

Mer

de letzebuerger

Mer

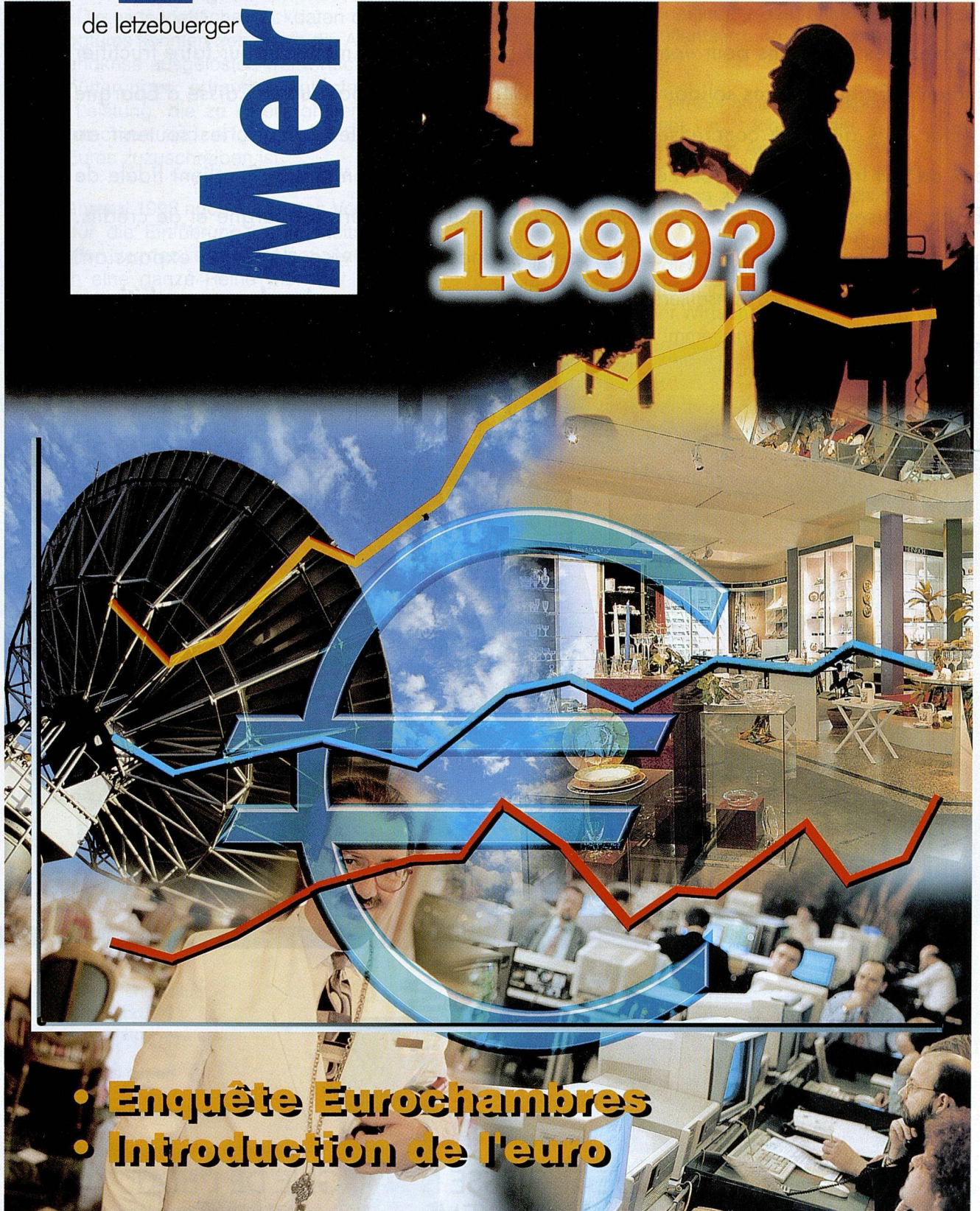
CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

1•99

1999?



- **Enquête Eurochambres**
- **Introduction de l'euro**

Ensemble, nous serons l'énergie dont votre entreprise a besoin.

Vous avez des ambitions pour votre entreprise? Nous avons les moyens pour faire fructifier vos talents. En partenaires solidaires, les conseillers PME de la Banque et Caisse d'Épargne de l'État vous aident à concrétiser vos projets. A les étudier, les évaluer, les soutenir au mieux de vos intérêts. De façon flexible et dans des délais raisonnables. En client fidèle de la BCEE, vous nous connaissez pour notre compétence en matière d'épargne et de crédits. Apprenez à nous connaître pour nos performances au service de votre expansion. Adressez-vous à un de nos conseillers PME. Et faites de nous le **partenaire de vos ambitions.**



BANQUE ET CAISSE D'ÉPARGNE DE L'ÉTAT
LUXEMBOURG

1998 - 1999: Zwischenbilanz

Rückblickend und gesamt betrachtet war 1998 für Luxemburg ein durchaus positives Jahr. Die wirtschaftlichen Eckdaten des Großherzogtums konnten den durch die Asien- und Rußlandkrise ausgelösten weltwirtschaftlichen Erschütterungen erfreulich gut standhalten. Eine Leistung, die zu einem großen Teil der fristgerechten und erfolgreichen Einführung des Euros zuzuschreiben ist.

Während 1998 noch die letzten Vorbereitungen für die Einführung der Einheitswährung getroffen wurden, stand auf nationaler Ebene gleich eine ganze Reihe wichtiger Entscheidungen an. So konnte pünktlich zum neuen Jahr die Pflegeversicherung eingeführt und die Rentenreform im öffentlichen Dienst verabschiedet werden. Nach langwierigen Verhandlungen und Prozeduren konnte der von der Tripartite ausgearbeitete Beschäftigungsplan schließlich verabschiedet werden. Mit dem Plan werden zugleich auch zahlreiche wettbewerbsfördernde Maßnahmen verabschiedet, die zweifellos ihren Teil dazu beitragen werden, Arbeitsplätze zu sichern und die Attraktivität des Standorts Luxemburgs auch für die Zukunft zu festigen.

Weniger erfolgreich verlief im vergangenen Jahr dagegen die seit langem angekündigte Reform der Kommodo-Inkommodo-Prozedur, wo eine für alle beteiligten Parteien zufriedenstellende Lösung immer noch auf sich warten läßt. Doch auch im noch jungen Jahr 1999 gibt es bereits einen Rückschlag für den Standort Luxemburg zu vermelden. So kündigte die Re-

gierung Ende Januar an, daß sie den Bau der nationalen Industriemülldeponie auf Haebicht endgültig aus ihrem Programm streichen werde. Eine für den Industriestandort Luxemburg sicherlich folgenschwere Entscheidung, ist Luxemburg doch nun eines der wenigen europäischen Industrieländer, das ohne autonome Industriemüllentsorgung auskommen muß.

Was die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Landes angeht, so rechnen die Wirtschaftsanalysten mit einem Anhalten des Wirtschaftswachstums, wenngleich auch die Prognosen im Vergleich zu 1998 deutlich bescheidener ausfallen. Eine Ankündigung, die jeden einzelnen Luxemburger etwas angeht, schließlich haben die Verhandlungen um den nationalen Beschäftigungsplan bewiesen, daß die Verflechtung der Wirtschaft, der Politik und des Sozialwesens immer enger wird. Deshalb sind die jetzige und künftige Regierungen mehr denn je gefordert, bei der Gestaltung ihrer Politik der rasanten Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfeldes Rechnung zu tragen.

Auf nationaler Ebene wird sich die weitere wirtschaftliche, politische und soziale Entwicklung des Landes im Juni entscheiden, wenn die Luxemburger aufgerufen sind, ein neues Parlament zu wählen. Die jetzige Koalition wird versuchen, die bis zu den Parlamentswahlen verbleibende Zeit zu nutzen, um noch möglichst viele Gesetzesvorschläge durch die Abgeordnetenkammer zu bringen. Die Handelskammer hofft jedoch, daß das nahende Ende der Legislaturperiode die Regierung nicht dazu veranlassen wird, überhastete und unausgereifte Gesetzestexte verabschieden zu lassen.

Editeur: Chambre de Commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
7, rue Alcide de Gasperi
Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél.: 42 39 39-1
Fax: 43 83 26
Télex: 60174 chcom lu
E-mail: doc@cc.lu
homepage: <http://www.cc.lu>

Paraît 10 fois par an

Tirage: 20.000 exemplaires

Reproduction autorisée avec mention
de la source. Copie à l'éditeur.

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

SOMMAIRE

04	Dossier: Les perspectives économiques aux yeux des entrepreneurs
11	Interna
12	Commerce extérieur
20	CCI
21	Formation
33	Environnement
38	Ventes spéciales
41	Chronique juridique
43	Innovation
46	Législation
47	Chiffres économiques
53	EURO
55	PME
56	Tourisme
57	EIC
61	Social
63	Info entreprises

Enquête Eurochambres 1999

Les perspectives économiques aux yeux des entrepreneurs

Depuis 1994, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg¹ réalise annuellement une enquête conjoncturelle auprès des entreprises luxembourgeoises. Cette enquête est menée conjointement dans 11 Etats membres sous l'égide de l'association Eurochambres².

La Chambre de Commerce demande ainsi chaque année au même échantillon de quelque 900 entrepreneurs luxembourgeois leur appréciation personnelle sur le climat économique actuel et sur l'évolution prévisible de la conjoncture. Le questionnaire de l'enquête, effectuée en octobre 1998, avait pris en compte plusieurs aspects de la vie économique des entreprises luxembourgeoises, et ceci sur deux périodes de référence: l'année 1998 (pour les résultats économiques en comparaison avec 1997) et l'année 1999 (pour les prévisions économiques).

Le questionnaire avait comporté pour la première fois des questions supplémentaires concernant la préparation des entreprises à l'introduction de l'euro et au passage à l'an 2000. Au total, 94,7% des entreprises luxembourgeoises choisies ont répondu au questionnaire et ont ainsi contribué à la réalisation de cette sixième édition de l'enquête sur la conjoncture européenne. 45,4% des entreprises participantes font partie du secteur manufacturier ou industriel et 54,6% poursuivent des activités de services marchands.

Les principaux résultats de l'enquête reflètent directement l'opinion des dirigeants d'entreprise en ce qui concerne l'évolution et les perspectives des principaux indicateurs économiques que sont le chiffre

d'affaires (national et à l'exportation), l'emploi, les investissements et le climat des affaires. Des analyses plus approfondies ont montré que ces indicateurs conjoncturels de type qualitatif sont fortement corrélés avec les indicateurs chiffrés de type quantitatif.

Les personnes intéressées peuvent commander le rapport complet de l'enquête Eurochambres 1999 auprès du Service études économiques de la Chambre de Commerce (M. Carlo THELEN, tél.: 42 39 39-351, fax: 43 83 26, e-mail: carlo.thelen@cc.lu).

1) L'environnement conjoncturel et les perspectives

L'enquête Eurochambres 1999 s'est inscrite dans le contexte d'un environnement économique incertain. Au niveau mondial, l'environnement conjoncturel est caractérisé par la crise en Russie et les turbulences sur les marchés financiers en Asie du sud-est et en Amérique latine. Ces crises devraient avoir des effets différenciés sur les pays occidentaux. L'Union européenne pourrait se retrouver en position de leader de la croissance mondiale. Déjà avant sa naissance officielle, l'euro a joué le rôle de bouclier pour l'Europe face à la crise financière.

Le premier semestre de 1998 a confirmé la reprise économique notée depuis le printemps de l'année 1996 en Europe. La demande intérieure est devenue plus dynamique suite à la relance des dépenses des ménages et au redémarrage des investissements. La croissance du PIB de l'Union européenne se situait à 2,8% en 1998 et pourrait diminuer à 2,2% en 1999 (2,5% pour les pays de l'Euroland).

Les marchés d'exportation se sont moins accrus en 1998 que l'année précédente. Les exportations de l'industrie ont ressenti, surtout à la fin de l'année, l'effet conjugué de la dévaluation du dollar face aux principales devises européennes et des pressions déflationnistes en provenance de l'Asie. Les effets induits des crises financières ont ainsi des répercussions négatives sur la position concurrentielle des entreprises européennes, dont plusieurs ont enregistré une diminution de leurs commandes.

Les performances de l'économie luxembourgeoise, qui dépendent fortement des variations conjoncturelles enregistrées auprès de ses partenaires économiques, sont globalement satisfaisantes. En effet, la croissance économique a été soutenue, étayée par un secteur des services financiers et des communications dynamique et une politique budgétaire expansionniste (c'est-à-dire une réduction des impôts et une progression des dépenses publiques en faveur de nombreux projets d'infrastructures).

L'industrie luxembourgeoise, dont plus particulièrement la sidérurgie, est très orientée vers l'extérieur. Actuellement, la position concurrentielle des entreprises industrielles se trouve affaiblie par une évolu-

1 La Chambre de Commerce représente quelque 24.000 entreprises occupant plus de 150.000 personnes et intervenant à raison de 80% dans le PIB luxembourgeois. Elle est le porte-parole officiel de tous les secteurs de l'économie, à l'exception de l'agriculture et de l'artisanat. La Chambre de Commerce oriente son action d'après le critère de l'intérêt économique général et vise le développement et la promotion de l'entreprise industrielle, financière et commerciale.

2 L'association Eurochambres représente 32 Chambres de commerce et d'industrie nationales et regroupe 1.200 Chambres de commerce et d'industrie locales. Elle représente quelque 14 millions d'entreprises en Europe. La mission de l'association, qui a son siège à Bruxelles, est de défendre les intérêts des milieux d'affaires européens et de promouvoir et de renforcer les relations et la collaboration entre les Chambres de commerce européennes.

tion des prix à la baisse, résultant notamment des excédents de capacités de production dans le monde. Les exportations constituaient le principal moteur de l'économie. Leur taux de croissance est en train de ralentir. Par ailleurs, les dernières statistiques sur les commandes à l'industrie montrent un recul et la production industrielle est devenue plus faible.

Dans ce contexte, les prévisions de la Commission européenne tablent pour le Grand-Duché sur une croissance du PIB à prix constants de 4,2% en 1998 et de 3,8% en 1999. Selon l'OCDE, la croissance du PIB aux prix du marché aura été de 4,7% en 1998. La croissance du PIB réel ne devrait se ralentir que modérément pour s'établir autour de 3,5% tant en 1999 qu'en 2000.

La croissance du secteur manufacturier, sensible à la conjoncture, devrait se ralentir légèrement, son dynamisme actuel étant partiellement lié au lancement de nouvelles activités. La production industrielle de-

vrait ainsi descendre de +5,1% en 1998 à +2,5% en 1999 et à +2,6% en 2000. Malgré les effets des crises financières précitées, le solde extérieur devrait continuer de soutenir l'activité, mais de façon moins intense qu'en 1997 et en 1998.

L'investissement pourrait perdre un peu de son dynamisme, mais il sera étayé par de nouveaux lancements de satellites.

L'inflation au Grand-Duché suit l'évolution de ses pays voisins. Pour l'année 1998, le taux d'inflation annuel se situait à 1,0%.

Le taux de chômage annuel moyen a été de 3,2% en 1998. Le nombre de demandeurs d'emploi se chiffre à 5.600 personnes. Le taux de croissance de l'emploi intérieur pour l'année 1998 par rapport à l'année 1997 atteint 4%. Malgré cette progression soutenue de l'emploi, le chômage devrait se maintenir à son niveau actuel.

	1995	1996	1997	1998	1999*
Population:	406.600	412.800	418.300	423.700	430.000
dont étrangers:	132.500	138.000	142.800	147.700	153.000
Emploi intérieur total:	213.500	219.500	226.600	234.000	241.000
dont frontaliers:	55.500	59.600	64.500	69.500	74.000
PIB au prix du marché (mia EUR)	12,86	13,54	14,55	15,39	15,9
version SEC:	31.629,9	32.806,3	34.786,9	36.332,8	37.016,9
PIB par habitant (EUR)					
Balance commerciale (mia EUR):	-1,62	-1,79	-2,10	-2,13	-2,23
Balance courante (mia EUR):	2,10	2,16	1,81	1,86	1,81
Taux de chômage:	3,0%	3,3%	3,6%	3,1%	3,2%
Taux d'inflation:	1,9%	1,4%	1,4%	1,0%	1,2%
Surplus du secteur public en % du PIB:	2,0%	2,6%	1,7%	0,6%	-
Dette publique en % du PIB:	5,9%	6,6%	6,7%	7,7%	-

* prévisions

Source: Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

2) Les principaux résultats de l'enquête Eurochambres 1999

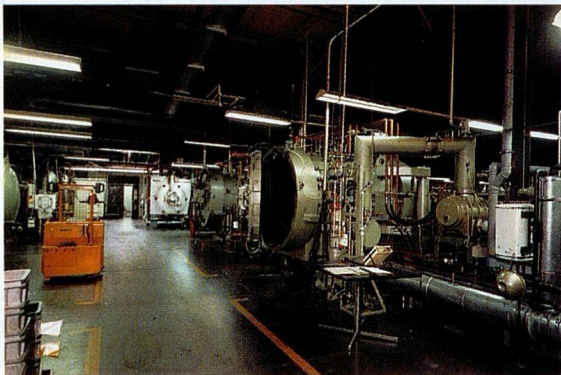
La conjoncture internationale a toujours des effets directs ou induits sur des petits espaces économiques – comme le Grand-Duché – qui se caractérisent par une grande ouverture sur l'extérieur. Les grandes économies imposent aux petits Etats les variations cycliques comme une donnée externe sur la-

quelle ces derniers n'ont pas d'influence. Compte tenu de l'étroitesse du marché national et du degré d'ouverture de l'économie luxembourgeoise et des contraintes qui en découlent, le Grand-Duché de Luxembourg est très vulnérable et exposé à tout choc venant de l'extérieur.

Au moment de la rédaction du présent rapport sur l'enquête Eurochambres 1999, l'économie luxembourgeoise continue à évoluer favorablement. Tout comme les dernières années, le PIB augmente à un taux supérieur à la moyenne européenne. L'impact des crises

précitées sur l'économie luxembourgeoise dépendra notamment de leurs effets sur nos pays voisins, qui sont nos principaux partenaires commerciaux. Actuellement, il semble que l'impact de la crise financière reste faible pour les économies de la zone euro.

Les réponses à l'enquête données par les entrepreneurs à la fin d'octobre 1998 permettent à la Chambre de Commerce de conclure que les tendances positives enregistrées lors des dernières enquêtes Eurochambres se poursuivent. Presque tous les indicateurs concernant l'environnement économique actuel et les perspectives expriment un optimisme accru par rapport à l'année passée: la part des chefs d'entreprises qui s'attendent à une stabilité ou à une réduction de l'activité a diminué par rapport aux entrepreneurs tablant sur une croissance.



Actuellement, la position concurrentielle des entreprises industrielles, qui sont très orientées vers l'extérieur, se trouve affaiblie par une évolution des prix à la baisse, résultant notamment des excédents de capacités de production dans le monde.

Cependant, un indicateur évolue à l'encontre de cette tendance positive: en effet, plusieurs résultats concernant les exportations indiquent plus de pessimisme, reflétant la situation plus difficile sur plusieurs marchés d'exportation, notamment dans les régions hors Europe. Cette tendance tient pour les entreprises manufacturières et les services, ce qui confirme les prévisions des instituts économiques ayant tablé sur une baisse des exportations pour la plupart des pays européens. Ainsi, les exportations devraient moins contribuer à la croissance du PIB en 1999 que lors des deux années précédentes. Cette évolution affecte inévitablement l'économie luxembourgeoise, qui est largement ouverte sur l'extérieur. Selon les résultats de l'enquête, l'impact devrait néanmoins se limiter aux entreprises engagées dans les pays hors Union européenne.

Au cours des dernières années (notamment en 1996 et 1997), le chômage a augmenté de façon notable, malgré la création continue de nouveaux emplois. La Chambre de Commerce note que les réponses concernant la création d'emplois se sont améliorées par rapport aux enquêtes précédentes. Les entreprises de services ont l'intention d'embaucher plus que les entreprises manufacturières. Globalement ce résultat confirme les projections statis-

tiques tablant sur une progression continue de l'emploi intérieur. Toutefois la majorité des nouveaux emplois seront probablement occupés par des travailleurs frontaliers, de sorte que le taux de chômage ne devrait guère diminuer.

Les demandeurs d'emplois résidant au Luxembourg sont en grande partie des personnes non qualifiées ou dont la qualification ne correspond pas aux profils recherchés sur un marché de travail en constante mutation. La Chambre de Commerce attribue l'inadéquation entre l'offre et la demande de main-d'oeuvre sur le marché de l'emploi national, entre autres au manque de formation et à une qualification ne répondant pas aux besoins changeant de l'économie.

La mise au travail de ces demandeurs d'emploi est par ailleurs rendue difficile du fait d'un salaire minimum élevé (SSM), alors que leurs incitations à rechercher un emploi ou à suivre une formation sont freinées par la présence de revenus de remplacement généreux (RMG).

Les opinions concernant les investissements reflètent plus d'optimisme que dans la dernière enquête Eurochambres. L'enquête 1999 confirme que les investissements additionnels annoncés par les industriels en automne 1997 ont effectivement été réalisés au cours de l'année 1998.

En ce qui concerne le climat des affaires, les résultats de l'enquête conjoncturelle se sont améliorés dans tous les secteurs par rapport à l'année passée. 36,1% de tous les chefs d'entreprise interrogés considèrent que l'environnement était favorable aux affaires en 1998 et un tiers d'entre eux sont aussi confiants pour l'année 1999. Seulement 12,4% des entrepreneurs ayant participé à l'enquête s'attendent à une détérioration au cours de l'année 1999, alors que ce taux avait atteint encore 14,5% lors de la dernière enquête et 25% l'année précédente.

La Chambre de Commerce note une légère baisse des réponses positives afférentes à la confiance des entrepreneurs industriels par rapport à l'année passée, ce qui semble logique au regard de la forte dépendance face aux variations cycliques de l'industrie luxembourgeoise. Ce sont les entreprises industrielles exportant vers des pays hors Union européenne qui doivent faire face à une baisse plus notable du climat des affaires.

3) Les différents indicateurs économiques

Chiffre d'affaires total

Le contexte macro-économique incertain décrit ci-dessus ne se retrouve pas dans les réponses concernant les perspectives de l'évolution du chiffre d'affaires total. La présente enquête indique au contraire que 38,4% des chefs d'entreprise s'attendent à une hausse de leur chiffre d'affaires pour l'année 1999. Il y a un an,

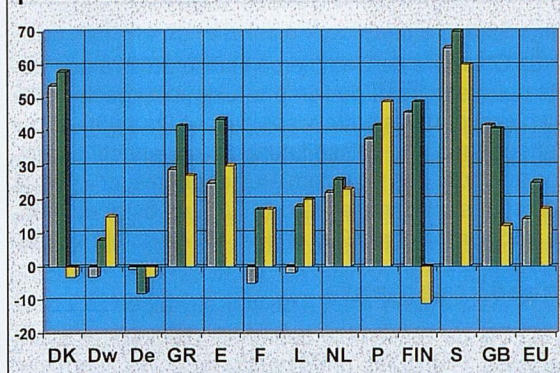
34,7% des dirigeants d'entreprise ont tablé sur une hausse du chiffre d'affaires pour l'année suivante. 44% de tous les entrepreneurs ont affirmé que leur chiffre d'affaires total a augmenté au cours de 1998, comparé à 1997, ce qui montre que les prévisions établies au moment de l'enquête précédente sont restées derrière les résultats économiques effectifs.

Cette évolution laisse présager que la tendance positive enregistrée depuis 1997 pourrait continuer, alors que la moitié de tous les dirigeants estiment que leur chiffre d'affaires va rester constant en 1999.

39% des entrepreneurs interrogés du secteur manufacturier estiment que leur chiffre d'affaires global a augmenté en 1998 par rapport à 1997, alors qu'il y a un an, ce taux n'avait atteint que 31,9%. 32,9% des industriels pensent que leur chiffre d'affaires total va croître aussi en 1999 (enquête précédente: 26,6%).

La Chambre de Commerce constate que les perspectives concernant l'évolution du chiffre d'affaires total des industriels ne sont pas affectées par les risques d'une détérioration éventuelle de leur situation causée par l'impact de la crise financière citée ci-avant. En effet, la part des entreprises redoutant une diminution du chiffre d'affaires total en 1999 (7,2%) est moins élevée que dans l'enquête Eurochambres précédente (13,1%). L'explication réside dans le fait que la demande domestique est devenue plus intense et a pris la relève de la demande extérieure.

Les attentes concernant le climat des affaires pour l'année 1999



Les balances, c'est-à-dire les soldes entre attentes positives et négatives, relatives au chiffre d'affaires des entreprises de services sont plus favorables que dans l'enquête précédente, aussi bien pour les résultats de l'année écoulée que pour les perspectives économiques de l'année 1999.

Chiffre d'affaires national

Les résultats concernant le chiffre d'affaires national confirment que les agrégats de la demande intérieure ont fortement contribué à la croissance du PIB en 1997 et en 1998. Ainsi, la diminution de la demande extérieure devrait être compensée par une hausse soutenue de la demande domestique.

38,4% de l'ensemble des entrepreneurs questionnés sont d'avis que leur chiffre d'affaires national a augmenté en 1998 par rapport à 1997. Les entreprises manufacturières ont enregistré une hausse sensible des revenus engendrés par les ventes nationales en 1998 (balance des attentes positives et négatives: 18% contre 2,2% dans l'enquête précédente et seulement -13,8% en 1996). Les dirigeants sont devenus plus confiants sur le marché domestique sur les deux dernières années, ce qui souligne la reprise de la demande intérieure.

En ce qui concerne les entreprises de services, la balance précitée est de 27,6% dans la présente enquête contre 21,6% respectivement 12,3% dans les deux enquêtes précédentes. Ces résultats confirment la continuité de l'évolution positive des services.

D'après l'enquête conjoncturelle, les dirigeants d'entreprise tablent sur une augmentation de leur chiffre d'affaires national aussi dans le futur. Les prévisions pour 1999 du chiffre d'affaires national ont connu l'évolution suivante: la balance des attentes positives et négatives est de 22,5% pour les entreprises industrielles ou manufacturières et de 29,3% dans le secteur des services. Ces mêmes indicateurs se sont élevés respectivement à 8,8% et à 24,6% dans l'enquête Eurochambres précédente.

Chiffre d'affaires à l'exportation

Les réponses concernant les ventes à l'exportation sont mitigées. La part des entrepreneurs dont le chiffre d'affaires à l'exportation a augmenté entre 1997 et 1998 est restée stable à 42,4% par rapport à l'enquête précédente. La part de réponses négatives tombe de 25,3% à 18,4% en faveur d'une augmentation (de 32,2% dans l'enquête 1998 à 39,2% dans l'enquête 1999) de la part des réponses tablant sur une situation stable des ventes à l'exportation. Ces résultats confirment qu'en 1998 l'économie luxembourgeoise a été portée notamment par les bonnes performances des exportations de biens et de services.

Les réponses à l'enquête données fin octobre 1998 ne semblent pas annoncer un retournement de tendance. Toujours est-il que les réponses concernant les attentes sur le chiffre d'affaires à l'exportation pour l'année 1999 sont devenues moins optimistes. En effet, la part des entrepreneurs tablant sur une hausse de cet indicateur a diminué de 42% dans l'enquête 1998 à 31,3% dans l'enquête 1999. Par contre, la part des entrepreneurs pessimistes pour l'année suivante a diminué de 24,1% dans l'enquête 1998 à 11,8% dans l'enquête 1999. Plus de la moitié des dirigeants s'attendent à une évolution constante de leur chiffre d'affaires à l'exportation entre 1998 et 1999. Ces résultats reflètent une attitude plus prudente des chefs d'entreprise, alors que globalement ils restent confiants pour l'année 1999.

Dans l'édition 1999 de l'enquête Eurochambres, les réponses relatives au chiffre d'affaires à l'exportation sont marquées par des différences notables lorsque l'on compare les entreprises de services avec

les entreprises manufacturières et lorsque l'on distingue les exportations destinées à des pays de l'Union européenne avec les ventes vers des Etats hors Union européenne.

La part des dirigeants d'entreprise de l'industrie, très orientée vers l'extérieur, qui redoutent une baisse des ventes à l'exportation n'est que de 4,8% (contre 22,2%, il y a un an), tandis que la part de ceux qui s'attendent à une évolution constante a augmenté de 37,3% dans l'enquête 1998 à 67,3% dans l'enquête 1999. La Chambre de Commerce note par contre une baisse sensible (de 39,8% à 21%) des balances concernant les perspectives d'exportation dans les pays hors Union européenne. Pour le chiffre d'affaires à l'exportation dans les Etats membres, la baisse de l'indicateur est moins importante (de 27% à 18,6%).

La tendance des perspectives des ventes à l'exportation pour 1999 est similaire pour les entreprises de services. La moitié des dirigeants d'entreprise ne prévoient pas de changement dans leur situation de revenus provenant des ventes à l'exportation, contre un tiers, il y a un an.

L'enquête fait ressortir par ailleurs que les revenus provenant des exportations de services vers les pays hors Union européenne ont été moins élevés en 1998 que prévus par les perspectives exprimées par les dirigeants d'entreprise dans l'enquête précédente. En effet, en octobre 1997, la balance des attentes positives et négatives relative aux projections pour l'année 1998 a été de 5,7%. En octobre 1998, la balance relative à l'évolution du chiffre d'affaires à l'exportation de l'année écoulée est de -4,2%. Les perspectives pour l'année 1999 confirment cette tendance négative: seulement 22,7% des chefs d'entreprise s'attendent à une hausse des ventes à l'exportation, tandis que 24,3% prévoient une baisse en 1999 (balance: -1,6%).

Les balances afférentes aux exportations de services futures destinées aux Etats membres de l'Union européenne restent au même niveau favorable que lors de l'enquête précédente.

Emploi

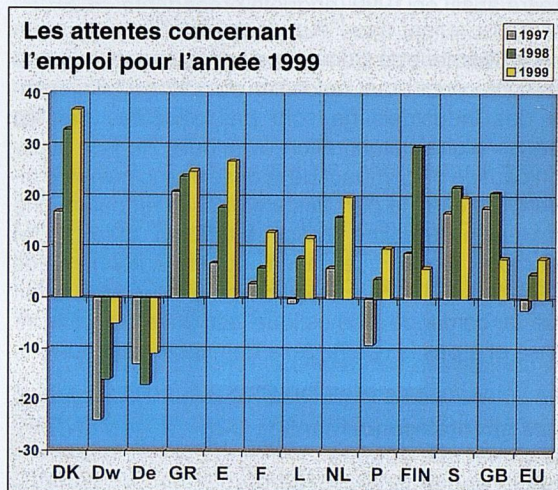
Le marché de travail luxembourgeois est très spécifique: l'offre d'emplois nationale est opposée à une demande d'emploi internationale en provenance notamment des trois pays voisins. 32% de l'emploi intérieur sont occupés par des travailleurs frontaliers. D'après les statistiques récentes, l'économie luxembourgeoise devrait continuer à créer de nouveaux emplois, alors que l'emploi intérieur a progressé de 4% entre 1997 et 1998.

Les réponses à l'enquête Eurochambres 1999 concernant la création d'emplois au cours de l'année 1998 confirment ce fort taux de croissance de l'emploi: 32,9% de l'ensemble des entrepreneurs questionnés ont enregistré une hausse de leurs effectifs en 1998, alors que seulement 26,8% ont répondu ainsi dans l'enquête précédente. La moitié des dirigeants affirme que la taille de l'effectif est restée inchangée entre 1997 et 1998.

La majorité des dirigeants (75,3%) tablent sur un nombre d'effectif stable aussi en 1999.

Au cours de l'année 1998, l'évolution du nombre d'emplois a été positive dans 33% des entreprises manufacturières (enquête précédente: 20,2%) et négative dans 16% de ces entreprises (enquête précédente: 23,4%). Seulement 13% s'attendent à une hausse du nombre d'emplois pour l'année 1999 (enquête précédente: 14,1%), mais la part des chefs d'entreprise qui pensent devoir diminuer leur effectif en 1999 est tombée de 10% dans l'enquête précédente à 6,5% dans la présente enquête.

32,8% des entreprises de services ont recruté du personnel additionnel au cours de 1998 et 21,6% des entreprises ont l'intention de créer des nouveaux emplois aussi au cours de l'année 1999.



La Chambre de Commerce estime qu'un signe positif pour le marché de l'emploi luxembourgeois est le fait que la part des entreprises de tous les secteurs qui s'attendent à une baisse future de leur effectif a diminué au cours des trois dernières enquêtes: en effet, la part correspondante a été de 15,3% en octobre 1996, de 9,9% en octobre 1997 et de 6,1% en octobre 1998.

Investissements

41,5% de l'ensemble des chefs d'entreprise ayant participé à l'enquête ont répondu qu'ils ont augmenté le niveau de leurs investissements entre 1997 et 1998, tandis que 16,5% ont diminué ce même niveau. Les résultats concernant cet indicateur sont plus favorables que dans les enquêtes Eurochambres précédentes.

En ce qui concerne la proportion à investir des entreprises manufacturières au cours de l'année écoulée, la balance des attentes positives et négatives a augmenté de 13,9% dans l'enquête 1998 à 29,4% dans l'enquête 1999. Ladite balance reste à un niveau élevé dans les services marchands avec 25,6% en 1998 et 28% en 1999. Ce résultat confirme les bonnes performances globales de l'économie luxembourgeoise au cours de l'année 1998.

En ce qui concerne les projections relatives aux investissements pour 1999, les entreprises tablent sur

une croissance de leurs dépenses d'investissements sont plus nombreuses parmi le secteur des services marchands (balance: 25,8%) que parmi le secteur manufacturier (balance: 13,7%), alors que ces deux types de balances sont légèrement plus élevés dans l'enquête 1999 que dans celle de l'année 1998. Tout comme dans les enquêtes précédentes, la part des entreprises anticipant un niveau d'investissements inchangé pour 1999 reste élevée: 51,4% pour les services marchands, 58,9% pour les entreprises manufacturières.

Climat des affaires

L'analyse des résultats de l'enquête Eurochambres 1999 permet de conclure que les dirigeants d'entreprise luxembourgeois sont à nouveau plus confiants en ce qui concerne l'environnement économique général. Ce constat doit cependant être relativisé, puisqu'il n'est pas valable pour les entreprises ayant des engagements importants dans les pays hors de l'union européenne. Les résultats de ces entreprises reflètent une prudence accrue au niveau des différents indicateurs, notamment de ceux relatifs aux exportations de biens ou de services. Les appréciations fournies par ces dirigeants d'entreprise n'indiquent pourtant pas un retournement de tendance ou un pessimisme croissant.

36,1% des entrepreneurs questionnés ont exprimé l'opinion que le climat des affaires était plus favorable en 1998 qu'en 1997. Ce sont notamment les réponses des entreprises industrielles ou manufacturières qui sont plus favorables que l'année d'avant, ce qui confirme les statistiques positives concernant la production industrielle en 1998.

La majorité de tous les entrepreneurs questionnés (46,5%) considèrent que, comparé à 1997, le climat des affaires est resté constant en 1998.

