d'optométrie ambulante et un laboratoire optique tout équipé. En plus de son engagement personnel et de celui d'Opti-Vue, Henri Boulmont souhaite étendre le potentiel de cette opération en lançant un appel aux dons auprès du public. Il sera possible à chacun de participer à la réussite de cette opération en déposant ses dons dans chaque magasin Opti-Vue, chez tous les ophtalmologistes participants ou tout simplement en versant la somme de son choix sur le compte: **Fondation Kiwanis Luxembourg - DEXIA - LU58 0023 1479 8582 4800** avec la mention: Vision pour le Bénin. Chaque euro donné est intégralement investi.

Monster.lu



**Peau neuve pour le site Internet**

Le site de carrière monster.lu présente un tout nouveau visage et des fonctionnalités entièrement repensées. Le confort de recherche a été sensiblement amélioré et des options nouvelles ou remodelées sont mises à la disposition des internautes en quête d'un emploi, comme

une page d'accueil personnalisée, une page de profil et une fonction de recherche et d'envoi de candidature simplifiée. Le nouveau site est articulé autour du candidat et de sa quête de job idéal, un premier pas dans le processus qui doit voir Monster se métamorphoser de site d'offres d'emploi en portail de gestion de carrière.

Publicité



**L'agence VOUS remporte le pitch Cortal Consors Belgique**

Cortal Consors Belgique, une société de BNP Paribas, leader en Europe de l'épargne et du courtage en ligne pour les particuliers, recherchait un partenaire communication pour la création d'un nouveau positionnement stratégique et le développement de sa notoriété sur le marché belge. Une dizaine d'agences ont été identifiées et c'est finalement l'agence luxembourgeoise VOUS qui a été retenue. André Hesse, Managing Partner de Vous, a indiqué avec satisfaction que Cortal Consors était le second client belge de l'agence, après Atisreal, filiale de BNP Paribas Immobilier.

ment stratégique et le développement de sa notoriété sur le marché belge. Une dizaine d'agences ont été identifiées et c'est finalement l'agence luxembourgeoise VOUS qui a été retenue. André Hesse, Managing Partner de Vous, a indiqué avec satisfaction que Cortal Consors était le second client belge de l'agence, après Atisreal, filiale de BNP Paribas Immobilier.

Informatique

**Systemat remporte le contrat «Helpdesk & maintenance» d'un projet wallon**

Systemat, intégrateur de solutions et prestataire de services informatiques, vient de remporter le marché relatif aux services d'assistance, gestion et maintenance du matériel informatique déployé dans le cadre du projet «Cyberclasse», soit un marché de plus de 3 millions d'euros sur 4 ans couvrant près de 3.500 établissements scolaires en Wallonie. Le rôle de Systemat, dans le cadre de ce nouveau contrat, recouvre deux fonctions principales: l'assistance à l'exploitation du matériel et la gestion de ce matériel. Le groupe Systemat occupe 450 personnes en Belgique et au G.-D. de Luxembourg.

Young Energy Prize

Participation luxembourgeoise dans l'exploitation de deux champs de pétrole au Montana



Monsieur Nicolay Bogachev (à dr.), chief executive officer de Young Energy Prize et Claude Beffort, Directeur

**L**e fonds d'investissement basé à Luxembourg YEP I – SIF Sicav vient de prendre une participation dans l'exploitation de deux champs pétroliers du Montana (USA). Cet investissement, effectué par la société de gestion YEP management S. à r.l., est le premier de ce type réalisé par un fonds d'investissement luxembourgeois. Pour les investisseurs, elle représente une opportunité intéressante de participer de manière significative à une activité essentielle du domaine de l'économie réelle.

Les sociétés du Groupe – venues s'installer au Luxembourg sur l'initiative d'un entrepreneur russe bien connu dans le monde de l'énergie, Nicolay Bogachev – ont pour vocation l'acquisition de droits de forages, l'exploration de champs d'hydrocarbures ainsi que leur exploitation. Les activités des géologues, analystes, informaticiens, juristes et gestionnaires ont débuté en 2007. Celles-ci se déroulent au niveau mondial et sont toutes dirigées et coordonnées depuis le Luxembourg.

Dès le début de l'implantation, les dirigeants de Young Energy Prize avaient laissé entendre qu'il serait offert,

à des financiers institutionnels et privés avertis, la possibilité de participer à des investissements intéressants dans le domaine de l'exploration et de la production de gaz naturel et de pétrole. Cette promesse vient d'être tenue de manière concrète: la prise de participation dans l'exploitation d'un gisement de pétrole situé dans l'état du Montana. La participation concerne l'exploration et l'exploitation d'un champ pétrolier (estimé à 60 mln de barils de réserves) dont actuellement 40 puits sont en état de production. Il est situé au Montana (nord-ouest des Etats-Unis, à la frontière du Canada), sur territoire tribal indien et sa découverte en tant que gisement date de 1953. Il fut réactivé, suite à une étude géologique réalisée en 2007. Il est admis par les spécialistes que ce champ possède un potentiel excédant 120 puits d'extraction. Le tour de table des exploitants réunit YEP management et des partenaires locaux américains. Si la participation reste minoritaire pour l'instant, YEP management s'est réservée une option pour une participation plus importante.

Pour toute information: [www.yepmanagement.lu](http://www.yepmanagement.lu)

# L'apprentissage par action (APA) au service de l'enseignement des langues



Une des particularités du Grand-Duché de Luxembourg demeure le plurilinguisme avec, comme conséquence directe une forte demande en cours de langues. YES Academy a développé un catalogue de formations efficaces et modulables à souhait. Fondée en août 2007, la société unipersonnelle s'est développée et compte aujourd'hui une dizaine de personnes travaillant à temps partiel ou à temps plein. L'anglais, l'allemand, l'espagnol, l'italien, le français, le luxembourgeois, le portugais et le russe figurent parmi les langues enseignées. Si les premières leçons se concentrent sur l'acquisition des compétences de bases, il est possible d'adapter à tout moment le contenu et l'objectif pédagogique.

