

F

de letzebuerger

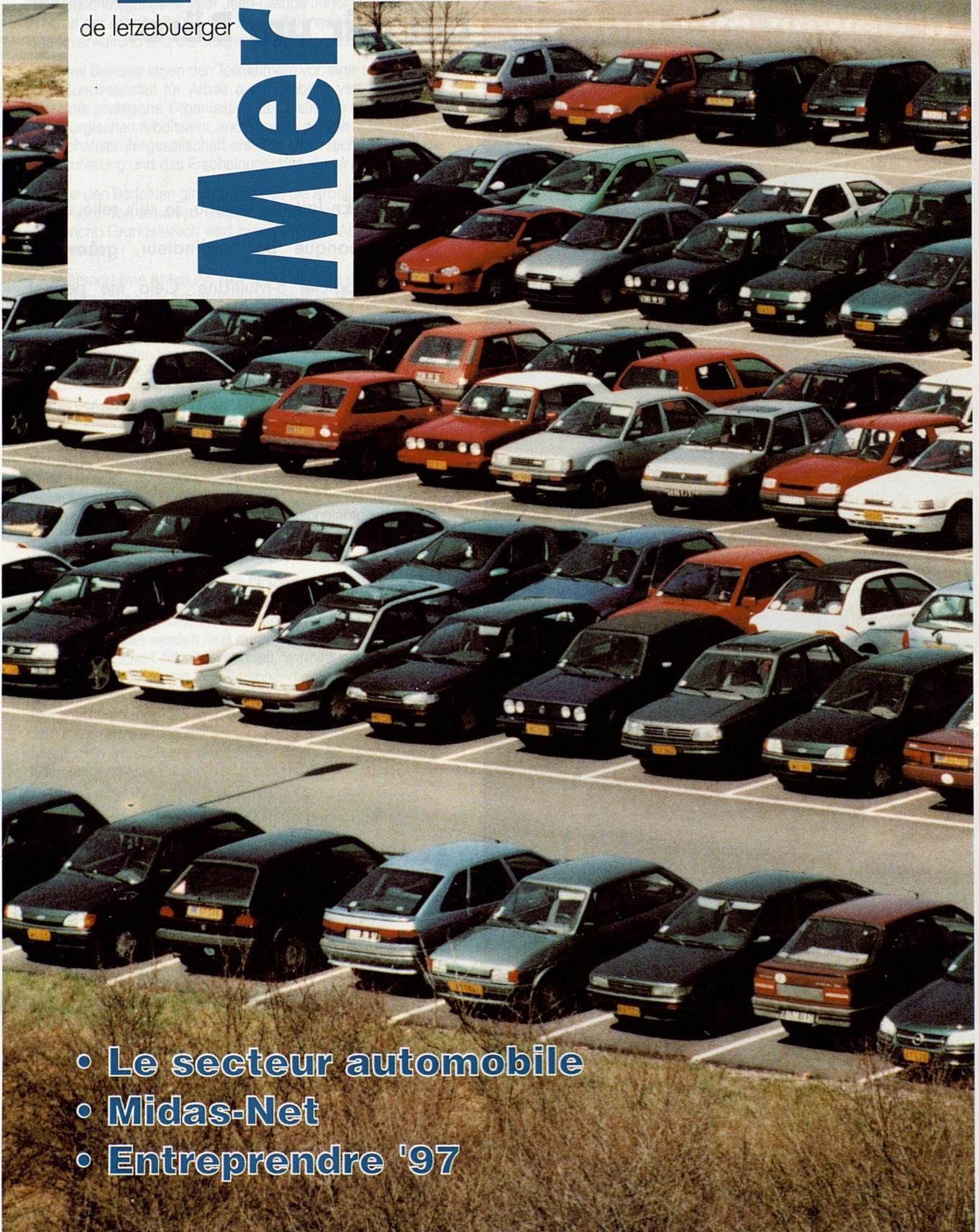
Merkur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

2•97



- **Le secteur automobile**
- **Midas-Net**
- **Entreprendre '97**

S-MultiLine



**Ech maache mir well ech hun méng Bank
d'Liewen méi einfach, bei mir um Büro.**

"En fait, au bureau, je suis relié à ma banque par ordinateur, grâce au logiciel S-MultiLine. Cela me permet d'agir plus rapidement et de réinvestir les fonds disponibles plus efficacement. Je ne voudrais plus m'en passer. C'est un véritable outil de travail."

*Roland Kieffer
Directeur financier*

ELECTRONIC BANKING
mécht viles méi einfach.