Les prévisions concernant l'évolution du climat des affaires en 1999 sont favorables et s'alignent sur les résultats de l'enquête précédente. Dans les deux secteurs, les balances se caractérisent par une nette amélioration par rapport aux enquêtes Eurochambres précédentes. Pour 1999, la balance des attentes positives et négatives est de 19,1% pour les services

marchands (il y a un an: 17,6%, il y a deux ans: -0,5%) et de 20,5% pour les entreprises industrielles ou manufacturières (il y a un an: 18,7%, il y a deux ans: -4,6%).

La Chambre de Commerce en conclut que globalement, l'économie luxembourgeoise ne devrait pas être affectée par les crises financières précitées. Des effets négatifs plus sensibles devraient se limiter aux entreprises exportant dans les pays hors Union européenne.

Questions supplémentaires

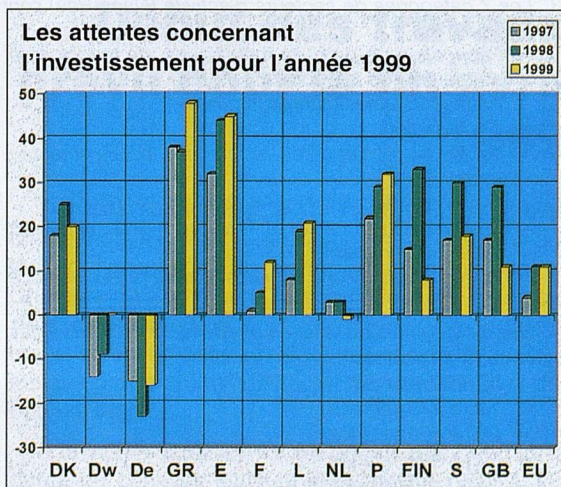
Dans l'édition 1999 de l'enquête Eurochambres, la Chambre de Commerce a ajouté deux questions additionnelles au questionnaire traditionnel. La première a trait à la problématique du passage à l'an 2000 tandis que la deuxième concerne l'état de préparation des entreprises à l'introduction de l'euro.

La transition à l'an 2000 des systèmes informatiques ne posera pas de problèmes pour 47,3% de toutes les entreprises questionnées. Ces entreprises seraient déjà actuellement prêtes pour affronter cette transition et elles ne devraient pas être concernées par le «bogue du millénaire». 37,9% des dirigeants d'entreprise ont répondu être conscients de la problématique et des difficultés à résoudre; ils ont commencé la phase de préparation. 9,6% des chefs d'entreprise affirment qu'ils connaissent les problèmes et les risques du passage à l'an 2000, mais en octobre 1998, ils n'avaient pas encore démarré la phase de préparation. La part des entreprises qui n'ont pas encore abordé la problématique du passage à l'an 2000 a atteint 5,1% en octobre 1998.

La Chambre de Commerce note que les entreprises de services sont davantage préparées à cette transition que les entreprises manufacturières. En effet, 87,7% des premières ont déjà entrepris les démarches nécessaires ou sont en train de le faire, alors que cette part atteint seulement 80,9% pour les dernières.

La préparation à l'introduction de l'euro n'est pas encore avancée aussi loin que le passage à l'an 2000. 34,4% de l'ensemble des firmes étaient déjà prêtes au passage à l'euro au moment de l'enquête, c'est-à-dire en octobre 1998. Ces entreprises ont donc basculé vers la monnaie unique dès le 1^{er} janvier 1999. 18,8% des chefs d'entreprise ont l'intention de basculer plus tard au cours de la période 1/1999-12/2001 tout en connaissant déjà une date précise. 32,2% des entreprises ignorent encore la date précise de leur basculement vers l'euro. Cependant, elles ont déjà élaboré une check-list suivant laquelle elles vont organiser le passage à la monnaie unique. 14,6% des dirigeants d'entreprise ont affirmé que leur firme n'est pas encore préparée du tout à l'introduction de l'euro.

En octobre 1998, les entreprises de services étaient mieux préparées à l'introduction de l'euro que les entreprises industrielles. 37,3% des premières et 29,3% des dernières étaient prêtes à basculer dès le 1^{er} janvier 1999.



Les principaux résultats au niveau européen

Au moment de la rédaction de la présente analyse, il semble que le scénario d'une contagion généralisée des crises précitées sur la zone euro puisse être exclu. L'Etude économique Européenne 1999 de Eurochambres indique que les entrepreneurs européens sont confiants quant à l'environnement économique actuel et quant aux perspectives pour l'année 1999. Par rapport à l'enquête précédente, ils expriment cependant plus de prudence; en effet, ils essaient d'évaluer l'impact possible des crises des marchés émergents et des turbulences sur les marchés financiers.

Les pays ayant participé à l'enquête Eurochambres ont enregistré une détérioration des perspectives concernant les ventes à l'exportation, surtout de celles destinées aux pays hors de l'union européenne. Le commerce intra-européen devrait continuer à progresser fortement. Suite au glissement d'une croissance soutenue par les exportations vers une croissance tirée par la demande intérieure, les perspectives enregistrées dans les activités commerciales et de services sont désormais meilleures que celles enregistrées dans le secteur manufacturier. La confiance des dirigeants d'entreprise européens est soulignée par les expectatives concernant la création d'emplois en 1999. Dans l'histoire de l'enquête Eurochambres, les intentions d'embauche des entrepre-

neurs n'ont jamais été aussi élevées que dans la présente enquête.

Compte tenu des perspectives mesurées par l'Enquête économique Européenne 1999, le démarrage de l'euro se fait dans un environnement économique favorable, malgré les crises et les turbulences récentes sur les marchés financiers. La stabilité des taux de change entre les monnaies des 11 pays participants soutient le commerce à l'intérieur dans l'Euroland et compense les pertes à l'exportation subies sur les marchés non européens.

Méthodologie

L'échantillon qui est à la base de l'enquête menée au Luxembourg par la Chambre de Commerce provient d'une liste exhaustive établie par le Statec et reprenant 2.268 entreprises qui occupent plus de 10 employés. L'échantillon utilisé comporte 865 entreprises, sélectionnées de façon aléatoire, qui sont représentatives de tous les secteurs de l'économie luxembourgeoise, à l'exception de l'agriculture, de la santé et des administrations publiques. 816 entreprises ont répondu au questionnaire. Comme le Grand-Duché est un petit pays, la Chambre de Commerce estime qu'une enquête régionale, à l'instar de celles effectuées dans d'autres pays européens, n'est pas été appropriée.

Au Luxembourg, les petites entreprises sont majoritaires. Afin de maintenir la représentativité de l'échantillon initial, les résultats ont été pondérés par un coefficient qui tient compte des secteurs d'activité, répartis en sept catégories de la nouvelle nomenclature européenne des activités économiques³, et du nombre de salariés des entreprises réparties en six catégories de taille⁴ (apprentis et stagiaires exclus). Ainsi, les analyses précédentes sont à considérer non seulement pour les entreprises qui ont participé à l'enquête, mais pour l'ensemble des entreprises luxembourgeoises répondant aux critères de l'enquête.

L'€uro est demandé !



- ❖ Gestion des adresses
- ❖ Gestion des articles et du stock
- ❖ Gestion des dossiers et des projets
- ❖ Gestion des commandes et achats
- ❖ Gestion des devis et des commandes
- ❖ Gestion de la facturation et de caisse
- ❖ Gestion de l'intrastat achat et vente
- ❖ Gestion des utilisateurs et vendeurs
- ❖ Gestion de l'agenda et messagerie
- ❖ Statistiques sur toutes les données



Gestion d'Entreprise Intégrée

☎ 33 07 10
☎ 33 29 87

✉ Info@microdata.lu

MicroData Helmsange

www.microdata.lu

3 Les 7 catégories de secteurs d'activité (Nace-Rev) sont les suivantes:

- Fabrication de produits métalliques, de machines et de matériel de transport
- Autres industries manufacturières
- Construction
- Ventes en gros et détail, réparations, hôtels et restaurants
- Transports, entreposage et communications
- Médiation financière et activités auxiliaires, autres activités de services
- Autres (exploitations minières, carrières et électricité, gaz et eau).

4 Les 6 catégories de taille d'entreprise sont les suivantes:

- 10 à 49 salariés
- 50 à 99 salariés
- 100 à 249 salariés
- 250 à 499 salariés
- 500 à 999 salariés
- 1.000 salariés et plus.

L'Euro et vos questions

Nouvelle helpline de la Chambre de Commerce

Depuis le 1^{er} janvier passé l'euro, la monnaie unique européenne introduite au Luxembourg et dans 10 autres pays sans compter les pays et territoires associés, est devenue une réalité. L'ensemble des acteurs économiques, les entreprises, les particuliers et les administrations publiques peuvent utiliser l'euro.

Dans leurs relations avec les clients, fournisseurs, administrations, banques et autres, les entreprises se trouvent confrontées à l'euro de manière quotidienne.

Afin de répondre de manière optimale aux nombreuses questions que peuvent se poser ses ressortissants, la Chambre de Commerce met à leur disposition des sources d'information supplémentaires.

Ainsi, un numéro de téléphone «spécial euro» **42 39 39-500** est introduit. A ce numéro direct, un interlocuteur sera toujours accessible aux heures de bureau normales afin de répondre aux questions. Les entreprises peuvent également consulter à partir de fin février la rubrique euro sur le site Internet de la Chambre de Commerce à l'adresse www.cc.lu où elles trouveront un rappel des principes généraux régissant l'introduction de l'euro, les articles concernant l'euro déjà publiés au Merkur ainsi qu'un certain nombre de questions/ réponses classées par thème.

De plus, les questions peuvent être adressées à tout moment par courrier électronique à l'adresse Internet suivante: euro@cc.lu. Il sera répondu dans les meilleurs délais par retour d'e-mail. Toute question relative à l'euro peut également être posée à M. Gilles RECKERT, responsable euro au téléphone 42 39 39-336.

Extension de l'immeuble de la Chambre de Commerce

Début des travaux prévu pour la fin avril 1999

Dans sa séance du 15 janvier 1999 l'Assemblée plénière de la Chambre de Commerce a décidé d'autoriser l'exécution du projet d'extension de la Chambre de Commerce. Les invitations pour les dossiers de soumission pour les travaux de terrassements seront lancées au début du mois de février. Les travaux préparatoires devraient démarrer fin avril début mai 1999.

A la même occasion il a été décidé que pendant la durée du chantier, estimée à 24 mois au moins, les



services de la Chambre de Commerce seront transférés temporairement dans l'ancien bâtiment Euro-control 31, boulevard Konrad Adenauer. Compte tenu de certaines contraintes au niveau du confort, ce bâtiment pourra abriter tous les occupants actuels de l'immeuble de la Chambre de Commerce. Le déménagement est prévu pour juillet/août 1999.

Visite officielle du Ministre des Affaires Etrangères de la République de Hongrie

La Chambre de Commerce a eu le plaisir d'accueillir le 28 janvier 1999 SE Monsieur Janos Martonyi, Ministre des Affaires Etrangères de la République de Hongrie. A l'occasion de sa visite Monsieur Martonyi a rencontré des représentants de la vie économique et commerciale et a tenu un exposé sur le thème «Les possibilités d'investissements et de coopération économique et le commerce extérieur de la Hongrie dans la perspective de l'adhésion à l'Union Européenne». Les relations commerciales bilatérales entre le Grand-Duché du Luxembourg et la République de Hongrie ont connu une croissance constante au cours des dernières années.



Programme de retour des attachés économiques et commerciaux belges pour l'année 1999

Espagne	17 février
Allemagne	19 février
République tchèque	23 février
Lituanie	01 mars
Pologne	01 mars
Russie	01 mars
France	16 mars
Argentine	19 mars
Hongrie	27 avril
Suisse	03 mai
Turquie	03 mai
Grande-Bretagne	01 juin
Italie	08 juin
Espagne	10 juin
Portugal	10 juin
Pays-Bas	15 juin
Afrique du Sud	17 juin
Australie	17 juin
Corée du Sud	17 juin
Philippines	17 juin
Chine	21 juin
Egypte	13 septembre
Emirats arabes unis	13 septembre
Liban	13 septembre
Arabie saoudite	14 septembre
Danemark	05 octobre
Finlande	05 octobre
Suède	05 octobre
Etats Unis d'Amérique	12 octobre
Chili	06 décembre
Israël	07 décembre

Les entreprises intéressées à participer aux audiences individuelles des attachés économiques et commerciaux sont invitées à contacter Monsieur Edouard Vollmar, tél. 42 39 39-313.

Du 4 au 11 avril 1999

Visite d'Etat au Japon

La Chambre de Commerce informe ses membres que LLAARR le Grand-Duc et la Grande-Duchesse effectueront une visite d'Etat au Japon, du 4 au 11 avril 1999. Dans le but de renforcer les relations bilatérales, une délégation d'hommes d'affaires est invitée à accompagner la délégation officielle. La partie officielle de la visite se passera à Tokyo, du lundi 5 au mercredi 7 avril. Des étapes complémentaires sont prévues à Osaka et Kanazawa du jeudi 8 au samedi 10 avril.

Les entreprises intéressées à participer à cette mission sont priées de s'adresser à Mlle Romaine Hirschler, tél. 42 39 39-305.

Situation politique et économique du Japon

Le gouvernement japonais a mis en place récemment, pour un total de 24.000 milliards yen, un nouvel ensemble de mesures destinées à stimuler l'économie. Pendant son séjour à Tokyo (19-20 novembre '98), le président Clinton a approuvé ces mesures en exprimant toutefois ses craintes que ces mesures pourraient ne pas suffire pour remettre à nouveau l'économie japonaise sur la voie d'une croissance stable.

Le Bureau du plan japonais (Economic Planning Agency) prévoit que ce train de mesures va permettre à l'économie japonaise d'atteindre un niveau de croissance du PNB de 2,3% pendant l'année fiscale 1999 (qui débute en avril 1999 et se termine à la fin de mars 2000). Le gouvernement du Premier ministre Obuchi a l'intention d'insérer, en 1998, ce train de mesures dans un troisième budget annexe. Si ce budget est encore adopté cette année, le Premier ministre estime qu'il aura déjà un effet positif au premier trimestre de 1999.

Une seconde bonne nouvelle a été l'annonce que plusieurs banques japonaises auraient recours aux lignes de crédit du gouvernement pour augmenter leur capital de base jusqu'au niveau de la concurrence internationale (environ 10 à 11%) (Norme de la Banque Internationale des règlements: 8%). Les banques ont l'intention d'utiliser ces moyens supplémentaires pour épurer, durant cette année fiscale, environ 5.000 milliards de yens de créances douteuses (non performing loans) ou constituer des provisions plus importantes.

Ces deux éléments positifs ont contribué à l'optimisme de M. Sakaya, directeur de l'EPA, qui déclarait récemment que le pire de la crise économique japonaise était déjà passé.



Malgré les points positifs cités, la situation de l'économie japonaise est loin d'être brillante. Cependant le gouvernement Obuchi a, quant à lui, prédit que le train de mesures de son gouvernement allait induire en 1999 une augmentation de la consommation privée qui, pour l'an 2000, sera complètement rétablie. Pour l'année fiscale 1998, plus de 40.500 milliards de yens de mesures de stimulation de l'économie japonaise ont été adoptés ou prévus.

De même on peut confirmer qu'un chemin important a été parcouru depuis un an. En effet, non seulement l'utilisation de fonds publics pour lutter contre la crise est d'une manière générale acceptée, mais plus récemment encore, le Premier ministre Obuchi a pu recevoir l'approbation du Parlement, le 16 octobre, de la dernière des lois faisant partie d'une série de lois pour l'assainissement du secteur bancaire.

Il s'agit ici non seulement de mettre sur pied un cadre juridique et une procédure pour tâcher de résoudre la problématique des mauvaises créances (bad loans), mais encore de mettre à la disposition du gouvernement une somme d'environ 60.000 milliards de yens sous la forme de garanties et de prêts. La peur d'une crise bancaire à l'échelle mondiale semble ainsi écartée et la base d'un redressement peut être mise en place.

Une première étape a été franchie: le gouvernement a annoncé en effet la nationalisation de la Long Term Credit Bank of Japan. Il s'agit là d'un fait unique depuis la Seconde guerre mondiale. Le but est que le gouvernement reprenne les bad loans et trouve un

candidat pour la reprise de la partie saine de la banque.

Les dépôts des clients sont protégés et les moyens de financer les entreprises restées saines sont garantis. La réglementation sur les «short sellings» entre en vigueur ce mois-ci. Les «short sellings» correspondent à la pratique d'emprunter temporairement des parts d'action à un courtier pour les revendre peu après avec l'intention de pouvoir les racheter plus tard à un prix inférieur. De telles pratiques entraînent, en cas de turbulence du marché, une baisse du cours des actions des entreprises sans qu'il n'y ait de base économique réelle pour un tel phénomène.

Le gouvernement envisage aussi de freiner les prêts bancaires aux hedge-funds et de taxer la spéculation à court terme. Les mesures n'obtiennent certainement pas l'approbation du secteur bancaire. Les thèses du Dr Mahathir de Malaisie sont maintenant bien reçues au Japon.

L'évaluation la plus positive de la situation actuelle est que la spirale déflationniste est vraisemblablement stoppée et que la situation sera stabilisée. Une reprise réelle n'est cependant pas en vue. Pour cela il faudra attendre les résultats de l'assainissement du secteur bancaire et de la déréglementation dont les bases viennent à peine d'être mises en place.

Programmes de formation pour cadres européens

Le programme «H RTP - Japan Industry Insight» vise à donner aux cadres supérieurs de l'industrie

une formation approfondie à la pratique des affaires et à l'environnement industriel au Japon. Il s'adresse aux cadres européens destinés à être détachés dans la filiale japonaise de leur société ou de façon plus générale à jouer un rôle majeur dans l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques de leur entreprise à l'égard du Japon. Les candidats doivent être présentés par leur entreprise, avoir une expérience professionnelle d'au moins cinq ans et maîtriser la langue anglaise.

Contenu

- Les cours magistraux présentent: la situation de l'économie japonaise; les systèmes financiers; la structure de l'industrie et du marché japonais; la gestion et prise de décision; les aspects juridiques, les investissements étrangers au Japon.
- Les voyages d'études et séminaires traitent le rôle des sogo sosha (maisons de commerce), la gestion des ressources humaines, les relations publiques, la recherche et le développement, la conception de nouveaux produits, le contrôle de la qualité et le système bancaire. Le Centre UE-Japon pour la Coopération industrielle organise ces diverses activités en petits groupes.
- Les formations communes portent sur le management interculturel avec des cadres japonais (prise de décision, création d'équipe,...); exercices de négociation.

- Les visites individuelles aux entreprises japonaises et européennes sont organisées par le centre individuellement pour chaque participant, en fonction des intérêts de sa société.

Prochaine session: 2^e moitié de l'année

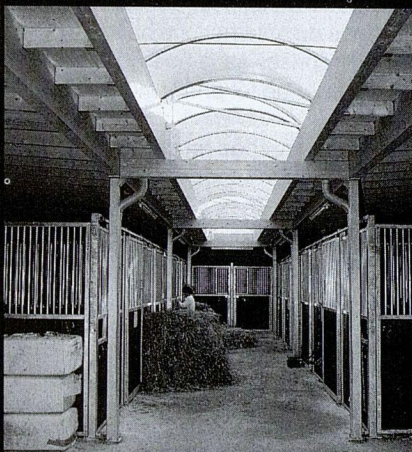
Le programme «**Challenge Towards World Class Manufacturing**» a pour objectif d'aider les entreprises européennes à mieux comprendre les méthodes de production japonaises: Kaizen (amélioration permanente), TPM (Total Productive Maintenance) et TQM (Total Quality Management). Ce programme comprend des cours magistraux, des voyages d'études et visites d'entreprises japonaises.

Prochaine session: 12-22 avril 1999; date de limite de candidature: 15 février 1999

Le Centre UE-Japon prend en charge tous les frais liés au programme (cours, séminaires, conférences). Les frais de voyage et les coûts de subsistance à Tokyo (estimés à 1.000 Euro par semaine) sont à charge de la société du participant. Une bourse est à la disposition des PME pour le programme «HRTP – Japan Industry Insight». Pour toute information supplémentaire, veuillez contacter le Centre UE-Japan pour la Coopération industrielle, tél.0032/2/282 00 40, fax: 0032/2/282 00 45, homepage: <http://www.euJapan.com>.

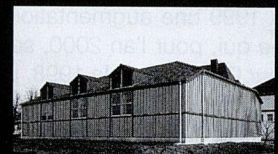
Holz und Arbeit

Unsere Industriebauten schaffen ein gesundes Klima für Arbeit und Umwelt.

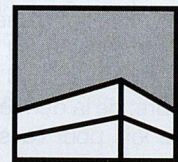


Ökologisch nachhaltige Konzepte und architektonisch interessante Lösungen für schlüsselfertige Industriebauten.
Hallen, schlüsselfertig in Holzbauweise oder in Kombination mit Stahl/Stahlbeton.

Weil wir davon überzeugt sind.



steffen

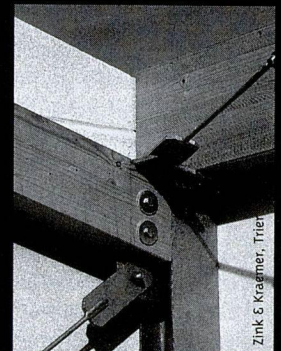
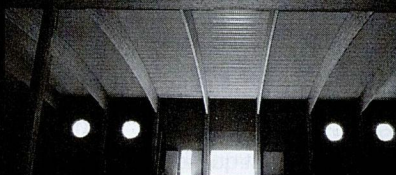


HALLEN- UND
GEWERBEBAU

Steffen Hallen- und Gewerbebau

Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

Tel. 0 03 52/71 97 24 · Fax 0 03 52/71 97 98



Zink & Kraemer, Trier

Animaux et produits d'origine animale

Nouvelle réglementation pour la Pologne

Depuis juin 1998, l'importation et le transit d'animaux vivants et de produits d'origine animale sont subordonnés à la présentation de nouveaux certificats sanitaires (délivrés en Belgique). Les anciens certificats vétérinaires (polonais) conservent leur validité d'un an maximum.

Avant juin 1998, la Pologne délivrait des certificats vétérinaires valables pour une durée d'un an et pour un produit et une quantité déterminés. Ces certificats peuvent encore être utilisés jusqu'à leur date d'expiration. En principe, l'exportation vers et le transit par la Pologne d'animaux vivants et produits d'origine animale peuvent encore s'effectuer jusqu'à juin 1999 sous le couvert de tels certificats.

Bon nombre d'exportateurs belges et luxembourgeois de produits à base de viande possèdent toutefois un certificat qui vient à échéance en décembre 1998 ou en janvier 1999. Ces certificats ne peuvent toutefois plus être renouvelés.

Depuis juin 1998, la Pologne exige en effet pour tout transport d'animaux vivants, viande et produits à base de viande, poisson et denrées alimentaires d'origine animale (produits laitiers, yaourts, chocolat, ...), matières premières non comestibles d'origine animale, fourrage, ... qu'ils soient importés ou transitent par la Pologne, un certificat vétérinaire distinct, délivré en Pologne. En d'autres termes, la Pologne requiert un certificat pour toute cargaison et ce certificat ne vaut plus que pour un seul transport.

Ce certificat doit être demandé au Ministère polonais de l'Agriculture, Services vétérinaires (Mme Wirska), ul. Wspolna 30, bureau 346, Warszawa (tel. 0048/22/623 22 67). Ce certificat coûte 21,50 PLN (+0,15 PLN par annexe) et le délai d'attente est de 10 jours en principe. L'expéditeur polonais Hartwig-Iwona Grondska, Poznanska 15, Warszawa (tel. 0048/22/629 60 31; fax 0048/22/621 15 81) a beaucoup d'expérience en la matière. Le certificat est exigé à chaque fois, même pour de petites livraisons effectuées, par exemple, dans le cadre de la participation à une foire!

La Pologne a rédigé par catégorie de produits une liste de pays à risques faibles, dont la Belgique, qui peuvent recourir à une procédure simplifiée. Les exportateurs de ces pays peuvent faire remplir (en Belgique auprès de l'IEV ou du Ministère de l'Agriculture,

selon le produit en question) un certificat spécial qui doit aussi être visé à la frontière polonaise par un vétérinaire polonais. La simplification consiste en d'autres termes en la demande dans le pays d'exportateur du certificat préalable. Le certificat ne doit plus être demandé aux services polonais compétents.

L'OBCE est en possession du modèle d'un tel certificat. Une copie peut être demandée par fax (02/203 18 12), en rappelant le numéro de dossier (Pologne - certificats sanitaires 211/R 72.40.004) et en indiquant le produit en question. Les instances concernées (l'IEV et le Ministère de l'Agriculture) possèdent eux aussi un modèle de ces certificats.

Vu l'énorme paperasserie que représentent ces certificats, l'on tente, sur le plan européen, de modifier cette réglementation. Tant qu'aucune solution n'a été trouvée, la législation polonaise, telle qu'elle est appliquée aujourd'hui, devra toutefois être respectée. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez prendre contact avec la Chambre de Commerce de Luxembourg, Monsieur Edouard Vollmar, tél. 42 39 39-313.

Opportunités d'affaires avec les institutions financières internationales

La Chambre de Commerce a le plaisir d'informer ses membres que des renseignements d'ordre commercial sur les projets du Fonds international de développement agricole (FIDA), comme celles de la Banque mondiale et la Banque européenne pour le développement et la reconstruction (BERD), sont aisément accessibles sur les sites internet des organisations concernées, à savoir: www.ifad.org, www.worldbank.org, www.ebrd.org.

Du 15 au 16 avril 1999 à Dallas (Texas)

EUROTEX

Le Département de Développement économique du Texas organise en collaboration avec Eurochambers et la Commission européenne l'EUROTEX, *Information Technology Partnership*, les 15 et 16 avril 1999 à Dallas, Texas. Cette initiative vise principalement à encourager la coopération internationale entre les PME européennes et américaines et à aider les PME des régions européennes d'étendre leurs activités en-

EUROTEX

Information Technology Partnerships

trepreneuriales vers le marché américain en profitant des opportunités d'affaires offertes lors de cette rencontre. Ce Partenariat regroupe quelque 200 entreprises provenant de l'Union européenne connues pour leur savoir-faire et leur dynamisme dans les secteurs d'activités suivants: *E-Commerce, Multimedia, Computer Hardware, Computer Software, IT Services, Telecommunications, Subassemblies & Components et Factory Automation & Manufacturing*. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mademoiselle Barbara Wiesen, tél. 42 39 39-312, fax 43 83 26.

**Du 26 au 27 avril 1999
à Penang, Malaisie**

Asia Interprise'99

Le Secrétariat de l'Union européenne à Bruxelles organise en collaboration avec *Enterprise Ireland, Italian Institute for Foreign Trade, Spanish Institute for Foreign Trade* et *Malaysian-German Chamber of Commerce*, l'Asia-Interprise Penang'99 les 26 et 27 avril 1999 à Penang, Malaisie. Cet événement qui fait partie du Asia Invest Programme a pour objectif de promouvoir la coopération Asia-EU, de fournir une plate-forme aux PME des deux régions pour leur

**ASIA
INTERPRISE**
PENANG • MALAYSIA /99



permettre d'établir des contacts avec les entreprises participantes. Asia Interprise'99 regroupe les secteurs d'activités suivants: *Electrical & electronic parts/components, tool, mould and die components & automobile components*. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mademoiselle Barbara Wiesen, tél. 42 39 39-312, fax 43 83 26.

Salons professionnels en Allemagne

Les nouveaux calendriers sont disponibles

Les salons professionnels allemands font partie des événements essentiels des secteurs concernés dans le monde entier. A comme Anuga FoodTec (Salon International de la Technologie des Produits Alimentaires à Cologne), B comme Bautech (Salon International de la Construction à Berlin), C comme CeBIT (Centre mondial Bureautique + Informatique + Télécommunications à Hannover), D... La liste est très longue. Toute l'année durant, d'innombrables exposants et visiteurs professionnels du monde entier issus des secteurs d'activité les plus divers sont représentés lors de ces foires allemandes. Le nombre de firmes luxembourgeoises participantes est d'ailleurs en augmentation constante. Le nouveau calendrier des foires intitulé «Salons professionnels Made in Germany» reprend les différentes manifestations de 1999/2000 ainsi qu'une description des groupes-cibles concernés, les dates exactes et diverses informations utiles sur les salons (nombre de visiteurs/exposants, surface d'exposition, etc.) Vous pouvez obtenir gratuitement cette brochure auprès de la debelux (Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise-allemande): debelux, Département Foires et Expositions, Manhattan Office Tower

21, avenue du Boulevard, B-1210 Bruxelles, tél. 02/204 01 86, fax 02/20 47 58 ou auprès de la Chambre de Commerce, tél. 42 39 39-313, fax 43 83 26 (M. Edouard Vollmar).

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

Représentations / Handelsvertretungen

1) Deutsche Firma, tätig im Bereich In-Lichttechnik, sucht Handelsvertreter, um beleuchtungstechnische bzw. lichttechnische Produkte in Luxemburg zu verkaufen.

2) Société française recherche partenaire pour assurer la distribution d'une gamme de produits en naturopathie à base de silicium organique au Luxembourg.

Partenaire financier

3) Société française cherche partenaires financiers susceptibles d'investir ou de parrainer des projets en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire.

Par ailleurs la Chambre de Commerce tient à la disposition des entreprises luxembourgeoises une série de propositions d'affaires, de propositions de partenariats et de coopération pour consultation. Pour tout renseignement, veuillez contacter Madame Viviane Hoor, tél. 42 39 39-315.

Formation en export dans votre entreprise

Suite à une enquête lancée dans le cadre de la promotion du commerce extérieur, la Chambre de Commerce a constaté que les entreprises luxembourgeoises sont intéressées à être davantage informées sur les pratiques du commerce international.

Pour faire face à cette demande, la Chambre de Commerce se propose d'organiser en entreprise, avec la coopération de deux formateurs en export, une action sur le terrain. La réalisation du projet comporte l'élaboration ou l'actualisation de la stratégie export de l'entreprise, l'accompagnement en prospection, les techniques de négociation et de marketing, la logistique internationale, les circuits de distribution ainsi que les aides à l'exportation. La durée de la formation dépendra des besoins de l'entreprise. Les entreprises intéressées à participer à cette action sont priées de contacter Madame Edith Hilger-Stein (tél. 42 39 39-316), qui se fera un plaisir de vous donner davantage d'informations.

Gastronomie

XIII^e Salon international du Club des Gourmets

Les 16, 17, 18 et 19 avril prochains aura lieu à Madrid (Pabellón de Cristal - Casa de Campo) le XIII^e SALON INTERNATIONAL DU CLUB DES GOURMETS. C'est l'endroit où se rencontrent par excellence fabricants (artisans et industriels) de produits gastronomiques de qualité, propriétaires et chefs des meilleurs restaurants, responsables des chaînes hôtelières et d'alimentation de haut-niveau, mais également les experts et les amis de la bonne table, et tout cela à l'échelle internationale.

Le dernier salon a réuni quelque 565 exposants sur une surface de 8.939 m², provoquant la venue de plus de 37.000 visiteurs au total des 4 jours. Les chiffres sans cesse grandissants au fil des années permettent d'estimer à 580 le nombre des exposants présents lors de la prochaine édition, ceci face à une assistance de 38.000 visiteurs.

Au cours du précédent salon, de nombreux concours ont été organisés dans les domaines aussi divers qu'attrayants. Un jury compétent a élu suivant des critères techniques précis le meilleur trancheur de jambon de la péninsule ibérique. Les meilleurs

chefs-coqs se sont départagés à l'issue d'un concours de cuisine. Les sommeliers étaient également présents au VI^e Championnat d'Espagne. Les Prix Gourmetour '98 ont été décernés à un grand nombre de restaurateurs.

Convaincue de l'intérêt de ce salon, la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne se charge depuis plusieurs années de l'organisation d'un stand collectif destiné aux produits gourmets belges et luxembourgeois. Le succès de cette initiative a fait que cette année-ci, pour la première fois, les Régions Wallonne et de Bruxelles-Capitale organisent directement la participation de leurs entreprises à cette foire dans deux stands.

Il serait dommage qu'une partie importante des produits gourmets fabriqués en Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg n'y soit pas représentée, et la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne veut par conséquent offrir aux fabricants de la Région flamande et du Grand-Duché de Luxembourg l'opportunité de participer à un stand collectif complètement aménagé par la Chambre de Commerce à cet effet, très bien situé et à un prix très raisonnable. Il s'agit là d'une opportunité unique de pouvoir s'introduire si ce n'est de développer votre présence sur le marché espagnol. Pour des renseignements complémentaires, veuillez contacter la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, Monsieur Edouard Vollmar, tél. 42 39 39-313.