L'utilisation de la méthode d'apprentissage linguistique proposée par Yes Academy se base sur des recherches scientifiques en pédagogie et psychologie et permet de répondre aux constants besoins en formation personnalisée. Le concept de la méthode de l'apprentissage par action (APA) met l'apprenant dans des situations réelles et le rend ainsi capable de s'adapter rapidement à

la matière et à sa nouvelle langue. Cette méthode innovante combine perception, réflexion et action et favorise une alternance entre actions pratiques et expériences concrètes d'une part, et une réflexion critique et systématique d'autre part. Sans négliger la grammaire, le champ lexical ou la phonétique, le concept de l'APA permet, selon YES Academy, d'atteindre rapidement les objectifs pédagogiques donnés. Le plaisir d'apprendre est favorisé par un nombre limité de participants, six au maximum. Yes Academy constate une demande accrue vers des cours individuels et à la carte. Pour répondre à la demande croissante de sa clientèle, les horaires des cours ont été réaménagés. Dorénavant, les cours ont lieu du lundi au vendredi jusqu'à 20h45 et le samedi jusqu'à 18h00. Pour plus d'informations: [www.yesacademy.lu](http://www.yesacademy.lu).

## EN BREF

### Luxair Luxembourg Airlines

#### Nouveaux tarifs en 2009

Suite à l'évolution des coûts opérationnels, Luxair Luxembourg Airlines se voit dans l'obligation de revoir ses tarifs. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, les prix des billets ont augmenté de 3,5 % en moyenne. Le tarif Primo reste à 189 € A/R ttc. Les frais d'émission du billet, qui diffèrent selon le lieu de vente et sont fixés par le vendeur, s'ajoutent à ce tarif, mais ne peuvent par essence y être inclus. Pour plus d'informations et pour vos réservations: [www.luxair.lu](http://www.luxair.lu), contacter le Call Center de Luxair Luxembourg Airlines au (+352) 24 56 42 42 ou votre agence de voyages.



### Numericable

#### Nouveaux bouquets de chaînes allemandes et italiennes

Proposant une offre unique avec l'Internet haut débit, la téléphonie illimitée en national, la vidéo à la demande, 8 chaînes HD et 85 programmes thématiques, Numericable va plus loin en commercialisant depuis le 18 décembre sur le territoire luxembourgeois son nouveau bouquet «Premium Deutsch» composé d'une cinquantaine de chaînes thématiques en langue allemande. Au Luxembourg, Numericable anciennement Coditel, compte 38.000 abonnés TV. La société, créée en 1971, est présente dans 14 communes dont Luxembourg. Représentant 99,5 % des réseaux câblés en France, le câblo-opérateur bénéficie des progrès réalisés dans les pays frontaliers.

### Cegedel

#### Projet de construction d'une centrale à hydrogène à Rotterdam

La société luxembourgeoise Cegedel, assurant la fourniture, le transport et la distribution de la plus grande partie de l'énergie électrique utilisée au Grand-Duché de Luxembourg, prépare en partenariat avec la société C.GEN, une société belge ayant pour but d'investir dans la production d'électricité respectueuse de l'environnement, un projet de construction d'une centrale électrique à hydrogène dans le port de Rotterdam. La centrale produira de l'énergie propre à base d'hydrogène. Il est prévu que la nouvelle centrale pourrait être opérationnelle en 2014.



### Corporate administration and management services

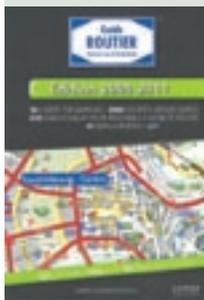
#### Alter Domus opens an office in Budapest

Alter Domus, the Luxembourg-based provider of outsourced administration services announces the opening of an office in Hungary. After setting up operations in Luxembourg, Amsterdam, Cyprus, Jersey and New York, Alter Domus pursues its international development by establishing an office in Budapest, keeping in mind the evolving needs of its clients. The new Hungary office will focus primarily on corporate management services for alternative investment companies and multinationals.

### Limax Communication

#### L'édition 2009-2011 du Guide Routier vient de paraître

Édité par Limax Communication, le Guide Routier s'est vendu à près de 100.000 exemplaires pour le total de ses cinq éditions. En plus de la mise à jour de nouvelles rues construites, les plans de villes redessinés avec les C.R. (Chemins Repris) en jaune et les nationales en rouge, l'ajout des 470 emplacements pour personnes à mobilité réduite et les 41 emplacements Vél'OH constituent les



grands changements de cette nouvelle édition. L'autre grande nouveauté est l'illustration des zones industrielles avec 2.000 entreprises géolocalisées. Limax Communication offre plusieurs services cartographiques et met à disposition des entreprises des plans personnalisés. Le Guide Routier 2009/2011 (format A5) est disponible dans toutes les stations-service, librairies et hypermarchés au prix de 29,50 €. Pour plus d'informations: [www.limax.lu](http://www.limax.lu).

**Tango**



**Ouverture d'un 12<sup>e</sup> point de vente**

Situé au cœur du quartier de la Gare, également à proximité immédiate des stations de bus, Tango a choisi un emplacement stratégique pour son douzième shop. Ne sont pas uniquement visés les clients citadins mais aussi les nombreux passants qui font la navette quotidienne en train ou en bus. Ce douzième shop confirme la volonté de Tango d'inscrire sa stratégie de développement dans une couverture géographique toujours plus étendue. Ce nouvel espace accueille et conseille les clients du lundi au samedi et pour être en mesure de renseigner tous leurs clients, les conseillers de vente sont polyglottes.