SPUERKEESS

Vermitteln statt verwalten

Mitte Februar traf der auf Tripartite-Ebene geschaffene Ständige Beschäftigungsausschuß unter Vorsitz von Arbeits- und Beschäftigungsminister Jean-Claude Juncker zusammen. Thema der Arbeitssitzung war die Funktionsweise der Arbeitsmarktverwaltung und die steigende Zahl der Arbeitslosen.

Zwei Berichte lagen den Teilnehmern vor: einerseits der von der Bundesanstalt für Arbeit aus Nürnberg verfaßte Bericht über die praktische Organisation der Stellenvermittlung im luxemburgischen Arbeitsamt, andererseits die von einer hiesigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erstellte Untersuchung über die Strukturierung und das Erscheinungsbild dieser Verwaltung.

Aus den Berichten ging hervor, daß die Arbeitsmarktverwaltung nicht den aktuellen Gegebenheiten des Arbeitsmarktes entspricht. Grundsätzlich wird zwischen zwei Abteilungen unterschieden.

Während eine Abteilung sich ausschließlich mit der «passiven» Verwaltung der Arbeitslosen beschäftigt, d.h. die Auszahlung der Arbeitslosenunterstützung vornimmt, Daten erfaßt und den Papierkrieg erledigt, soll die zweite sich mit aktiven Methoden der konkreten Vermittlung von Arbeitskräften widmen.

Zu diesem Zweck wird beabsichtigt, mit Privatfirmen die auf Leiharbeit spezialisiert sind, punktuell zusammen zu arbeiten. Diese Firmen haben Erfahrung mit kurzfristig zu besetzenden Arbeitsstellen, und könnten demnach verstärkt auch mit dem Arbeitsamt Arbeitslose an Unternehmen, für kürzere oder längere Perioden vermitteln. Auch wünscht der Vorsitzende des Ständigen Beschäftigungsausschusses eine verstärkte Zusammenarbeit mit Sachverständigen aus Personalabteilungen größerer Unternehmen, um durch das konkrete Zusammenarbeiten den Erfahrungsaustausch zu fördern.

Diese zurückbehaltene Schlußfolgerung geht jedoch nicht so weit, wie die Arbeitgeber dies gewünscht hätten. Das Patronat ist der Meinung, daß die Arbeitsplatzvermittlung strukturell flexibler gestaltet werden muß durch eine Übernahme der privatwirtschaftlichen Arbeitsmethoden. Vermittlung von Arbeitskräften statt Verwaltung von Personendateien, das ist der eigentliche Sinn des Arbeitsamtes. Man kann sich die Frage stellen, warum solange gewartet wurde bevor die eigentliche Mission dieser Verwaltung klar erkannt und ausgesprochen wurde. Mußte man wahrlich erst die Zahl der 6.500 Arbeitslosen erreichen um zu dieser Erkenntnis zu kommen?

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: 19.200 exemplaires

Crédit photographique: CCE

Couverture: © Photothèque de la ville
de Luxembourg - François Buny

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

Impression:

Imprimerie Saint-Paul S.A.

Die angestrebten Maßnahmen sind zweifellos zu begrüßen und können sich auch positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken, vorausgesetzt jeder der betroffenen Akteure arbeitet dynamisch an ihrer Verwirklichung mit. Allerdings bleibt die Arbeitgeberseite skeptisch, ob die getroffenen Maßnahmen gelingen.

Bei der Vermittlung von Arbeitskräften sollte man sich vor Augen führen, daß auch in diesem Bereich die Schnelligkeit von Wichtigkeit ist. Ein Betriebsleiter, der kurzfristig eine Arbeitskraft mit einem bestimmtem Profil braucht und beim Arbeitsamt vorstellig wird, darf nicht wie in der Vergangenheit eine positive oder negative Antwort erst nach Tagen oder Wochen bekommen. Hier sollte, in Zusammenarbeit mit dem Unternehmer, möglichst schnell eine geeignete Lösung gefunden werden. Auch die Bearbeitungsfristen und die obligate arbeitsmedizinische Untersuchung sollten innerhalb kürzester Zeit ermöglicht werden.

Das Arbeitsamt soll demnach mehr «marktorientiert» handeln und auf die Angebote und Nachfragen der Unternehmer eingehen.

Auf der anderen Seite ist die Handelskammer der Meinung, daß es auch im ureigenen Interesse der Unternehmen liegt, daß die Arbeitslosenzahlen nicht in die Höhe schnellen, da ansonsten, bei gleichbleibenden Leistungen, die Finanzierung der Arbeitslosigkeit Probleme aufwerfen wird, deren Auswirkung nicht vor den Unternehmen Halt machen wird.

Deshalb sollte jeder Betriebsleiter der eine Arbeitskraft sucht, in Zukunft konkret mit dem Arbeitsamt zusammenarbeiten und seine Aufgabe nicht mit der Meldepflicht als getan ansehen. Freigewordene oder neugeschaffene Arbeitsstellen sollen soweit wie möglich mit einem beim Arbeitsamt eingetragenen Arbeitssuchenden besetzt werden.