Le bon impact au premier contact



OFFICE EQUIPMENT

IMAC

78, route de Longwy
L-8005 Helfent-Bertrange - G.-D. Luxembourg
Téléphone: 45 01 55 / 45 37 45 - 1
Fax: 44 23 72

Merkur 1 • 1999

Messen und Ausstellungen • März 1999

SICOF

Internationale Fachmesse für Film, Foto, Optik, Audiovision, Labortechnik
 März 1999 Mailand (I)
 Tel.: 0039/2/4987841

KUNTEC

Internationale Fachmesse für Kunststofftechnik
 02.03.-05.03.1999 Leipzig (D)
 Tel.: 0049/341/6780

MACH-TECH

Internationale Fachausstellung für Maschinenbautechnologie
 02.03.-05.03.1999 Budapest (H)
 Tel.: 0036/1/2636000

SECUREX

Internationale Fachausstellung für Arbeitsschutz und Sicherheit
 02.03.-05.03.1999 Budapest (H)
 Tel.: 0036/1/2636000

CEVISAMA

Internationale Ausstellung für Baukeramik, Oberflächen- und Wandverkleidung, Rohstoffe, Glasuren, Schmelze und Maschinen
 02.03.-06.03.1999 Valencia (E)
 Tel.: 0034/96/3861100

Nutraceutical Technology

Internationale Ausstellung und Konferenz für Nahrungsmittel, Medizin und pharmazeutische Nahrungsmittelzusätze
 03.03.-05.03.1999 Brüssel (B)
 Tel.: 0044/171/4190113

IFCA

Internationale Ausstellung für Flughafencatering
 03.03.-05.03.1999 Kopenhagen (DK)
 Tel.: 0045/1483/419449

SPORT SHOW

Internationale Ausstellung für Sportartikel, Ausrüstungen und Dienstleistungen
 03.03.-05.03.1999 Prag (CS)
 Tel.: 00420/2/67315585

EUROTIPS

Internationale Fachmesse für Zulieferteile im Möbel- und Einrichtungssektor
 03.03.-06.03.1999 Lyon (F)
 Tel.: 0033/4/72223255

Musikmesse/ ProLight+Sound

Internationale Fachmesse für Musikinstrumente und Noten, Licht-, Ton- und Veranstaltungstechnik
 03.03.-07.03.1999 Frankfurt/Main (D)
 Tel.: 0049/69/75750

SIM Hi-Fi

Internationale Ausstellung für Musikinstrumente, Hi-Fi, Video, Unterhaltungselektronik und Multimedia
 04.03.-07.03.1999 Mailand (I)
 Tel.: 0039/2/4815541

Souvenir-Creativ Frühjahr

Internationale Fachmesse
 05.03.-07.03.1999 Salzburg (A)
 Tel.: 0043/662/44770

ITB Berlin

Internationale Tourismus-Börse
 06.03.-10.03.1999 Berlin (D)
 Tel.: 0049/30/30380

EUROPLEINAIR

Europäische Freizeitausstellung
 06.03.-14.03.1999 Luxemburg (L)
 Tel.: 4399-1

Allt för Sjön

Internationale Bootsausstellung
 06.03.-14.03.1999 Stockholm (S)
 Tel.: 0046/8/7494100

MIDEC

Internationale Schuhfachmesse
 07.03.-09.03.1999 Paris (F)
 Tel.: 0033/1/44151515

Internationale Eisenwarenmesse, Welt-Centrum Werkzeug, Sicherungstechnik Schloß + Beschlag und DIY'TEC, Fachmesse für Bau- und Heimwerkerbedarf

07.03.-10.03.1999 Köln (D)
 Tel.: 0049/221/8210

SIG

Internationale Messe für Wintersportartikel und Winter/Bergsportmode
 07.03.-10.03.1999 Grenoble (F)
 Tel.: 0033/4/76396600

Forecourt International

Ausstellung für Tankstellenausstattung und -Marketing
 09.03.-11.03.1999 Birmingham (GB)
 Tel.: 0044/181/7422828

Cadeau et Entreprise

Europäische Fachausstellung für Verkaufsförderung
 10.03.-12.03.1999 Paris (F)
 Tel.: 0033/1/44290200

TAU EXPO

Internationale Ausstellung für Technologien zum Schutze der Umwelt und des Menschen mit SICURTECH EXPO Ausstellung für Brand- und Zivilschutz
 10.03.-13.03.1999 Mailand (I)
 Tel.: 0039/2/4234258

TRANOI

Internationale Ausstellung Design für Damen- und Herrenmode
 11.03.-14.03.1999 Paris (F)
 Tel.: 0033/1/56695054

Antiquitäten- und Kunstaussstellung und Festival des Luxemburger Buches

11.03.-14.03.1999 Luxemburg (L)
 Tel.: 4399-1

INTERSAFETY

Interregionale Fachmesse für Sicherheit
 11.03.-14.03.1999 Luxemburg (L)
 Tel.: 4399-1

ESTETIKA

Ausstellung für Schönheitsprodukte, Kosmetik, Körperpflege und Fußpflege

12.03.-14.03.1999 Brüssel (B)
Tel.: 0032/9/2224022

FRANCHISE

Fachmesse für Franchising und Einzelhandel
12.03.-14.03.1999 Brüssel (B)
Tel.: 0032/3/3540880

PHOTO SHOW

Internationale Fachmesse für Film, Foto, Optik, Audiovision, Labortechnik
12.03.-15.03.1999 Mailand (I)
Tel.: 0039/2/4987841

Klein Transport RAI

Internationale Fachmesse für Kleintransporter
12.03.-15.03.1999 Amsterdam (NL)
Tel.: 0031/20/5491212

INTERNORGA Hamburg

Internationale Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung, Bäckereien und Konditoreien
12.03.-17.03.1999 Hamburg (D)
Tel.: 0049/40/35690

CADEAUX Leipzig

Fachmesse für Geschenk- und Wohnideen
13.03.-15.03.1999 Leipzig (D)
Tel.: 0049/341/6780

SALON INTERNACIONAL BRICOLAGE

Internationale Heimwerkerausstellung
13.03.-21.03.1999 Madrid (E)
Tel.: 0034/91/5494800

AUTOVAK

Internationale Fachmesse für Kfz-Werkstattausrüstung, Werkzeug, Ersatzteile und Zubehör
15.03.-20.03.1999 Amsterdam (NL)
Tel.: 0031/20/5491212

PRAGO Regula

Internationale Fachausstellung und Kongreß für Meß-, Kontroll- und Regeltechnik
16.03.-19.03.1999 Prag (CS)
Tel.: 00420/2242/12673

HASX

Internationales Heidelberger Anästhesie-Symposium und Industrieausstellung
18.03.-20.03.1999 Heidelberg (D)
Tel.: 0049/911/393160

MIPEL

Internationale Lederwarenmesse
18.03.-21.03.1999 Mailand (I)
Tel.: 0039/2/584511

Cebit Hannover

World Business Fair Office Automation – Information Technology – Telecommunications
18.03.-24.03.1999 Hannover (D)
Tel.: 0049/511/890

I.H.M.

Internationale Handwerksmesse
18.03.-24.03.1999 München (D)
Tel.: 0049/89/949550

RESIDENCE International

Messe für Häuser und Wohnungen in den schönsten Urlaubsregionen der Welt
20.03.-21.03.1999 München (D)
Tel.: 0049/89/5107441

EXPO PRINTEMPS

Brüsseler Handelsmesse
20.03.-28.03.1999 Brüssel (B)
Tel.: 0032/2/4748477

VACANCES

Internationale Ausstellung für Ferien, Tourismus und Freizeit
20.03.-28.03.1999 Brüssel (B)
Tel.: 0032/2/4748477

Degusta

Internationale Fachmesse für Tiefkühlkost, temperaturregeführte Waren und Kältetechnik
21.03.-24.03.1999 Salzburg (A)
Tel.: 0043/662/447706

ICE

Internationale Ausstellung für die Veredelungsindustrie
22.03.-25.03.1999 Amsterdam (NL)
Tel.: 0031/20/5491212

MANUTENTION

Internationale Fachausstellung Material-Handling und Logistik
22.03.-26.03.1999 Paris (F)
Tel.: 0033/4/49685100

PACK-LOG

Internationale Ausstellung von Verpackungen für Schutz, Lagerung und Transport
22.03.-26.03.1999 Paris (F)
Tel.: 0033/4/49685100

SITL

Internationale Ausstellung für Transport und Logistik
22.03.-26.03.1999 Paris (F)
Tel.: 0033/1/47565000

EMV

Internationale Fachmesse mit Workshops für elektromagnetische Verträglichkeit
23.03.-25.03.1999 Düsseldorf (D)
Tel.: 0049/711/619460

Altenpflege

Internationale Fachmesse mit Kongreß – Produkte und Dienstleistungen für die Altenhilfe
23.03.-25.03.1999 Nürnberg (D)
Tel.: 0049/511/9910000

ISH

Internationale Leitmesse für Haus- und Gebäudetechnik
23.03.-27.03.1999 Frankfurt/Main
Tel.: 0049/69/75750

REISE/CAMPING INTERNATIONAL

Internationale Touristikmesse
Freizeitfahrzeuge/Reiseausrüstung
24.03.-28.03.1999 Essen (D)
Tel.: 0049/2407/17300

FARBE 99

Internationale Fachmesse für Farbe, Gestaltung, Bautenschutz
25.03.-28.03.1999 Köln (D)
Tel.: 0049/221/8210

ExpoFood

Internationale Ausstellung für Nahrungsmittel und Getränke
25.03.-29.03.1999 Mailand (I)
Tel.: 0039/2/349841

BEAUTY INTERNATIONAL

Internationale Fachmesse für Kosmetik
26.03.-28.03.1999 Düsseldorf (D)
Tel.: 0049/211/456001

INTERKAMERA

Internationale Ausstellung für Audiovision
26.03.-29.03.1999 Prag (CZ)
Tel.: 00420/2/20513797

CPH-Handarbeit/HIAeuro

Internationale Fachmesse für textiles Gestalten, Hobby- und Bastelartikel
26.03.-28.03.1999 Düsseldorf (D)
Tel.: 0049/611/951660

Sale

Internationale Fachmesse für Verkaufsförderung und Direkt-Marketing
29.03.-31.03.1999 Amsterdam (NL)
Tel.: 0031/20/5042800

Für weitere Auskünfte steht die Handelskammer Ihnen gerne zur Verfügung (Frau Viviane Hoor, Tel. 42 39 39-315). Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Organisator vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen.

ICC Luxembourg
Nouvelles publications

ICC Luxembourg vient de publier sa **Newsletter 2/98**, un bulletin d'information sur le développement de la réglementation du commerce international. La **Newsletter** informe les membres de ICC Luxembourg de l'évolution de la réglementation du commerce international, des changements de législation en matière de commerce international et de divers sujets d'actualité commerciale et réglementaire, tels que les produits bancaires, le droit commercial international, la propriété intellectuelle, la concurrence, les transports, la procédure d'arbitrage, la fraude internationale, etc. La **Newsletter 2/98** est publiée en anglais, avec certains articles en français. Elle peut être commandée à ICC Luxembourg, comme toutes les autres publications ICC, au tel. +352/42 39 39-801, fax: +352/43 83 26 (M. Edouard Georges).

Nouvelles publications:

La Chambre de Commerce Internationale a développé un nouveau produit à l'usage des banques et autres opérateurs financiers et commerciaux. Il s'agit de règles gouvernant l'établissement de crédits documentaires *standby*. Les règles ne sont publiées qu'en anglais.

**• International Standby Practice Rules 1998
ICC Publication n° 590**

The ISP98 Rules developed by the Institute for International Banking Law and Practice, Inc.(USA), in co-operation with the ICC. More than five years in preparation – and eagerly awaited by users of standbys

world-wide – these are the first standalone rules dealing with a product of increasing financial importance. While standbys originated in the US, they are now a truly international product, with the amounts outstanding in standbys exceeding those of commercial letters of credit by a ratio of 5:1.

Created by the Institute for International Banking Law and Practice, revised in co-operation with the ICC and designed to be compatible with the UNCITRAL Convention on Independent Guarantees and Standby Letters of Credit, the ISP Rules are the product of an exhaustive consultation involving bankers, lawyers, merchants, corporate treasurers and credit managers, government agencies, regulators and distinguished academics.

Implementing the ISP98 will offer the seal of **quality, reliability** and **integrity** by which standbys will be measured. ISP98 is destined to become the benchmark for standby usage, just as the *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP) provides an international standard for commercial letters of credit. In the past, numerous standby credits have been issued using customised versions of the UCP500 rules. The problems of interpretation of the UCP500 to standbys and the ensuing uncertainty generated by certain articles of the UCP500 in relation to standby credits have had a detrimental effect on the level of issuance of standbys. With the new ISP98 rules, these uncertainties are eliminated. Bankers and their trader clients can now use a product which has been designed to cover all aspects of a standby credit.

Professor Jim Byrne's **Commentary on the ISP rules**, a key to understanding the usage of the ISP98, can be ordered at the same time.

Target: Trade finance banks, import-export companies, legal advisors, ...

Price: LUF 540

EUR 13.39



Séminaires

Agir sur la structure et la dynamique de l'entreprise

Comment répondre mieux aux enjeux de demain? Flexibilité – Adaptation – Aptitude au changement – Internationalisation tels sont les thèmes qui sont évoqués pour caractériser l'entreprise d'aujourd'hui et encore plus celle de demain. Quels sont les modèles qui peuvent nous inspirer, quels sont ceux qui peuvent cohabiter au mieux des intérêts économiques de l'entreprise?

Comment pouvons-nous appliquer ce qui, souvent, nous apparaît comme étant des théories managériales difficilement adaptables à notre réalité quotidienne?

Programme:

- Administrer l'entreprise
 - Enoncer les procédures
 - Faire appliquer les règles
 - Etablir des programmes
- Elargir et enrichir le travail
- Activer les leviers de la motivation pour permettre les changements

Connaître nos dynamiques organisationnelles et les faire évoluer en fonction de nos besoins économiques et sociaux

- Comprendre la vision managériale de nos interlocuteurs internationaux et savoir nous y adapter
- Appliquer des méthodes de résolution de problèmes

Conférencier: Thierry HUYNEN, diplômé en psychologie industrielle et sciences du travail

Public: dirigeants d'entreprise, cadres supérieurs, gestionnaires des ressources humaines, analystes du travail

Droit d'inscription: 3.000.- LUF*, documentation et rafraîchissements inclus (* Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen)

Dates: jeudi 25 et vendredi 26 février 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Développer ses aptitudes au dialogue de recouvrement de créances

Comment obtenir ses paiements dans les délais? L'heure est à l'analyse rigoureuse des variables qui ont un impact direct et immédiat sur la santé financière des entreprises. Le recouvrement de

créance, affaire de relation commerciale, de suivi de dossier et surtout de psychologie relationnelle. Contacter l'interlocuteur qu'il faut, savoir lui tenir le langage qui doit servir vos intérêts, créer la relation qui va permettre la gestion de votre dossier par priorité. Avant d'agir en employé(e) ou cadre administratif, en comptable ou juriste, il faut savoir gérer la communication avec ses débiteurs. Employé(e) au service clients, responsable commercial(e), direction financière ou direction générale, tout le monde est concerné par le paiement rapide de ses créances. Comment renforcer le contrôle de crédit de votre entreprise, comment être payé plus rapidement en assurant la qualité du contact avec sa clientèle, tels sont les propos auxquels nous vous invitons.

Programme:

- Introduction et présentation
- La détermination des objectifs.
- La constitution et la gestion des dossiers
- Parler pour être entendu.
- Communiquer pour obtenir.
- Le recouvrement de créances, un travail collectif
- Gérer ses tensions et celles des autres.
- Rester maître du dialogue.
- Anticiper le conflit et savoir l'éviter
- Se fixer un plan d'action.
- Souscrire un engagement d'atteinte de ses objectifs

Conférencier: M. Thierry HUYNEN, diplômé en psychologie industrielle et sciences du travail

Public: Responsables commerciaux, responsables financiers et comptables

Droit d'inscription: 3.000.- LUF*, documentation et rafraîchissements inclus (* Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen)

Dates: jeudi 4 et vendredi 5 mars 1999 de 8.30 à 12.30 heures et de 14.00 à 17.30 heures

Der richtige Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

Verkaufen ist das eine, möglichen Beschwerden entgegenzutreten ein anderer Aspekt. Warum fällt es vielen Verkaufsmitarbeitern so schwer, Reklamationen richtig zu begegnen? In Zeiten abnehmender Kundentreue rückt die Bedeutung richtiger Reklamationen immer mehr in den Vordergrund. Es liegt im Trend der Zeit, einfach mehr und schneller zu reklamieren. Die Veränderungen von der Marktseite her sind bekannt. Den Betrieben fällt es schwer, sich auf diese veränderten Marktmechanismen einzu-

stellen. Die Kunst effektiverer Reklamationsbearbeitung sollte jeder können. Die Schwierigkeit richtiger Reklamationsbearbeitung wird mittels praktischer Beispiele dargestellt, so daß der interessierte Mitarbeiter bei auftretenden Reklamationsfällen, seien sie mündlich, schriftlich oder telefonisch, mit mehr Sicherheit sich dieser Aufgabenstellung annehmen kann. Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der auch an die Interessen des Unternehmens denkt und der erkannt hat, daß man aufgrund von Reklamationen keine Kunden mehr zu verlieren braucht. Richtige Reklamationserledigung ist ein unbezahlbarer Service, deren Nutzen man erst erkennt, wenn die Zahl der zufriedenen Kunden steigt.

Spezieller Hinweis: Jeder Seminarteilnehmer hat die Möglichkeit, auch seine individuellen betrieblichen Fälle vorzutragen und zu diskutieren. Auf Wunsch werden ihm exemplarische Behandlungswege aufgezeigt.

Programm:

- Was Kunden am meisten stört
- Kurzfristige Verkaufserfolge, die Quelle allen Übels?
- Richtiges Mitarbeiterverhalten, die Basis neuer Erfolge
- Service-Leistungen, die Quelle neuer Verkaufserfolge
- Aus Erfahrungen anderer lernen
- Wie auf Beschwerden und Reklamationen richtig reagieren?
- Wie lassen sich „Beziehungsbrücken“ zum Kunden aufbauen?
- Gibt es eine Kundengruppe, die besonders gern reklamiert?
- Kleine Kundentypologie – wie man sich bei bestimmten Menschentypen richtig verhält
- Die zehn Todsünden „typischer Reklamationserledigung“
- Praktische Übungen und Rollenspiele

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Industrie-, Handels-, und Dienstleistungsbetrieben, z. B. Verkäufer im Innen- und Außendienst, Verkaufssachbearbeiter, Personen die Kundenkontakt haben sowie alle Mitarbeiter, die mit Reklamationen befaßt sein können

Teilnahmegebühr: 3.000.- LUF*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke (* Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds)

Datum: Montag, den 8. und Dienstag, den 9. März 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Optimale Führung von Einzelhandelsbetrieben

Der Betriebserfolg bleibt häufig aus, weil Fehler und Schwachstellen im Unternehmen nicht oder nicht rechtzeitig erkannt und keine geeigneten Gegenmaßnahmen zu ihrer Beseitigung ergriffen werden. Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern die immer wieder auftretenden Fehler in den Hauptproblembe-
reichen aufzuzeigen und ihnen konkrete Vorschläge zur Behebung festgestellter Schwachstellen zu machen.

Programm:

- Unternehmensführung
 - Mitarbeiterführung
 - Koordination im Betrieb
 - Finanzierungsfehler
 - Betriebsplanung
 - Betriebskontrolle
- Marketing
 - Sortimentspolitik
 - Preispolitik/Kalkulation
 - Werbung/Verkaufsförderung

Referent: Manfred ABELS, Diplom-Kaufmann, Unternehmensberater

VOTRE TAXI AERIEN

- Vols directs à la demande
- Rapidité et confort total
- Souplesse horaire
- Excellence du service

☎ 42 52 52-1



LUXAVIATION

Compagnie luxembourgeoise de Taxi aérien

LUXEMBOURG AIRPORT L-1110 FINDEL FAX: 42 71 40

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter von Einzelhandelsbetrieben

Teilnahmegebühr: 4.000.-LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

Datum: Mittwoch, den 10. März 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr.

La négociation - Comment sortir des conflits professionnels?

Toute personne peut rencontrer des difficultés envers une autre, à l'occasion des relations normales de travail. Ces difficultés (tiraillements, oppositions, désaccords, contestations, disputes, ...), peuvent porter sur les relations du responsable hiérarchique avec ses collaborateurs, ou sur les relations entre collègues de travail. La plupart du temps, ces «conflits» ne sont pas traités et ils finissent alors par prendre une importance démesurée par rapport à leurs causes originelles. Ou bien ils se traitent de manière subjective et irrationnelle, sans avoir fait l'objet d'une analyse objective, sans que l'on ait pris le recul nécessaire et réfléchi, sur la base d'une démarche construite et raisonnée, à la meilleure façon de s'en sortir. Dans tous les cas, ces «conflits», inévitables dans toute situation professionnelle, voire nécessaire à l'équilibre des relations, entraînent une perte d'efficacité, s'ils ne sont pas gérés correctement.

Objectifs:

- Faire prendre conscience aux participants, de leur comportement dans une situation conflictuelle
- Apprendre à s'exprimer de façon constructive au moment où apparaît le désaccord
- Former à l'utilisation d'outils permettant de gérer les conflits et de négocier une solution qui satisfait les parties en présence
- Apprendre à adapter son style de management pour faciliter l'expression de ses collaborateurs et ainsi limiter le risque de conflits

Programme:

- L'analyse d'un conflit
- Les parties en présence
- Les pouvoirs en présence
- Les types de conflits
- Les causes psychologiques
- Le contexte et la culture
- La prévention des conflits
- Le traitement des conflits
- Les règles de base d'une négociation efficace
- Les outils pour négocier «gagnant»
- La mise en application pratique

Conférencier: Catherine GERARDIN, conseil en gestion des ressources humaines

Public: Toute personne ayant des responsabilités d'encadrement ou appelée à en exercer. Toute personne ayant à travailler en relation étroite avec d'autres collègues de travail

Droit d'inscription: 9.000.-LUF, documentation, rafraîchissements et deux déjeuners inclus

Dates: jeudi 11 et vendredi 12 mars 1999 de 8.30 à 12.30 heures et de 14.00 à 17.30 heures

Méthode de gestion de projets

Continuellement tiraillée entre le budget, les ressources humaines (in)disponibles, le temps, les techniques et technologies ... et le client, la personne responsable d'un projet déterminé se doit de disposer de multiples qualités tout en ayant un pouvoir formel souvent limité. Ce séminaire veut familiariser chaque participant avec les principes et outils qui feront de lui un «Project Manager» digne de ce nom dans le monde économique actuel.

Objectifs:

- Appréhender la diversité des paramètres qui interviennent dans la gestion d'un projet
- Apprendre à évaluer l'utilité ou la faisabilité d'une approche par projets
- Utiliser les outils propres au 'project manager'
- Evaluer l'utilité de l'outil informatique
- Etre capable de mener à terme une gestion de projets, étape par étape

Programme:

- Définir les composantes du projet
 - Définition, caractéristiques, objectifs du projet et le cycle de vie du projet
 - Rôle, responsabilités et qualités du project manager
 - Déterminer et exprimer la mission et les résultats à réaliser
 - Facteurs de succès ou d'échec
- Planification du projet
 - Identification des responsabilités
 - Description des tâches
 - Découper en phases: «Work Breakdown Structure»
 - Planning des activités, des moyens et des étapes, le planning financier
 - Les techniques de planning: le graphique de Gantt, les «Network diagrams»
 - Estimer les délais et les budgets
 - Evaluer les risques
 - Assurer la pérennité du projet: vérification des critères de qualification: méthode «V.C.Q.»

- Gestion, suivi et contrôle du projet
 - La feuille de route: outils de suivi, minimum de rapports requis
 - Exprimer les résultats obtenus et gérer les écarts
 - Les réunions d'avancement et les rapports d'activité
 - Terminer le projet: évaluer et rapporter
 - Aspects psychologiques

Méthode: Approche interactive: les exercices pratiques fréquents (individuels et en petits groupes), basés sur des situations vécues, l'emportent sur les exposés théoriques qu'ils complètent. Les techniques et aptitudes enseignées sont expliquées à l'aide d'un modèle et exercées à l'aide de jeux de rôle.

Conférencier: Georges GEURY, ingénieur civil, consultant et formateur

Public: Dirigeants d'entreprise, cadres, chefs de projet

Droit d'inscription: 9.000.- LUF, documentation, rafraîchissements et deux déjeuners inclus

Dates: lundi 15 et mardi 16 mars 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

L'accueil à la réception – Des gestes simples pour fidéliser le client

C'est à travers l'accueil que le visiteur se fait une idée de l'entreprise, de son dynamisme et de sa manière de travailler. Pour qu'un accueil soit réussi et pour qu'un visiteur se sente à l'aise et bienvenu dans une entreprise, les qualités personnelles de la personne qui le reçoit sont très importantes, notamment son sens de la communication, sa bonne éducation et son habitude des contacts.

Programme:

- Accueillir, c'est facile...
L'accueil des tâches multiples
- La préparation de l'accueil
La préparation de l'accueil repose sur de multiples «détails», son improvisation peut conduire à des erreurs aux répercussions négatives
- L'art d'une bonne communication
Être à l'écoute des autres, sourire et être disponible sont importants dans l'accueil
Communication verbale et non verbale
- Le visiteur ne peut être reçu immédiatement
Attentes de courtes ou de longues durées.
Comment faire patienter le visiteur?

- Le filtrage des visiteurs
Une attitude sympathique fait passer plus aisément aux yeux du visiteur le filtrage opéré
- Le visiteur mécontent
Comment réagir efficacement?
- La prise de congé

Comme la prise de contact, c'est aussi la dernière impression que le visiteur emporte de votre entreprise

Conférencier: Frédéric SCOUMAN, consultant et formateur spécialisé en communication et négociation

Public: Toute personne confrontée à l'accueil

Droit d'inscription: 3.000.- LUF*, documentation et rafraîchissements inclus (*Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen)

Dates: jeudi 18 et vendredi 19 mars 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures.

Durch freundliche und kompetente Fachberatung gewinnen

Billig produzieren ist nicht das Problem der Zukunft – wohl aber das Verkaufen! Das Überangebot wird noch größer werden und der Niedrigpreis wird bald nicht mehr zu unterbieten sein. Was dann? Spätestens dann wird man kompetente Verkaufsmitarbeiter(innen) brauchen, die Kundenprobleme lösen und das Vertrauen ihrer Kunden gewinnen können. Insbesondere im Fachhandel werden tüchtige Verkaufsmitarbeiter(innen) gebraucht, die Freude daran haben, die Wünsche der Kunden zu erfüllen. – Das ist nicht immer einfach: Der Umgang mit Kunden hat sich in den letzten Jahren wesentlich verändert. Wir zeigen Ihnen im Seminar, worauf Sie sich einstellen sollten und wie Sie mit immer kritischeren Kunden leichter klar kommen. Nach diesem Seminar werden Sie wissen, worauf es im Verkauf wirklich ankommt, an welchen Themen Sie weiter arbeiten können und welche persönlichen Stärken Ihnen nutzen.

Programm:

- Die verkäuferischen Anforderungen bei unterschiedlichen Anbietungsformen erkennen
- Durch Kundenorientierung besser überzeugen
- Mit Kundenfreundlichkeit gewinnen
- Das beratende Verkaufsgespräch: Aufbau und Methoden
 - Freundliche und zeitgemäße Kundenansprache
 - Erkennen, was der Kunde wirklich will
 - Kundenorientiert argumentieren
 - Mit Kundeneinsprüchen geschickt umgehen
- Tips für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung

Referent: Elmar HEINSBERG, Diplom Betriebswirt, Wirtschaftspädagoge & Unternehmensberater

Teilnehmerkreis: Berufseinsteiger(innen), Verkäufer(innen) im Facheinzelhandel

Teilnahmegebühr: 7.000.-LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

Datum: Montag, 22. und Dienstag 23. März 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Formation au management stratégique d'une force de vente

Quelle est la place de la vente dans la stratégie de l'entreprise? Marketing et vente sont des éléments inséparables de la gestion des entreprises qui ont comme objectif premier et ultime d'être les interfaces privilégiées avec le client. Ce séminaire vise à analyser le rôle stratégique de la gestion commerciale, moteur de l'entreprise car à l'écoute du marché.

Objectifs:

- Apprendre comment intégrer la dynamique d'une force de vente dans la culture de l'entreprise
- Découvrir les synergies entre la fonction vente, le marketing et les autres fonctions du management
- Définir les caractéristiques qu'une force de vente doit avoir pour remplir les besoins stratégiques de l'entreprise
- Déterminer le meilleur soutien logistique et marketing à fournir à une force de vente
- Apprendre à gérer une force de vente au sein d'une organisation afin d'en améliorer la productivité et la rentabilité
- Être capable de réaliser un plan de formation pour une force de vente

Programme:

- Stratégie d'entreprise, stratégie marketing et gestion d'une force de vente.
- Quelle force de vente pour quelle entreprise?
- Combien de vendeurs faut-il?
- Gérer une force de vente
- Soutenir une force de vente
- Qui peut diriger une force de vente?

Conférencier: Robert MARNETTE, consultant et formateur

Public: directeurs de PME, directeurs marketing et vente à la recherche de nouveaux outils de formation du personnel de vente, chefs de produits appelés à gérer et développer une force de vente, tous ceux qui coordonnent, contrôlent et évaluent les résultats stratégiques des entreprises

Droit d'inscription: 7.000.- LUF, documentation et rafraîchissements inclus

Dates: jeudi 25 et vendredi 26 mars 1999 de 8.30 à 12.30 heures et de 14.00 à 17.30 heures

La qualité totale au service des PME et PMI

Tout responsable doit être capable de stimuler la qualité au sein de son entreprise, de la réaliser, de la diriger et de l'accompagner. La qualité totale implique la participation de tous à un groupe de travail en vue d'améliorer les problèmes rencontrés dans leurs activités de tous les jours. La recherche créative en groupe doit aboutir à des propositions réalisables et à des solutions concrètes dont on peut mesurer les effets bénéfiques pour l'entreprise à relativement court terme.

Objectifs:

- Comprendre l'importance de la non-qualité et son rôle au sein de l'entreprise
- Appliquer à votre entreprise les principes de la qualité totale
- Connaître les phases de la méthodologie de résolution de problèmes
- Participer de façon constructive à un groupe d'amélioration de la qualité
- Repérer des thèmes propres à votre service ou fonction qui, par la mise en place d'actions spécifiques, répondent à une meilleure satisfaction des attentes des clients externes et internes de l'entreprise
- Établir un plan d'action individualisé et réaliste

Programme:

- La qualité totale au sein de votre entreprise
 - Présenter et préciser les attentes des participants
 - Évolution du concept de «qualité»
 - Etudier les coûts de non-qualité
- L'approche de la qualité totale
 - Principes, fonctionnement et composition d'un cercle de qualité:
 - le rôle des participants et de l'animateur, la communication au sein du groupe, l'importance du compte rendu de la réunion et du rapport final,...
 - Pouvoir de proposition et pouvoir de décision, délégation, autonomie, confiance et autocontrôle
 - Relations clients-fournisseurs internes et externes: la philosophie du «zéro-défaut»
 - Outils de la solution de problèmes
- Mise en oeuvre de la qualité totale dans votre entreprise

- Choix des indicateurs, paramètres, graphiques, histogrammes pour l'analyse des écarts
- Tenir un cahier de bord, puis mettre en valeur les résultats afin de standardiser et de généraliser
- Réflexion individuelle et collective sur les thèmes possibles à traiter
- Mise en place d'une stratégie d'action personnelle avec implication d'un accompagnateur dans le suivi de la démarche
- Détection des possibilités d'échec et de conception des critères de réussite

Méthode: Le travail interactif est le fil conducteur qui traverse cette formation. En faisant activement appel à votre expérience, vos remarques, propositions et autres interventions concrètes, nous garantissons un feedback optimal entre les participants et l'animateur. Des moments théoriques, appuyés par un syllabus, sont chaque fois suivis d'exercices pratiques (jeux de rôle, étude de cas...), individuels ou en petits groupes. Tous les exercices sont basés sur une attitude empathique, permettant à chacun de s'identifier et d'élaborer des solutions adéquates.

Conférencier: Roland GIESELER, consultant-formateur spécialisé en assurance-qualité ISO 9000 et en qualité totale

Public: Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables qualité

Droit d'inscription: 3.000.- LUF*, documentation et rafraîchissements inclus (*Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen)

Dates: lundi 29 et mardi 30 mars 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Formation de formateurs

Objectifs: Former des membres du personnel disposant d'une maîtrise technique rompue aux normes de l'entreprise à l'art d'instruire les collaborateurs débutants. Faire acquérir la standardisation du «Savoir-Faire» et du «Savoir-Être» selon les principes pédagogiques validés. Développer la performance de l'équipe par l'entraînement et la guidance.

Programme:

- Les tenants et aboutissants de la formation professionnelle
- Vaincre les résistances à la relation interindividuelle dans l'action de formation
- Analyse de la communication dans la transmission d'information
- Les comportements directifs et encourageants dans la formation
- Savoir analyser et morceler les tâches

Conférencier: Thierry HUYNEN, diplômé en psychologie industrielle et sciences du travail

Public: Cadres et personnels de maîtrise chargés d'instruire, d'encadrer et de superviser des collaborateurs dont ils ont la charge

Droit d'inscription: 3.000.- LUF*, documentation et rafraîchissements inclus (* Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen)

Date: mercredi 31 mars et jeudi 1^{er} avril 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Business presentation skills

Objectives:

- To prepare, structure and set up a presentation to an audience taking into consideration the various presentation parameters
- To express themselves easily, overcome stage fright and demonstrate credibility
- To induce the audience to memorize information, react upon a subject, approve, consent

Contents:

- Stages of a presentation to an audience
- Theme: subject analysis and documentation
- Type of audience
- Element, argumentation and talk scheme
- Time management
- Objectives and presentation strategy
- To inform: describing, defining and demonstrating
- To persuade: arguing, objecting and responding
- Forms of presentation
- Prepared and spontaneous improvisation
- Reading
- Visual aids: advantages and various usage guideline
- Characteristics of an effective business presentation
- Psychological preparation and overcome stage fright
- Verbal patents
- Non verbal patents
- Animation factors

Conference language: English

Trainer: Mrs Irene Johnson, human resources consultant

Public: open

Price: 3.000.-LUF*, documentation and refreshments included (* This seminar is subsidied by the European Social Fund)

Dates: Monday 19th and Tuesday 20th of April 1999, 08.30 am - 12.30 pm and 2.00 pm - 5.30 pm

Controlling für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Controlling als ein zentrales Instrument der Unternehmenssteuerung hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Auch kleinere Unternehmen, gleich welcher Branche, können kaum noch darauf verzichten, wenn sie langfristig erfolgreich am Markt bestehen wollen.

Seminarziel: Mittels theoretischer Erörterungen und praktischer Beispiele soll das Ziel erreicht werden, den Teilnehmern solche Controllingansätze und -werkzeuge zu vermitteln, die es ihnen ermöglichen, diese in ihren Betrieben einzuführen, umzusetzen und gegebenenfalls bereits bestehende Controllinginstrumente auszubauen.

Programm:

- Definition des Controlling, sowie Kurzbeschreibung und Gliederung der verschiedenen Controllingansätze
- Einführung in die für KMU wesentlichen Controllingarten
 - Unternehmensplanung und Budgeting
 - Aufgaben und Instrumente des Kostencontrollings
 - Aufgaben und Instrumente des Erlöscontrollings
 - Aufgaben und Instrumente des Finanzcontrollings
 - Jahresabschlußanalyse
- Schnittstellen der verschiedenen von den KMU verwendeten Controllingansätze zu weitergehenden Arten und Instrumenten der Controllingarbeit, insbesondere
 - Formulierung und Umsetzung von Unternehmensstrategien
 - Aufbau bzw. Ausbau des Berichtswesens, ständige Berichterstattung und Koordination des Informationsmanagements mittels Informationssystemen
 - Ausbau bestehender Controllingfunktionalitäten

Referent: Jean-Luc STEPHANY, Wirtschaftsberater, Réviseur d'entreprises, Mitglied des Institut des réviseurs d'entreprises (IRE)

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, leitende Mitarbeiter sowie Fachleute aus den Bereichen Finanzen und Rechnungswesen von luxemburgischen KMU, die als kompetente Gesprächspartner die Ideen der Unternehmensplanung und ein Controlling-Grundverständnis mitbringen wollen.

Teilnahmegebühr: 6.000.- LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

Datum: Donnerstag, den 22. und Freitag, den 23. April 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr.

Pédagogie et formation à la prévention des accidents de travail

Si l'évolution industrielle a augmenté le risque d'accidents au travail, le développement du Droit du travail et de la Sécurité sociale ont permis, pour leur part, l'étude et la conception d'équipements prenant la sécurité en grande considération. La sécurité et l'hygiène font partie, depuis quelques décennies, des piliers de la concertation entre les partenaires sociaux. L'organisation de la prévention a atteint tous les acteurs de la vie politique, économique, industrielle et sociale. Il faut néanmoins remarquer que les accidents restent toujours nombreux. Le personnel n'applique pas ou mal les consignes de sécurité.

- Pourquoi cette situation existe-t-elle?
- Comment y aurait-il moyen de renforcer la prise de conscience des dangers dans l'environnement professionnel et amener chaque intéressé à l'autonomie et à l'interdépendance dans le respect des normes de sécurité pour lui et pour les autres?