**Berl**



**Réception par S.A.R. le Grand-Duc à l'occasion du 150<sup>e</sup> anniversaire**

A l'occasion des 150 ans de la société A. BERL & Cie. S.àR.L. fabrique de meubles métalliques et tôlerie fine de précision, S.A.R. le Grand-Duc a reçu la direction et une délégation du personnel en audience au palais Grand-Ducal. Pour plus d'informations: [www.berlux.com](http://www.berlux.com).

**BGL**

# L'Etat luxembourgeois devient actionnaire de la banque à hauteur de 49,9 %



à une augmentation de capital de la banque permettant à l'Etat luxembourgeois de devenir actionnaire à hauteur de 49,9 % par la conversion en actions du prêt concédé. Les autres 50,1 % sont détenus par l'Etat belge à travers Fortis Banque en Belgique. En devenant actionnaire de la banque, l'Etat luxembourgeois réaffirme son soutien et sa confiance en la banque qui continue à exercer ses activités sur une base solide et stable dans

l'intérêt des clients. Les actionnaires ont également procédé à l'approbation de la nouvelle composition du Conseil d'administration. Dans la même réunion, les actionnaires ont décidé de changer la dénomination sociale de la banque en «BGL» avec effet au 22 décembre 2008 ce qui marque un premier pas important vers la nouvelle identité de la banque en attendant l'adossement à BNP Paribas. ■

**L**e 15 décembre 2008, les actionnaires de Fortis Banque Luxembourg, réunis en Assemblée générale extraordinaire, ont décidé de procéder

**Design «made in Luxembourg»**

## Red dot award 2008 pour Rose de Claire, design

**C**'est pour l'excellence de son design que le catalogue de l'exposition «Festival des Cabanes» créé par l'agence Rose de Claire, design, a obtenu l'un des prix les plus convoités au monde de design, le «red dot award». Ce sigle de qualité est attribué chaque

année à l'occasion du concours international «red dot design award» voué au design sophistiqué et innovant.

Cette année, dans le cadre du «red dot award: communication design», le jury composé de 14 experts internationaux en design devait évaluer la qualité

du design de près de 6.000 projets provenant de 39 nations. Au total, 381 projets furent primés.

Les festivités entourant la remise des prix se sont déroulées le 3 décembre 2008 dans la salle de gala du Casino Zollverein à Essen où Monsieur Hurt,

directeur de l'OAI, ainsi que Albert Seyser et Babeth Neiers, de Rose de Claire, design, étaient présents pour recevoir le prix. Tous les projets primés furent présentés au public du 4 décembre 2008 au 11 janvier 2009 à l'occasion de l'exposition se tenant au musée «red dot design» d'Essen.

Après le «European Design Award 2008» de Stockholm et la nomination pour le prix du design de la République Fédérale d'Allemagne 2009, il s'agit de la troisième distinction internationale obtenue par ce catalogue avec vis et 4 types de papiers différents. Le «Festival

des Cabanes» fut créé par l'Ordre des Architectes et des Ingénieurs Conseils (OAI) et le Service National de la Jeunesse (SNJ) dans le cadre Luxembourg et Grande Région Capitale Européenne de la Culture 2007.

L'agence Rose de Claire, design se voit décerner un deuxième «red dot award» après avoir déjà été récompensée d'un premier red dot en 2007 pour l'exposition «Exilland Luxembourg 1933-47» réalisée pour le Centre National de Littérature à Mersch.



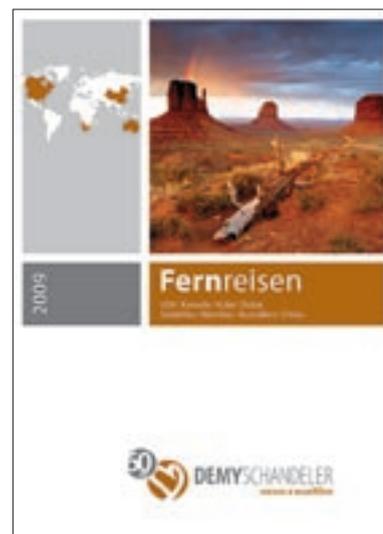
Albert Seyser (Rose de Claire), Pierre Hurt (Directeur de l'OAI), Babeth Neiers (Rose de Claire) et Jan Soetebeer (red dot Projekt manager) lors de la remise du prix red dot design award le 3 décembre 2008 à la salle de Gala du Casino Zollverein à Essen.

## Demy Schandeler

# Der neue Fernreisen-Katalog ist da!

**K**ürzlich erschien der 84 Seiten schwere Katalog „Fernreisen 2009“ des traditionsreichen Reiseunternehmens Demy Schandeler, das 2009 sein 60. Firmenjubiläum feiern wird. Das Unternehmen ist vor allem bekannt für seine Busreisen, seit ein paar Jahren aber auch für sein vielfältiges Angebot an Fernreisen. Die Reiseexperten haben die schönsten Gegenden auf dem Globus, die Sie ab Flughafen Findel anfliegen können, ausgesucht. Dabei wurde besonderen Wert gelegt auf Komfort, Service und Qualität – was sowohl die Flüge und Hotels als auch sämtliche Rundreisen und Serviceleistungen angeht. Dank ausgezeichnete langjährige Beziehungen zu Reisepartnern auf allen Kontinenten, konnten die Fernreisen zu Vorzugspreisen ausgearbeitet werden. Die Reiseangebote im neuen Katalog basieren auf dem bewährten Prinzip