Nur eine verstärkte und reelle Zusammenarbeit zwischen Arbeitsamt, Unternehmer und Arbeitslosen kann die aktuelle Situation auf dem Arbeitsmarkt verbessern.

Es sollte jedoch auch gewußt sein, daß trotz der von Arbeitgeberseite an die Unternehmen gemachten Aufrufe, sozialpolitisch Verantwortung bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu übernehmen, und trotz allem guten Willen zur Zusammenarbeit mit der Arbeitsmarktverwaltung, die Realitäten des Betriebslebens und die Erfordernisse des Wettbewerbes auf den offenen Märkten es in der Praxis nicht ausschließen werden, daß auch in Zukunft neue Arbeitslose sich beim Arbeitsamt melden werden.

2	Dossier: Le secteur automobile
7	Euro: Campagne d'information
10	Midas
14	CCI
15	Environnement
16	Franchise
18	Formation: séminaires en mars et avril 1997
20	Commerce extérieur
27	Ventes spéciales
30	Fiscalité
32	Législation
34	Chronique juridique
36	Chiffres économiques
40	Euro Info
43	Tourisme
45	Transports
45	Info Entreprises
52	Social: Charges sociales au 1 ^{er} février 1997

Le secteur automobile européen

Les marchés européens des voitures et des véhicules commerciaux sortent actuellement du pire déclin jamais enregistré depuis la Seconde guerre mondiale. En 1993, le secteur a affronté des diminutions de vente supérieures à celles qui se sont produites après la première crise pétrolière du début des années 70. Une part importante du secteur travaillait à perte en 1993 et les fabricants de voitures et de véhicules commerciaux ont pris des mesures draconiennes pour diminuer leur production et réduire la main-d'oeuvre. La récession s'est accompagnée du chômage partiel et de nouvelles pressions exercées sur les fournisseurs de composants de manière à diminuer les prix.

Tous les constructeurs de véhicules ont relevé le défi en restructurant leurs processus de développement et de production, en réévaluant leurs politiques d'approvisionnement et en améliorant les niveaux de spécialisation et de productivité.

Evolution récente

Les ventes mondiales de voitures neuves ont augmenté et sont passées à environ 35,0 millions en 1994. Sur le marché communautaire, les ventes de 1994 s'élevaient à 11,2 millions d'unités.

Les ventes de véhicules commerciaux légers ont augmenté pour passer à environ 1,63 million d'unités en 1994, alors que celles des camions de plus de 6 tonnes ont atteint le chiffre record de 199.300 unités la même année.

Selon Eurostat, l'Office Statistique des Communautés européennes, le secteur du montage de véhicules automobiles employait 1,02 million de personnes dans l'Union européenne en 1994. Les améliorations de productivité, la restructuration et la rationalisation ont contribué à diminuer constamment le niveau de l'emploi dans le secteur.

Les importations extracomunautaires ont représenté 10% de la consommation totale, tandis que les exportations à destination de pays non communautaires représentaient 16% de la production en 1993.

On remarque de plus en plus que les constructeurs de véhicules automobiles adoptent des stratégies paneuropéennes quand elles ne sont pas mondiales, tout en exploitant les forces de certains pays et en étendant leur présence sur les marchés importants par de nouveaux investissements, des entreprises communes ou des alliances.

L'Association des Constructeurs Européens d'Automobiles (ACEA) indique pour les 11 premiers mois de l'année 1996 une augmentation du nombre d'immatriculations de voitures neuves de 6,3% au niveau européen. Certains pays, comme la Norvège ou la Suisse, ont enregistré même une augmentation de 9,2% pendant la même période.

Les causes en sont multiples et vont de la prime à la mise en ferraille des vieilles voitures à des mesures fiscales particulières, en passant par des politiques commerciales agressives pratiquées par les constructeurs.

Comparaison internationale

En 1994, l'UE représentait 31,9% des ventes mondiales de voitures. L'UE était à ce moment à la fois le premier consommateur de véhicules et le premier producteur d'automobiles au monde.

Commerce extérieur

Ces dernières années, certains constructeurs européens de voitures de luxe ont annoncé et réalisé des programmes d'investissement dans des installations de production en Amérique du Nord. Au fur et à mesure de la réalisation de ces programmes, l'excédent commercial communautaire avec l'Amérique du Nord pourrait encore diminuer. Les constructeurs de voitures à capitaux américains sont bien implantés en Europe et l'absence d'importations directes depuis les Etats-Unis a contribué à l'excédent commercial communautaire avec les Etats-Unis.