C'est à ces deux questions que nous nous proposons d'apporter des ébauches de solutions

Programme:

- Introduction
- Comment identifier les personnalités à haut risque?
- Les attitudes face au danger
- Les critères de sélection
- La culture de groupe
- Savoir intervenir auprès des individus et des groupes
- Le contrat d'engagement personnel

Conférencier: Thierry HUYNEN, diplômé en psychologie industrielle et sciences du travail

Public: Responsables «Sécurité» et lignée hiérarchique des secteurs industriels

Droit d'inscription: 7.000.- LUF, documentation et rafraîchissements

Date: jeudi 22 et vendredi 23 avril 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Das Verkäufer-Seminar: Kunden suchen - Kunden binden

Viele Erfolge im Verkauf bleiben auf der Strecke, weil sich die meisten Verkäufer, gleich ob im Innen- oder Außendienst, sich ihrer Wirkung auf den Kunden nicht bewußt sind. Ihr Verhalten und ihre Gesprächsführung steht nicht im Kontext zu der Erwartungshaltung des Kunden. Eine Situation, die viel häufiger an-

zutreffen ist, als von den Verantwortlichen angenommen wird. Mit fadenscheinigen Erklärungen wird dargelegt, warum es bei diesem oder jenem Kunden nicht geklappt hat. Wenn die Konjunktur gut ist, können solche „Verluste“ noch hingeworfen werden, aber wenn der Konkurrenzkampf härter geworden ist, sieht dieser Aspekt ganz anders aus. Kunden suchen und Kunden binden können ist ein so umfangreicher konsequenter Prozeß, der höchste Anforderungen an jeden Verkäufer stellt. Doch die Kunst, bestimmte frühere oder potentielle Kunden wirksam anzusprechen und zu gewinnen, verlangt sehr viel Können, Geduld und Einfühlungsvermögen. Fähigkeiten, die bei einem Verkäufer nicht unbedingt vorausgesetzt werden dürfen.

Das Seminar will diese Kenntnisse vermitteln, Wege aufzeichnen zur Kundengewinnung und Fähigkeiten schulen, die die Kundenbindung erhöhen können.

Programm:

- Wege, neue Kundenpotentiale zu erschließen
- Positive Beziehung zum Kunden
- Wie lerne ich den Kunden besser kennen?
- Kommunikationsregeln für das Verkaufsgespräch
- Präzise Zielgruppenansprache
- Soziale Kompetenz: der Schlüssel zum Erfolg!
- Meine Stärken, meine Schwächen und ihre Auswirkungen auf den Verkaufsprozeß
- Durch welche persönlichen Arbeitstechniken und Verhaltensweisen kann ich meine Leistung im Verkauf steigern
- Erörterung schwieriger Verkaufssituationen aus dem Kreis der Seminarteilnehmer
- Rollenspiele und Fallstudien mit anschließender Besprechung
- Hilfen für die persönliche Weiterentwicklung

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer

Teilnehmerkreis: Alle interessierten Verkäufer im Außen- oder Innendienst, die Ihre Gesprächsführung verbessern wollen.

Teilnahmegebühr: 7.000.- LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

Datum: Montag, den 26. und Dienstag, den 27. April 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Kundenorientierung am Telefon – Richtiges Telefonverhalten sichert Geschäftserfolge

Wer telefoniert nicht gerne mit Personen, die höflich sind und gut zuhören können. Wenn diese Gesprächspartner auch noch über eine angenehme

Stimme verfügen, spürt man die positiven Veränderungen. Eine Situation, die man leider zu selten antrifft. Die meisten Mitarbeiter machen sich nicht bewußt, daß sie mit ihrem Verhalten – gleichgültig, ob am Telefon oder in einem persönlichen Gespräch – zum Image des Unternehmens beitragen. Jeder glaubt, er könne richtig telefonieren. Ob er es wirklich kann, darüber macht er sich selten Gedanken. Dieses gilt sowohl beruflich als auch privat. Einige Gesprächspartner merken es und reagieren entsprechend. Diese Reaktion wird selten bewußt wahrgenommen. Erst wenn bestimmte Verhaltensmuster zu negativ sind, erfolgen Reaktionen. Die Auswirkungen falschen Telefonverhaltens werden in der Regel meistens unterschätzt. Jeder telefoniert viel, investiert viel Zeit in seine Telefonate. Und wie wenig Zeit opfert er für Lernschritte, um besser und wirkungsvoller telefonieren zu können?

Zielsetzung:

Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern die Grundlagen des richtigen Verhaltens und Reagierens am Telefon zu vermitteln. Die Seminarteilnehmer werden erfahren, welche Erwartungen der Anrufer hat, wie man sich richtig verhält und warum es so wichtig ist, sein Verhalten und seine Gesprächsführung (Rhetorik) auf das Führen überzeugender Telefon-Dialoge einzustellen. Ein Lernprozeß, der sich auszahlt!

Programm:

- Warum ist Telefonieren eigentlich so schwierig?
- Das richtige Verhalten am Telefon:
 - Was erwartet der Anrufer?
 - Wie lassen sich Verständigungsschwierigkeiten vermeiden?
 - Worauf sollte man bei einer korrekten Gesprächsunterbrechung achten?
 - Wann sollte man einen Rückruf zusagen?
- Richtige Gesprächsführung am Telefon mit praktischen Beispielen
- Entspricht Ihre Sprech- und Redetechnik den notwendigen Anforderungen moderner Telefonkommunikation?
- Die häufigsten Fehlerquellen beim Telefonieren
 - Wie lassen sie sich vermeiden?
 - Beispiele richtigen Verhaltens
- Der Umgang mit schwierigen Kunden
- Die zehn Gebote für erfolgreiches Telefonieren
- Erstellung eines Merkmal-Kataloges für den praktischen Alltag
- Rollenspiele und praktische Übungen

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Industrie-, Handels-, und Dienstleistungsbetrieben, die häufig telefonieren, insbesondere Verkaufssachbearbeiter im Innen- und Außendienst, Mitarbeiter von Kundendienst und Serviceabteilungen sowie Mitarbeiter im Telefonempfang, die erfolgreicher telefonieren wollen.

Teilnahmegebühr: 3.000.- LUF*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke (* Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds)

Datum: Donnerstag, den 29. und Freitag, den 30. April 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Cours du soir

Administration et gestion des ressources humaines

Admission: L'admission se fait sans conditions spéciales. Le cours s'adresse à des personnes souhaitant acquérir les notions de base de la gestion du personnel. Il est particulièrement intéressant pour les personnes appelées à s'occuper de la gestion du personnel au quotidien ou désirant compléter leurs études initiales par une formation complémentaire, dont la réalisation pratique peut se faire à tous les niveaux hiérarchiques d'une entreprise.

Examen: Le cours est clôturé par un test dont la réussite est sanctionnée par un certificat délivré sous l'autorité du Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Objectif: Le but du cours est de transmettre les notions théoriques de la gestion des ressources humaines en alliant exposés, échanges d'expériences entre les participants, mises en situation et workshops. A partir de la motivation des collaborateurs jusqu'à la communication interne, tous les aspects liés à la gestion des ressources humaines sont traités sous l'angle de vue de l'employeur et du salarié.

Programme:

1. Les différentes méthodes de la planification des effectifs
2. La structure des effectifs dans une entreprise
3. Comment recruter et intégrer une personne dans l'entreprise
4. Les mutations dans l'entreprise et la mobilité interne

5. La politique de formation des travailleurs et le choix de la formation adéquate
6. La définition des fonctions au sein de l'entreprise et l'évaluation concrète des emplois
7. L'appréciation des performances du personnel
8. Comment réagir en cas de problème: une politique efficace de sanction
9. Comment fixer et gérer la rémunération du personnel
10. La gestion de carrière par une politique de promotion
11. La communication interne, un outil de gestion important

Organisation:

Durée:

quatre mois à raison d'une séance par semaine

Langue véhiculaire:

langue française

Inscription:

Renvoyer la fiche d'inscription ci-jointe jusqu'au 30 décembre 1998 à l'adresse suivante: Chambre de Commerce, Service Formation Continue, L-2981 Luxembourg (L'effectif de classe restera limité à un maximum de 25 personnes).

Droit d'inscription:

6.000.- LUF, à payer au C.C.P. 55983-14 de la Chambre de Commerce, service de la formation continue, avec la mention «Administration et gestion des ressources humaines»

Lieu:

Centre de Formation de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg (Parking au sous-sol)

Début:

24 février 1999

Jour:

mercredi (18.30 à 21.00 heures)

Gestion stratégique et techniques de Marketing-Management

L'entreprise doit aujourd'hui profondément repenser sa mission et son marketing. Les responsables et dirigeants d'entreprise n'opèrent plus dans un environnement stable, caractérisé par une clientèle et par une concurrence bien identifiées, mais dans un monde où même le changement change. Personne ne sait de quoi demain sera fait. L'ignorance de l'avenir est une donnée fondamentale de la condition humaine et davantage encore pour le gestionnaire. Il en résulte que toute stratégie tendant vers un certain but est un pari qui comporte un certain risque d'échec, et le résultat de toute stratégie est donc incertain. Le manager ou gestionnaire qui accepte de courir un certain risque a toutes les chances de gagner ou de perdre. Néanmoins, on ne peut comparer un gestionnaire conscient des risques qu'il accepte de courir à un joueur qui engage une mise dans un jeu à hasard.

Admission: L'admission se fait sans conditions spéciales. Le cours s'adresse à des chefs d'entreprise, cadres dirigeants, responsables commerciaux et à toute autre personne contribuant aux volets commercial et stratégique au sein de l'entreprise.

Examen: Le cours est clôturé par un test dont la réussite est sanctionnée par un certificat délivré sous l'autorité du Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Objectif: En ce qui concerne les compétences et savoir-faire à acquérir, les participants devraient savoir au terme de ce cours:

- ce qu'est une approche marketing;
- qu'une vraie culture marketing ne peut être atteinte qu'avec le concours de tous les acteurs, notamment le personnel;
- que l'activité d'une entreprise est influencée par toute une série de variables issues de son environnement;
- que ces variables peuvent constituer soit des menaces soit des opportunités;
- identifier, sur base d'exemples concrets, les différents segments d'un marché;
- positionner son entreprise par rapport aux entreprises concurrentes;

- définir une stratégie de réussite;
- développer un marketing mix cohérent.

Du point de vue méthodologie, les chargés de cours ont comme objectif principal de combiner la théorie et la pratique. On travaillera donc sur la base d'exemples et études de cas concrets et on visitera 3 entreprises des domaines de la distribution, des services et de l'industrie.

Programme

1. Nécessité d'une gestion stratégique de l'entreprise
2. Aperçu des éléments de la gestion stratégique d'une entreprise
3. Analyse et identification de l'entreprise
4. Analyse de l'environnement
5. Méthodologie de développement de stratégies
6. La planification du marketing-mix
7. La gestion stratégique et les techniques de marketing-management dans la pratique



17, route d'Arlon
L-7471 SAEUL
WWW.DataPlus.lu

Tél.: (352) 63 96 76
Fax: (352) 63 92 84
DataPlus@DATAPLUS.LU

fondée en 1990
RC 64532

Nous avons les logiciels pour bien gérer votre société:

- **ComptaPlus** comptabilité puissante et ouverte
- **GestionPlus** facturation, achat et stock pour commerces, bâtiment, vêtements, dépositaires, ...
- **SalairePlus** salaires et paies luxembourgeoises
- **MédiPlus** gestion de cabinet médical
- **CantiPlus** réservation et paiement automatisés en cantine
- **HeuresPlus** gestion des heures prestées pour avocats et fiduciaires

Plus de 2.000 sociétés et particuliers sont gérés par nos logiciels au Luxembourg, en France, en Belgique et en Hollande.

Nous sommes ouverts sur EURO et an 2000.

Organisation:**Durée:**

trois mois à raison d'une séance par semaine

Langue véhiculaire:

langue française

Inscription:

Renvoyer la fiche d'inscription ci-jointe jusqu'au 30 décembre 1998 à l'adresse suivante: Chambre de Commerce, Service Formation Continue, L-2981 Luxembourg

(L'effectif de classe restera limité à un maximum de 25 personnes).

Droit d'inscription:

9.000.- LUF, à payer au C.C.P. 55983-14 de la Chambre de Commerce, service de la formation continue, avec la mention «Cours de marketing»

Lieu:

Centre de Formation de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg (Parking au sous-sol)

Début:

25 février 1999

Jour:

jeudi (18.30 à 21.00 heures)

Fonds Social Européen: Stages de formation pour chauffeurs professionnels

Formation chauffeur de bus

Programme:

Accueil et petit déjeuner au Centre de formation pour conducteurs

Théorie:

- Dynamique des véhicules et forces transmises par les pneumatiques, à charge et à vide
- Importance des pneumatiques
- Importance de la charge
- Systèmes de freins, distances et méthodes de freinage
- Conduite en virage
- Conduite économique

Pratique:

- Slalom et position au volant
- Freinage à différentes vitesses avec et sans ABS
- Freinage sur route avec coefficients de friction différents

Déjeuner

- Eviter des obstacles
 - Virage (sous- et survirage)
 - Pente 9% et virage avec évitement d'obstacles
 - Démarrage en pente 9% (ASR etc.)
- Fin à 16.30 heures

Lieu:

Centre de formation pour conducteurs à Colmar-Berg

Calendrier:

	JOUR	DATE	LANGUE
stage 01	jeudi	04/03/1999	Français
stage 02	jeudi	18/03/1999	Français
stage 03	jeudi	25/03/1999	Français
stage 04	jeudi	22/04/1999	Allemand
stage 05	jeudi	29/04/1999	Français
stage 06	jeudi	06/05/1999	Français
stage 07	jeudi	20/05/1999	Allemand
stage 08	jeudi	03/06/1999	Français
stage 09	jeudi	10/06/1999	Allemand
stage 10	jeudi	17/06/1999	Français
stage 11	jeudi	01/07/1999	Allemand
stage 12	jeudi	07/10/1999	Allemand
stage 13	jeudi	14/10/1999	Français
stage 14	jeudi	21/10/1999	Français
stage 15	jeudi	28/10/1999	Allemand

metallic design
IDEEN IN METALL
MEISTERWERKSTATT

**ELEGANZ
IN EDELSTAHL**

**Forden
Sie unseren
Prospekt an!**



Schöndorfer Str. 35a • 54292 Trier
Tel.: (0651) 9 91 13 93 • FAX: (0651) 9 91 13 94
e-mail. metallic_design@t-online.de



Notes importantes: Sont admis à la formation les minibus, les autobus et les autocars à l'exception des autobus articulés.

Inscriptions: Les inscriptions se font directement auprès de la Chambre de Commerce (tél. 42 39 39-225).

Assurance: Le Centre de formation pour conducteurs dispose, en tant qu'organisateur des cours, d'une assurance tous risques (dommages matériels) avec une couverture maximale de 3.000.000.-LUF.

La franchise est fixée à 50.000.- LUF pour tous les chauffeurs.

Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen objectif 4

Formation chauffeur de camion

Programme:

Accueil et petit déjeuner au Centre de formation pour conducteurs

Théorie

- Dynamique des véhicules et forces transmises par les pneumatiques, à charge et à vide
- Importance des pneumatiques
- Importance de la charge
- Systèmes de freins, distances et méthodes de freinage
- Conduite en virage
- Conduite économique

Pratique

- Slalom et position au volant
- Freinage à différentes vitesses avec et sans ABS
- Freinage sur route avec coefficients de friction différents

Déjeuner

- Eviter des obstacles
- Virage (sous- et survirage)
- Pente 9% et virage avec évitements d'obstacles
- Démarrage en pente 9% (ASR etc.)

Fin à 16.30 heures

Lieu: Centre de formation pour conducteurs à Colmar-Berg

Calendrier:

	JOUR	DATE	LANGUE
stage 01	samedi	27/02/1999	Allemand
stage 02	samedi	06/03/1999	Français
stage 03	samedi	20/03/1999	Français
stage 04	samedi	03/07/1999	Allemand
stage 05	samedi	02/10/1999	Allemand
stage 06	samedi	09/10/1999	Français
stage 07	samedi	16/10/1999	Français
stage 08	samedi	23/10/1999	Allemand
stage 09	samedi	30/10/1999	Français
stage 10	samedi	13/11/1999	Français

Notes importantes: Sont admis à la formation les camions 2 ou 3 axes $\geq 3,5t$ et les tracteurs à l'exception des tracteurs avec remorque.

Inscriptions: Les inscriptions se font directement auprès de la Chambre de Commerce (tél. 42 39 39-225).

Assurance: Le Centre de formation pour conducteurs dispose, en tant qu'organisateur des cours, d'une assurance tous risques (dommages matériels) avec une couverture maximale de 3.000.000.-LUF.

La franchise est fixée à 50.000.- LUF pour tous les chauffeurs.

Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen objectif 4

Environnement et entreprises

Mode d'emploi réglementaire transfrontalier



La réglementation environnementale est devenue au cours des années de plus en plus complexe et la gestion de l'environnement fait aujourd'hui partie intégrante de la gestion d'une entreprise. Afin d'aider les chefs d'entreprise à intégrer la dimension environnementale dans leur activité, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle et la Chambre de Commerce et d'Industrie du Luxembourg belge ont publié récemment, dans le cadre d'un programme européen LIFE, un guide transfrontalier «Entreprise et environnement: mode d'emploi réglementaire transfrontalier».

Ce guide résume sur environ 50 pages par pays la réglementation environnementale de chacune des régions dans un souci de simplicité, de praticabilité et d'actualité. L'approche proposée introduit tout d'abord la situation environnementale à prendre en considération lors de la reprise d'une entreprise existante. Celle-ci inclut des sujets tel que la pollution d'un terrain contaminé ou la situation géographique et administrative d'un bâtiment.

Ensuite, le guide aborde les différents permis et autorisations dont il faut disposer en cas de l'installation et de l'exploitation d'une nouvelle activité. Ainsi, la procédure d'autorisation d'exploitation «commodo-incommodo» est présentée, de même que d'autres autorisations, par exemple en matière de protection de la nature ou de déchets. Une grande partie du guide est dédiée par la suite aux différentes exigences environnementales en matière de déchets, de rejets atmosphériques, de bruit ou encore de rejets d'eaux usées.

Le guide présente également les nouvelles méthodes de gestion de l'environnement, tel que la norme internationale ISO 14001 ou le règlement européen EMAS, de même que l'éco-label communautaire. Finalement les aides publiques disponibles pour les entreprises sont passées en revue.

La vocation de cet ouvrage n'est ni d'être un relevé exhaustif de la réglementation environnementale, ni une analyse critique de celle-ci. Elle est de donner les principales informations pour gérer une activité économique dans le respect de la réglementation environnementale et de l'environnement en général.

Ce guide des formalités environnementales est un outil destiné aux dirigeants d'entreprise, aux responsables environnement des sociétés et à toute personne intéressée. Les Chambres de Commerce espèrent ainsi aider et soutenir les entreprises dans leur

**SCHALTEN
SIE UNS EIN.**

Für weitere Infos:

70 MILLEWEE
GASPERICH
BP 1044
L-1010 LUXEMBOURG
TEL. +352 49 33 33
FAX 40 26 34
E-mail: com@artech.lu

A.R.TECH.
L'ART DE LA TECHNOLOGIE

Merten

Mercur 1 • 1999

gestion environnementale quotidienne. Afin de remplir au mieux son objectif d'information, le guide est édité en feuillets mobiles qui en permettent l'actualisation. Une première mise à jour est prévue pour le début de l'année 2000.

«Entreprise et environnement: mode d'emploi réglementaire transfrontalier» est disponible à la Chambre de Commerce au prix de 1.000 LUF (24,79 EURO) auprès de Monsieur Tom Theves (Tél. 42 39 39-353; fax 43 83 26; E-mail: pme@cc.lu). Ce prix comprend les mises à jour pour l'année 1999.

Groupe de travail «Qualité»

Le Collège Européen de Technologies organise depuis plusieurs années déjà, en collaboration avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle, des réunions régulières sur différents thèmes concernant l'assurance-qualité. Depuis la rentrée en septembre de l'année passée, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg et la Chambre de Commerce et d'Industrie du Luxembourg belge ont rejoint les organisateurs français, permettant aux entreprises luxembourgeoises et belges de participer aux réunions du «Groupe de Travail Qualité».

Ces réunions mensuelles sont organisées autour de différents thèmes liés à l'assurance qualité et réunissent régulièrement des responsables qualité et des chefs d'entreprise pour des discussions autour de la mise en place et du fonctionnement des systèmes ISO 9000. A chaque séance, un consultant spécialiste de la matière proposée présente le sujet et anime la séance. Le nombre réduit de participant permet de favoriser un échange d'expériences et de vues convivial.

Le calendrier des prochaines réunions est comme suit:

- «Gestion informatique des documents Qualité – Document simple et qualité de la diffusion» le 16 février 1999
- «Gestion des non conformités par des actions correctives et préventives» le 16 mars 1999
- «Comment s'améliorer grâce à l'audit interne ou externe» le 20 avril 1999
- «Outils statistiques simples» le 18 mai 1999
- «Management par les coûts de la non qualité» le 22 juin 1999

Les réunions ont lieu de 16.00 à 18.00 heures à la Maison de la Formation du Collège Européen de Technologie à Longwy et sont suivies d'une réception afin de permettre autant à des entreprises françaises, que belges ou luxembourgeoises d'échanger leurs expériences dans ce domaine. Les réunions du «Groupe de travail Qualité» sont offertes gratuitement aux entreprises participantes. Les entreprises intéressées pourront s'adresser à Monsieur Tom Theves (tél. 42 39 39-353, fax 43 83 26, E-mail: pme@cc.lu).

Nouveau cycle de formation

La protection de l'environnement dans l'entreprise

Dans notre société moderne d'aujourd'hui, la sauvegarde et la protection de notre environnement naturel revêt une importance de plus en plus grande; les autorités européennes et nationales en tiennent compte en augmentant les contraintes légales et réglementaires, visant en premier lieu les entreprises, à des degrés divers.

Dans le but d'aider ces entreprises par une vaste action d'information et de formation, l'OLAP, en collaboration avec la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers, propose aux chefs d'entreprises et à leurs cadres responsables un cycle de huit séminaires dans la période de novembre 1998 à juillet 1999.

Le cycle traitera les thématiques de l'utilisation rationnelle de l'énergie, des émissions et immissions de substances nocives, de la protection contre les bruits, de la gestion de l'eau, de la gestion des déchets et enfin du management écologique. Trente-neuf experts en écologie: architectes, ingénieurs-conseils, représentants de syndicats intercommunaux, délégués de l'Administration de l'environnement, de l'Inspection du travail et des mines, du Ministère de la Santé, e. a., prendront la parole au cours de ce cycle.

Ces séminaires sont essentiellement orientés vers la pratique. Il y aura notamment des exposés-débats étayés d'exemples concrets, des discussions. Les intervenants répondront aux questions soulevées par l'auditoire. Les séminaires auront lieu en langues luxembourgeoises, allemande ou française, en fonction des indications (L), (D) ou (F). Les formations s'adressent aux chefs d'entreprises et à leurs collaborateurs, aux cadres dirigeants, aux personnes responsables des questions environnementales.

A noter également que:

- si les 8 thèmes forment un cycle et constituent un ensemble cohérent, chacun d'entre eux, ayant ses caractéristiques propres, peut être suivi séparément;
- les entreprises et administrations qui réservent une ou plusieurs places pour tout le cycle ne seront pas obligées de déléguer à chaque séminaire le même participant;
- un abonnement au cycle vous procure la gratuité d'une journée;

le nombre de participants est limité. Les inscriptions seront prises en considération d'après l'ordre d'entrée.

Séminaire 4: Les émissions et les immissions II

Jeudi 4 mars 1999

8.30 h	La législation relative à la lutte contre la pollution de l'atmosphère (L) – les objectifs de la législation – circulaire ministérielle du 27.5.94	Pierre Dornseiffer, Administration de l'Environnement
9.15 h	La réglementation sur les installations de combustion (L)	Claude Geimer, Administration de l'Environnement
10.15 h	Les rejets dans l'air (D) – les sources polluantes – les moyens de réduction – les systèmes de mesurage	Werner Bernarding, MPU Technischer Umweltschutz
11.30 h	Les rejets dans le sol (L) – exemple pratique	Nico Hoffmann, Ville de Luxembourg
12.00 h	Interruption	
14.00 h	Les rejets dans le sol (F) – les systèmes de mesurage – les moyens de protection	Françoise Teitgen, Enviro Services International S.à r.l.
14.45 h	La protection contre les incendies (L) – les moyens de prévention – les moyens de protection	Alain Klein, Ville de Luxembourg
16.30 h	La réglementation sur les substances qui appauvrissent la couche d'ozone (L)	Jean Biver, Administration de l'Environnement
18.00 h	Fin du séminaire	

Séminaire 5: La gestion des déchets I

Jeudi 22 avril 1999

8.30 h	La prévention et la gestion des déchets Loi du 17 juin 1994 (L)	Robert Schmit, Administration de l'Environnement
10.30 h	La gestion écologique et économique des déchets – L'action «Superdrecks-këscht 2» (D)	Andrea Kabus, Superdrecks-këscht
11.45 h	Il y a du recyclage et du recyclage (D) – le recyclage matériel – le recyclage thermique	Andrea Kabus, Superdrecks-këscht
12.00 h	Interruption	
14.00 h	La bourse de recyclage (L) – le but et l'origine – le fonctionnement	Andrée Georges, Gedelux
14.30 h	Le système de collecte et d'élimination d'amiante-ciment en plaque (L)	Andrée Georges, Gedelux
15.00 h	Le centre de recyclage (L) – le fonctionnement – les critères d'acceptation	Michel Lamy, Service d'Hygiène de la Ville de Luxembourg
16.15 h	Installation d'incinération SIDOR (L)	Patrick Christophory, SIDOR
17.00 h	Fin du séminaire	

Les informations sur les séminaires complétant le cycle seront publiées dans les prochaines éditions du Merkur. Les séminaires auront lieu à la Chambre des Métiers, 2 Circuit de la Foire Internationale, Luxembourg-Kirchberg. Le droit d'inscription s'élève à 5.000 Luf par séminaire et 35.000 LUF pour le cycle complet de 8 séminaires à verser sur le CCP de l'OLAP 19477-77. Inscriptions et informations complémentaires auprès de l'OLAP au tél. 48 98 48, fax 40 39 72, e-mail: form.continue@olap.lu.

Suite du calendrier:

- Jeudi, 6 mai 1999
– La gestion des déchets II
- Jeudi, 3 juin 1999
– La gestion de l'eau
- Jeudi, 1^{er} juillet 1999
– Le management écologique

Séminaire «L'environnement demain - Umwelt morgen»

Une nouvelle approche industrielle de l'environnement

Au cours du mois de novembre 1998 a eu lieu au Luxembourg le séminaire interrégional «L'environnement demain - Umwelt morgen». Ce forum de deux journées a rassemblé des experts allemands, français, belges, suisses et luxembourgeois.

Une centaine de participants s'étaient donnés rendez-vous pour débattre de l'évolution des aspects environnementaux auxquels sont confrontées les entreprises. Les domaines abordés concernaient autant les aspects législatifs et les techniques de dépollution, que les initiatives environnementales développées par les industries, tel que le management environnemental ou les bilans écologiques. Le forum a ainsi mis en avant les aspects novateurs dans la gestion de l'environnement, en insistant sur l'importance de la prise en charge volontaire par les entreprises des problèmes qu'elles doivent aborder.

Le forum a été ouvert par Monsieur Robert Goebels, Ministre de l'Economie, qui a invité les participants à reconsidérer l'environnement et a insisté sur la nécessité d'une identification nuancée de la gravité des problèmes liés à l'environnement. Faisant le bilan des annonces catastrophiques faites il y a 20 vingt ans déjà, il a constaté que ces annonces se sont souvent révélées mal fondées. La médiatisation de l'information par les journalistes est cependant aujourd'hui telle, que ce sont surtout les annonces catastrophiques qui retiennent l'attention des médias. Une appréciation différenciée des problèmes réels auxquels notre environnement naturel est confronté devient dès lors un exercice nécessaire.

L'évolution environnementale est surtout marquée par une prise de conscience des entreprises et des initiatives volontaires qui commencent à se développer. Au cours de plusieurs workshops, le management environnemental selon EMAS ou ISO 14001, les bilans écologiques et l'innovation par l'efficacité écologique ont été discutés. Ces instruments permettent aux entreprises une évaluation de leurs impacts environnementaux et une amélioration progressive.

Ce ne sont guère des solutions de dépollution en fin de chaîne, souvent coûteuses et lourdes à mettre en oeuvre, qui pourront à terme diminuer les impacts sur l'environnement. Seule une approche intégrée et des solutions de symbiose entre industries permettront de trouver des solutions durables et économiquement supportables. La prise en compte dès la conception d'un produit de ses impacts environnementaux permettra de cerner les impacts majeurs sur l'environnement. Il faut cependant veiller à ce que la créativité développée ainsi par les entreprises ne soit pas freinée par un carcan législatif trop rigide.

La législation environnementale, que ce soit au niveau communautaire ou national, devient en effet de plus en plus complexe. Force est de constater que l'approche classique est dominée par une réglementation réactive. La Commission européenne insiste aujourd'hui à recourir plus souvent à des accords volontaires qui permettent une approche par objectifs.

Malgré les efforts d'harmonisation, une analyse plus détaillée des législations nationales, à l'exemple des autorisations de transport et de négoce de déchets, révèle que l'objectif d'une coordination européenne est parfois loin d'être réalisé.

Les discussions concernant les autorisations d'exploitation et leur application dans la région Saar-Lor-Lux-Wallonie ont montré que certains pays ont entamé des réformes importantes de leurs procédures d'autorisation. La Belgique se propose notamment de réduire considérablement les délais et de regrouper plusieurs autorisations en un seul «permis d'environnement». Cette approche intégrée est également promue par la Commission européenne.

Une législation surabondante, dont la mise en oeuvre est des plus complexes, n'est en outre pas sans desservir la protection de l'environnement. Une plus forte implication des entreprises lors de l'élaboration de normes et de règlements et la reconnaissance des efforts des entreprises pour polluer moins doivent être d'avantage pris en compte par les autorités publiques. L'Etat ne peut plus rester cantonné dans son rôle restrictif d'autorité de contrôle, mais il doit dépasser cette approche classique pour assumer également un rôle de conseil et intégrer les différents acteurs de la politique environnementale. D'une attitude de confrontation, les autorités doivent évoluer vers une mission de coopération.

Finalement, le forum a abordé des approches peu connues de l'environnement, à l'exemple des banques et institutions financières suisses. A plusieurs reprises, des institutions financières ont dû financer eux-mêmes l'assainissement de terrains industriels pollués. Conscientes du risque que représente une entreprise polluante pour une banque créancière en cas de faillite, certaines banques ont commencé à intégrer le risque environnemental dans leur évaluation d'une entreprise.

Pour conclure, il faut souligner que les milieux professionnels ont reconnu au cours des dernières années leur responsabilité en matière de protection de l'environnement. Il faudra à l'avenir laisser une plus grande marge de manoeuvre aux entreprises pour leur permettre de développer leurs propres actions. Les pouvoirs publics deviennent quant à eux conscients des limites de leurs actions par le seul biais de l'approche législative traditionnelle. Les entreprises semblent disposées à accepter ce nouveau rôle qui leur est imparti et de relever le défi.

Les actes de la conférence ont été publiés dans leur intégralité pour le prix de 1000.- LUF. Les entreprises intéressées peuvent s'adresser au secrétariat de l'Association Luxembourgeoise des Ingénieurs (A.L.I.) 4-6, Bd. Grand-Duchesse Charlotte à L-1330 Luxembourg, tél. 45 13 54, fax 45 09 32.

ENTREPRENDRE



UNTERNEHMEN

ENTREPRENDRE '99

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

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

**Chambre de Commerce et d'Industrie
de Meurthe-et-Moselle**



**Chambre de Commerce et d'Industrie
de la Moselle**



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE LA MOSELLE

**Chambre de Commerce et d'Industrie
du Luxembourg Belge**



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU LUXEMBOURG BELGE

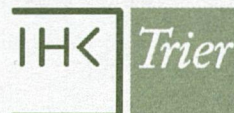
**Industrie- und Handelskammer
Pfalz**



**Industrie- und Handelskammer
des Saarlandes**



**Industrie- und Handelskammer
Trier**



ENTREPRENDRE '99 La coopération transfrontalière se caractérise par de nombreuses actions concrètes aux niveaux politique, économique, universitaire ou culturel.

En tant qu'acteurs de la vie économique, les Chambres de Commerce et d'Industrie de la Grande Région Sar-Lor-Lux organisent la 12ème bourse d'affaires "Entreprendre" destinée à resserrer les liens entre les entreprises transfrontalières.

Cette bourse d'affaires a pour objet de faciliter la rencontre entre partenaires potentiels. Elle s'adresse avant tout aux petites et moyennes entreprises à la recherche d'un associé, d'un successeur, d'une coopération ou d'une représentation.

ENTREPRENDRE '99 concerne également tous ceux qui souhaitent trouver des moyens pour exploiter une licence ou des apports en capital afin de réaliser leurs projets.

Afin d'établir le contact entre les offreurs et les demandeurs, les annonces suscitant un intérêt sont communiquées à la criée. Dans ce système de bourse souple et simple, une attention particulière est portée à la discrétion et au principe de non-ingérence d'un tiers dans les affaires traitées.

PARMI LES THEMES DES OFFRES ET DEMANDES, ON PEUT CITER:

- la cession et la reprise d'entreprises
- les capitaux et participations
- les commercialisations
- les projets et savoir-faire
- les brevets et licences
- la sous-traitance

LA ONZIÈME ÉDITION DE CETTE BOURSE D'AFFAIRES "ENTREPRENDRE '99" AURA LIEU LE:

- **JEUDI 18 MARS 1999 À 14H00**
- **À LA CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
7, RUE ALCIDE DE GASPERI
L - 2981 LUXEMBOURG-KIRCHBERG**
- **LA CRIÉE DÉBUTERA À 15H00.**

Les personnes ayant l'intention de participer à la bourse d'affaires et qui désirent obtenir un ou plusieurs exemplaires de fiches d'annonceur, sont priées de contacter le Service du Commerce Extérieur de la Chambre de Commerce, **Mme Carine Hardt, tél.: 42 39 39-314, ou tél.: 42 39 39-310, fax: 43 83 26.**



ENTREPRENDRE '99 À RENVoyer À LA CHAMBRE DE COMMERCE,
SERVICE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
MME CARINE HARDT, L - 2981 LUXEMBOURG

ENTREPRISE _____

PARTICIPANT _____

FONCTION _____

ADRESSE _____

PARTICIPERA À LA BOURSE D'AFFAIRES QUI AURA LIEU LE MERCREDI 18 MARS 1999
À LA CHAMBRE DE COMMERCE DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

DÉSIRE OBTENIR (EXEMPLAIRES) FICHES D'ANNONCEUR *

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS,
PRIÈRE DE CONTACTER LE SERVICE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
TÉL.: 42 39 39-314 (MME CARINE HARDT) OU TÉL.: 42 39 39-310, FAX: 43 83 26.