des „Baukastensystems“, d.h. dass Ihnen Flüge, Hotels, Mietwagen, Rundreisen und sonstige Dienstleistungen separat angeboten werden. Damit wird eine totale Transparenz und Freiheit bei der Preisberechnung gewährleistet. Die Kunden können problemlos ihre Reise nach ihrem Budget und ihren Vorstellungen zusammensetzen. Der Katalog kann gratis bestellt werden unter der Telefonnummer (+352) 300 146-60, per E-mail: [booking@demyschandeler.lu](mailto:booking@demyschandeler.lu) oder kann in einem der drei Reisebüros des Unternehmens abgeholt werden: 22, rue de Kehlen, L-8295 Keispelt (Tel. (+352) 300 146-60); 1, rue Ermesinde, L-1469 Luxembourg (Tel. (+352) 22 11 88); Shopping Center Topaze, L-7525 Mersch (Tel. (+352) 32 56 33). Weitere Informationen auch unter [www.demyschandeler.lu](http://www.demyschandeler.lu), wo die Kunden auch ihren Flug selbst online buchen können. ■



## Property Partners

# Une année 2008 dans les normes

**A**près une année 2007 incomparable, le marché immobilier a connu lors de l'exercice précédent un retour à des valeurs plus en conformité avec sa dimension. Et si le *take-up* est encore bien élevé au point d'atteindre le chiffre historique

de 257.500 m<sup>2</sup>, il le doit essentiellement à trois prises en occupation majeures venues altérer une réalité qui laisse apparaître une décélération attendue du marché.

Si d'apparence, 2008 a connu un *take-up* plus important (257.500 m<sup>2</sup>

contre 190.000 m<sup>2</sup>), elle le doit à trois importantes transactions «trompe-l'œil»: 55.000 m<sup>2</sup> pour la Cour de Justice, 40.500 m<sup>2</sup> pour la BEI ainsi que 18.000 m<sup>2</sup> pour la Cité Judiciaire qui ne sont en réalité que des prises en occupation des extensions de leurs

bâtiments. Abstraction faite de ces trois cas, le *take-up* 2008, tourne donc autour des 144.000 m<sup>2</sup>, ce qui rejoint grosso modo le total fort respectable de 2006 et s'intègre dans la moyenne habituelle entre 120.000 et 150.000 m<sup>2</sup>. Au titre des plus importantes transactions, on retiendra ainsi la location de plus de 11.500 m<sup>2</sup> du bâtiment Drosbach (Cloche d'Or) par ArcelorMittal alors que Ferrero Luxembourg retenait 11.000 m<sup>2</sup> au Findel Business Park (Airport). Le secteur bancaire s'avère plutôt rare sur le marché immobilier en 2008. Il figure à une singulière 4<sup>e</sup> place avec 26.699 m<sup>2</sup>, devancé par le secteur industriel (31.600 m<sup>2</sup>) et celui des services aux entreprises (48.112 m<sup>2</sup>). Enfin à la tête du classement nous retrouvons les institutions européennes dopées par des prises en occupation de poids (110.000 m<sup>2</sup>).

La crise financière et économique qui a frappé le monde et l'Europe au cours du second semestre 2008 a occasionné une pression accrue sur les loyers de quasiment toutes les places européennes, le Luxembourg semblant faire de la résistance. En effet, les loyers connaissent depuis de nombreux mois une saine stabilité, plafonnant entre 33 et 40 euros/m<sup>2</sup>/mois au centre-ville, suivi des quartiers Kirchberg et Limpertsberg (entre 28 et 33 euros), de la Gare (de 27

à 32 euros), de la Cloche d'Or (27/28 euros) et de l'Aéroport (25/26 euros). Toutefois en 2009, il est à prévoir que la situation économique générale engendrera une pression à la baisse.

Dans ce contexte de *take-up* dynamique et de stabilisation des prix de la location, l'objet immobilier tend à se faire plus rare. Un taux de vacance à nouveau très bas en ville (1,38 %) s'apparente à une pénurie récurrente de biens dans les quartiers centraux. Le taux de 6,2 % en périphérie hisse le taux de vacance global autour des 2,1 %, soit un taux en deçà de 2007 (2,88 %). La mise à disposition progressive de nouveaux objets immobiliers en 2009 devrait faire monter la courbe du taux de vacance autour des 5 %. Celui-ci reviendrait donc à un niveau similaire à 2003/2004, restant tout de même inférieurs à la moyenne européenne.

Le stock total devrait franchir fin 2009 la barre des 3 millions de m<sup>2</sup> de bureaux à Luxembourg. A ces livraisons, s'ajoutent 60.000 m<sup>2</sup> de surfaces en second hand à nouveau disponibles à la location. Si les plus importantes transactions ont été réalisées en direct, 62 d'entre elles (30 % du marché total) qui représentent 44.000 m<sup>2</sup> (17 % de part de marché) incombent directement à Property Partners qui conserve par là sa place d'agent n°1 de la place.

En 2009, la conjoncture internationale devrait conduire à une baisse sensible du *take-up* qui devrait atteindre plutôt entre 120 et 150.000 m<sup>2</sup> en fin d'exercice. L'année en cours devrait connaître un certain équilibre entre l'offre et la demande pour ce qui est du centre-ville. La périphérie devrait enregistrer une surabondance des biens immobiliers (*pipeline* de 80.000 m<sup>2</sup>), due essentiellement à une concentration de projets spéculatifs lancés à risque. Ces projets étant en cours ou en phase finale ne peuvent plus être stoppés malgré la situation et de légitimes inquiétudes.