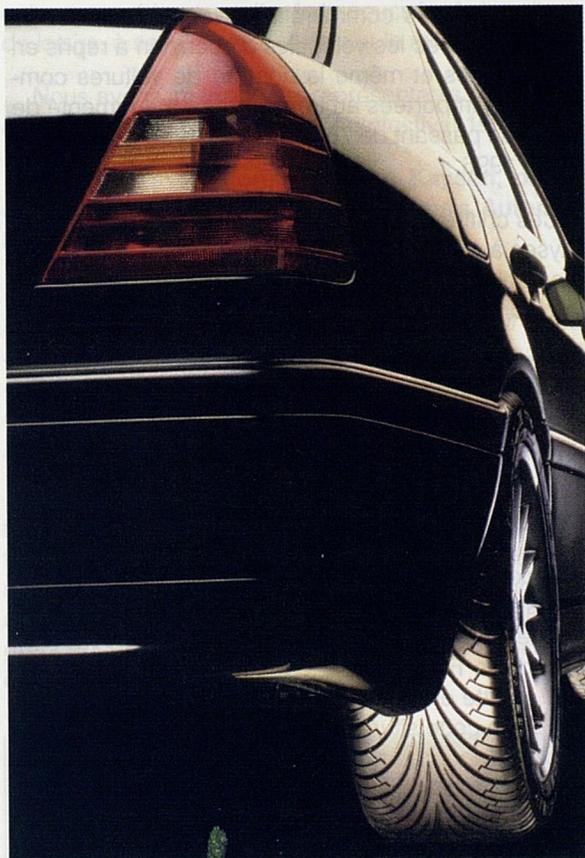
Analyse du marché

La demande de voitures est influencée par un certain nombre de facteurs qui comprennent l'évolution des revenus personnels, de la richesse et de la confiance du consommateur. Ces facteurs expliquent la nature cyclique des ventes au cours des deux dernières décennies, les phases descendantes de l'activité économique entraînant généralement un marasme au niveau de l'immatriculation de voitures neuves.



Le marché des voitures de tourisme a connu une croissance régulière en Europe occidentale ces vingt dernières années. Les consommateurs n'ont pas seulement remplacé régulièrement leurs véhicules, ils ont également procédé à l'achat de la deuxième, voire de la troisième voiture pour le ménage. Ceci a conduit à l'augmentation du parc automobile en général.

Les chiffres moyens de propriété automobile varient largement d'un pays à l'autre. Ils atteignent près de 600 unités par 1.000 habitants en Allemagne de l'Ouest avant la réunification. Dans les grandes économies de l'UE, on compte plus de 400 voitures par



1.000 habitants, mais dans des pays comme le Portugal, la Grèce et l'Irlande, ils sont considérablement inférieurs.

La demande de camions est étroitement liée à l'évolution de la production industrielle et aux investissements en installations et en machines.

La demande de camions à long terme dépend fortement de l'évolution du secteur du transport routier, influencé à son tour par le niveau de l'activité économique et par la compétitivité du transport routier par rapport à d'autres modes de transport.

Le marché de véhicules commerciaux est fortement cyclique. Ce marché a connu un fléchissement dramatique au milieu des années 70 et au début des années 80. La seconde moitié des années 80, toutefois, a été marquée par une activité économique accrue qui a provoqué une croissance importante de la demande de transport de marchandises par route, avec une croissance correspondante des dimensions de la flotte communautaire.

L'année 1990 a vu le début d'une baisse cyclique des ventes de camions de plus de 6 tonnes. L'augmentation des ventes qui a suivi la réunification de l'Allemagne a comblé ce déficit, mais les ventes ont accusé une baisse soudaine en 1992 et 1993. L'année d'après, une reprise plus générale était en cours.

Evolution des stratégies

Les stratégies des constructeurs réagissent aux tendances à long terme qui influencent le secteur. Les tendances clés qui les façonnent comprennent:

- la mondialisation: la nécessité de diminuer les dépenses traditionnelles du marché national et compétitivité, sur le plan européen d'abord et sur le plan mondial par la suite;
- le développement du produit: le rythme auquel les nouveaux modèles sont introduits sur le marché est devenu l'une des clés de la concurrence dans le secteur automobile. Les constructeurs de voitures accélèrent leurs processus d'innovation, restructurent leurs produits et leurs opérations de production de manière à diminuer le temps qui sépare la conception initiale de la production;
- l'amélioration de la compétitivité par l'amélioration des processus organisationnels: structure des coûts, productivité, qualité et flexibilité sont devenus les éléments cruciaux pour la compétitivité des constructeurs.