* CHAQUE ANNONCE DOIT ÊTRE RÉDIGÉE SUR 2 FICHES D'ANNONCEUR: UNE EN LANGUE FRANÇAISE ET UNE EN LANGUE ALLEMANDE.

ENTREPRENDRE



UNTERNEHMEN

SPECIMEN

L'ANNONCEUR/DER INSERENT

Numéro/Nummer

OFFRE/BIETET AN

Ne pas remplir/Nicht ausfüllen

RECHERCHE/SUCHT

- | | | |
|--|---|--------------------------|
| 1. <input type="checkbox"/> | Capital pour participation financière/Kapital für finanzielle Beteiligungen | <input type="checkbox"/> |
| 2. <input type="checkbox"/> | Entreprise à céder/Firma zwecks Übernahme | <input type="checkbox"/> |
| 3. <input type="checkbox"/> | Brevet/Licence/Patent/Lizenz | <input type="checkbox"/> |
| 4. <input checked="" type="checkbox"/> | Représentation/Vertretung | <input type="checkbox"/> |
| 5. <input type="checkbox"/> | Coopération/Partenariats/Kooperation/Partnerschaften | <input type="checkbox"/> |

CARACTERISTIQUES/CHARAKTERISTIK

Activité de l'Annonceur/Tätigkeit des Inserenten

Production de matériel électrique

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES/ ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

Cherche représentant bien introduit auprès
des grandes surfaces et des revendeurs de
matériel informatique

L'ORGANISATEUR TRANSMET LES INFORMATIONS SANS VERIFICATION/ DER VERANSTALTER ÜBERMITTELT DIE INFORMATIONEN UNKONTROLLIERT

ENTREPRENDRE



UNTERNEHMEN

DEROULEMENT

DE LA BOURSE D'AFFAIRES "ENTREPRENDRE '99"

Si vous souhaitez participer à la bourse d'affaires "Entreprendre '99", vous pouvez d'ores et déjà obtenir auprès de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg au **tél.: 42 39 39-314** ou 42 39 39-310, fax: 43 83 26, des fiches d'annonceur, sur lesquelles vous inscrivez votre (vos) offre(s) ou votre (vos) demande(s). Les fiches dûment remplies, une en langue française et une en langue allemande par annonce et par thème, sont à renvoyer dans les meilleurs délais à la Chambre de Commerce avec la mention de vos coordonnées (nom de l'entreprise et adresse).

Ces coordonnées ne seront pas affichées avec votre annonce dans le souci de garder l'anonymat de l'annonceur. Cependant, elles permettront de réserver le suivi nécessaire à votre dossier sur le plan interne.

Les annonceurs sont priés de participer eux-mêmes à la manifestation, afin qu'un contact éventuel avec une autre entreprise intéressée puisse être établi sur place.

Au cas où un annonceur ne peut pas être représenté physiquement à la bourse d'affaires, la Chambre de Commerce peut jouer le rôle d'intermédiaire. Dans ce cas, l'annonceur doit mentionner de façon explicite sur sa fiche d'annonceur qu'il souhaite être représenté par la Chambre.

PARMI LES THEMES DES OFFRES ET DEMANDES, ON PEUT CITER:

- la cession et la reprise d'entreprises
- les capitaux et participations
- les commercialisations
- les projets et savoir-faire
- les brevets et licences
- la sous-traitance

IMPORTANT

Pour chaque thème, qu'il s'agisse d'une offre ou d'une demande, une nouvelle fiche d'annonceur doit être rédigée. Chaque fiche ne peut porter que sur une seule offre ou demande (c.-à-d. 1 annonce = 2 fiches d'annonceur à remplir, une en langue française et une en langue allemande).

A chaque fiche d'annonceur sera attribué un numéro d'ordre (même numéro d'ordre pour la fiche en langue française que pour la fiche en langue allemande). Ce numéro correspond au numéro d'appel par lequel une entreprise intéressée par votre annonce pourra vous contacter par l'intermédiaire du crieur.

La possibilité d'introduire une annonce sur place existe également de 14h00 à 15h00.


La criée des annonces débutera à 15h00.

Les entreprises intéressées par une annonce figurant sur les panneaux d'affichage contacteront le crieur en indiquant le numéro d'ordre de l'annonce. Le crieur annoncera le numéro de l'annonce oralement. L'annonceur qui détient le numéro en question se manifestera auprès du crieur et y rencontrera l'entreprise qui souhaite nouer le contact. Il y a lieu de souligner qu'en aucun cas un annonceur ne doit s'annoncer lui-même auprès du crieur en lui communiquant son propre numéro d'appel.

Commerce Electronique Sécurisé



**Sécurisez vos messages e-mail et votre site web
par un certificat numérique!**



**Recevez votre carte d'identité électronique pour
encrypter et signer votre courrier via ordinateur!**



**CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG**

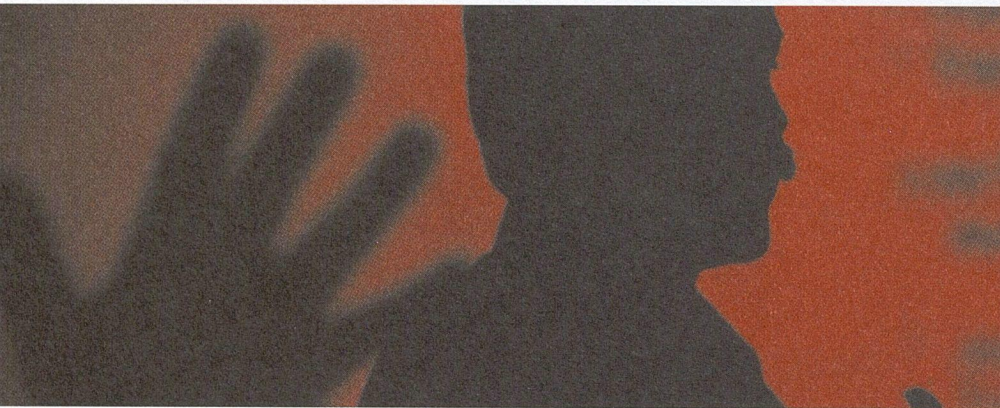
Certification Service Provider / CSP



GlobalSign Luxembourg

Le partenariat Chambre de Commerce - BelSign/GlobalSign

Le développement progressif du commerce électronique facilite aussi bien les relations inter-/intra-entreprises que les relations des entreprises avec les consommateurs et les administrations. Pour maximiser les possibilités du commerce électronique du point de vue efficacité et efficience, il est nécessaire d'assurer la confidentialité et l'authentification de ces communications. Afin d'instaurer un environnement sûr pour les échanges électroniques, la Chambre de Commerce s'est engagée dans un partenariat avec la société BelSign/GlobalSign. Cette société a développé une expertise unique dans le domaine de la gestion des solutions de certification numérique pour les applications de commerce électronique.



Commerce électronique: la sécurité

Pour sécuriser les transactions via Internet/Intranet, la Chambre de Commerce délivre des certificats numériques lesquels permettent de vérifier l'identité d'une personne ou d'une société dans le cadre d'une transaction électronique et de préserver l'intégrité des données des utilisateurs. Le certificat numérique sert de carte d'identité électronique permettant d'encrypter et de signer l'information à transmettre. L'expérience de BelSign/GlobalSign et la notoriété de la Chambre de Commerce en matière de certification tels que carnets ATA et certificats d'origine, permettent d'offrir désormais une nouvelle plate-forme pour des transactions électroniques sécurisées.

La Chambre de Commerce: Certification Service Provider (CSP)

La Chambre de Commerce assume dorénavant la fonction d'un CSP en garantissant les tâches suivantes:

- conseil et assistance en matière du commerce électronique sécurisé
- vérification des données relatives à l'établissement d'un certificat numérique
- émission des certificats numériques
- service confidentiel et professionnel

Types de certificats numériques

Certificats numériques individuels

- **Classe 2** *Garantie d'identité pour les communications et les transactions journalières.*
Prix: 750 LUF/an.
- **Classe 3 Pro** *Contrôle approfondi de l'identité pour les communications et les transactions strictement confidentielles.*
Présentation des documents au siège de la Chambre de Commerce.
Prix: 2.400 LUF/an.

Certificats de serveur

- **Certificats de serveur** *Contrôle approfondi de l'identité du serveur permettant une communication authentifiée et sécurisée avec le client virtuel.*
Prix: 8.470 LUF/an.

Pour toute commande de certificat ou tout renseignement complémentaire:

<http://www.cc.lu>

Pour de plus amples informations, contactez:

*Siège: Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg
Service Commerce Extérieur (3ième étage)
7, rue Alcide de Gasperi
L - 1615 Luxembourg
Tél.: (+352)423939-310 ou -314
Fax: (+352)438326*

E-mail: globalsign-lux@cc.lu

*Adresse postale: Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg
Service Commerce Extérieur
L - 2981 Luxembourg*

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Leasing

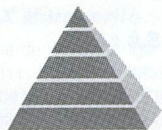
Le financement qui allie performance et flexibilité



Financez vos investissements à 100% tout en gardant intacts vos moyens propres et diverses sources de financement pour d'autres utilisations.

Profitez d'un taux fixe performant, d'une flexibilité totale et des nombreux avantages fiscaux spécifiques à cette formule de financement.

Si vous êtes chef d'entreprise, artisan, commerçant ou si vous exercez une profession libérale, contactez-nous!



CREDITLEASE

Société Anonyme

Société de leasing et de location

Filiale du Crédit Européen S.A.

50, route d'Esch L-1470 Luxembourg, Téléphone 45 88 48 / 49 / 50, Téléfax 45 81 03

Ventes sous forme de liquidations

La présente liste contient une énumération des ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes moyennes sur la base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale.

Ces données ne sont communiquées qu'à titre d'information, l'autorisation officielle délivrée par le Ministère des Classes moyennes prévalant en cas de divergence.

Situation au 15/01/99.

ADAMY Raymond

70, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9094/98
10/11/1998-09/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'horlogerie, bijouterie, orfèvrerie, cristaux et articles d'optique (à l'exclusion de lunettes)

ARA DIAMONDS S.à r.l.

38, rue Dicks
L-4081 ESCH-SUR-ALZETTE
c9093/98
17/11/1998-16/02/1999
transformation immobilière
articles de bijouterie et objets d'art

ASPORT S.à r.l.

34, route d'Ettelbruck
L-9160 INGELDORF
c9090/98
20/11/1998-19/02/1999
transformation immobilière
articles de sport et de loisirs sur une surface de vente de 1.095 m²

BAUSTERT Françoise

16, rue de Differdange
L-4437 SOLEUVRE
c8096/98
5/03/1998-04/03/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'épicerie et accessoires, articles de boulangerie-pâtisserie, produits de viande de longue conservation

BECKER Jan

21, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9096/98
10/11/1998-09/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de maroquinerie, articles de fausse-bijouterie, jouets, articles pour fumeurs, articles de vêtements de sport

BIJOUTERIE-HORLOGERIE DUE S. à r.l.

33, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c9042/98
19/05/1998-18/05/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de bijouterie-horlogerie

BISDORFF Jeannine

46, avenue de la Libération
L-3850 SCHIFFLANGE
c9008/98
28/02/1998-27/02/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de quincaillerie, ustensiles de ménage, articles de papeterie, articles de maroquinerie, cadeaux, jouets,

BODEGAS DE IBERIA S.à r.l.

30, rue de Longwy
L-4750 PETANGE
c9049/98
04/07/1998-03/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
boissons

BOUTIQUE PIPELINE S.A.

24-26, place de la Gare
L-1616 LUXEMBOURG
c9107/98
26/11/1998-27/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles et vêtements de sport

BRAUN Jean Jacques

10, rue du Fort Bourbon
L-1240 LUXEMBOURG
c9099/98
12/11/1998-11/02/1999
déménagement: rue de l'Industrie, Bertrange
articles de tapisserie et de décoration

BRITT & STEFAN DESIGN S.à r.l.

32, rue Beaumont
L-1219 LUXEMBOURG
c9119/98
16/01/1999-15/01/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de cadeaux, de décoration et articles de textiles et d'ameublement

BROSIOUS Fernand

67, Grand-Rue
L-1661 LUXEMBOURG
c9046/98
04/07/1998-03/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de bijouterie-horlogerie

C.K. S.A.

66, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9103/98
28/11/1998-27/02/1999
déménagement: 55, route de Luxembourg, L-4010 Esch/Alzette
machines et fournitures pour imprimeries, machines de bureau, appareils de reproduction et de communication, disques

CARINA S.à r.l.

77, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9084/98
02/11/1998-01/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
confection pour dames et fillettes, articles de bonneterie, chemiserie et lingerie

CATH S.à r.l.

1, rue Joseph Lentz
L-3378 LIVANGE
c9048/98A
04/07/1998-03/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles, articles de mercerie et d'horlogerie-bijouterie, articles de maroquinerie, chaussures

CENTRAL CASPIAN S.à r.l.

12, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9089/98
17/11/1998-16/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
tapis et articles d'artisanat d'art

CENTRAL CASPIAN S.à r.l.

5, rue Jean Jaurès
L-3490 DUDELANGE
c9089/98A
17/11/1998-16/11/1999
cessation complète de l'activité

commerciale
tapis et articles d'artisanat d'art

CHAUSSURES MEIDL Gertrud

55, Grand-Rue
L-8510 REDANGE-SUR-ATTERT
c9101/98
18/01/1999-17/04/1999
transformation immobilière
chaussures et accessoires

CHOQUE Pierre

9, rue Guillaume
L-9046 ETTTELBRUCK
c9071/98
01/09/1998-31/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de mercerie-bonneterie, articles de fausse-bijouterie, parapluies, cannes, articles en toile cirée

DE ROSA Irma

43, avenue G.-D. Charlotte
L-3441 DUDELANGE
c9073/98
31/08/1998-30/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection et accessoires de mode y assortis

ELECTRE S.à r.l.

26, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9082/98
16/10/1998-15/10/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles, articles de confection, articles de bonneterie et articles de mode assortis

ELECTRICITE KOHNEN S.A.

54, Grand-Rue
L-8501 REDANGE-SUR-ATTERT
c9083/98
24/10/1998-23/10/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles électriques

ELECTRICITE WAGENER & FILS S.à r.l.

34, route d'Arlon
L-8210 MAMER
c9115/98
18/01/1999-17/04/1999
transformation immobilière
articles de la branche d'un atelier d'électro-installateur, systèmes d'alarmes et de sécurité

ERANG S.à r.l.

21, rue Schiller
L-3562 DUDELANGE
c9060/98
01/09/1998-31/08/1999
cessation complète de

l'activité commerciale
chaussures et accessoires,
articles de toilette

**FAARWEGESCHAEFT
KAELDALL S.à r.l.**

82, route de Tétange
L-3672 KAYL
c9086/98
05/11/1998-04/11/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de peinture et de
décoration

**FANTASY BAZAAR
S.à r.l.**

35, rue du X Septembre
L-4320 ESCH-SUR-ALZETTE
c9078/98
25/09/1998-24/09/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de librairie, journaux,
périodiques et jouets

FELTEN Marie-Louise

Rue de la Gare
L-6117 JUNGLINSTER
c9034/98
15/05/1998-14/05/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection, acces-
soires de mode assortis, articles
de mercerie-lingerie-chemiserie

FINK Madeleine

18, rue F.D. Roosevelt
L-4483 SOLEUVRE
c9064/98
07/08/1998-06/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de librairie-papeterie,
articles scolaires, articles de
maroquinerie et de bimbelerie,
articles en céramique

FLAMMANG Dominique

39, avenue de la Gare
L-4130 ESCH-SUR-ALZETTE
c9110/98
01/02/1999-30/04/1999
transformation immobilière
articles d'horlogerie-bijouterie

FRERES Henri

11, place des Tilleuls
L-9575 WILTZ
c9005/98
01/03/1998-28/02/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
jouets, cadeaux-souvenirs,
couteaux à cran d'arrêt, pellicule

FUX Marguerite

6, rue de Wilwerdange
L-9911 TROISVIERGES
c9004/98
13/02/1998-12/02/1999
cessation complète de l'activité
commerciale

articles pour peintres, articles
scolaires, articles de fausse-
bijouterie et cadeaux souvenirs

GEK CO'S S.à r.l.

86, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9100/98
17/11/1998-16/02/1999
déménagement
articles de confection

**GOERGEN
Marie-Thérèse**

3, rue du Pont
L-5559 REMICH
c9105/98
01/02/1999-31/01/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
meubles

GUELUX S.A.

86, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9066/98
17/08/1998-16/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection

HAAS Alexandre

96, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9002/98
14/04/1998-13/04/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de maroquinerie;
chaussures, et pantoufles

HADAN S.à r.l.

140, route d'Arlon
L-8008 STRASSEN
c9033/98
15/04/1998-14/04/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
tapis, articles d'artisanat d'art et
articles de bimbelerie

HADAN S.à r.l.

2, rue Beck
L-1222 LUXEMBOURG
c9033/98
15/04/1998-14/04/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles d'ameublement, articles
de décoration pour intérieurs,
articles de ménage

**HERZIG INTER-
NATIONAL S.à r.l.**

20, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c9111/98
02/01/1999-01/04/1999
déménagement: 32, chemin
vert, L-3878 Schifflange
peruques et articles pour
coiffeurs, articles de fausse-
bijouterie et articles de toilette

**HOSCHARD
Marie-Louise**

36, avenue G.D. Charlotte
L-3440 DUDELANGE
c8083/97
07/11/1998-06/02/1999
transformation immobilière
chaussures et accessoires

INCOGNITO S.à r.l.

47, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c9097/98
27/11/1998-26/11/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection et acces-
soires de mode y relatifs,
articles de lingerie et articles
de chemiserie

KIEFFER René

1, rue Prince Henri
L-9047 ETTTELBRUCK
c9118/98
01/02/1999-30/04/1999
déménagement
articles de confection et acces-
soires, articles de chapellerie,
articles de chemiserie, tissus et
articles de literie

**KOHNEN-WOLTER
Monique**

12, place de l'Hôtel de Ville
L-4138 ESCH-SUR-ALZETTE
c9014/98
02/03/1998-01/03/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection, articles
textiles, articles de mercerie-
bonneterie et articles de
fausse-bijouterie

KRAEMER Monique

29, rue de Stavelot
L-9280 DIEKIRCH
c9072/98
09/09/1998-08/09/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection et
accessoires de mode; articles
de chapellerie

KUGENER Margot

16, rue St. Antoine
L-9203 DIEKIRCH
c9106/98
02/01/1999-01/04/1999
déménagement: 4, rue Brabant,
L-9213 Diekirch
articles de librairie-papeterie,
journaux et périodiques

LADY DRESS S.à r.l.

6, rue St. Antoine
L-9205 DIEKIRCH
c9088/98
21/11/1998-20/02/1999
transformation immobilière
articles de confection et
accessoires, articles de

mercerie-bonneterie, articles de
literie, articles de chapellerie

LIPPIS Antoine

36-38, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9062/98
17/08/1998-16/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de mercerie-bonneterie-
lingerie, vêtements de cérémo-
nie, articles de confection, de
chemiserie

MAISON CLEES S.à r.l.

50, rue de l'Alzette
L-4210 ESCH-SUR-ALZETTE
c9032/98
15/04/1998-14/04/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles électroniques et
appareils audio-visuels

MARTELING Alice

11, rue du Cimetière
L-1338 LUXEMBOURG
c9117/98
15/01/1999-14/04/1999
déménagement: Weihergewann
Contern
articles d'ameublement

MARX Claude

25A, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c9098/98
05/01/1998-04/04/1999
déménagement: 53, avenue
de la Gare, Esch-sur-Alzette
articles de mercerie-
bonneterie, lingerie et
dentelles

**MEHRABKHANI
Farahmand**

6, boulevard de Verdun
L-2670 LUXEMBOURG
c9081/98
20/10/1998-19/10/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
tapis

MERGEN Fernand

20, rue Joseph Hansen
L-1716 LUXEMBOURG
c9057/98
08/08/1998-07/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles photographiques

MEYERS Paul

21, porte des Ardennes
L-9145 ERPELDANGE
c9076/98
02/01/1999-31/03/1999
transformation immobilière,
articles de chasse, vêtements
de chasse et aliments pour
animaux

MONOPOL GALERIE 45 S.à r.l.

45, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c9047/98
11/06/1998-10/09/1999
dégâts graves occasionnés par un sinistre
articles de confection et accessoires, articles de sport

NEW TAPIS REVE D'ORIENT S.A.

26B, boulevard Royal
L-2449 LUXEMBOURG
c9056/98
22/07/1998-21/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
tapis, articles d'artisanat, d'art et de décoration pour intérieurs

NEW WAY S.à r.l.

58, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9091/98
23/11/1998-22/02/1999
transformation immobilière,
articles de confection, de bonneterie, de textiles et d'accessoires de mode

NEY-SCHILTZ Catherine

74, route d'Eich
L-1460 LUXEMBOURG
c9016/98
03/03/1998-02/03/1999
cessation complète de l'activité commerciale
confection, articles de mercerie, laines, articles de parfumerie et livres de poche

NOCES D'OR S.à r.l.

48, avenue de la Gare
L-1610 LUXEMBOURG
c9043/98
19/05/1998-18/05/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de fausse-bijouterie et de chapellerie, chaussures, articles textiles et articles d'habillement

ORIENT GALERIE S.à r.l.

92, Grand-Rue
L-9050 ETTTELBRUCK
c9092/98
07/11/1998-06/02/1999
déménagement: 10, impasse Abbé Müller, L-9065 Ettelbruck
éléments et accessoires de construction, articles d'ameublement, articles d'artisanat d'art, de décoration

PARFUMS ET BEAUTE S.à r.l.

25, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c9103/98
18/11/1998-17/02/1999
déménagement: 56, Grand-rue,

Galerie Beaumont, Luxembourg
articles de la branche «coiffure»
et articles de parfumerie

PRESTIGE DE L'ART S.A.

4, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9055/98
10/07/1998-09/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
galerie d'art

RODENBOUR Wilma

43, rue du Canal
L-4050 ESCH-SUR-ALZETTE
c9019/98
31/03/1998-30/03/1999
cessation complète de l'activité commerciale
commerce d'animaux domestiques, articles, accessoires et aliments pour animaux, articles et accessoires de pêche

RUBINO S.A.

80, route de Longwy
L-8060 BERTRANGE
c9116/98
05/01/1999-04/04/1999
déménagement: 8, route d'Arlon, L-8010 Strassen
articles textiles

SADLER Jean

45, avenue G.D. Charlotte
L-3441 DUDELANGE
c9025/98
04/04/1998-03/04/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de bijouterie-horlogerie, articles d'optique, articles de bimbeloterie et d'orfèvrerie, cristaux, art. en porcelaine

SANTINI Elvira

54, rue de Strasbourg
L-2560 LUXEMBOURG
c9051/98
11/07/1998-10/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles électriques, articles électro-ménagers, outillage, ustensiles de ménage, gaz butane, appareils à gaz

SCHOMER Myriam

19, avenue Dr. Gaasch
L-4818 RODANGE
c9017/98
14/03/1998-13/03/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de la branche de fleuriste

SISTERMANN Rodolphe

1, rue de Bonnevoie
L-1260 LUXEMBOURG
c9029/98
09/04/1998-08/04/1999
cessation complète de l'activité commerciale

métaux précieux, articles de bijouterie et d'horlogerie ainsi que de bibelots

STOFFEL Patrick

33, route d'Esch
L-1470 LUXEMBOURG
c9045/98
14/11/1998-13/02/1999
déménagement: rue de Hollerich, Luxembourg
articles de sport et de loisirs

TEC, TECHNICS, ENGINEERING & KNOW HOW

Centre Neuberg, Grand-Rue
LUXEMBOURG
c9075/98
17/10/1998-16/10/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles et en cuir

THIEL Marie-Josée

97, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9065/98
12/08/1998-11/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de literie, confection et jouets pour enfants

THILL-FUSENIG Marie-Claire

63, rue Tattenberg
L-3569 DUDELANGE
c9037/98
29/04/1998-28/04/1999
cessation complète de l'activité commerciale
aliments pour chats, chiens et oiseaux

THIMMESCH Paul

12, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9006/98

01/03/1998-28/02/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de bijouterie-horlogerie-orfèvrerie, briquets et autres accessoires pour fumeurs

TIFFANNY S.à r.l.

40, rue de Roeser
L-5865 ALZINGEN
c9108/98
26/11/1998-25/02/1999
déménagement: L-2721 Luxembourg-Kirchberg
articles de confection, articles textiles, articles de bonneterie et accessoires de mode assortis

WAGENER Lucie

17, rue des Gaulois
L-1618 LUXEMBOURG
c9085/98
06/11/1998-05/02/1999
transformation immobilière
articles textiles, ustensiles ménagers, articles de pêche, articles de maroquinerie, de jouets

WEEKEND S.à r.l.

56, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9113/98
02/01/1999-01/04/1999
déménagement: 58, Grand-Rue, L-1660 Luxembourg
articles de confection, de bonneterie, articles textiles et accessoires y relatifs

WOLLBUTTEK II S.à r.l.

12, rue Guillaume
L-9046 ETTTELBRUCK
c9070/98
18/08/1998-17/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
laines, accessoires de tricotage et articles tricotés; articles de lingerie, articles de mercerie, articles textiles

Protêts

Abonnement annuel

LIVRE alphabétique (6 mois) des protêts de traites acceptées (2 livres)

- + index alphabétique et par date des ordonnances de référé-provision
- + listes de jugements + faillites
- + a) listes de protêts mensuelles
- + b) listes des ordonnances de référé-provision mensuelles

Abonnements: Agence AVUS

Fax 46 65 50 = 24 heures

Tél. 22 68 22 = matin si possible

La résiliation du contrat de travail à l'initiative du salarié: la démission

Un principe général du droit civil énonce que les parties à un engagement contractuel sont libres de se retirer de leur relation à tout moment en respectant les règles conventionnelles ou légales régissant la résiliation de leur contrat.

Nous allons consacrer la présente chronique au droit du salarié de mettre fin au contrat de travail et plus spécialement aux obligations que ce dernier doit respecter au cours de la procédure de résiliation. Nous allons également analyser les équivoques pouvant exister concernant l'existence de la démission du salarié.

1) La nature de la démission

La loi modifiée du 24 mai 1989 sur le contrat de travail permet au salarié de mettre fin au contrat de travail avec effet immédiat ou en respectant le préavis légal en cas de contrat à durée indéterminée.

La démission avec effet immédiat du salarié n'est possible que pour un ou plusieurs motifs graves procédant du fait ou de la faute de l'employeur qui rend(ent) immédiatement et définitivement impossible(s) le maintien des relations de travail. Le ou les faits ou fautes susceptibles de justifier une résiliation avec effet immédiat ne peuvent être invoqués au delà d'un délai d'un mois à compter du jour où la partie qui l'invoque en a eu connaissance.

En l'absence d'un motif grave dans le chef de l'employeur, le salarié doit respecter le préavis légal défini par l'article 21 de la loi sur le contrat de travail. Dans ce cas, le contrat de travail prend fin à l'expiration d'un délai de préavis égal à la moitié du délai de préavis auquel le salarié aurait pu prétendre en cas de licenciement à l'initiative de l'employeur. Ainsi, par exemple, pour un salarié justifiant d'une ancienneté de service inférieure à 5 années, le préavis à respecter est d'un mois prenant cours le premier respectivement le quinzième jour du mois de calendrier si la notification est postérieure au quatorzième jour respectivement antérieure au quinzième jour de calendrier.

Pendant la durée du préavis, les parties au contrat de travail sont, en principe, tenues de continuer l'exécution du contrat de travail. Elles bénéficient des mêmes droits et sont soumises aux mêmes obligations que pendant la période précédant le préavis.

Néanmoins l'employeur peut dispenser le salarié de la prestation de travail pendant le préavis avec maintien du paiement du salaire. Si, en cas de démission, la dispense de travailler est sollicitée par écrit par le salarié et accordée par l'employeur, cette

dispense équivaut à une résiliation d'un commun accord du contrat de travail.

En outre, le salarié qui prend l'initiative de résilier le contrat de travail avec préavis ne peut pas prétendre à une indemnité de départ.

2) La forme de la résiliation

Aussi bien l'article 21 que l'article 27 (3) de la loi du 24 mai 1989, prévoient que la notification de la résiliation doit être effectuée au moyen d'une lettre recommandée à la poste. Toutefois la signature apposée par l'employeur sur le double de la lettre de démission vaut accusé de réception de la notification.

La jurisprudence prévoit néanmoins que la démission peut également être donnée verbalement. Il y a démission verbale si le salarié exprime clairement et de façon réfléchie son intention de quitter définitivement l'entreprise. La démission du salarié peut résulter aussi de son comportement dès lors que ce comportement révèle sans ambiguïté une volonté libre du salarié de mettre fin à la relation de travail (C.S.J. 4 juillet 1996).

Dans le cas où le salarié a donné sa démission de façon orale, sans respecter la forme écrite prévue par la loi, il est à conseiller d'informer le salarié de cette formalité, respectivement d'obtenir de lui par écrit la confirmation de sa démission orale pour éviter tout équivoque quant à la réalité de la rupture du contrat.

3) Les conditions pour l'existence de la résiliation par le salarié

Pour qu'il y ait démission, il faut qu'il y ait dans le chef du salarié une manifestation sérieuse et non équivoque d'une volonté de rupture. Il faut que le salarié se soit exprimé de façon réfléchie. Il faut également examiner les circonstances de fait ayant accompagné la prétendue démission. Il ne peut par exemple y avoir démission si les propos du salarié ont été tenus dans un état d'émotion et d'excitation ou si la prétendue démission constitue une manifestation de mauvaise humeur due à un état de santé déficient (C.S.J. 24 février 1994).

En effet une démission ne se présume pas. Elle ne peut résulter que d'une volonté formelle et expresse, exprimée d'une manière réfléchie et en pleine lucidité (T.T. 14 mai 1993).

4) Un cas d'espèce: l'absence injustifiée du salarié

Comme nous l'avons vu ci avant, la démission du salarié doit être claire et non-équivoque. Il n'est donc, en principe, pas possible de déduire d'une absence injustifiée, la volonté du salarié de quitter l'entreprise et la lettre de l'employeur, par laquelle ce dernier considère le salarié, absent depuis un certain temps sans justification, comme démissionnaire, sera analy-

sée comme une rupture émanant de l'employeur et non comme une démission (Cass. Soc. 3 mars 1993).

Néanmoins, une décision de la Cour Supérieure de Justice du 12 mars 1998, dans une affaire DE FONTES AZEVEDO contre TRAVHYDRO ECHAFAUDAGES S.A., a innové en la matière.

Les faits à la base de ce litige peuvent se résumer comme suit:

Un salarié était absent pendant une période prolongée. Cette absence était couverte par des certificats médicaux qui furent régulièrement envoyés à l'employeur.

Les déclarations de maladie ont été, en partie, reconnues par le contrôle médical de la sécurité sociale et acceptées par la Caisse de Maladie des Ouvriers. Toutefois, les déclarations n'ont plus été reconnues à partir d'une certaine date, le contrôle médical considérant que l'état de santé du salarié autorisait une reprise du travail. Depuis cette date, la Caisse de Maladie n'a plus accepté les déclarations de maladie et le salarié ne s'est plus vu verser aucune indemnité pécuniaire de maladie.

L'employeur a déduit de la persistance du salarié de s'abstenir de reprendre son emploi et de remplir sa part des obligations contractuelles consistant à fournir une prestation de travail, une renonciation au contrat de travail équivalant à une démission.

La Cour a considéré que le fait par le salarié, qui certes a encore fait parvenir à son employeur des certificats de maladie, de ne plus s'être mis à disposition de son employeur, bien que s'étant vu refuser la prestation des indemnités pécuniaires de maladie au motif que son état de santé autorisait une reprise de travail, ne saurait s'interpréter autrement qu'en une manifestation claire, sérieuse et non équivoque de sa volonté de considérer la relation de travail comme rompue.

Le salarié avait en outre soutenu que son état de santé ne lui permettait plus de reprendre son ancien poste de travail et que son employeur aurait dû lui proposer un poste adapté à son handicap.

Dans la mesure où le salarié ne s'est plus présenté à son lieu de travail pour y être à la disposition de son employeur à partir du moment où le contrôle médical considérait que l'état de santé du salarié autorisait une reprise du travail, et pour autant que l'employeur aurait été, dans la mesure du possible obligé d'affecter le travailleur déclaré inapte à un autre poste de travail, la Cour a décidé que le salarié ne saurait reprocher à son employeur de ne pas lui avoir offert un emploi plus adapté.

La Cour a en effet considéré que le salarié avait de facto démissionné de son poste de travail du fait de son comportement.

5) Les sanctions en cas de non respect des règles de fond et en cas d'absence de démission

La résiliation avec effet immédiat à l'initiative du salarié n'est permise qu'en présence d'un ou plusieurs motifs graves.

La résiliation une fois notifiée échappe à la volonté du salarié, qui ne peut, par sa seule volonté, faire revivre le contrat auquel il a mis fin (C.S.J. 25 novembre 1993). Si le salarié n'a pas fait référence à un préavis dans la lettre de résiliation, le contrat prendra fin à la date indiquée dans la lettre de démission.

Dans un cas d'espèce, le salarié n'avait invoqué dans sa lettre de démission aucun motif grave procédant du fait ou de la faute de son employeur susceptible de justifier une résiliation immédiate du contrat de travail. Le salarié avait d'ailleurs démenti par le fait de continuer à travailler encore pendant un certain temps, l'existence d'un fait rendant «immédiatement et définitivement impossible le maintien des relations de travail». La Cour en a déduit que le salarié n'a pas entendu résilier son contrat avec effet immédiat mais avec le préavis légal conformément à l'article 21 de la loi du 24 mai 1989.

Aux termes de l'article 23 de la prédite loi, la partie qui résilie le contrat, sans respecter les délais de préavis, est tenue de payer à l'autre partie une indemnité compensatoire de préavis égale à la rémunération correspondant à la durée du préavis ou, le cas échéant, à la partie de ce délai restant à courir. (C.S.J. 6 avril 1995)

Par contre, si un doute existe sur l'existence d'une manifestation sérieuse et non équivoque de volonté de mettre fin à la relation de travail, l'employeur qui se prévaut d'une rupture du contrat de travail par le salarié devra rapporter la preuve de cette rupture à l'initiative du salarié (T.T. 3 décembre 1990).

L'employeur qui n'a pas établi la manifestation non-équivoque du salarié de mettre fin au contrat de travail et qui a notifié au salarié qu'il le considérait comme démissionnaire risque ainsi d'être condamné pour résiliation abusive pour non-respect de la procédure de licenciement avec effet immédiat.

En outre, une absence, même injustifiée, du salarié ne permet pas à l'employeur de désaffilier celui-ci auprès des organismes de sécurité sociale, à moins que l'employeur ne résilie le contrat pour non-exécution des obligations contractuelles du salarié dans les formes exigées par la loi. Si tel n'est pas le cas, l'employeur sera condamné à maintenir l'affiliation du salarié pendant la période d'absence (C.S.J. 16 février 1995).