Pour 2010, l'offre devrait être encore plus importante, la faute à un accroissement du stock, de l'ordre de 160.000 m<sup>2</sup> supplémentaires. Quant à 2011, il est fort probable que la hausse du taux de vacance dans les deux années précédentes engendre le gel, souhaitable au demeurant, de certains projets immobiliers. La tendance vers des volumes d'investissement retrouvant des valeurs plus conformes à l'envergure du marché (plus ou moins 500 millions d'euros) sera d'autant plus renforcée, courant 2009, que la pénurie d'objets se verra couplée à la crise des crédits. Pour plus d'informations: [www.propertypartners.lu](http://www.propertypartners.lu).



# Nouveau Berlingo. Heureux au boulot.



**2 europalettes**



Jusqu'à 3,7 m<sup>3</sup> de volume utile

**850 kg**



Jusqu'à 850 kg de charge utile

**3,25 m**



Jusqu'à 3,25 m de longueur intérieure de chargement

## Conditions spéciales sur tous les utilitaires Citroën.



### CITROËN NEMO

- Volume utile de 2,8 m<sup>3</sup>
- Charge utile jusqu'à 610 kg
- Direction assistée de série

Il y a déjà un  
Citroën Nemo fourgon 1.4i apd

**7.100 € HTVA (1)**

Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN BERLINGO FIRST

- Volume utile de 3 m<sup>3</sup>
- Charge utile jusqu'à 800 kg
- Direction assistée de série

Il y a déjà un  
Citroën Berlingo First 1.4i 600 kg apd

**6.950 € HTVA (1)**

Prime de recyclage de 700€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN JUMPY

- Volume utile de 5 à 7 m<sup>3</sup>
- Charge utile jusqu'à 1200 kg
- Suspension arrière pneumatique ajustable (sur finition District)

Il y a déjà un Citroën Jumpy fourgon  
télé L1H1 1.6 HDi 16v 90 1000 kg apd

**13.250 € HTVA (1)**

Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. (2)



### CITROËN JUMPER

- Volume utile de 8 à 17 m<sup>3</sup>
- Masse maximum autorisée jusqu'à 4 tonnes
- 3 hauteurs utiles
- 4 longueurs de chargement
- 3 motorisations HDi Euro 4

Il y a déjà un Citroën Jumper Easy One  
30 L1H1 2.2 HDi 100 apd

**14.560 € HTVA (1)**

Prime de recyclage de 900€ HTVA déduite. (2)

(1) Prix HTVA (hors frais d'immatriculation et de contrôle technique) au 16/01/2009 du Citroën Nemo fourgon 1.4i, du Citroën Berlingo First 1.4i (600 kg), du Citroën Jumpy fourgon tôle L1H1 1.6 HDi 16v 90 (1.000 kg) et du Citroën Jumper Easy One 30 L1H1 2.2 HDi 100, toutes promotions déduites y compris la prime de recyclage<sup>(2)</sup>. Offres sous conditions réservées aux sociétés, valables pour tous les véhicules utilitaires Citroën neufs commandés entre le 16/01 et le 10/02/2009. Ces prix concernent des véhicules d'entrée de gamme et ne correspondent pas nécessairement aux véhicules illustrés. Visuels non contractuels. Offres non cumulables avec les autres promotions en cours et valables dans les points de vente Citroën participants. (2) Citroën vous propose une prime de recyclage pour votre ancien véhicule de 700 € HTVA à l'achat d'un nouvel utilitaire Citroën Nemo ou Citroën Berlingo First et de 900 € HTVA à l'achat d'un nouvel utilitaire Citroën Jumpy ou Citroën Jumper. Le véhicule doit être complet et immatriculé depuis au moins 6 mois au nom du dernier propriétaire. Le nom du propriétaire du nouveau véhicule doit correspondre au nom du dernier propriétaire de l'ancien véhicule.

25 et 26 avril 2009

# 4<sup>e</sup> édition des Journées Portes Ouvertes

Journées  
**PORTES  
OUVERTES**  
Luxembourgeoises  
le week-end du 25 & 26 avril 2009

**A**près le succès des Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises des trois dernières années, une quatrième édition sera organisée par l'agence en communication Brain&More le week-end des 25 et 26 avril 2009. Ces journées d'action se dérouleront sous les auspices conjoints du Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur et du Ministère des Classes moyennes, du Tourisme et du Logement.

L'objectif des Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises est de permettre aux habitants du Grand-Duché de visiter, le temps d'un week-end, des entreprises dont ils ne connaissaient éventuellement que le nom.

Les Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises reposent sur le principe de

l'ouverture à toutes les entreprises établies au Luxembourg, entreprises qui – quels que soient leur taille et leur domaine d'activités – peuvent ainsi participer et profiter de l'efficacité des mesures publicitaires accompagnant cet événement.

Parmi les principaux intérêts que présente la participation aux Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises, il convient de souligner le renforcement de la notoriété, un meilleur positionnement sur le marché, une consolidation de l'intégration au niveau régional, un approfondissement des contacts avec l'environnement immédiat, une augmentation des ventes, le développement des contacts commerciaux, la valorisation et motivation de l'ensemble du personnel, les avantages dans le domaine du recrutement de personnel et l'optimisation en matière de fidélisation des clients.