Le Marché unique a eu une influence très positive sur le secteur. La libre circulation des marchandises a ouvert de nouvelles occasions de marché, que les grands constructeurs ont saisies en étendant leurs capacités de production dans toute l'UE. Les opérations des constructeurs automobiles avec les filiales ont également été facilitées grâce à la libre circulation des capitaux et aux progrès en ce qui concerne les paiements transfrontaliers.

Cependant, la libre circulation reste entravée par les différentes formalités nationales en matière d'immatriculation. La première étape sur la voie de la libre circulation a été l'approbation de type, c'est-à-dire qu'une voiture dont les caractéristiques techniques sont approuvées dans un Etat membre doit être approuvée dans toute l'UE. Cette approbation de type communautaire est obligatoire depuis 1996. Depuis lors, les constructeurs n'ont dû prendre en compte qu'une série unique de règles pour commercialiser leurs produits (véhicules entiers ou pièces détachées) dans toute l'UE.

L'aspect écologique

La diminution de la pollution permise par les véhicules automobiles communautaires ces dernières années a été très impressionnante. De nouvelles améliorations techniques deviennent déjà plus difficiles à réaliser et les progrès dans les domaines de l'éducation des conducteurs, d'une inspection plus fréquente



et plus sévère des véhicules et l'utilisation de la télématique routière pour diminuer les embouteillages sont susceptibles de constituer les stratégies les plus efficaces en vue de diminuer la pollution.

Au cours de la dernière décennie, le secteur européen de l'automobile a procédé à des investissements massifs pour améliorer les performances écologiques de ses véhicules. Pour les constructeurs, les changements techniques exigés pour satisfaire à ces réglementations ont été importants, ce qui a entraîné des coûts plus élevés qui n'ont pas toujours pu être répercutés sur les consommateurs.

Le secteur automobile au Luxembourg

L'industrie luxembourgeoise comporte de nombreuses sociétés qui travaillent pour les grands constructeurs automobiles européens. Ces sociétés fabriquent tant des accessoires pour voitures que des composants ou des pièces entières livrées aux constructeurs automobiles.

En ce qui concerne l'évolution des ventes de voitures au Luxembourg, les chiffres annoncés par l'ACEA au niveau européen se reflètent également sur le marché luxembourgeois. Le parc total des véhicules, toutes catégories, s'est chiffré au 1.1.1996 à 279.468 dont 231.666 voitures particulières, commerciales et utilitaires. Ceci constitue une progression de 0,9% par rapport au 1.1.1995 du parc dans son ensemble et de 1,1% des voitures destinées au transport de personnes.

Si par le passé, et plus particulièrement depuis 1992, l'accroissement du parc s'expliquait largement par le ralentissement du nombre de véhicules sortant du parc (mises à la ferraille, exportations, etc.), face au recul des nouvelles immatriculations, on constate en 1996 une nette relance au niveau des nouvelles immatriculations. De janvier à novembre 1996, une augmentation d'immatriculations de 8,2% a été enregistrée et place le Luxembourg derrière la France (+11,1%), la Belgique (+10,9%), mais devant les Pays-Bas (+ 6,2%) et l'Allemagne (+5,9%).

L'Association des Distributeurs Automobiles Luxembourgeois (ADAL) fait remarquer à juste titre que les hausses considérables enregistrées dans certains pays ne peuvent pas être attendues dans les mêmes proportions chez nous: le parc automobile luxembourgeois est récent et ne comporte qu'une minorité de voitures anciennes. L'ADAL parle également d'une saturation du marché automobile luxembourgeois, avec 199.823 unités en décembre 1996.

Le marché des voitures commerciales connaît une légère, mais continue augmentation depuis quelques mois. En 1996, une augmentation de 27% par rapport à l'année précédente des immatricula-

tions de voitures commerciales a été constatée. Le commerce avec les véhicules d'occasion a repris en même temps et même le nombre de voitures commerciales importées au Luxembourg a augmenté de 31,9% en passant de 767 unités en 1995 à 1.011 unités en 1996.

Ces chiffres amènent le président de l'ADAL John Kaysen à constater les premiers signes d'une reprise économique qui pourrait se répercuter, de façon amoindrie, sur le négoce de voitures privées.

1996 a cependant relevé une stagnation en ce qui concerne la vente de voitures d'occasion. Avec 31.148 unités vendues, le marché de l'occasion démontre même une légère baisse (-0,8%) par rapport à 1995. S'y ajoute une augmentation du nombre de voitures d'occasion importées au Luxembourg. La Fegarlux, la Fédération des Garagistes du Grand-Duché de Luxembourg, a enregistré 6.673 unités en 1996, par rapport à 5.904 en 1995, ce qui représente une augmentation de presque 15%. Nic Thommes, président de la Fegarlux, ne cache pas son inquiétude face à cette évolution et promet que son association analysera cette situation de manière précise. Afin de raviver le marché luxembourgeois de l'occasion, la Fegarlux prépare d'ailleurs son «Festival de l'occasion» du 18 au 21 avril 1997.