Création de Luxinnovation GIE

Le point d'accueil innovation et recherche au Luxembourg

Lors de la conférence de presse du vendredi 27 novembre 1998, organisée à l'Hôtel de la Chambre de Commerce, le Gouvernement luxembourgeois, la Fédération des industriels luxembourgeois (FEDIL), la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers ont officiellement présenté le nouveau groupement d'intérêt économique LUXINNOVATION GIE, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche au Luxembourg. LUXINNOVATION GIE a été constitué le jour même entre les partenaires selon la loi du 25 mars 1991 sur les groupements d'intérêt économique.

Les personnalités représentant les parties engagées dans LUXINNOVATION GIE ont été Madame Erna HENNICOT-SCHOEPGES, ministre de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle, Monsieur Robert GOEBBELS, ministre de l'Economie, Monsieur Marc ASSA, président de la Fédération des industriels luxembourgeois, Monsieur Paul HIPPERT, directeur de la Chambre de Commerce, et Monsieur Paul RECKINGER, président de la Chambre des Métiers.

Consolidation des efforts nationaux en faveur de l'innovation et de la recherche

LUXINNOVATION GIE poursuit et renforce les activités d'une structure déjà bien établie au Luxembourg et connue des entreprises nationales: il s'agit de l'association de fait LUXINNOVATION, créée par la convention du 1^{er} juin 1984, reconduite le 30 juin 1988, le 18 décembre 1992 et le 31 décembre 1997.

Le développement des activités de LUXINNOVATION depuis sa création exprime la volonté des partenaires d'assister les entrepreneurs, notamment les dirigeants de PME, dans leurs efforts d'innovation visant une adaptation permanente aux conditions nouvelles des marchés ainsi qu'aux exigences du progrès technique.

L'excellente coopération entre les partenaires et l'expérience acquise sur le terrain ont permis la mise en place d'une structure souple et efficace au service des entreprises. Tout au long de son existence, LUXINNOVATION a poursuivi ses activités permanentes d'information, de conseil et d'assistance en matière de R & D et d'innovation. Cela s'est traduit, sur le plan national, par une présence accrue auprès des



entreprises et, sur le plan européen, par une implication croissante dans les initiatives et programmes européens.

Par ailleurs, l'Agence a continuellement renforcé sa collaboration transfrontalière avec les universités et centres de recherche.

Les résultats positifs au cours des 14 dernières années ont conforté les initiateurs de LUXINNOVATION dans leur action. Souhaitant consolider les acquis de l'association de fait, le Gouvernement et les associations professionnelles ont doté LUXINNOVATION d'une base juridique solide, lui permettant d'offrir aux entreprises luxembourgeoises une gamme de services aussi complète que possible.

Services offerts par l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche

LUXINNOVATION GIE s'adresse à toute entreprise ou organisation luxembourgeoise. Il vise notamment à faciliter le dialogue et à renforcer la coopération technologique entre l'ensemble des acteurs privés et publics dans le domaine de la R&D et de l'innovation.

Par ailleurs, l'Agence poursuit toute action d'information, de sensibilisation, de conseil, d'assistance et de liaison, tant nationale qu'internationale, ayant pour objet de promouvoir la R & D, l'innovation et le transfert de technologies au Grand-Duché de Luxembourg. Ceci se traduit, entre autres, par la publication d'informations, l'organisation de conférences, séminaires, visites de laboratoires, journées de transfert de technologies ou l'animation de groupes thématiques.

Grâce à sa participation à une multitude de réseaux ainsi qu'à sa connaissance de l'ensemble des instruments d'aide à l'innovation relatifs au financement, à la technologie ou aux ressources humaines, LUXINNOVATION GIE offre à chaque entreprise une orientation, une mise en contact et une assistance sur mesure.

De plus, l'intégration de la Chambre des Métiers en tant que nouveau membre dans le partenariat renforce les services offerts au profit des petites et moyennes entreprises de l'artisanat.

Le lien vers les technologies et innovations de toute l'Europe est assuré par le Centre Relais Innovation Luxembourg-Trèves-Sarrebruck dont LUXINNOVATION GIE est le coordinateur.

En tant que point de contact national au Luxembourg, LUXINNOVATION GIE fait fonction de bureau de liaison entre la Commission européenne et les intervenants nationaux d'une part, et, entre les entreprises de différents pays dans le cadre de projets de coopération internationale d'autre part.

Priorités d'action

Lors de la conférence de presse a été présentée la nouvelle identité visuelle du GIE: nouveau logo, plaque d'information et affiches de sensibilisation. A travers ces outils, LUXINNOVATION GIE renforcera sa politique de communication en faveur de l'innovation.

Les représentants des parties engagées ont également précisé les pistes d'actions pour les années à venir: consolidation du Point d'accueil innovation et recherche, renforcement de l'accompagnement personnalisé des PME, campagne de promotion du 5^e programme-cadre européen de R & D, élaboration de guides pratiques sur les aides et compétences technologiques, animation d'un site internet interactif, organisation d'une journée nationale sur le transfert de technologies à Luxembourg en juin 1999.

Les conseillers de LUXINNOVATION GIE se tiennent à la disposition des responsables d'entreprises au tél. 43 62 63 1, fax 43 81 20 et e-mail: luxinnovation@luxinnovation.lu.

Démarrage du 5^e programme-cadre européen de recherche, de développement technologique et de démonstration

Le 5^e programme-cadre européen de recherche, de développement technologique et de démonstration (5^e PCRD) a été arrêté avec une enveloppe budgétaire de 14,96 milliards d'euros et les **premiers appels à propositions seront publiés en février-mars 1999**.

Le nouveau programme a pour objectif d'aider les entreprises de l'Union européenne à affronter les défis du XXI^e siècle et d'apporter, par la recherche, des réponses à des problèmes importants pour la société européenne, tels l'emploi, la santé, l'environnement,

les communications et la mobilité. Les actions-clé du 5^e PCRD sont repris ci-dessous.

Une conférence marquant le lancement du programme aura lieu à Essen, en Allemagne. A l'échelle nationale, LUXINNOVATION organisera, en collaboration avec la Commission européenne une **conférence sur le contenu du 5^e PCRD le 8 mars 1999 à Luxembourg**. Elle se déroulera sous le patronage du ministre de Education Nationale et de la Formation Professionnelle et du ministre de l'Economie. Il s'agit d'une manifestation qui intéressera tous les représentants des milieux industriels, artisanaux et scientifiques. Cette journée vise à fournir une information complète sur les nouveaux programmes de recherche, de développement technologique et de démonstration de l'Union européenne. En outre, au courant des mois de mars - avril auront lieu au Luxembourg des workshops pour les proposant de projets souhaitant participer aux appels lancés.

QUALITÉ DE LA VIE ET GESTION DES RESSOURCES DU VIVANT

- alimentation, nutrition, santé
- maîtrise des maladies infectieuses
- usine cellulaire
- environnement et santé
- gestion durable de l'agriculture, de la pêche et de la sylviculture
- vieillissement de la population

SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION CONVIVIALE

- systèmes et services pour le citoyen
 - nouvelles méthodes de travail et commerce électronique
 - contenu et outils multimédia
 - technologies et infrastructures essentielles
- ### CROISSANCE COMPÉTITIVE ET DURABLE
- produits, procédés et organisation innovants
 - mobilité durable
 - technologies des transports terrestres et de la mer
 - nouvelles perspectives pour l'aéronautique

ENERGIE, ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

- gestion durable et qualité de l'eau
- changements planétaires, climat et bio-diversité
- gestion durable des écosystèmes marins
- la ville de demain et le patrimoine culturel
- une énergie plus propre, y compris les sources d'énergie renouvelables
- une énergie économique efficace

EURATOM

- fusion thermonucléaire
- fission nucléaire

AFFIRMER LE RÔLE INTERNATIONAL DE LA RECHERCHE COMMUNAUTAIRE

PROMOUVOIR L'INNOVATION ET ENCOURAGER LA PARTICIPATION DES PME

AMÉLIORER LE POTENTIEL HUMAIN DE RECHERCHE ET LA BASE DE CONNAISSANCES SOCIO-ÉCONOMIQUES

- amélioration de la base des connaissances socio-économiques

CCR: ACTIONS DIRECTES (CE ET EURATOM)

Appel aux industriels et scientifiques

La Commission européenne lance **un appel à candidatures pour la constitution de listes d'experts afin d'évaluer les propositions reçues en réponse aux appels lancés dans le cadre des programmes spécifiques du 5^e programme-cadre européen de recherche, de développement technologique et de démonstration (5^e PCRD).**

Cet appel est ouvert jusqu'au 30 septembre 2002. Les candidatures retenues seront intégrées dans des listes d'experts potentiels. Pour l'évaluation du 1^{er} appel à propositions lancé par chaque programme, la Commission constituera des panels d'experts sur la base des candidatures reçues avant le 1^{er} février 1999.

Les personnes figurant sur les listes d'experts établies sous le 4^e PCRD et qui souhaitent participer à l'évaluation des propositions sous le 5^e PCRD doivent impérativement soumettre une nouvelle candidature.

Mission

Les candidats devront assister la Commission européenne dans l'évaluation des propositions, notamment par des recommandations sur les moyens ou actions permettant d'orienter la recherche envisagée vers la réalisation optimale des objectifs du programme concerné.

Candidats potentiels

Les personnes physiques ressortissantes d'un Etat membre, d'un pays associé aux programmes cadres ou d'un Etat avec lequel la Commission a conclu un accord de coopération en matière scientifique et technologique.

Chaque candidat, issu du secteur public ou privé, devra faire preuve d'une compétence appropriée dans les domaines d'activités du 5^e PCRD. En outre, il devra posséder une expérience professionnelle de haut niveau dans une ou plusieurs des activités suivantes:

- recherche dans les domaines scientifiques et technologiques du 5^e PCRD

- direction, gestion ou évaluation de projets de recherche
- exploitation de résultats de recherche
- coopération internationale dans les domaines scientifiques et technologiques
- valorisation du capital humain

Les industriels ou scientifiques intéressés sont vivement encouragés à soumettre leur candidature à la Commission européenne et d'envoyer une copie à LUXINNOVATION. Cette expérience d'évaluation leur permettra d'acquérir une excellente vue d'ensemble sur les thèmes et mécanismes de la recherche européenne.

L'acte de candidature est constitué d'un formulaire qui inclut un modèle de curriculum vitae à respecter impérativement. Le formulaire de candidature est accessible à l'adresse électronique suivante: <http://www.cordis.lu/expert-candidature>. Il peut également être obtenu sur simple demande auprès de: LUXINNOVATION, Mlle Brigitte De Haeck, 7 rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg-Kirchberg, tel. 43 62 63-1, fax 43 81 20, e-mail: brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu.

Journée de transfert de technologies

Appel aux exposants

Capteurs et nouvelles techniques de mesures. 9 juin 1999 - Foires Internationales de Luxembourg (FIL)

Dans le cadre de l'initiative communautaire Interreg II, LUXINNOVATION organisera en coopération avec les partenaires REGIOTEC de la Grande Région Sarre-Lor-Lux/Rhénanie-Palatinat et Wallonie, une journée de transfert de technologies le 9 juin 1999 aux FIL. Le thème central «**les capteurs et nouvelles techniques de mesures**» couvrira les domaines suivants:

- capteurs et micro-ingénierie
- traitement d'images
- simulation numérique
- contrôle des paramètres de la production
- analyse dynamique et mécanique des matériaux
- sécurité au travail
- ISO 9000 contrôle qualité

Le but de cette manifestation est de faciliter le transfert et l'application des capteurs et techniques de mesures dans les entreprises ainsi que de permettre l'établissement de coopérations nationales et européennes grâce à:

1. une exposition permanente où entreprises et instituts de recherche de la Grande Région présente-

ront les développements et applications de leurs nouveaux produits et services

2. des conférences sur les capteurs et techniques de mesures avec traduction simultanée en allemand et français

des interprètes disponibles pour tout entretien individuel organisé à l'avance

Il s'agit d'un point de rencontre idéal pour les entreprises qui permet de rentrer en contact avec plus de 50 exposants spécialisés et de prendre connais-

sance des demandes et offres technologiques ainsi que des recherches de partenariats de toute l'Europe.

La participation en tant qu'exposant est gratuite.

Si vous désirez participer en tant qu'exposant ou souhaitez obtenir des informations supplémentaires, contactez:

LUXINNOVATION, M. Claude Liesch,
7, rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg,
tél. 43 62 63-1, fax 43 81 20,
e-mail: claudeliesch@luxinnovation.lu.

Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Nous reproduisons à cet endroit les projets de loi et projets de règlement grand-ducaux dont la Chambre de Commerce a été saisie pour avis. Une copie intégrale des projets de loi et projets de règlement sous rubrique peut être obtenue au tél. 42 39 39-352 (Mlle Liette Molitor)

Ministère de l'Energie

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 11 août 1996 portant transposition de la directive 92/42/CEE concernant les exigences de rendement pour les nouvelles chaudières à eau chaude alimentées en combustibles liquides ou gazeux, modifiée par la directive 93/68/CEE du Conseil du 22 juillet 1993. (2170TTO)

Ministère des Transports

Projet de règlement grand-ducal déterminant les trajets d'acheminement vers le site de la décharge à implanter dans la zone industrielle à caractère national «Haebicht» ainsi que l'accès et la sortie de ce site. (2173TTO)

Projet de loi relatif à l'aviation civile. (2179TCA)

Ministère de l'Agriculture, de la Viticulture et du Développement rural

Projet de règlement grand-ducal relatif à la marque nationale de la viande de porc et fixant les conditions d'attribution de cette marque. (2164FMA)

Projet de règlement grand-ducal fixant les sanctions applicables en cas d'infraction à la réglementation des Communautés européennes en matière d'étiquetage de la viande bovine. (2182FMC)

Ministère du Travail et de l'Emploi

Projet de règlement grand-ducal portant adaptation au progrès technique de la loi du 10 juillet 1995 relative à la classification, à l'emballage et à l'étiquetage des préparations dangereuses et au règlement grand-ducal du 29 septembre 1995 définissant les

catégories de préparations dont les emballages doivent être munis de fermeture de sécurité pour les enfants et/ou d'une indication de danger détectable au toucher. (2180TTO)

Ministère de l'Environnement

Projet de loi portant approbation du Protocole à la Convention sur la pollution atmosphérique transfrontière à longue distance, de 1979, relatif aux polluants organiques persistants, fait à Aarhus (Danemark), le 24 juin 1998.

Projet de loi portant approbation du Protocole à la Convention sur la pollution atmosphérique transfrontière à longue distance relatif aux métaux lourds, fait à Aarhus (Danemark), le 24 juin 1998. (2176TTO)

Projet de règlement grand-ducal modifiant et complétant les annexes I et V de la loi modifiée du 15 juin 1994

- relative à la classification, l'emballage et l'étiquetage des substances dangereuses
- modifiant la loi du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (2177TTO)

Projet de loi portant approbation du Protocole de Kyoto à la Convention cadre des Nations unies sur les changements climatiques, fait à Kyoto le 11 décembre 1997. (2178TTO)

Projet de loi portant approbation de la Convention sur l'accès à l'information, la participation du public au processus décisionnel et l'accès à la justice en matière d'environnement, faite à Aarhus (Danemark), le 25 juin 1998. (2184TTO)

Ministère des Communications

Projet de loi sur les services postaux. (2181TCA)

Ministère des Classes moyennes et du Tourisme

Projet de règlement grand-ducal ayant pour objet d'établir la liste des métiers visés à l'article 14 de la loi du 28 décembre 1988 concernant le droit d'établissement.

Projet de règlement grand-ducal portant modification de l'article 5 du règlement grand-ducal du 15 septembre 1989 déterminant les critères d'équivalence prévus par l'article 13 (2) de la loi du 28 décembre 1988. (2183FMA)

Nouvelle parution

L'assurance-vie au Luxembourg

Le Luxembourg est pour l'heure encore le seul pays de l'Union européenne qui se soit fermement engagé dans la voie de la libre prestation de services en assurance-vie. Quoi de plus normal dès lors que la doctrine en la matière se fasse à partir du Luxembourg. Eu égard à la complexité en la matière, des différentes cultures et systèmes juridiques présents en Europe, l'ouvrage «Assurance-vie en libre prestations de services» par M. Gérard Klein fait figure d'ouvrage de référence.

En effet, le cadre juridique de la libre prestation de services (LPS) communautaire autorise désormais les assureurs européens à commercialiser librement leurs produits au sein de l'espace économique européen. Ses règles restent cependant méconnues. Le mérite des assureurs-vie luxembourgeois est d'avoir démontré que malgré ses imperfections et les freins actionnés par certains Etats membres, le cadre de la LPS se révèle opérationnel.

L'épargnant a désormais accès, en toute liberté et en toute légalité, aux produits des différents assureurs-vie européens opérant en LPS. La souscription d'un contrat d'assurance-vie auprès d'un assureur communautaire non-établi – et spécialement auprès d'un assureur luxembourgeois – est parfaitement légale. Elle constitue l'exercice d'une liberté européenne fondamentale et procure au souscripteur une totale sécurité juridique. L'ouvrage intéressera sans doute les juristes, assureurs ainsi que la clientèle nationale et internationale des produits en assurance-vie.

L'ouvrage est ordonné autour des attentes exprimées par la clientèle au moment de souscrire un contrat d'assurance-vie. Ces attentes sont regroupées en cinq thèmes: la sécurité juridique, la sécurité financière, les produits, la confidentialité, la fiscalité.

Taux de l'intérêt légal pour l'année 1999

Par règlement grand-ducal du 7 janvier 1999 le taux de l'intérêt légal est fixé pour l'année 1999 à six pour cent (6%).

Commerce extérieur au troisième trimestre 1998

Ralentissement de la croissance des échanges extérieurs

Le Statec vient de publier les résultats du troisième trimestre de 1998 du commerce extérieur du Luxembourg. Selon ces chiffres, les exportations du Luxembourg ont augmenté de 9,9% au troisième trimestre par rapport à la même période de l'année précédente. Ce taux d'accroissement est nettement inférieur à la progression enregistrée au cours des deux premiers trimestres de cette année. L'augmentation des fournitures à l'étranger a été en effet de 26,2% au premier et de 15,3% au second trimestre. En termes désaisonnalisés, les exportations du troisième trimestre sont même en recul de 2,4% par rapport au deuxième trimestre de 1998. Les prix à l'exportation n'ont guère évolué au troisième trimestre, de sorte que la croissance en volume est proche de la progression en valeur. Sur l'ensemble des neuf premiers mois de 1998, les livraisons aux pays étrangers ont augmenté de quelque 17% en valeur et de l'ordre de 15% en volume.

L'augmentation des exportations au troisième trimestre s'explique en grande partie par les ventes à l'étranger par la branche du commerce, à la suite du dynamisme des activités d'importation, suivie de ré-

exportation. Alors que les fournitures à l'étranger des branches industrielles ont fortement progressé au premier trimestre (environ +15%) et même au deuxième trimestre (environ +10%), la progression n'a plus été que de l'ordre de 5% au troisième trimestre.

Les importations ont reculé au troisième trimestre de 2,4%. Ce taux négatif s'explique cependant par l'acquisition d'un aéronef au cours du mois d'août de l'année passée. Hormis cet achat, les approvisionnements à l'étranger ont augmenté de quelque 7%. Le rythme d'accroissement des importations a été encore de 18,1% au premier trimestre et de 13,0% au second trimestre. Cette décélération résulte surtout du ralentissement de la croissance de la production industrielle se traduisant par des besoins réduits en produits intermédiaires et matières premières. La baisse des prix du pétrole a également contribué à ce résultat. Ces mouvements ont été compensés en partie par l'essor fulgurant du commerce d'importation et de réexportation. Sur l'ensemble des trois premiers trimestres, les importations ont progressé de 10% (12,8% en faisant abstraction de l'achat de l'avion).

Le solde de la balance commerciale s'est amélioré de 6,4 mia. de LUF au troisième trimestre, en raison principalement de l'achat du matériel volant au cours de 1997. Pour l'ensemble des neuf premiers mois, l'amélioration est de 6,8 mia. de LUF (+0,7 mia. de LUF sans l'achat de l'aéronef).

La publication (Indicateur rapide série H) est disponible au Statec, B.P. 304 L-2013 Luxembourg, tél. 478 4268 / fax 46 42 89
E-mail: statec.post@statec.etat.lu.

Production industrielle

Affaiblissement de la hausse

Le niveau de la production industrielle (corrigée des variations saisonnières), mesuré au troisième trimestre de 1998, a été supérieur à celui du trimestre précédent (+3,1%). Par rapport à la même période de l'année précédente, la production a encore augmenté de 4,2%. Bien qu'en étant toujours à la hausse, l'activité semble être freinée sous les effets d'un certain fléchissement de la demande (voir sub 2 sur le tableau en annexe). Aussi peut-on s'attendre à un niveau d'activité moins élevé pour le dernier trimestre de 1998 et probablement pour l'année 1999.

En termes de variation interannuelle, la production industrielle (par jour ouvrable) s'est accrue de 5,8% au cours des neuf premiers mois de 1998. Cette hausse s'était encore située à 7,1% au premier semestre 1998. Hors sidérurgie, l'accroissement de l'activité productrice de l'industrie luxembourgeoise a été de l'ordre de 6,2%, tandis que la hausse de la production sidérurgique peut être chiffrée à 3,7%.

Dans 17 des 19 branches couvertes par l'enquête de l'activité, la production a été en augmentation durant les neuf premiers mois de 1998. Les plus forts taux de croissance ont été notés pour l'industrie chimique (+21,0%), le travail du bois (+18,0%), les ma-

tériaux de construction (+14,9%), ainsi que pour les branches «Première transformation de l'acier» et «Extraction de pierres et de sables» (+13,0%). Du fait de leur faible pondération, les hausses notées dans les autres branches n'ont pas eu d'impact majeur sur les résultats généraux. Les deux seules branches dans lesquelles la production était en baisse par rapport à la même période de l'année 1997 étaient la fabrication de verre et de céramique (-19,0%, due essentiellement à des adaptations structurelles) et l'industrie textile, dont le recul de 7,6% s'explique par des raisons conjoncturelles spécifiques.

Etant donnée que les gains de productivité peuvent être estimés à 5,2%, que l'inflation est demeuré faible et que la production a continué à augmenter le coût salarial par unité produite (CSU) a diminué de 2,2%. Dans la sidérurgie, il a baissé de 5,8% tandis que dans les autres branches, il a été comprimé de 1,0%. Dans le secteur de la construction, qui ne connaît pas de hausses de productivité significatives, le CSU a augmenté de 1,1%.

La production dans le secteur de la construction, mesurée par les heures prestées dans les entreprises luxembourgeoises du gros-oeuvre et du génie civil, a augmenté de 3,1% au cours des neuf premiers mois de 1998. La hausse de l'activité dans le sous-secteur du génie civil se chiffre même à 4,3%, tandis que dans celui du bâtiment, elle n'a été que de l'ordre de 1,8%. La publication (Indicateurs rapides – Série B N°9/98) est disponible au Statec, B.P 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu.

1. Production par jour ouvrable (Base 100 en 1990)

	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
Moyenne 9 mois 1997	105,8	115,1	76,3	86,2
Moyenne 9 mois 1998	111,9	122,3	79,1	88,9
Variation en %	+ 5,8	+ 6,2	+ 3,7	+ 3,1

2. Production corrigée des variations saisonnières (Variation trimestrielle en % par rapport à la même période de l'année précédente)

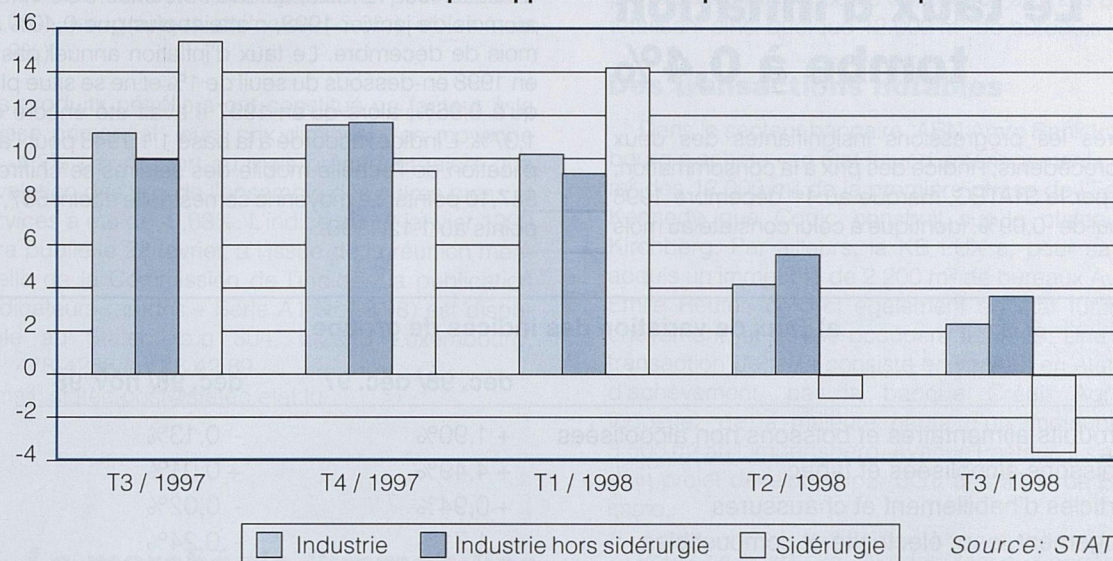
	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
T3/1997	+ 11,1	+ 10,1	+ 15,7	- 3,7
T4/1997	+ 11,4	+ 11,7	+ 9,3	- 2,5
T1/1998	+ 10,3	+ 9,4	+ 14,4	+ 6,1
T2/1998	+ 4,3	+ 5,6	- 1,0	- 1,5
T3/1998	+ 4,2	+ 3,7	- 3,6	+ 4,2

3. Coût salarial unitaire (Indices Base 100 en 1990 et variations en %)

	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
Moyenne 9 mois 1997	104,2	110,8	94,4	133,9
Moyenne 9 mois 1998	101,9	109,7	88,9	135,4
Variation en %	- 2,2	- 1,0	- 5,8	+ 1,1

Production industrielle corrigée des variations saisonnières

Variation trimestrielle en % par rapport à la même période de l'année précédente



Conjoncture

Les ménages reprennent confiance

Les ménages du Luxembourg ont renforcé leur confiance dans l'économie du pays. Selon les résultats communiqués par la Commission européenne, ce mouvement s'observe dans la plupart des pays d'Europe. La majorité des ménages (51,4%) pense que la conjoncture économique sera au moins aussi bonne que l'an dernier. Ils anticipent une croissance sans inflation et ils estiment que la période est particulièrement favorable au maintien ou à l'augmentation de la consommation. L'indice de confiance est passé de 100,0 à 111,1 en un an.

Lorsqu'il s'agit de l'évolution de leur propre situation, l'indice de confiance se maintient pratiquement au même niveau qu'un an plutôt (102,4 contre 100,0). Leur niveau de vie restera au moins aussi bon que l'an

dernier, la stabilité de leur emploi ne sera pas remise en cause et la consommation est à l'ordre du jour. Cette position concerne 29,3% des ménages. Toutefois, la majorité des ménages (54,5%) fait preuve d'esprit critique et de prudence. Tout en partageant cet optimisme ils préfèrent, malgré tout, continuer à épargner, même si le contexte économique est plus favorable à la consommation

L'indice de confiance concernant l'évolution économique générale est moins stable que l'indice reflétant les anticipations relatives à leur propre situation. Cette différence peut tenir simplement au fait que le premier s'applique à une réalité plus abstraite que le second. Seule l'observation des variations au cours des prochaines années permettra d'établir si, oui ou non, cette différence est constante et si elle tient effectivement au caractère plus ou moins concret des deux domaines analysés par les ménages.

Le tableau dresse une synthèse des anticipations des ménages. Il ne laisse planer aucun doute. Ils sont peu enclins à craindre l'avenir.

Distribution relative des ménages selon leur degré de confiance dans l'avenir du pays et de leur ménage, en 1997 et 1998.

Représentations		Fréquences 1997	Fréquences 1998
du pays	du ménage		
«Pessimiste»	«Pessimiste»	6,1%	3,9%
«Pessimiste»	«Optimiste»	12,0%	6,4%
«Optimiste»	«Pessimiste»	13,5%	12,3%
«Optimiste»	«Optimiste»	68,4%	77,4%
Total		100,0%	100,0%

Source: CEPS/I., PSELL.1997-1998

Prix à la consommation

Le taux d'inflation tombe à 0,4%

Après les progressions insignifiantes des deux mois précédents, l'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, marque au 1^{er} décembre 1998 un recul de -0,09%, identique à celui constaté au mois

de septembre. L'indice retombe à 102,50 points au 1.12.1998 (base 100 en 1996). En moyenne annuelle il se situe en 1998 au niveau de 102,34 points. Le taux d'inflation sur 12 mois, qui avait été encore de 1,42% au mois de janvier 1998, n'atteint plus que 0,40% au mois de décembre. Le taux d'inflation annuel passe en 1998 en-dessous du seuil de 1% et ne se situe plus qu'à 0,96%, alors qu'en 1997 il avait été encore de 1,37%. L'indice rattaché à la base 1.1.1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 587,10 points. La moyenne semestrielle atteint 587,16 points au 1.12.1998.

a) Taux de variation des indices de groupe

	déc. 98/ déc. 97	déc. 98/ nov. 98
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 1,90%	- 0,13%
Boissons alcoolisées et tabac	+ 4,49%	+ 0,01%
Articles d'habillement et chaussures	+ 0,94%	- 0,02%
Logement, eau, électricité et combustibles	- 1,71%	- 0,24%
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 1,21%	-
Santé	+ 1,35%	+ 0,11%
Transport	- 1,60%	- 0,24%
Communications	- 9,79%	- 1,12%
Loisirs, spectacles et culture	+ 1,65%	+ 0,09%
Enseignement	+ 5,19%	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 1,01%	+ 0,01%
Biens et services divers	+ 1,04%	+ 0,21%

b) Principales incidences sur l'indice général par article (exprimées en points indiciaires – base 100 en 1996 – par rapport au mois précédent):

en hausse

Plantes, fleurs, etc. +0,02 p.
(pondération 9.4 ‰)

en baisse

Essence
(pondération 27.8 ‰) - 0,03 p.
Combustibles liquides
(pondération 12.8 ‰) - 0,03 p.
Téléphone
(pondération 15.5 ‰) - 0,02 p.
Poissons frais
(pondération 2.4 ‰) - 0,02 p.
Electricité
(pondération 20.2 ‰) - 0,02 p.

L'évolution de l'indice général au 1^{er} décembre 1998 (-0,09 point) résulte d'impacts à la baisse, notamment des divisions «Transport» (-0,04 point), «Logement, eau, électricité et combustibles» (-0,03 point), «Produits alimentaires et boissons non alcoolisées» et «Communications» (-0,02 point chacune), qui ont dans une faible mesure été compensés par les incidences à la hausse des divisions «Loisirs, spectacles et culture» et «Biens et services divers» (+0,01 point chacune). L'apport des autres divisions à l'évolution de l'indice général a été quasiment nul.

Les plantes et fleurs, qui, comme le mois précédent, ont été le seul bien ou service à avoir un impact à la hausse de plus de 0,01 point sur l'indice, ont connu un renchérissement de +1,9%. Des renchérissements plus substantiels ont été constatés seulement pour des biens ou services d'un poids moindre, comme la confiture (+4,4%), l'huile d'olive, les pommes de terre (+3,5% chacun), le miel (+3,4%), et d'autres. Quant aux biens et services ayant eu les incidences à la baisse les plus importantes, les reculs de prix respectifs ont été de -6,0% (poissons frais),

-2,8% (combustibles liquides), -1,2% (essence, téléphone) et -0,7% (électricité). Des réductions de prix d'une certaine envergure ont par ailleurs été relevées en ce qui concerne les pullovers pour enfants (-4,0%), les graisses animales (-3,0%) et les noix (-2,2%).

Les produits pétroliers ont constitué un facteur à la baisse primordial, leurs prix diminuant en moyenne de -1,2% par rapport au mois précédent, alors que l'évolution des prix de l'ensemble des autres biens et services a été de -0,03%. L'indice au 1^{er} janvier 1999 sera publié le 22 février, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice. La publication (Indicateurs rapides - Série A1 N° 12/98) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268/fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu.

Le marché de l'immobilier d'entreprise à Luxembourg

Déséquilibre croissant entre l'offre et la demande

Depuis janvier 1998, la prise en occupation sur le marché de l'immobilier d'affaires luxembourgeois a une fois de plus dépassé celle de l'année précédente. D'après les plus récents chiffres de Jones Lang Wootton Luxembourg, les locations et ventes pour occupation vont atteindre, pour 1998, au moins 75.000 m², contre 55.000 m² environ pour toute l'année 1997, ce qui représente déjà une augmentation de près de 35%!

Ce qui est significatif, c'est que les prélocations ou ventes «en état futur d'achèvement» représentent plus de 40% du total, une des preuves que l'offre a de la peine à suivre une demande manifestement accrue, vu les besoins en espaces nouveaux et «up to date», c.-à-d. correspondant aux critères de fonctionnalité que réclament aujourd'hui les utilisateurs. Néanmoins, il y a lieu de noter aussi que seuls les projets vraiment crédibles trouvent très vite preneur.

De même, la localisation continue à jouer un rôle prépondérant dans le choix des intéressés, tout comme la taille, les facilités de parking et la date de disponibilité. Pour ce qui est de la localisation, c'est toujours le territoire de la commune de Luxembourg qui reste le plus prisé.

Pour le marché de l'immobilier d'entreprises, les fusions dans les secteurs bancaire et de l'audit notamment, se sont également fait ressentir cette année. Le plus bel exemple a été la prélocation du projet Ariane

à Gasperich, développé par Bouygues Allemagne. En janvier, le groupe devenu depuis PriceWaterhouseCoopers loua deux des trois immeubles du projet et prit le troisième immeuble en location au mois d'août, totalisant ainsi quelque 12.000 m² de bureaux.

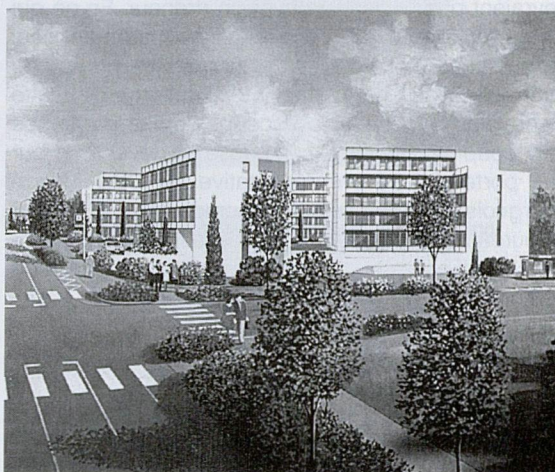
Des transactions notables

Dans le secteur bancaire, ABN Amro Bank Luxembourg a acheté «en état futur d'aménagement» 6.000 m² des 12.000 m² de la première phase de l'Espace Kennedy que Codic construit sur le plateau du Kirchberg. Par ailleurs, la KB LUX a, pour sa part, acquis un immeuble de 2.200 m² de bureaux Avenue Emile Reuter, celui-ci également en état futur d'achèvement, et qu'elle occupera fin 1999. Une autre transaction de taille consiste en l'achat, en état futur d'achèvement, par la banque Crédit Agricole-Indosuez de la majeure partie d'un immeuble de 3.500 m² au Limpertsberg, Avenue Pasteur. Il s'agit ici d'un projet développé par SGT, une filiale de Beton-immo.