Moyennant paiement d'un droit d'inscription forfaitaire de 3.700 €, chacune des entreprises inscrites bénéficiera de l'assistance de l'agence en communication

Brain&More aux niveaux présentation, information et publicité. Chaque entreprise se verra assurer un service de conseil professionnel personnalisé et un planning sur mesure des Journées Portes Ouvertes. Parallèlement, l'agence organisatrice réalisera une campagne publicitaire de grande envergure comprenant différents volets complémentaires: C'est ainsi qu'il sera mis à la disposition des entreprises participantes 500 invitations personnalisées qu'elles pourront envoyer à leurs adresses de contact ainsi que des affiches spécialement conçues pour l'occasion. Sont également prévus l'organisation de conférences de presse, l'envoi de quatre communiqués de presse, la réalisation d'une importante campagne publicitaire au niveau national ainsi que la publication d'un journal spécial consacré aux Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises et accompagné d'une présentation de toutes les entreprises participantes. ■

## Informations pratiques:

**Nom de la manifestation:** Journées Portes Ouvertes Luxembourgeoises

**Date:** Week-end des 25 et 26 avril 2009

**Patronage:** Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur, Ministère des Classes moyennes, du Tourisme et du Logement

**Lieu:** manifestation d'envergure nationale, se déroulera dans toutes les entreprises participantes

**Tarif:** forfait de 3.700 €

**Organisation:** Brain&More, agence en communication, 100a route d'Arlon, L-1150 Luxembourg,

Tél.: (+352)26 84 71 1 – Fax: (+352) 26 48 35-10 – E-mail: brain@brain.lu

Mieux vous écouter,  
**Mieux vous écouter,**  
mieux vous guider !

ESPACE  ENTREPRISES

Que ce soit dans des domaines juridique, administratif, économique, social, dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'une transmission de société, la mission de l'Espace Entreprises est d'assister dans les meilleures conditions ceux qui, par leur initiative, contribuent à l'expansion de l'économie luxembourgeoise.

Votre partenaire pour la réussite

CHAMBRE DE  
COMMERCE  
LUXEMBOURG

# L'Office National du Tourisme et Dexia BIL lancent le Prix de l'Innovation en Tourisme 2009

**A**près le grand succès du premier Prix de l'Innovation en Tourisme en 2008, ayant mis en vitrine les meilleurs projets touristico-culturels du Grand-Duché, le temps est venu de récompenser en 2009 les meilleurs projets nationaux dans le domaine du tourisme des jeunes. Pour maintenir en temps de ralentissement économique son positionnement unique, le secteur touristique a besoin de visionnaires prêts à donner leur meilleur à tout instant.

L'Office National du Tourisme et Dexia BIL, sous le conseil d'experts de l'Europäisches Tourismus Institut GmbH de Trèves, sont heureux de vous annoncer l'édition 2009 du Prix de l'Innovation en Tourisme. Le but est de primer les meilleures initiatives au niveau du tourisme des jeunes (0 - 18 ans). Vu la concurrence croissante dans un marché touristique mondial de plus en plus ouvert, le Luxembourg se doit d'être capable de répondre positivement aux demandes les plus exigeantes du marché. Ce prix est donc un stimulateur pour le développement de projets touristiques.

Le Prix de l'Innovation en Tourisme ne vise pas uniquement la promotion du savoir-faire luxembourgeois mais se propose de vouloir augmenter les rendements des investissements réalisés.

Trois catégories de prix à l'innovation ont été créées:

- Projets touristiques à caractère innovant d'associations sans but lucratif (ASBL).
- Projets touristiques à caractère innovant soutenus par l'Etat, respectivement les administrations communales.
- Projets touristiques à caractère innovant d'intérêt commercial privé.

Chacune de ces catégories recevra un prix de 3.000.-€, offert par Dexia BIL.

Le jury sera composé de membres issus de l'Office National du Tourisme, du Ministère des Classes Moyennes, du Tourisme et du Logement, de Dexia BIL, du Groupe Saint-Paul, de membres des sponsors et par des experts en tourisme. Des experts internationaux en tourisme seront associés à la sélection des meilleurs projets.

Tout dépôt de dossier est recevable moyennant paiement d'un montant de 150€. Ces projets peuvent être introduits par toute personne, société commerciale, organisation ou association qui est active dans le secteur touristique luxembourgeois, assurant des prestations personnelles extraordinaires ou ayant réalisé des projets innovants et

hors du commun dans le domaine du tourisme des jeunes. Il est aussi possible de déposer des concepts ou des stratégies de marketing novatrices dans le secteur du tourisme des jeunes, créatives et résolument tournées vers l'avenir. L'objectif est que ces projets aient été réalisés avec succès.

Ce type de prix de l'Innovation en Tourisme existe déjà dans des pays comme l'Allemagne ou l'Autriche avec des résultats positifs. Les candidatures sont à envoyer jusqu'au 31 mars 2009 à l'attention de Monsieur Georges Gitzinger, Office National du Tourisme Luxembourg (ONT), PO Box 1001, L-1010 Luxembourg. La remise des prix se tiendra au mois de mai 2009. ■

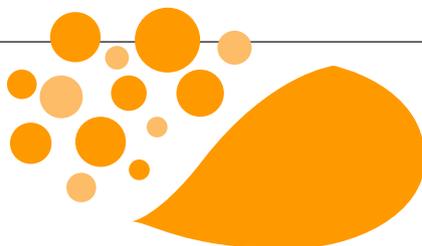


« CARTE BLANCHE » COURSES

*Language and soft skills:  
English for presentations*

**prolingua**  
LANGUAGE CENTRE

61, rue de Strasbourg / L-2561 Luxembourg / Tél. 40 39 91-0 / Fax 48 61 02  
info@prolingua.lu / www.prolingua.lu



## BOURSE D' ENTREPRISES

# Bourse transfrontalière d'Entreprises

## un outil performant pour la cession et la reprise d'entreprises en Grande Région

La bourse facilite la transmission d'entreprises et la démarche des partenaires. Elle est guidée par la volonté de vouloir:

- créer une masse critique pour faciliter la rencontre entre cédants et repreneurs dans une vision de fluidité et de mise en réseau;
- dynamiser le marché de la transmission en terme de fiabilité des annonces et de professionnalisme des intervenants;
- promouvoir les territoires de chalandise de la Grande Région;
- pérenniser les activités économiques;
- sauvegarder l'emploi par le maintien d'entreprises rentables;
- développer l'esprit d'entreprendre par le biais de la reprise d'entreprise;
- assurer le contrôle de la qualité par le principe de la territorialité assorti d'un agrément préalable des intermédiaires professionnels sur base d'une charte de fonctionnement et de bonne conduite.