Améliorer le service au client

Le secteur automobile luxembourgeois emploie quelque 4.780 personnes et réalise annuellement un chiffre d'affaires de près de 96 milliards de LUF. Le personnel actif ne veut pas seulement se limiter à vendre des voitures, mais souhaite offrir un service de qualité au client.

L'année passée, d'énormes efforts ont été consentis dans l'amélioration de ce service, mais aussi dans le management de qualité et la formation continue des collaborateurs. En moyenne, une entreprise de ce secteur a investi 900.000 LUF dans la formation de son personnel. Cette formation amène quelque 25 collaborateurs pendant 700 heures à suivre des cours pour augmenter l'efficacité de l'entreprise et leur propre qualification.

Le Festival 1997

Après deux années difficiles, la reprise du marché automobile en 1996 se confirme en ce début d'année 1997. La preuve en est le sentiment général des professionnels au terme de l'Autofestival. Ils parlent d'une augmentation des ventes par rapport à l'année précédente, même si un certain nombre de contacts pris au cours du Festival ne se concrétiseront que dans les semaines à venir.

Il semble que le client luxembourgeois n'hésite pas à déboursier de l'argent pour s'acheter une voiture confortable et sûre. L'airbag, l'ABS, la direction assistée figurent parmi les options le plus souvent choisies. Mais à côté de ces valeurs sécuritaires, les garagistes

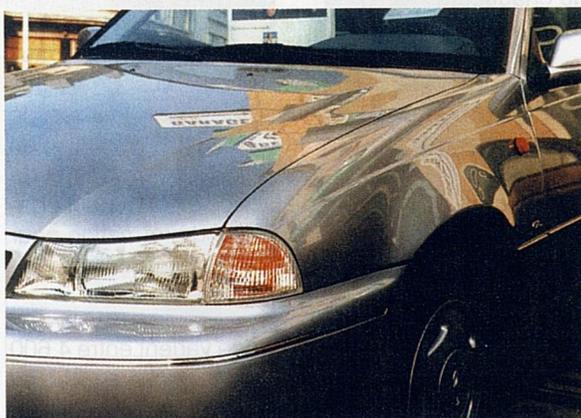
ont remarqué la poursuite de la poussée de la voiture de loisirs, à savoir le tout-terrain et le monospace.

Nous avons interrogé les représentants de l'ADAL et de la Fegarlux au sujet de l'Autofestival 1997.

Entretien avec Monsieur John Kaysen, président de l'Association des Distributeurs Automobiles Luxembourgeois (ADAL)

Merkur: Le Festival de l'automobile vient de se terminer. Quel en est le résultat global? Répond-il à vos attentes? Quelle évolution constatez-vous par rapport aux années précédentes? Quelle est l'importance du chiffre d'affaires réalisé pendant le Festival par rapport au CA annuel?

John Kaysen: Le nombre de voitures vendues atteindra certainement le volume du Festival 1996, certaines marques ont mieux vendu au Festival 1997. Le résultat répond à nos attentes, l'année a pris un bon départ pour la branche. L'importance varie avec la grandeur de concession, elle se situe entre 25 et 30% du chiffre d'affaires annuel.



Merkur: Par rapport au volume de véhicules vendus, quel est le pourcentage de voitures achetées à crédit?

John Kaysen: Le client qui prend livraison de sa voiture paie comptant. L'origine des fonds ne nous est pas connue, donc le pourcentage des voitures financées n'est pas connu par le vendeur.

Merkur: Avez-vous constaté un changement dans les habitudes d'achat de véhicules depuis l'existence du Marché intérieur? Est-ce que les importations parallèles ont augmenté?

John Kaysen: Les importations en provenance d'autres pays membres de la Communauté ont augmenté et varient par marques depuis l'existence du Marché unique. Les importations parallèles en provenance des Etats-Unis sont en régression.

Merkur: Le nombre de véhicules achetés sous contrat de leasing augmente d'année en année. Quels sont les avantages de ce type de contrat et combien représente-t-il dans l'ensemble des ventes de voitures?

John Kaysen: La constatation est correcte, surtout en ce qui concerne le leasing opérationnel. Les avantages sont pour, celui qui lease n'immobilise pas de capital et il profite d'un meilleur contrôle des coûts. Le parc des voitures en leasing est estimé à environ 5.000 voitures.