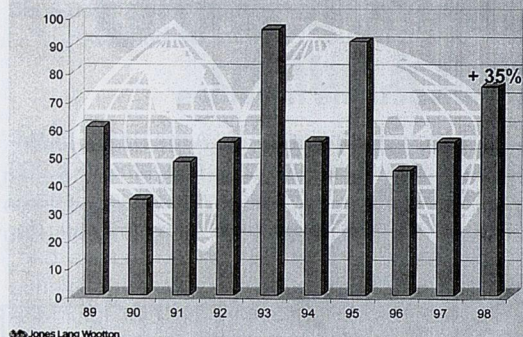
Pour sa part, la Norddeutsche Landesbank Luxembourg a acheté 2.000 m² dans un immeuble situé au 26, route d'Arlon, dont elle était déjà partiellement propriétaire, le vendeur étant la Société de Banque Suisse qui a entre-temps emménagé dans son nouveau siège social de 7.000 m², également route d'Arlon. Au Boulevard Royal, c'est l'Institut monétaire luxembourgeois - devenu entre-temps la Banque centrale du Luxembourg - qui a acquis l'ancien siège de la BIL, un immeuble de 7.000 m². En plus, la Banque centrale vient de louer quelque 5.000 m² dans l'immeuble en voie d'achèvement situé 110-116, route d'Arlon. Il y a lieu de citer aussi la zone de l'Aéroport, où Cedel et Lombard-Odier ont loué plus de 3.000 m² dans l'Airport Center.

Confiance dans l'avenir de la place

Sur le total des transactions négociées cette année, 60% l'ont été par des institutions financières: banques, assurances, sociétés de gestion de fortune etc. Jones Lang Wootton en déduit que la confiance dans l'avenir de la place de Luxembourg en tant que



Prise en occupation de bureaux 1989 - 1998



© Jones Lang Wootton

centre financier de premier plan reste grande. Jones Lang Wootton Luxembourg estime que pour le moment, les espaces qui seront disponibles d'ici maximum 6 mois représentent environ 27.000 m², soit 1,5% du parc immobilier total qui s'élève à 1.800.000 m². Ceci signifie que le déséquilibre entre l'offre et la demande devient de plus en plus flagrant pour Luxembourg et sa périphérie. En effet, il n'y a pour le moment presque plus d'immeubles de qualité qui soient disponibles immédiatement. La conséquence en est logiquement qu'un nombre croissant de sociétés doivent patienter longtemps avant de pouvoir occuper des espaces correspondant à leurs besoins.

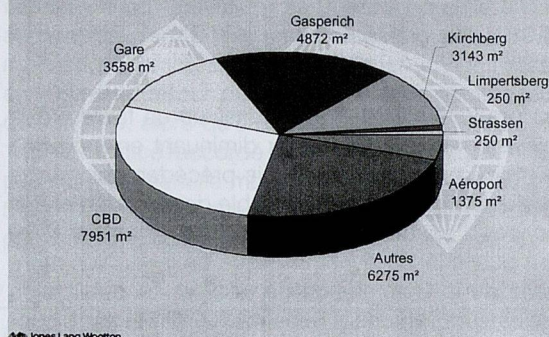
Il semble que la forte demande enregistrée ces derniers temps ait contribué à encourager certains développeurs à faire croître l'offre future. Mais, comme déjà vu plus haut, une bonne partie des chantiers qui sont en cours ont déjà trouvé leurs futurs occupants. Pour le moment, seul l'immeuble Omega à Gasperich, d'une surface de 5.000 m², est en voie d'achèvement et bientôt disponible. D'ici fin 1999, d'autres espaces deviendront disponibles, notamment l'Aérogolf dans la zone de l'Aéroport comportant 13.000 m².

Pour l'an 2000, l'Espace Kennedy, totalisant 12.000 m², sera achevé au Kirchberg. 50% de ce complexe ont déjà été vendus par Codic au fonds allemand BfG Immoinvest, et restent disponibles à la location. Ils ne devraient pas tarder à trouver un preneur. En ce qui concerne les nouveaux projets, ils ne manquent pas. Parmi les études actuelles et hormis les projets du Kirchberg, c'est la Place de l'Etoile qui émerge. Cette place, dont l'esthétique préoccupe depuis longtemps beaucoup de monde, est en passe de devenir un jour une porte d'entrée représentative du CBD luxembourgeois. Le projet à l'étude comporte ± 50.000 m² de bureaux ainsi que des espaces résidentiels et commerciaux. Si tout se passe comme prévu, la phase de démolition préliminaire ne devrait plus tarder.

Hausse des loyers

La forte demande dont il a été question plus haut influence évidemment l'évolution des loyers. Des hausses sensibles ont été enregistrées sur des im-

Décembre 98 : disponibilité de bureaux endéans 6 mois par quartier



© Jones Lang Wootton

meubles de qualité et bien situés, notamment au Kirchberg et route d'Arlon. De plus, dans tous les quartiers, les écarts de loyer se sont rétrécis. En ce qui concerne les immeubles plus anciens, les loyers y restent plutôt stables, mais on constate que certains propriétaires sont amenés à faire des concessions afin d'attirer des occupants. C'est toujours au CBD que les plus hauts loyers sont atteints, avec 1.200 LUF/m²/mois tandis qu'à la route d'Arlon, sur le territoire de la commune de Luxembourg, les loyers des meilleurs immeubles ont déjà dépassé les 900 LUF/m²/mois.

Le marché de l'investissement à Luxembourg en 1998

Si l'on le compare aux années précédentes, le marché de l'investissement immobilier au Luxembourg a connu une intense activité; en effet, plus de 6,5 milliards de Luf auront été investis dans l'immobilier de bureaux par des investisseurs institutionnels. Parmi ceux-ci, le Fonds allemand BfG Immoinvest a acquis 50% de l'Espace Kennedy et IVG l'ensemble de l'Espace Ariane à la Cloche d'Or. Par ailleurs, deux immeubles de l'European Bank and Business Center à l'Aéroport, soit au total 8.000 m², ont été acquis par une banque belge en vue de l'émission d'un nouveau certificat immobilier.

La Sicav Immobilière Cregem Immo a également investi plus de 600 millions Luf à Luxembourg et a notamment acquis des surfaces importantes dans le complexe Auchan au Kirchberg. Lentement, les investisseurs commencent à reconnaître la stabilité et la très bonne tenue du marché immobilier luxembourgeois offrant des taux de rendement intéressants, variant entre 7,1% et 7,5%.

L'accroissement de l'intérêt des investisseurs pour le Luxembourg va certainement encourager les promoteurs à être plus actifs, puisque en plus d'une demande de bureaux importante, ils entreverront la possibilité de revendre les immeubles après location. Le marché, de manière générale, a longtemps souffert d'un manque de transparence qui est un élément essentiel pour un investisseur et il est vrai que ce facteur a évolué positivement depuis quelques années.

Les taux de conversion

Les taux de conversion suivants sont irrévocablement fixés et applicables pour toutes les conversions entre monnaies participantes:

1 EUR = 13,7603	ATS	Schilling autrichien
1 EUR = 40,3399	BEF	Franc belge
1 EUR = 1,95583	DEM	Mark allemand
1 EUR = 166,386	ESP	Peseta espagnole
1 EUR = 5,94573	FIM	Mark finlandais
1 EUR = 6,55957	FRF	Franc français
1 EUR = 0,787564	IEP	Livre irlandaise
1 EUR = 1936,27	ITL	Lire italienne
1 EUR = 40,3399	LUF	Franc luxembourgeois
1 EUR = 2,20371	NLG	Florin néerlandais
1 EUR = 200,482	PTE	Escudo portugais

La méthode de conversion

- les taux de conversion sont exprimés pour la contre-valeur d'un euro dans chacune des monnaies nationales des Etats participants et comportent tous six chiffres significatifs; par exemple: 1 EUR = 40,3399 LUF
- les taux de conversion ne peuvent être arrondis ou tronqués; par exemple 1 EUR = 40,34 LUF
- il est interdit d'utiliser des taux inverses calculés à partir des taux de conversion; par exemple 1 LUF = 0,024789 EUR
- pour la conversion d'une unité monétaire nationale dans une autre, il faut passer par un montant intermédiaire exprimé dans l'unité euro, ce montant ne pouvant être arrondi à moins de trois décimales est ensuite converti dans l'autre unité monétaire nationale. Exemple de calcul: combien de FRF font 100 LUF?

1. conversion LUF-EUR: $100 \text{ LUF} / 40,3399 = 2,4789$ EUR montant intermédiaire arrondi à la troisième décimale **au moins** = 2,479 EUR
2. conversion EUR-FRF: $2,479 \text{ EUR} \times 6,55957 = 16,2612$ FRF arrondi à 16,26 FRF

Les arrondis

Rappelons ici que le règlement CE no 1103/97 du Conseil du 17 juin 1997 fixe également le principe suivant:

- les résultats de conversion en euro sont arrondis au «cent» supérieur ou inférieur le plus proche, si

l'application du taux de conversion donne un résultat de conversion qui se situe exactement au milieu, la somme est arrondie au cent supérieur. Ce principe est valable pour toutes les monnaies nationales qui sont arrondi dans leur subdivision supérieure ou inférieure la plus proche. Ainsi au Luxembourg, le franc luxembourgeois est arrondi au franc supérieur ou inférieur.

Exemple: un résultat de conversion de l'euro vers le franc de 100,12 donnera un montant à payer ou à comptabiliser de 100 LUF.

L'euro et vos impôts

Pendant la période transitoire allant du 1.1.1999 au 31.12.2001, les contribuables pourront, s'ils le désirent, tenir leur comptabilité en euros et établir leurs déclarations d'impôt en euros. Même si l'Administration continue dans ses services à travailler en francs et que les montants resteront libellés en francs dans les différentes lois fiscales, l'Administration acceptera les flux d'informations aussi bien en francs qu'en euros.

Le choix en faveur de l'utilisation de l'euro pourra être exprimé par le contribuable comme suit:

- en informant les différents services de l'Administration du choix effectué;
- en retournant des formulaires à l'Administration qui sont établis en euros. Dans ce cas une case «euro» est à cocher sur les formulaires respectifs ou les différents montants sont tout simplement à libeller en euros (EUR).

Les principaux flux d'information:

- 1) Déclarations portant sur des salaires, revenus de capitaux, tantièmes, revenus des non-résidents



soumis à une retenue à la source ainsi que tous les autres revenus.

- Pour les contribuables qui continuent à tenir leurs comptes en francs luxembourgeois, aucun changement n'interviendra,
- Pour les contribuables qui ont pris l'option d'établir leurs déclarations en euros les documents doivent être établis en euros. Le choix de l'euro ne doit pas être uniforme pour tous les documents. Ainsi est-il possible d'établir le bilan commercial en euro et de déclarer les salaires en francs.

2) Les extraits de compte

Comme toutes les autres administrations publiques, l'Administration des contributions continuera à tenir sa comptabilité en francs pendant la phase transitoire. Toutes les informations sur les mouvements de comptes et leurs différents soldes seront communiqués en francs.

3) Les cotes d'impôt renseignées sur les bulletins d'impôt seront éditées simultanément en francs et en euros.

Les flux financiers:

- Les impôts pourront être payés indifféremment en francs ou en euros sans qu'il puisse en résulter un avantage ou un désavantage;
- Le remboursement éventuel d'impôts se fera en francs ou en euros au choix du contribuable sans qu'il puisse en résulter un avantage ou un désavantage.

Information importante:

Pendant la période transitoire les différents plafonds, abattements, forfaits et seuils prévus par les lois fiscales resteront libellés en francs. Il en est de même des barèmes fiscaux. Lors du basculement coordonné des administrations publiques vers l'euro au 1.1.2002, tous ces montants seront changés en euros de même que toutes les informations contenues dans la banque de données de l'Administration des contributions (communiqué par l'Administration des contributions).

Ainsi, le guide présente en détail les règles de conversion et d'arrondi applicables lors de toute conversion. Par ailleurs, il aborde les question relatives à l'affichage des prix, notamment les aspects des prix psychologiques en euros et la transparence des prix. L'euroguide 6 traite finalement également de la question des nouvelles relations de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs suite à l'introduction de l'euro.


Le présent guide comprend également un chevet pratique reprenant les différents taux de conversion que tout commerçant pourra installer près de sa caisse.

Des copies supplémentaires de l'Euroguide numéro 6 ainsi que des numéros précédents sont à la disposition des intéressés auprès de chacune des organisations précitées.



L'euroguide 6 vient de paraître

Le sixième numéro de l'euroguide réalisé par la Confédération du Commerce luxembourgeois, la Fédération des artisans, l'Horesca, la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers ainsi que leurs Euro Info Centres respectifs vient de paraître. Suite à la publication, le 1^{er} janvier, des taux de conversion des monnaies nationales participantes par rapport à l'euro, le présent guide est plus particulièrement consacré aux questions de calcul et d'affichage des prix en euros.



FIDUCIAIRE

COLAS & LANG

CONSEILS COMPTABLES ET FISCAUX

<p>■ COMPTABILITE & BILANS</p> <p>■ DECLARATIONS FISCALES</p> <p>■ GESTION DE SALAIRES</p> <p>■ TRAVAUX DE SECRETARIAT</p>	<p>■ 6a, RUE DE LUXEMBOURG</p> <p>■ L-5752 FRISANGE</p> <p>■ TELEPHONE 66 18 90</p> <p>■ TELEFAX 66 18 91</p>
--	---

Crédit et investissement

Les taux d'intérêt des crédits d'équipements à la baisse

Un règlement grand-ducal du 10 décembre 1998 vient de modifier les conditions générales des crédits d'équipement de la Société Nationale de Crédit et d'Investissement. Ainsi, le taux d'intérêt à payer par le bénéficiaire d'un crédit d'équipement accordé après le 1^{er} janvier 1999 est désormais fixé à 3% l'an contre 4,5% auparavant. Les conditions suivantes restent valables jusqu'à nouvel ordre:

- prêt à long terme: 4,25%
- prêt à moyen terme: 3,75%
- prêt à l'innovation: 3%

Changement d'horaires

Luxembourg City Tourist Office désormais 7/7 jours!


Le Luxembourg City Tourist Office retrouve ses manches! Soucieux d'offrir un service d'information et d'accueil impeccable aussi bien aux touristes qu'aux résidents, ses bureaux sur la Place d'Armes ouvriront désormais leurs portes en arrière- et avant-saison non seulement du lundi au samedi de 9h00 à 18h00, mais aussi tous les dimanches de 10h00 à 18h00, à l'exception des jours fériés légaux. Ses collaborateurs proposent leurs services en matière d'information touristique et culturelle, de vente de tickets d'entrée pour des concerts, de vente de livres et de cartes touristiques ainsi que de visites guidées. Ils donneront également des conseils précieux sur les événements en vogue dans la capitale.

Saison touristique

Le tourisme a repris des couleurs

Les chiffres provisoires que le STATEC vient de publier au sujet des arrivées et des nuitées pendant les 8 premiers mois de l'année 1998 montrent que la saison touristique a été globalement positive. Au niveau des différentes catégories d'hébergement il existe cependant des disparités.

when work
is a pleasure,
life is a joy



Conception
et aménagement
de bureaux

Etudes et conseils
professionnels

E-MAIL: fs@felten-stein.lu

office systems

**FELTEN-
STEIN**

Des solutions d'ensemble
pour bureaux et imprimeries

FELTEN-STEIN SA
14, RUE DES JONCS
L-1818 HOWALD
TEL 40 23 53
FAX 40 23 39

Le nombre des arrivées dans les hôtels, auberges et pensions a augmenté de 4.2% par rapport à la même période de l'année précédente, alors que le nombre de nuitées a même augmenté de quelque 5%.

Du côté des campings, la situation est un peu moins bonne en ce sens que le début de saison a pâti des mauvaises conditions météorologiques. Les pertes subies pendant cette période ont cependant été partiellement compensées par un excellent mois d'août.



Merkur 1 • 1999

Arrivées et nuitées par catégorie d'hébergement 1998/1997 (janvier à août)

Ensemble du pays

Source: STATEC

Unité: milliers

	Arrivées			Nuitées		
	janvier à août		Variation en %	janvier à août		Variation en %
	1997	1998		1997	1998	
Toutes catégories d'hébergement dont:	584.2	588.1	0.7	2'026.3	2'022.0	-0.2
Hôtels, auberges, pensions	342.3	356.6	4.2	730.2	766.9	5.0
Campings	172.0	167.4	-2.7	1'000.8	975.4	-2.5
Autres moyens d'hébergement	69.9	64.1	-8.2	295.2	279.7	-5.2

Ville de Luxembourg

Source: STATEC


Unité: milliers

	Arrivées			Nuitées		
	janvier à août		Variation en %	janvier à août		Variation en %
	1997	1998		1997	1998	
Hôtels, auberges, pensions	165.1	180.0	9,0	342.8	370.9	8.2

La tendance observée depuis quelques années – à savoir le dynamisme de la région touristique «Centre» et plus particulièrement de la capitale en matière de tourisme – se confirme également en 1998. Ainsi, le nombre d'arrivées dans la Ville de Luxembourg pendant les 8 premiers mois de l'année 1998 a-t-il augmenté de 9% et le nombre de nuitées de 8.2%.

Les hôtels de la capitale ainsi que ceux de ses abords immédiats réalisent plus de la moitié des nuitées de l'ensemble du pays. Pour en savoir plus: Statec, 6 bd Royal, L-2449 Luxembourg, Tél: 478 - 4268/4219, Fax: 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu, <http://www.statec.lu>.

DEVIS GRATUIT

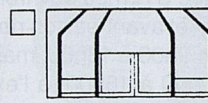

Becker + fils
 Succ. Becker Ernest



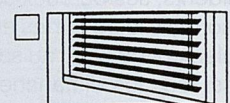
15, rue Maximilien
 L-6463 ECHTERNACH
 Tél. 72 97 37
 Fax 72 97 36



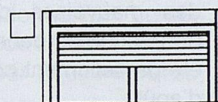
Marquisen



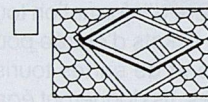
Veranda - Marquisen



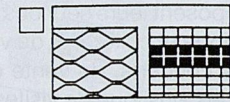
Storen



Fensteren - Rollueden



Rollueden fir Daachschréifensteren



Gitter + Paarten

 Moustiquaire

 Aussejalousien

 Stoffkollektioun

FROT IECH EN DETAILLÉIERTE PROSPEKT

 MIR BAUEN ÄR ROLLUEDEN OP „ELEKTRESCH“ ËM

Nom: Prénom:

Adresse: Code Postal:

Localité:


Becker + fils
 Succ. Becker Ernest

15, rue Maximilien • L-6463 ECHTERNACH
 Tél. 72 97 37 • Fax 72 97 36

8^e Salon du Tourisme - «VAKANZ '99»:

Plus de 22.000 visiteurs pour une offre de loisirs croissante

Le 8^e Salon du tourisme a fermé ses portes dimanche soir, 17 janvier 1999 au Parc des expositions à Luxembourg-Kirchberg. Le bilan de cette manifestation a été des plus positifs.

Pendant 3 jours 180 exposants touristiques originaires de 17 pays représentant plus de 800 entreprises et destinations du monde entier ont présenté aux consommateurs de L'Euregion Sarre / Lorraine / Rhénanie-Palatinat / Wallonie / Grand-Duché de Luxembourg les plaisirs des vacances et des voyages. «VAKANZ '99», le plus grand salon du tourisme, des vacances, de la détente et des loisirs de la grande région, organisé par la Société des Foires internationales de Luxembourg S.A., a attiré plus de 22.000 visiteurs – ce qui représente un nouvel accroissement d'environ dix pour cent par rapport à la manifestation de 1998 – prêts à rêver du beau temps qui était au détour de chacun des halls.

«VAKANZ '99», c'était toute la gamme touristique à portée de main d'un public avide d'évasion: une opportunité unique pour nouer ou approfondir des contacts, étudier les nouvelles tendances du marché, comparer les produits: la destination Grand-Duché de Luxembourg – les destinations étrangères, à tra-

vers leurs offices nationaux, régionaux et municipaux du tourisme – les gammes de produits montrés par les tour-opérateurs – les séjours individuels dans les chaînes hôtelières, l'immobilier et les villages de vacances – les transports proposés par les compagnies ferroviaires, aériennes, maritimes, fluviales, les autocaristes, les loueurs de voitures... – les excursions dans les parcs de loisirs, les parcs naturels et les châteaux... – les stages pour jeunes (sports, découverte, séjours linguistiques) – les produits à thème: croisières, remise en forme, cures de thalassothérapie et autres, sports, festivals... ainsi que les destinations pour séjours courts, dont la demande ne cesse de croître.

Les prestations folkloriques et musicales d'ensembles espagnols, grecs, indonésiens et marocains présentées sur le podium d'animation dans le hall 3 ont créé une véritable ambiance de vacances. L'attrait et la valeur informative du Salon VAKANZ '99 étaient d'autre part rehaussés par la présence des clubs de plongée et d'activités sub-aquatiques réunis dans la Fédération luxembourgeoise des activités et sports sub-aquatiques – FLASSA. Dans un bassin d'une contenance de 125.000 litres d'eau les divers clubs présentent leurs activités tel que la spéléo, la plongée en générale, la nage avec palmes, le TEC-diving (plongée dans la glace) etc aux visiteurs dont les plus audacieux pouvaient faire leur «baptême de plongée» gratuit.

A l'occasion de l'inauguration du 8^e Salon du tourisme-«VAKANZ '99», la FIL avait organisé en collaboration avec l'Institut européen du tourisme de Trèves (Europäisches Tourismus Institut GmbH – ETI, Trier) pour la septième fois le «Forum du tourisme Luxembourg» qui avait pour thème «Le tourisme industriel et la concurrence des régions» et auquel participaient quelque 200 représentants de la branche ainsi que de la presse spécialisée.

Adoption du plan d'action pour l'utilisation sûre d'Internet

(Source: *Europolitique* 24 décembre 1998)

Le 21 décembre, le Conseil a adopté le plan d'action pluriannuel concernant l'utilisation sûre de l'Internet. Ce plan aura une durée de 4 ans et sera doté d'un budget de 25 millions d'ECU.

Le plan d'action comportera 4 axes:

1. Créer un environnement plus sûr (26-30% du budget), y compris des «hot lines» permettant aux utilisateurs de signaler les contenus qu'ils considèrent comme illégaux promotion de l'autoréglementation et des codes de conduite



2. Développement des systèmes de filtrage et de classement (32-38% du budget)
3. Actions de sensibilisation (30-36% du budget)
 - identification de bonnes pratiques
 - assistance aux «multiplicateurs» tels que les associations de consommateurs et les autres associations
4. Mesures d'appui
 - évaluation des implications légales
 - coordination avec les initiatives internationales

Mise en oeuvre du plan d'action: Actions préparatoires

La mise en oeuvre des actions préparatoires sur la base des appels à propositions publiés l'année dernière commencera au début de 1999. 4 contrats sont en voie d'approbation (1. réseau européen d'«hot lines», 2. auto-évaluation du contenu, 3. enquête concernant l'évaluation par des tiers 4. sensibilisation).

Nouveaux appels à propositions

La Commission présentera un projet de programme de travail, ainsi que les projets d'appels à propositions au comité de représentants des Etats Membres. La publication des appels à propositions devrait avoir lieu au mois de mars 1999. De plus amples informations concernant ce plan d'action sont disponibles sur le site web suivant: <http://www2.echo.lu/jiap/>

Lancement du site Internet «Dialogue avec les entreprises»

(Source: DG XXIII/ DG XV)

La Commission européenne vient de lancer le site Internet «Dialogue avec les entreprises», permettant d'accéder facilement à une vaste gamme d'informations communautaires relatives aux entreprises. La Commission européenne (DG XV et DG XXIII) considère que le projet représente un important pas en avant dans le cadre des efforts conjoints, renforcés pour mieux satisfaire les besoins en information des entreprises.

Ce nouveau service Internet, hébergé sur le serveur Europa et disponible dans 11 langues, devrait devenir un «guichet Internet unique» destiné aux entreprises. Il aidera les entreprises européennes à obtenir toutes les informations communautaires qui les intéressent, à poser des questions et à fournir à la Commission un retour d'information sur le fonctionnement du Marché unique.

En même temps, ce site contribuera largement à renforcer la sensibilisation du public au Réseau des Euro Info Centres (EIC) et aux activités des EIC. Il aidera à augmenter la base de clients de ces derniers

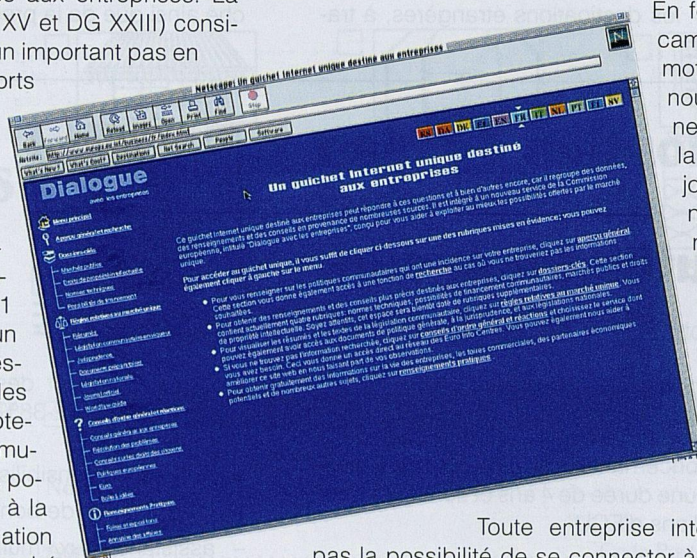
en permettant aux entreprises de demander des conseils à leur Euro Info Centre local.

Dans cette première phase, le site contient les rubriques suivantes:

- règles relatives au marché unique;
- accès à une vaste gamme d'informations principalement par le biais des bases de données communautaires actuelles, à savoir: EUR-Lex et SCAD-plus;
- dossiers-clés
- informations sur des sujets spécifiques tels que les normes, les marchés publics, les possibilités de financement (limité dans la première phase au domaine «meilleur accès au financement») et des liens directs avec des EIC spécialisés dans les sujets précités, offrant la possibilité aux entreprises de leur adresser des questions;
- conseils d'ordre général et réactions
- des liens directs avec le réseau EIC, offrant aux entreprises la possibilité de poser des questions sur des sujets communautaires;
- renseignements pratiques
- accès direct à des journaux économiques nationaux, des informations sur des foires et expositions, etc.

Quant aux informations sur des sujets spécifiques, vers mi-1999, la rubrique «possibilités de financement» sera élargie et de nouveaux sujets seront ajoutés, tels que l'environnement, la TVA, les règles de travail et de sécurité sociale, les procédures administratives à suivre pour la création d'entreprises.

En février 1999, une campagne de promotion pour ce nouveau site Internet sera lancée via la télévision, des journaux et Internet. Les Etats membres où l'utilisation du service Internet «Dialogue avec les citoyens» a été particulièrement faible seront davantage ciblés.



Toute entreprise intéressée n'ayant pas la possibilité de se connecter à INTERNET peut faire appel à ce service de la Commission en soumettant par courrier, par téléfax ou par E-mail une demande au service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce / Tél: 42 39 39-334 / Fax: 43 83 26 / E-mail: eic@cc.lu / Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA.



PR-Events

La sécurité, la santé et l'hygiène sur le lieu de travail

S'appuyant sur le réseau des Euro Info Centres, la Direction Générale V de la Commission européenne (Emploi & affaires sociales), en concertation avec la Direction générale XXIII (Politique d'entreprise), a lancé une vaste campagne de sensibilisation des PME européennes aux concepts de sécurité, santé et hygiène sur le lieu de travail, au moyen de «PR-Events», organisés sur l'ensemble du territoire de l'Union européenne.

Le concept des «PR-Events» repose sur la présentation d'entreprises modèles de différents secteurs économiques avec leurs solutions aux problèmes de sécurité, santé et hygiène sur le lieu de travail, lesquelles se caractérisent par leur nature innovante et la possibilité d'être transférées à d'autres entreprises.

L'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce est le coordinateur national et européen du projet «PR-Events», en étroite collaboration avec l'Euro Info Centre-Artisanat/PME de la Chambre des Métiers et l'Inspection du travail et des mines et a déjà organisé 6 «PR-Events» au Luxembourg dans la première phase du projet, qui vient de s'achever.

Le bilan de cette première phase est globalement positif. 11 entreprises luxembourgeoises modèles ont

présenté leurs solutions innovantes face aux problèmes de sécurité et de santé au travail à l'occasion des 6 «PR-Events», qui ont connu un franc succès auprès du public avec 300 visiteurs – pour la plupart des responsables de la sécurité dans d'autres entreprises luxembourgeoises. La présence de nombreux invités officiels ainsi que la bonne couverture médiatique des événements (9 articles dans la presse écrite luxembourgeoise, 4 reportages radio et 12 reportages télé) témoignent également de l'intérêt que porte le public aux problèmes de sécurité et de santé au travail.

Au niveau européen, 166 «PR-Events» ont été organisés par 97 Euro Info Centres dans les 15 pays de l'Union européenne. Au total plus de 10.000 visiteurs, dont 1.100 invités officiels, ont pu constater sur place l'efficacité des solutions démontrées par les 180 entreprises modèles de différents secteurs économiques, choisies à travers toute l'Europe.

La deuxième phase du projet «PR-Events», qui vient de commencer et qui s'étendra jusqu'au 15 juillet 1999, prévoit l'organisation de 42 «PR-Events» supplémentaires dans les 15 pays de l'Union européenne, dont 2 au Luxembourg. A moyen et long terme, cette campagne de sensibilisation portera certainement ses fruits en contribuant à améliorer les conditions de travail dans nos entreprises.

Les PME qui souhaitent poser leur candidature pour faire connaître leurs solutions face aux problèmes de santé et de sécurité au travail ou qui souhaitent être invitées aux prochaines manifestations, peuvent nous le faire savoir par télécopie, e-mail ou par courrier. Personne de contact: Jeff Reuter / Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI / Chambre de Commerce / L-2981 Luxembourg / Tél.: 42 39 39-335 / Fax: 43 83 26 / E-mail: eic@cc.lu.

«PR-Events» Coupon-Réponse

Société:

Nom: Fonction:

Adresse:

Code postal:

Localité:

Téléphone: Fax:

E-Mail: homepage: http:\\

Je désire poser ma candidature pour faire connaître mes solutions lors du prochain «PR-Event».

Je désire être invité au prochain «PR-Event».

Je désire avoir des informations sur les «PR-Events» qui ont déjà été organisés.



Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI • Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi • L-2981 Luxembourg
Tél: 42 39 39-335 • Fax: 43 83 26
Personne de contact: M. Jeff REUTER • E-Mail: eic@cc.lu

BIL-entreprises: Votre métier, notre expérience!



Petites et moyennes entreprises: tél.: 4590-2285, fax: 4590-2086
Grandes entreprises nationales: tél.: 4590-2543, fax: 4590-3444

Charges sociales

(situation au 1^{er} janvier 1999, indice 548,67)

1. Taux de cotisation

Branche d'assurances	Ouvriers			Employés		
	Taux	Part du patron	Part de l'ouvrier	Taux	Part du patron	Part de l'employé
Assurance pension	16%	8%	8%	16%	8%	8%
Assurance maladie	9,34%	4,67%	4,67%	5,38%	2,69%	2,69%
Assurance accidents	0,61 % - 6 %	0,61 % - 6 %	-	0,61 % - 6 %	0,61 % - 6 %	-
Santé au travail	0,11%(*)	0,11%	-	0,11%(*)	0,11%	-
Assurance dépendance	1%	-	1%	1%	-	1%

(*) Uniquement pour les entreprises affiliées à l'SNST (Service National de Santé au Travail) ou à l'STI (Service de Santé au Travail de l'Industrie).

2. Minima et maxima cotisables

Branche d'assurance	Minimum mensuel	Maximum mensuel
Assurance maladie	Le salaire social minimum, qui est de 8.544 LUF à l'indice 100 soit à l'indice 548,67:	5 fois le salaire social minimum, c.-à-d.: 234.392 LUF à l'indice 548,67
Assurance pension	46.878 LUF pour les salariés de 18 ans 37.503 LUF pour les salariés de 17 ans	
Assurance accidents	32.815 LUF pour les salariés de 16 ans 28.127 LUF pour les salariés de 15 ans	
Santé au Travail		
Assurance dépendance		

Niveau du salaire social minimum

Travailleur non qualifié

Age à partir de	Taux mensuel	Taux horaire
18 ans accomplis	46.878 LUF	270,97 LUF
17 ans accomplis	37.503 LUF	216,78 LUF
16 ans accomplis	32.815 LUF	189,68 LUF
15 ans accomplis	28.127 LUF	162,58 LUF

Le salaire social minimum (cote d'application 548,67 de l'échelle mobile des salaires) est fixé comme suit à partir du 1^{er} janvier 1999:

Le niveau du salaire social minimum pour travailleurs qualifiés, au sens des dispositions de l'article

4 modifié de la loi modifiée du 12 mars 1973, portant réforme du salaire social minimum, **est fixé à partir du 1^{er} janvier 1999 à 56.254 LUF** par mois.

Peut prétendre au salaire social minimum pour travailleurs qualifiés:

- le salarié qui exerce une profession comportant une qualification professionnelle usuellement acquise par un enseignement ou une formation sanctionnée(e) par un certificat officiel. Sont à considérer comme certificats officiels, les certificats reconnus par l'Etat luxembourgeois et qui sont au moins du niveau du certificat d'aptitude technique et professionnelle (CATP) de l'enseignement secondaire technique. L'équivalence des certificats qui sont au moins du niveau du certificat d'aptitude technique et professionnelle est reconnue par le Ministère de l'Education Nationale sur avis du Ministre du Travail. Toute condition de pratique professionnelle antérieure est supprimée depuis le 1^{er} avril 1986 pour l'attribution du salaire social minimum pour travailleurs qualifiés;
- le détenteur du certificat de capacité manuelle (CCM) justifiant d'une pratique d'au moins deux années dans le métier dans lequel le certificat a été délivré;
- le détenteur du certificat d'initiation technique et professionnelle (CITP) justifiant d'une pratique d'au moins cinq années dans le métier dans lequel le certificat a été délivré (disposition nouvelle à partir du 1^{er} janvier 1997);
- à défaut de certificat, le travailleur justifiant d'une pratique professionnelle minimale de dix années dans la profession considérée;
- lorsque l'apprentissage d'une profession n'est pas acquis par la voie d'une formation sanctionnée par la délivrance d'un certificat officiel, la loi subordonne l'acquisition du bénéfice de la qualité de travailleur qualifié à une formation d'ordre pratique acquise par l'exercice durant une période minimale de six années de métier exigeant une certaine capacité technique.