**Cette action est co-financée par la Commission européenne dans le cadre du projet «RTCE».**

Consulter le détail des dernières annonces sur [www.bourse-entreprises.org](http://www.bourse-entreprises.org).

Afin d'obtenir toutes les informations relatives aux différentes offres, il vous suffit de vous inscrire via la rubrique «Acquisitions».

### Horeca

#### Ouest

**Réf C1735:** Vends fonds de commerce Hôtel 9 chambres, restaurant 60 couverts + 30 en terrasse.

**Réf C1901:** Vends fonds de commerce, 60 couverts, cuisine traditionnelle, emplacement touristique Vallée des 7 Châteaux, grande terrasse, parking privé.

#### Centre

**Réf C1460:** Vends fonds de commerce restaurant 35-40 couverts, situé sur un site touristique avec une magnifique terrasse de 30 couverts avec vue panoramique.

**Réf C1779:** Vends restaurant 80 couverts. Cuisine internationale, quartier très actif en pleine rénovation.

**Réf C1844:** Vends restaurant 160 couverts, bar, terrasse. Dresses sur 2 salles restaurant, 1 salle terrasse, 1 salle bar.

#### Sud

**Réf 1603:** Vente de l'immeuble comprenant café, restaurant, terrasse, appartement avec jardin. Part restauration 435 m<sup>2</sup>, Part habitation 395 m<sup>2</sup>, jardin 985 m<sup>2</sup>. Restaurant 80 couverts.

### Commerce de détail

#### Nord

**Réf C1900:** Vends fonds de commerce de maroquinerie grandes marques.

**Réf C1906:** Vends fonds de commerce, vente de bijoux et montres fantaisie ainsi que divers accessoires (sacs à mains, portefeuilles etc.).

#### Centre

**Réf C1920:** Vends fonds de commerce de magasin de meubles, fournisseur luxembourgeois exclusif de la marque Danish Design sur mesure.

**Réf C1705:** Vends fonds de commerce, textile femmes, 90 % Basler, 10 % G. Weber, tailles 38-46, Moyen de Gamme.

**Réf C1768:** Vends fonds de commerce magasin spécialiste dans le domaine de la B.D., Films, Comics, Manga.

**Réf C1797:** Vends fonds de commerce de boutique de mode nuptiale, articles pour mariage.

**Réf C1832:** Vends fonds de commerce de magasin d'articles diététiques.

**Réf C1907:** Vends fonds de commerce de vêtements pour enfants, multimarques. Situation magasin centrale, grandes vitrines et clientèle habituée.

**Réf C1925:** Vends société de promotion immobilière avec un capital immobilier propre et loué.

#### Est

**Réf C1624:** Vends fonds de commerce. Articles spirituels, statues tibétaines, pierres semi-précieuses, fontaines, cristaux, bijoux.

#### Sud

**Réf C1894:** Vends commerce de distribution d'articles pour le sport cycliste avec l'autorisation d'ouverture d'un magasin de vélos.

### Services

#### Nord

**Réf C1828:** Fleuriste situé sur une route nationale avec passage de 60.000 voitures par jour. Magnifique emplacement avec Parking clients, plus site internet pour vente.

**Réf C1873:** Vends entreprises de vente et d'installation de Chauffages, Climatisations et Sanitaire.

#### Sud

**Réf C1710:** Vends commerce de nettoyage à domicile de tapis, canapés, matelas etc., portefeuille de +/- 1000 matelas.

Aide à la reprise possible.

Pour tout renseignement  
complémentaire, l'Espace Entreprises – Bourse d'Entreprises à votre disposition  
e-mail: [bourse@cc.lu](mailto:bourse@cc.lu) – Tél.: (+352) 42 39 39-338 – Fax: (+352) 43 83 26  
Personnes de contact: Géraldine Flammang et Blazenka Bartolovic

# Les Journées de l'Economie

Mercredi 11 et jeudi 12 février 2009

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg



## Entreprendre au Luxembourg et en Grande Région:

commerce, villes, infrastructures, technologies, développement économique, financements

© Christian Aschman

### Mecredi 11 février 2009 : de 14h00 à 18h30

Le commerce et le rôle des villes dans le développement du Luxembourg et de la Grande Région

- Les grandes orientations pour le commerce, axe de développement économique  
*Fernand Boden, ministre des Classes moyennes, du Tourisme et du Logement*
- Le commerce, pilier de l'économie  
*Discussion animée par Pierre Gramegna, Directeur général, Chambre de Commerce*
- Le rôle des villes dans le soutien et le développement économique de la Grande Région  
*Discussion animée par Luc Henzig, Associé, PricewaterhouseCoopers*

Intervenants confirmés à ce jour : *Raymond Biren, Fernand Ernster, Norbert Friob, Paul Helminger, Thierry Jean, Gilbert Krausener, Lydia Mutsch, Thierry Nothum, Michel Rodenbourg, Germaine Thill...*

### Jeudi 12 février 2009 : de 8h30 à 13h30

Crise financière et développement économique

- La crise financière et ses conséquences sur l'économie réelle  
*Jean-Hervé Lorenzi, Président du Cercle des Economistes (France) et Professeur à l'Université de Paris Dauphine*
- La vision du ministre de l'Economie et du Commerce extérieur  
*Jeannot Krecké, ministre de l'Economie et du Commerce extérieur*
- Le développement économique du Luxembourg: état des lieux et défis  
*Discussion animée par Nicolas Soisson, Directeur général, FEDIL*
- Comment soutenir les entreprises qui veulent développer de nouveaux projets économiques ?  
*Discussion animée par Serge Allegrezza, Directeur général, Observatoire de la Compétitivité*