Entretien avec Monsieur Nic Thommes, président de la Fédération des Garagistes du Grand-Duché de Luxembourg (Fegarlux)

Merkur: Le Festival de l'automobile vient de se terminer. Quel en est le résultat global? Répond-il à vos attentes? Quelle évolution constatez-vous par rapport aux années précédentes? Quelle est l'importance du chiffre d'affaires réalisé pendant le Festival par rapport au CA annuel?

Nic Thommes: Le résultat du 33^e Autofestival de la Fegarlux est un bon résultat qui répond aux attentes de la Fegarlux et de ses membres qui y ont participé et qui se répartissent sur tout le territoire du Grand-Duché. Pendant l'Autofestival '97, le client s'est orienté vers des voitures plus chères, plus sûres et plus confortables. Les membres intéressés de la Fegarlux réalisent en moyenne chaque année pendant l'Autofestival plus ou moins un tiers de leur chiffre d'affaires annuel, mais il faut dire que cette proportion varie d'entreprise à entreprise.

Merkur: Avez-vous constaté un changement dans les habitudes d'achat de véhicules depuis l'existence du Marché intérieur? Est-ce que les importations parallèles ont augmenté?

Nic Thommes: Depuis l'existence du Marché intérieur, la Fegarlux note avec inquiétude une augmentation constante des importations dites «parallèles» qui se fait ressentir également au niveau des voitures particulières neuves et surtout d'occasion. La Fegarlux procédera prochainement à une analyse approfondie de ce phénomène.

Merkur: Depuis quelques années, le nombre de véhicules utilitaires immatriculés reste stable. Quelles observations avez-vous pu faire?

Nic Thommes: Si le nombre de véhicules utilitaires immatriculés, c'est-à-dire le parc de véhicules utilitaires, reste stable, il faut cependant constater une tendance générale à la baisse des ventes de véhicules utilitaires neufs pendant les cinq dernières années. Ceci s'explique d'une part par une augmentation de la durée de vie des véhicules en question en raison du progrès technique, et d'autre part par un très grand nombre d'importations parallèles de véhicules utilitaires neufs ou d'occasion.

Merkur: Le marché de l'occasion pour camions et camionnettes existe-t-il vraiment?

Nic Thommes: Il existe un marché assez restreint de camions et de camionnettes d'occasion dans notre pays. La grande majorité (environ 80%) des véhicules de ces catégories est exportée à l'étranger.

Le Centre de Formation pour Conducteurs de Colmar-Berg

Les jeunes de moins de 25 ans représentent moins de 10% des automobilistes, mais sont impliqués dans plus de 25% des accidents de la route.

Le style de vie des jeunes, leur goût certain pour le risque et leur besoin d'indépendance et d'autoconfirmation au passage de l'adolescence à l'âge adulte y



fournissent un début d'explication. L'inexpérience du conducteur novice et l'apprentissage classique de la conduite dans les auto-écoles sont certainement aussi à l'origine de ce phénomène.

L'expert suisse R. Huguenin constate que l'un des problèmes fondamentaux de la prévention des accidents est la motivation du public pour adopter un comportement sûr: «L'instinct de conservation préserve sans aucun doute les êtres humains d'entreprises manifestement dangereuses. Cependant, nous sommes souvent amenés à constater qu'un acte dangereux ne conduit pas forcément à l'accident. Il est alors très facile de se laisser aller à des sentiments de sécurité trompeurs. C'est la raison pour laquelle la conscience des dangers réels est souvent peu développée.»

L'action de prévention des accidents de la route doit dorénavant davantage mettre l'accent sur l'éducation routière et la formation préparatoire à la conduite automobile. Cette démarche a été celle du gouvernement lorsque, en 1993, il a soumis à la Chambre des Députés un projet de loi autorisant la création à Colmar-Berg d'un centre de formation pratique pour (jeunes) conducteurs avec l'objectif de créer un complément d'instruction pratique à l'enseignement dispensé par les auto-écoles.

La loi du 23 août 1993 a prévu l'obligation pour le conducteur novice de suivre, dans les deux premières années après l'obtention du permis de conduire, un cours d'une journée au centre de formation. Le concept de formation intègre instruction, pé-

riode de stage ainsi qu'entraînement pratique. Un permis définitif ne sera délivré que deux ans après l'obtention du permis de conduire, à condition d'avoir effectué la journée de cours.

Ce concept reflète le souci de rapprocher la formation de la réalité que le jeune vivra après l'obtention du permis. Une maîtrise convenable du véhicule présuppose en effet au moins 50.000 à 60.000 km parcourus après l'obtention du permis. Or, le soin d'expérimenter et de découvrir lui-même les limites de ses propres capacités et celles de son véhicule ne doit pas être laissé à la seule responsabilité du jeune chauffeur.