Inspection Générale de la Sécurité Sociale: Paramètres sociaux valables à partir du 1^{er} janvier 1999 (n.i. 548,6)

1. Minima et maxima cotisables

Salaire social minimum mensuel		46.878
Minimum cotisable assurés actifs (tous les régimes)		
18 ans et plus	100 %	46.878
17 ans	80 %	37.503
16 ans	70 %	32.815
15 ans	60 %	28.127
18 ans et plus qualifié	120%	56.254
Min. cotisable pensionnés (assurance maladie)	130%	60.942
Max. cotisable (tous les régimes)		234.392

2. Assurance pension

Pension minimum personnelle	40.255
Pension min. de conjoint survivant	32.651
Pension minimum d'orphelin	10.884
Pension personnelle maximum	186.366
Seuil inférieur anti-cumul pension+revenu	53 674
Seuil inférieur anti-cumul conjoint survivant	67.092
Revenu professionnel immunisé	29.819

3. Revenu minimum garanti (RMG) et autres prestations mixtes

(versés sous conditions de ressources)

Montant par mois	
1ère personne adulte	33.392
2e personne adulte	16.696
personne adulte supplémentaire	9.552
enfant	3.040
majoration pour impotence	19.752
Allocation pour personnes gravement handicapées	19.752
Allocation de soins	19.752

4. Assurance dépendance

Valeur monétaire art.: 389 CAS - soins établissements	par heure	1.420
Valeur monétaire art.: 390 CAS - soins à domicile	par heure	1.500

BUSINESS SERVICES LUXEMBOURG

CENTRE d'Affaires ET de TRADUCTION



TRADUCTIONS TOUTES LANGUES
PAR DES SPÉCIALISTES

Tél: (+352) 31 91 62

Fax: (+352) 31 49 69

E-mail: MANAGEMENT@bsl.lu

Web: www.bsl.lu

YOUR SKY IS OUR LIMIT

Centre commun de la sécurité sociale

1. Affiliation de l'assuré principal

L'affiliation du travailleur intellectuel indépendant est réalisée par une déclaration d'entrée adressée au Centre commun de la sécurité sociale. Pour les artisans, les commerçants et les industriels, l'affiliation est effectuée lors du retrait de leur autorisation d'établissement auprès du Centre commun.

2. Affiliation de l'aidant

Est de même soumis à l'assurance obligatoire l'aidant. Est considéré comme aidant le conjoint de l'assuré principal, âgé de 18 ans au moins, pourvu qu'il prête à l'assuré principal des services nécessaires dans une mesure telle que ces services peuvent être considérés comme activité principale.

Si le conjoint n'assiste pas l'assuré principal dans son activité, une déclaration est à signer par l'assuré principal et par le conjoint. Si l'assuré principal est assisté dans l'exercice de sa profession par son conjoint remplissant les conditions énumérées ci-dessus, une déclaration d'entrée spéciale, signée par l'assuré principal et l'aidant, est à introduire au Centre commun de la sécurité sociale.

Sur sa demande le conjoint aidant peut être dispensé de l'assurance. La demande de dispense, à signer par le conjoint, est à adresser au Centre Commun. Peut également demander une dispense de l'assurance la personne qui est assurée obligatoirement du fait qu'elle ne détient pas seule mais ensemble avec son conjoint plus de la moitié des parts sociales d'une société ou d'une association. Ces dispenses valent pour toutes les branches de sécurité sociale.

Tout changement des données inscrites sur la déclaration d'entrée de l'assuré principal ou de l'aidant intervenant au cours de l'occupation est à signaler par écrit. Une déclaration de sortie est à faire lors de la cessation de l'occupation.

Le Centre commun fait parvenir à l'assuré, aux fins de vérification, un accusé de réception des déclarations d'entrée et de sortie reproduisant les données essentielles figurant dans les déclarations.

3. L'assiette de cotisation

3.1. L'assiette de cotisation des travailleurs non salariés est constituée par le revenu net au sens de l'article 10 numéro 1 et 3 de la loi du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu.

A partir de l'année 1999, les cotisations sont provisoirement calculées sur la base du dernier revenu connu ou, pour un assuré nouveau, sur la base du minimum cotisable, à moins que l'assuré ne justifie la mise en compte d'un revenu différent notamment par une déclaration faite à l'administration des contributions.

Lors de l'établissement du revenu professionnel de l'exercice en cause par l'administration des contributions, les cotisations feront d'office l'objet d'un recalcul lors de l'établissement du bulletin d'impôt définitif.

Remarque: Il est conseillé aux assurés de faire adapter leur assiette cotisable au revenu prévisible pour l'exercice de cotisation afin d'éviter des difficultés de paiements lors du recalcul au moment de l'établissement du bulletin d'impôt définitif.

3.2. En cas d'occupation d'aidants, le revenu ainsi déterminé est divisé par le nombre des assurés principaux et des aidants affiliés. Toutefois, pour le conjoint aidant de l'assuré principal, le revenu cotisable ne peut dépasser le double du salaire social minimum de référence, le surplus éventuel est mis en compte à l'assuré principal.

3.3. L'assiette de cotisation mensuelle d'un assuré ne peut être inférieure au salaire social minimum de référence prévu pour un travailleur non-qualifié. L'assiette de cotisation annuelle ne peut être supérieure au quintuple des douze salaires sociaux minima mensuels de référence pour un travailleur non-qualifié, sauf pour l'assurance-dépendance où il n'y a pas de plafond cotisable.

Fret aérien

5 nouvelles destinations pour Cargolux

Suite à la signature en février 1998 entre les gouvernements chinois et luxembourgeois d'un accord de services aériens, les efforts de Cargolux Airlines International en vue d'obtenir de droits de trafic et d'atterrissage permanents à **Shanghai** sont désormais en bonne voie. En effet, la compagnie luxembourgeoise prévoit d'introduire au cours du premier semestre 1999 un vol régulier hebdomadaire Luxem-

bourg-Shanghai. Cargolux envisageait l'introduction de ce vol de longue date. Ce marché est considéré comme l'un des plus porteurs pour la compagnie luxembourgeoise. En effet, la demande de transport de marchandises par avion est suffisamment importante pour que Cargolux puisse y répondre. Le fret transporté vers la Chine sera essentiellement composé de produits industriels et de biens de consommation.

Dès la mi-décembre, Cargolux Airlines International S.A. va en outre reprendre ses vols vers **Beyrouth**. Les B747-400F gros porteurs des plus modernes et des plus performants assureront l'acheminement du fret vers le Liban. Le Moyen-Orient et tout particulièrement Beyrouth sont des marchés cruciaux pour Cargolux de par leur croissance régulière et durable depuis le traité de paix. L'ouverture de cette nouvelle

E X P O R T E R
+
A S S U R E R
=
D U C R O I R E



**OFFICE DU
DUCROIRE**
GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

**POURQUOI NE PAS ALLIER
EXPORTATION ET SÉCURITÉ:
ASSURANCE-CRÉDIT**

7, rue Alcide de Gasperi • L-1615 LUXEMBOURG

Tél.: (352) 42 39 39-320 • Fax: (352) 43 83 26 • Télex: 60174 CHCOM LU

voie aérienne permet donc à Cargolux de participer de façon active à la reconstruction du pays. Avec ce vol pour Beyrouth, Cargolux continue à étendre son réseau aérien existant au Moyen-Orient qui englobe actuellement Damas et Istanbul. Grâce à ce nouveau vol, les expéditeurs auront donc la possibilité d'accéder directement au Liban sans transiter par les pays avoisinants.



Cargolux Airlines International S.A. ajoute également un nouveau vol en direction de **l'Amérique du sud** dès la mi-décembre. Cette nouvelle destination Luxembourg-Recife-Santiago de Chile-Buenos Aires-Vittoria-Luxembourg, sera desservie par un B747-400F. L'avion quitte le Luxembourg tous les jeudis et revient tous les samedis matin. Cette région représente actuellement le marché le plus porteur pour la compagnie. Le fret chargé à bord de ces avions consistera en grande majorité de produits frais. Cargolux s'est spécialisé dans l'acheminement de ces produits délicats, et ses B747-400F représentent actuellement les avions les plus aptes à transporter ces marchandises. Ils sont en effet équipés de quatre zones à température réglable, garantissant un transport sûr et rapide de tous les produits frais vers l'Europe. Avec l'addition de ce vol, Cargolux offrira donc deux vols par semaine du Chili vers l'Europe et trois vols entre Buenos Aires et l'Europe.

Par ailleurs, Cargolux étend son réseau international avec l'addition de deux vols entre l'Europe et **l'Afrique**. Ces deux vols desservent Luxembourg-Abidjan-Accra les mercredis et les samedis. En direction du sud, Cargolux transporte principalement du fret ordinaire, alors qu'en direction du nord, la société transporte exclusivement des ananas. Cargolux qui transporte actuellement 500 tonnes de denrées périssables par semaine, verra donc ce chiffre d'accroître avec l'addition de ce nouveau vol. Un personnel qualifié, et une infrastructure des plus avancées, font du cargo centre de Luxembourg une plate-forme idéale pour l'industrie du fret aérien. C'est grâce à des temps de transit réduits, à une position géographique

centrale en Europe, et à des chambres froides modernes, que Cargolux est en mesure de délivrer ces denrées fragiles dans toute l'Europe selon la demande du client.

Depuis décembre, Cargolux Airlines International offre également un vol Luxembourg-**Manchester-Seattle**, faisant de Manchester la seconde destination aérienne de la compagnie en Europe; la première étant Prestwick. Le vol retour de Seattle effectuée également un arrêt à Manchester avant de continuer vers le Luxembourg. Contrairement à des vols dont la cargaison est celle d'un client unique et nécessite donc un service adapté, le fret transporté à bord de ces vols sera lui plus varié tant au niveau de la cargaison que des expéditeurs.

La BEI prête 110 millions de dollars US pour la modernisation et l'extension de la flotte de Cargolux.

La Banque européenne d'investissement (BEI), l'institution financière de l'Union européenne, vient de signer un prêt de 110 millions de dollars US (3,6 milliards de Luf) en vue de contribuer à la modernisation et au développement de la flotte d'avions-cargos de Cargolux. En effet, ce prêt a été mis en place dans le contexte de la poursuite par Cargolux d'un programme visant à l'harmonisation de sa flotte autour du nouveau Boeing 747/400F qui est actuellement le plus grand avion-cargo disponible sur le marché. Ces nouveaux appareils viendront remplacer des avions de type B747-200F, permettant ainsi à Cargolux d'accroître la capacité et la productivité des ses vols long-courrier à destination de l'Amérique, de l'Afrique et de l'Extrême Orient.

L'opération a été conclue avec un syndicat bancaire comprenant la Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat, la Banque Internationale à Luxembourg, Südwestdeutsche Landesbank, Landesbank Sach-sen, Norddeutsche Landesbank, Landesbank Rheinland Pfalz, Landesbank Hessen-Thüringen, la Banque Générale du Luxembourg et Landesbank Schleswig-Holstein. En décembre 1997 la BEI avait déjà participé à la première phase du programme d'investissement mis en oeuvre par Cargolux en participant au financement de deux Boeing 747-400F.

Les nouveaux 747/400F équipés de moteurs Rolls-Royce consommant 16% de carburant de moins que les précédents 747/200F, tout en permettant le transport de 129 tonnes de fret contre 119 pour le modèle précédent. Par ailleurs, l'empreinte sonore de ces nouveaux appareils lors du décollage est diminuée de moitié. De surcroît, les émissions polluantes, notamment d'oxyde de carbone et d'oxyde d'azote, sont nettement plus réduites. En outre, l'augmentation de la capacité de la flotte de Cargolux par quatre nouveaux B747/400F devrait entraîner au total la création d'une cinquantaine d'emplois nouveaux.



Horaires d'été 1999 Luxair propose 5 nouvelles destinations au départ de Luxembourg

Luxair répond présent à l'appel du Sud en introduisant deux nouveaux vols à destination de **Marseille/Aix** et **Montpellier** à partir du 3 avril 1999. La ligne Luxembourg-Montpellier sera opérée tous les samedis en Fokker 50. Le nouveau vol qui relie Luxembourg et Marseille/Aix est effectué le samedi en «Eurojet ERJ145».

Le pays de feu et de glace, l'**Islande**, est proposé les jeudis et dimanches en vol direct par Luxair dès le 28 mars 1999. Ces vols sont effectués en Boeing 737-500.

A partir du 30 mars 1999, Luxair offre quatre vols directs par semaine à destination de **New York**, à savoir les mardis, mercredis, jeudis et vendredis. L'aéroport desservi est le Newark International Airport, qui offre de bonnes liaisons vers le centre de Manhattan. Le voyageur y trouve également de nombreuses possibilités de connexion vers d'autres métropoles de l'Amérique du Nord. L'opération est effectuée en Boeing 767-300ER affrété auprès de la compagnie belge City Bird. La durée de vol est d'environ huit heures.

Avec l'introduction d'un nouveau vol vers **Helsinki**, Luxair renforce sa présence en Europe du Nord. La desserte a lieu via Stockholm du lundi au vendredi en «Eurojet ERJ145» à partir du 29 mars 1999. Parallèlement au lancement de ces cinq nouvelles destinations, Luxair augmente ses fréquences sur de nombreuses lignes déjà existantes. Les villes scandinaves de **Stockholm** et de **Copenhague** sont désormais proposées en «night-stop». Le passager peut ainsi effectuer un aller-retour dans la journée au départ de Stockholm et de Copenhague du lundi au vendredi.

Luxair offre un troisième vol journalier à destination de **Munich** via Sarrebruck du lundi au vendredi. Cette opération est effectuée en Fokker 50 à partir du 29 mars. Luxair augmente par ailleurs sa présence à l'aé-

roport de **Francfort** et organise désormais une cinquième desserte journalière qui a lieu du lundi au jeudi. L'horaire du vendredi au dimanche reste inchangé.

A partir du 29 mars, Luxair introduit un second vol journalier à destination de **Vienne** ce qui permet au passager de faire un aller-retour dans la journée. Luxair assure une troisième fréquence journalière à destination de Vienne à partir du 1^{er} juin, qui est assurée du lundi au vendredi. Cette opération est

effectuée soit en «Eurojet ERJ145», soit en Fokker 50. Luxair attend la livraison d'un nouveau «Eurojet ERJ145» pour le mois de mai. Celui-ci permettra d'augmenter les fréquences vers **Berlin** à partir du 1^{er} juin, date à partir de laquelle le passager pourra effectuer des allers-retours dans la journée.

Marché immobilier

Jones Lang Wootton fêtera bientôt son 10^e anniversaire

Installé dans la capitale du Grand-Duché depuis juin 1989, Jones Lang Wootton Luxembourg s'apprête à fêter bientôt le 10^e anniversaire de sa présence sur place. Durant cette période Jones Lang Wootton a été le témoin – et souvent l'acteur – d'une évolution considérable sur le marché qui est le sien.

Aujourd'hui, Jones Lang Wootton Luxembourg ne se présente pas seulement comme le «major player» dans sa branche, mais aussi comme une entreprise à services multiples pour tout ce qui touche à l'immobilier d'affaires. C'est ainsi que, outre son activité classique, la société a considérablement développé des activités annexes, telles l'évaluation de patrimoine, la gérance d'immeubles et elle va prochainement développer le «Tenant's Representation». Le «Tenant's Rep» consiste à conseiller des entreprises, à trouver des solutions d'occupation appropriées, à comparer des solutions de nouvelles localisations par rapport à un éventuel réaménagement de l'espace existant, bref, à développer un service global aux occupants qui ne consiste pas seulement à rechercher de nouvelles surfaces.

Fusion avec LaSalle Partners

Avec 84 bureaux dans 33 pays et 4.000 collaborateurs, Jones Lang Wootton est bien organisé pour répondre aux besoins internationaux de sa clientèle. JLW espère accroître cette efficacité avec la réalisation de la fusion avec un «autre grand» de ce secteur, LaSalle Partners Incorporated dont le siège est à Chicago. Annoncée conjointement à Chicago et à

Londres le 22 octobre dernier, cette intention des deux groupes de fusionner se concrétisera durant le 1er trimestre 1999. Le nouveau groupe qui portera le nom de Jones Lang LaSalle constituera la société Numéro Un des services immobiliers et de gestion des investissements au niveau global. Il emploiera plus de 6.000 personnes basées dans 34 pays en Amérique du Nord et Latine, en Europe et en Asie Pacifique.

Postes et télécommunication

P&T Luxembourg prend une participation dans Eltrona-Interdiffusion s.a.

Le gouvernement en Conseil vient d'approuver le projet de l'entreprise des P&T d'acquiescer les parts sociales détenues à raison de 34% par CLT-Ufa dans la société anonyme Eltrona-Interdiffusion s.a. Cette transaction importante aura pour but de renforcer la capacité de la société Eltrona-Interdiffusion de confirmer et d'étendre son offre de réseaux et de services notamment dans le multimédia tout en permettant à P&T Luxembourg d'accéder au secteur de la câblodistribution pour promouvoir une offre de service plus diversifiée et plus cohérente de services traditionnels et nouveaux aux consommateurs dans le cadre général de la convergence de l'informatique, des télécommunications et des médias.

P&T Luxembourg étend le service Pac Up/24 heures

Le 10 décembre 1998, P&T Luxembourg et la société de vente par correspondance La Redoute ont signé une convention Pac Up/24 heures. Introduit en été 1995 pour les clients de 3 Suisses, le service Pac Up/24 heures offre maintenant également aux clients de la Redoute au Grand-Duché la possibilité de faire parvenir leurs colis dans l'un des 23 bureaux de poste des P&T prévus à cet effet. Grâce à une logistique ultrarapide et une gestion perfectionnée en flux tendu, les marchandises sont disponibles le lendemain de la commande, dès l'ouverture des bureaux postaux à 8.00 heures du matin. Les bureaux de poste des P&T offrant ce service sont ceux de Luxembourg-Gare, Luxembourg-Centre, Esch-Centre, Bascharage, Bettembourg, Cap, Diekirch, Differdange, Dudelange, Echternach, Ettelbrück, Grevenmacher, Hesperange, Junglinster, Mamer, Mersch, Pétange, Rédange, Remich, Sandweiler, Strassen, Walferdange et Wiltz. Les guichets chargés de la remise des envois Pac Up/24 heures sont marqués par une enseigne spéciale.

«restaurant.lu» et «casting.lu»

«Explorator» lance deux nouveaux sites internet

Le site «Restaurant.lu» est un service destiné à donner avec simplicité et rapidité toutes les informations nécessaires au choix judicieux d'un restaurant au Grand-Duché de Luxembourg. Ce nouveau service peut être très intéressant pour les visiteurs étrangers qui consulteront le site en préparation de leur séjour dans notre pays. Conçu pour répondre avec précision aux questions que le client est amené à poser en fonction d'un cheminement logique, le site complète l'information par des commentaires et des descriptions pour chaque établissement visité par le critique gastronomique Jacques Demarque. D'autres développements sont prévus pour l'année prochaine.

Le site «Casting.lu» est conçu comme un show-room pour mannequins et photographes luxembourgeois et comme une plate-forme de rencontre entre ceux-ci et les agences de pub, voire directement les clients. La version actuelle du site présente une quarantaine de mannequins et des photographes tels que Christian Aschman, Yvan Kortum, Patrick Müller, Stefan Seffrin et Marc Schmit. «Nous voulons répondre aux besoins réels du marché du Luxembourg et de la grande région, voilà pourquoi nous présentons des personnes qui peuvent participer à des défilés, des photos de mode ou encore des photos de pub. Mais il ne faut pas confondre ce service avec ceux d'une agence de mannequins. C'est d'abord un site éditorial.», explique Sophie Holzem, chef de projet. Le site sera actualisé trimestriellement. Des nouveaux candidats peuvent envoyer leurs photos et coordonnées à l'adresse: Mike Koedinger Editeur, Casting.lu, BP 728, L-2017 Luxembourg. Les deux sites peuvent être visités aux adresses suivantes: www.restaurant.lu et www.casting.lu.



Eldorado, ACEL et Amiga Network News primés aux Lëtzebuenger Web Awards 1998

La communauté des internautes luxembourgeois vient de célébrer la remise des «Lëtzebuenger Web Awards 1998». Créé en fin 1996 par le City Guide «Explorator», les «Lëtzebuenger Web Awards» reposent sur le principe que chaque site Internet luxem-

bourgeois peut s'inscrire au concours et inviter ses visiteurs à voter pour lui.

Après le succès de la première édition, les «Lëtzebuerger Web Awards 1998» ont été lancés en décembre 1997 et clôturés en octobre 1998. Durant ces dix mois, 3.425 votes ont été accordés aux 198 sites inscrits dans une des trois mois catégories. Avant la remise des prix la validité de chacun des votes a été vérifiée. Les règles du jeu permettent, en effet, à chaque internaute de voter pour autant de sites qu'il veut, mais une seule fois pour un même site.

Le premier prix dans la catégorie «Business» (réservée aux sociétés) a été décerné à «Elodoradio» (www.eldorado.lu). Deuxième et troisième places pour «Visual Online» (www.vo.lu), respectivement «Luxpoint» (www.luxpoint.lu). Dans la catégorie «Non-Profit» (réservée aux associations et institutions), le premier prix est allé à l'ACEL, «Association des Cercles des Etudiants luxembourgeois» (www.acel.lu), suivi par «Knupperten from Wiltz» (<http://www2.vo.lu/homepages/tlcrhe/>) et «Master Computer Club» (www.mccl.lu). Enfin, parmi les sites personnels c'est celui de «Amiga Network News» (www.ann.lu) qui a remporté la première place. Deuxième et troisième places pour Thierry Coutelier (www.prophecy.lu) et «Neckel's Pub» (<http://www.mediatel.lu/team/nmack/>). Le lancement de la troisième édition est prévu pour le printemps 1999.

Gastronomie et hôtellerie

Villeroy & Boch présente ses nouvelles collections

Créer une collection destinée exclusivement à la fine gastronomie et à l'hôtellerie au plus haut niveau, tel fut le défi lancé par la division Hôtel & Restaurant de Villeroy & Boch. Ainsi, la manufacture de Septfontaines a développé le concept innovateur «Millenia».

Honoré depuis plus de 15 ans par le Guide Michelin avec deux étoiles, le restaurant La Bergerie, a prêté son cadre exceptionnel à la présentation de «Millenia». La nouvelle gamme démontre de façon élogieuse que la traditionnelle élégance et les lignes classiques n'excluent pas la créativité. «Combinaison créative» est par conséquent l'expression clé: la proposition est de créer un service individuel basé sur des variations de décors. Ainsi, dans cette nouvelle collection de Villeroy & Boch se mêlent un élément de style d'une traditionnelle élégance et les plus belles idées de décors actuels. Par conséquent, elle représente également le symbole de la diversité au plus haut niveau et permet une multitude de possibilités de variations pour toutes occasions, comme par exemple

pour les banquets, les grands dîners ou le petit-déjeuner.

La base du concept «Mix & Match» est la forme blanche et son relief classique sur toutes les pièces. Dans «Millenia Classica», chacune des quatre tailles d'assiette peut présenter l'une des quatre variations du relief principal. Les deux lignes de décors «Millenia Meandra» et «Millenia Ornamenta» avec Orna-



menta Bella à emblème central et Ornamenta Flora, reposent également sur le principe de variations – leurs décors changent sur les sept tailles d'assiettes proposées. A tout un chacun de combiner en fonction de l'occasion, du plat servi et du style de la maison. La collection est complétée par un décor à filet doré ainsi que par un assortiment pour High Tea, en acier inoxydable ou argenté. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez vous adresser à: Villeroy & Boch Hôtel & Restaurant, Tél.: +(352) 46 82 11, Fax: +(352) 46 90 22, E-mail: vbhotel@pt.lu.

Les 6-10 de la Gestion Industrielle

Trouver des solutions ensemble

Depuis deux ans, les 6-10 de la Gestion Industrielle font participer un nombre toujours plus croissant d'industriels, de techniciens et d'ingénieurs dont la préoccupation est l'amélioration de la gestion industrielle. Ces rencontres organisées autour d'une conférence et d'un débat de 18 à 22 heures sont le lieu privilégié pour le partage d'expériences et la discussion sur les problèmes concrets que rencontrent au jour le jour ces professionnels dans leur entreprise.

L'un des derniers 6-10 a traité de la problématique de choix entre un ERP (progiciel de gestion intégré) et une GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur). A cette occasion, trois produits ont été présentés: PMI CS pour les PME de 50 personnes environ, BAAN et MK Manufacturing pour les entreprises de taille supérieure.

Rapidement les participants ont abordés les difficultés de calcul du ROI (retour sur investissement) sur ces systèmes dont le coût se répartit entre l'achat (logiciel et matériel), la réorganisation, la formation et la maintenance. Ils ont ainsi pu échanger les problèmes rencontrés et leurs points de vue sur les étapes dans la mise en place de leur propre ERP.

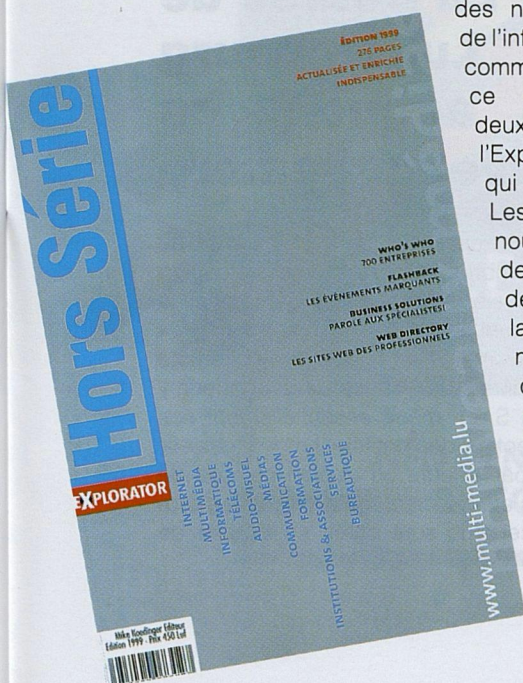
S'il est apparu qu'il est souvent plus efficace de changer les processus d'une entreprise que de chercher à adapter le logiciel, chaque cas reste unique et par conséquent c'est l'analyse de l'organisation de son entreprise qui conditionne le choix du produit et de son niveau d'implémentation.

Pour être informés et vous inscrire à ces activités (aux Groupes de Travail ou au nouveau Cycle de formation en Logistique), contactez-nous ou consultez l'espace catalogue à l'adresse Internet: <http://www.sitel.lu>. Contact: Cédric L'Haridon, cedric.lharidon@crpht.lu, tél.: + 352 42 44 01.

Explorator Hors Série

Deuxième édition du guide des nouveaux médias

276 pages pleines d'informations pratiques sur le marché luxembourgeois des nouveaux médias, de l'informatique et de la communication, c'est ce que promet la deuxième édition de l'Explorator hors-série qui vient de paraître. Les marchés des nouveaux médias, de l'informatique, des télécoms et de la communication ne cessent de croître. Ainsi, le projet de sortir un hors-série sur le Multimédia à l'occasion de la bureautec'97 a été un franc



succès, le hors-série ayant directement rencontré les attentes du public, et aboutit aujourd'hui à la création d'une publication annuelle. Pour répondre aux besoins des acteurs de ces marchés, l'information offerte dans le Guide du Multimédia et des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication est divisée en quatre chapitres, à savoir le «Flashback», le «Web Directory» et la partie «Business Solutions».

Tout au long des soixante pages du «Flashback», le guide retrace les événements marquants de l'actualité des marchés concernés, rédigeant ainsi une rétrospective allant du mois d'août '97 au mois de juillet '98. C'est une véritable synthèse de l'évolution des marchés grand-ducaux rédigée à partir de nombreuses sources d'informations. On peut citer, e.a. des entretiens personnels, des échanges de courriers et une revue de presse nationale. Richement illustré, ce chapitre permet de (re)découvrir ce qui a fait bouger ces nouveaux marchés.

«Avec le Who's Who nous voulions créer un document unique au Luxembourg en rassemblant pour 700 sociétés, en plus des coordonnées courantes, les données suivantes: adresses e-mail et URL, date de fondation, effectif, C.A., domaines d'activités, responsables, références clients et/ou produits. Nous avons travaillé à quatre personnes durant quatre mois pour collecter et vérifier les informations», confirme Mike Koedinger, l'éditeur de l'hors-série. En plus de ces infos, des photos des responsables et les logos des sociétés illustrent les 90 pages qui constituent ce chapitre.

Au cours de l'été dernier, les sociétés luxembourgeoises ont été invitées à s'inscrire en ligne. Ceci a été rendu possible grâce à un partenariat avec le C.R.P Henri Tudor / New Media Group qui a publié, quasiment en temps réel, une banque de données que vous trouverez à l'adresse www.mediaguide.lu. Idem pour le chapitre «Web Directory», pour lequel la collaboration avec Interpoint a permis de reprendre l'essentiel des informations et de suivre l'actualisation via le site www.luxpoint.lu. L'hors-série publie quelques 700 adresses URL luxembourgeoises en limitant son choix aux sites des professionnels. L'ouvrage a paru aux éditions Mike Koedinger et est disponible en kiosques au prix de 450 Luf.

Lloyds Bank célèbre ses 10 ans au Grand-Duché de Luxembourg

Lloyds Bank vient de célébrer son 10ème anniversaire au Grand-Duché de Luxembourg. La

banque au Grand-Duché de Luxembourg est une succursale du groupe anglo-saxon Lloyds TSB Group Plc. Employant 72 personnes dans ses locaux situés avenue de la Liberté, sa principale activité est la gestion de deux importantes SICAV, Lloyds International Liquidity et Lloyds International Portofolio. Ces sicav «à compartiments multiples» regroupent 31 sous-fonds couvrant le marché monétaire multi-devises, le marché des obligations et des actions. Le total des actifs gérés au Grand-Duché de Luxembourg est d'environ 2.6 milliards de dollars US, et la banque occupe la 37ème position, selon «Portofolio International» dans le classement des promoteurs de fonds étrangers.

Deux facteurs ont contribué au développement de la banque: l'augmentation spectaculaire de la clientèle privée a généré des demandes pour des produits d'investissement que Lloyds a pu fournir au travers son réseau international de par le monde; et l'engagement et la flexibilité du personnel ont été fondamentaux afin de maintenir le rythme face aux nombreux changements intervenus sur les marchés, dans le domaine technologique, dans le respect de la législation et des attentes des promoteurs durant cette période.

Parallèlement à l'administration des fonds, Lloyds offre également, à partir du Grand-Duché, des services de gestion de fortune à ses clients privés internationaux. Face à l'avenir, la banque est positive et confiante. «Nous avons un nom solide et respecté dans l'ensemble de nos activités», déclare Nigel Luson, Directeur Général de la succursale de Luxembourg, «qui continue à attirer les clients privés et les promoteurs de fonds en provenance des différentes parties de notre Groupe». Le projet de lancer une nouvelle SICAV, comprenant 18 sous-fonds pour la «Division Amériques» du Groupe Lloyds TSB prévu dans le courant de l'année 1999, est bien avancé, et après cela, la succursale de Luxembourg deviendra la première au sein du Groupe Lloyds TSB, à passer à l'Euro. «L'utilisation de l'Euro comme monnaie de référence est une étape naturelle pour nous» commente Mr Luson, «et le Groupe à Londres suit ces développements avec intérêt. Nous croyons que l'Euro sera bon pour les investisseurs et par conséquent bon pour nos activités».

Place bancaire

Nouvelle dénomination pour Paribas Luxembourg

La Banque Paribas Luxembourg a décidé de modifier sa dénomination sociale Paribas Luxembourg. Elle a en outre été décidé d'augmenter son capital so-

cial de 2.250.- millions Luf à 60 millions Euro. Banque internationale spécialisée, solidement ancrée en Europe, Paribas a pour stratégie de se développer de façon sélective sur les marchés en croissance. Avec des fonds propres de 8,6 milliards Euro au 30 juin 1998, Paribas figure parmi les premiers groupes bancaires mondiaux.

En 1997, Paribas a procédé à une série d'opérations destinées à intégrer dans une structure unique les différents métiers du Groupe. Le 12 mai 1998, la Compagnie Financière de Paribas, la Banque Paribas, la Compagnie Bancaire et la Compagnie de Navigation Mixte ont fusionné en une seule entité qui porte le nom de Paribas. Ces opérations favorisent le développement des activités où la Banque occupe déjà des positions de premier rang. Paribas est désormais organisée en trois secteurs d'activité: la Banque d'affaires, la Gestion d'actifs et l'épargne et les Services financiers spécialisés.

Présente à Luxembourg depuis 1964, Paribas Luxembourg a développé une large palette d'activités et fait partie des principales banques de la place. Elle compte parmi les intervenants majeurs dans plusieurs domaines d'activité: la gestion privée, l'ingénierie financière, l'administration de fonds, la banque commerciale, la conservation de titres et les marchés de capitaux. Paribas dispose, par ailleurs, à Luxembourg d'une succursale qui conserve la dénomination de Paribas, succursale de Luxembourg. Paribas est également représentée à Luxembourg par Cortal Bank, spécialisée dans l'épargne des particuliers, Investlife, compagnie d'assurances-vie et filiale de Cardiff, et Arval, spécialisée en location longue durée de flottes de véhicules aux entreprises.

Marchés financiers

La Bourse de Luxembourg accueille un nouveau membre

La Bourse de Luxembourg vient d'accueillir au nombre de ses membres un établissement d'origine espagnole dont le siège est situé à Barcelone, la «Banco de la pequena y mediana empresa S.A.» (PYME), deuxième membre à distance («remote member») de la Bourse. La «Banco de la pequena y mediana empresa S.A.» mène essentiellement ses activités dans le secteur des petites et moyennes entreprises et offre par ailleurs un certain nombre de produits bancaires et financiers, notamment des produits OPC dont certains sont cotés en Bourse de Luxembourg.

EURO INFO CENTRE LUXEMBOURG

CONSEIL
ASSISTANCE
INFORMATION



LE PARTENAIRE DES PME

EURO INFO CENTRE PME/PMI
CHAMBRE DE COMMERCE

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE DU LUXEMBOURG

Tél. : 42 39 39-333 Fax. : 43 83 26

SIEGE :
7, RUE ALCIDE DE GASPERI
LUXEMBOURG

ADRESSE POSTALE :
CHAMBRE DE COMMERCE/EIC
L-2981 LUXEMBOURG



Savoir écouter

Parce qu'elle est depuis toujours à l'écoute des entreprises, la Banque Générale du Luxembourg peut comprendre la spécificité de leurs besoins et répondre à leurs attentes particulières.

Première banque universelle du Grand-Duché, la Banque Générale du Luxembourg s'engage aux côtés des PME, les assiste et les guide dans la gestion de leurs ressources financières, dans l'accomplissement de leurs projets.

Partenaire actif de l'industrie, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales, la Banque Générale du Luxembourg privilégie une approche personnalisée de chaque métier, un encadrement attentif de chaque projet, pour bâtir ensemble un avenir prospère.



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG S.A., 50, AVENUE J.F. KENNEDY,
L-2951 LUXEMBOURG, TÉL.: (352) 42 42-1

E-mail: info@bgl.lu

INVEQ ENTREPRISES

LE PARTENAIRE DES PME