Intervenants confirmés à ce jour : *Clemens Abt, Xavier Buck, Yves Elsen, Carlo Thill, Frédéric Zenhausen...*

Plus d'informations et formulaire d'inscription disponibles sur  
[www.economydays.lu](http://www.economydays.lu)

Sous le patronage de:



Conférence organisée par:



En collaboration avec:

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Partenaires média:





CHAMBRE DE  
COMMERCE  
LUXEMBOURG

Votre partenaire pour la réussite

Chaque mois, le Merkur vous présente sur cette page deux collaborateurs/-trices de la Chambre de Commerce. L'idée de cette nouvelle page est de **rendre encore plus transparents les services et les activités de la Chambre de Commerce** et de **vous permettre de mieux connaître vos interlocuteurs** auprès des différents départements.



### ■ Delia Scholtes

Secrétaire auprès des départements «Avis et Affaires juridiques», «Economique» et «Création et Développement des Entreprises»

Delia travaille en tant qu'assistante auprès de trois départements parmi les cinq que compte la Chambre de Commerce. Elle s'occupe d'une partie du suivi administratif pour ces différents départements. Au sein du Département Economique, Delia a plus particulièrement pour mission d'épauler les économistes dans le suivi des enquêtes conjoncturelles et de compétitivité et de participer à la préparation des manifestations et événements organisés par ce même département. Delia assure le suivi et l'envoi des avis émis par la Chambre de Commerce, en collaboration avec le secrétariat de direction, pour le compte du Département Avis et Affaires Juridiques. Au sein du Département Création et Développement des Entreprises, Delia contribue à la préparation des réunions périodiques et du suivi comptable pour la Mutualité de Cautionnement

et d'Aide aux Commerçants (MCAC), une entité dont le but est de faciliter l'accès au financement bancaire des PME affiliées à la Chambre de Commerce.

«La variété des tâches, l'intérêt de travailler à l'organisation pour un bon déroulement des actions entreprises, ainsi que la nécessité de se fixer des priorités, me procurent une grande source de satisfaction. Le contact avec mes collègues des autres départements est également très sympathique», affirme Delia, le sourire aux lèvres.

Delia apprécie les longues promenades avec son chien à travers champs et bois à la recherche de plantes médicinales et de fleurs sauvages. Elle s'intéresse à la culture des plantes et en a fait son loisir préféré. Passionnée par la faune et la flore des pays asiatiques, en particulier celles de la Malaisie, Delia suit avec grand intérêt la remise en liberté des fauves capturés en Asie. ■



### ■ Stephan Dietzen

Premier Secrétaire auprès de l'Entreprise Europe Network – Conseil et Assistance aux exportateurs, Département International, Affaires européennes

Stephan est premier Secrétaire auprès du Département International – Affaires Européennes. Au sein de ce même département, il apporte également son soutien à l'Entreprise Europe Network, un réseau d'appui aux entreprises sur les questions européennes. La mission de Stephan consiste à aider les entreprises luxembourgeoises à promouvoir leurs biens et services sur les marchés étrangers. Il fournit aux entreprises luxembourgeoises des informations sur les marchés étrangers et luxembourgeois. Au quotidien, Stephan contribue à l'organisation de conférences et séminaires-pays, de missions économiques à l'étranger, de mises à disposition de stands collectifs et de visites accompagnées à des foires et salons. Ces visites sont très souvent complétées par un programme d'entretiens individuels organisé au préalable en fonction des besoins exprimés par les entreprises participantes. Stephan participe également à la mise en place des «Journées d'Opportunités d'Affaires» (JOA)

qui se déroulent régulièrement à la Chambre de Commerce. Ces journées se présentent sous forme d'entretiens individuels avec des attachés économiques et commerciaux et ont pour but de faire connaître les opportunités qu'offrent les différents marchés.

Enfin, Stephan traite les demandes en provenance des PME et il se charge de la rédaction des lettres d'invitation. Tous les mois, Stephan rédige plusieurs comptes-rendus sur les manifestations organisées par son département. Ces articles sont publiés dans le Merkur, le magazine de la Chambre de Commerce. «Personnellement, le fait de travailler dans un environnement multinational est très enrichissant», reconnaît Stephan avec satisfaction. Côté loisirs, Stephan s'adonne aux joies du sport et pratique avec assiduité le basket, la natation et le ski. Stephan se plonge également volontiers dans la lecture d'un bon livre et a toujours une valise prête pour les voyages. ■

# Baisse des taux sur les prêts d'investissement.

« Le financement de mon entreprise  
c'est grâce à eux !

Pour assurer la compétitivité de mon entreprise, je dois lui en donner les moyens. Outils, équipement. Cela demande des financements conséquents. Je peux compter sur mon conseiller Dexia BIL pour les planifier. »

Votre entreprise doit pouvoir évoluer, s'adapter, innover. Saisir les opportunités, investir pour prospérer et assurer des performances durables. Nous vous aidons à optimiser les différentes formes de financement en fonction de vos projets. Pour vous proposer la forme de crédit la mieux adaptée à vos besoins. À toutes les étapes de la vie de votre entreprise, faites confiance à Dexia BIL : votre partenaire financier pour une relation durable.  
[www.dexia-bil.lu](http://www.dexia-bil.lu)

Corporate - tél : 4590-2981

**BANQUE**  
Luxembourg



# PostEnveloppe

Avec fenêtre c'est plus pratique.

Découvrez les nouveaux modèles C4 et C5.



ADVANTAGE

**PostEnveloppe**

Le prêt-à-poster



Division des Postes - L-2998 Luxembourg - Téléphone : 8002 3210 - [www.pt.lu](http://www.pt.lu)