La capacité théorique du centre permet d'accueillir un maximum de 12.000 candidats par an, dans l'hypothèse d'un jour de fermeture par semaine. Comme d'après les statistiques du Service des permis de conduire, seulement quelque 4.500 candidats par an devront obligatoirement suivre les cours, de substantielles réserves de capacité résiduelles resteront disponibles pour déployer d'autres activités de formation destinées à des groupes cibles particuliers de chauffeurs.

L'on pourra penser à cet égard notamment aux chauffeurs de poids lourds-citernes transportant des liquides toxiques ou inflammables, aux recrues de l'armée devant conduire les véhicules spéciaux du charroi militaire, aux agents de la gendarmerie et de la police, aux chauffeurs d'autobus etc. On peut également imaginer d'autres formules de formation pour motocyclistes, chauffeurs de semi-remorques, chauffeurs de direction etc.

Les prix du cours d'une journée varient entre 4.600 et 7.200 LUF en fonction du genre de stage et en fonction du jour de la semaine. Ces prix se rapprochent des tarifs appliqués ailleurs en Europe. Comparé au coût actuel du permis de conduire de la catégorie B (voiture particulière), le coût de la formation au Centre de Colmar-Berg représente quelque 20%.

Le Centre peut être contacté à l'adresse suivante: Centre de Formation pour Conducteurs S.A., BP 4, L-7701 Colmar-Berg, tél. 85 82 85, fax 85 98 80.



Campagne d'information sur l'Euro



La Confédération du Commerce luxembourgeois, la Fédération des Artisans et l'Horesca se sont accordées pour mener ensemble une campagne d'information sur l'introduction de la monnaie unique, l'Euro, soutenues par la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers et en collaboration avec l'Association des Banques et Banquiers Luxembourgeois.

Les organisations patronales précitées constatent que l'Union économique et monétaire concerne l'ensemble de l'économie et plus particulièrement les PME. Or, la mise en place de l'UEM progresse et le processus s'accélère. C'est pourquoi les organisations ont souhaité ne pas attendre plus longtemps pour offrir à leurs membres une information cohérente dès maintenant.

Ainsi, les organisations regroupant plus de 16.000 PME ont décidé de consacrer l'année 1997 à la sensibilisation des chefs d'entreprise sur le fonctionnement et l'incidence de l'introduction de l'Euro.

Elles prévoient de mettre à la disposition des entreprises des secteurs du commerce, de l'artisanat et de l'horeca, au courant de cette année, un dépliant d'information générale sur l'Euro. L'information sera continue tout au long de l'année et progressive dans les années suivantes. En outre, les promoteurs du projet se mettent à l'écoute et au service de leurs membres sur les questions de l'Euro.

Un plan d'action spécifique et concret est également prévu pour fin 1997, début 1998. Il s'agira de lancer une vaste campagne d'information destinée au consommateur. Cette campagne sera accompagnée d'une étude précise sur l'efficacité des modes et des supports d'information.

Une telle action permettra de mettre au point les actions à poursuivre régulièrement au cours des années suivantes jusqu'à l'introduction définitive de l'Euro en 2002.

Les organisations impliquées sont motivées par le souci de faciliter la compréhension du professionnel comme du consommateur sur l'introduction de la monnaie unique et sont convaincues de l'utilité de l'Euro pour une plus grande croissance économique.

Confédération du Commerce
Fédération des Artisans
Horesca
Chambre de Commerce
Chambre des Métiers

TOSHIBA copieurs et fax



Une gamme de
copieurs et fax

toujours

à la pointe

du progrès

FELTEN- STEIN

14, RUE DES JONCS
Z.I. RONNEBOESCH
L-1818 HOWALD
TEL 40 23 53
FAX 40 23 39

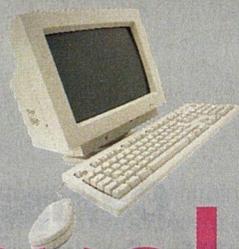


Merkur 2/1997

EURO



BIL-LEASE:



Prenez l'envol en toute confiance!



BIL-LEASE vous permet d'investir dans des outils ou des appareils de haute technologie sans engager des fonds propres ni bloquer des lignes de crédit. Avec connaissance précise et fixe des charges financières et la possibilité de remplacer du matériel devenu vétuste. Mettez-vous donc en rapport avec votre personne de contact à la Banque Internationale à Luxembourg ou directement avec BIL-LEASE en téléphonant au 499884-1.



Banque européenne d'investissement:

Solide soutien à l'Union Economique et Monétaire

En 1996, la Banque européenne d'investissement a apporté un vigoureux appui à la préparation de l'Union européenne en vue de l'instauration de l'Union économique et monétaire, notamment en consacrant une large part de ses financements au développement régional et aux réseaux d'infrastructures transeuropéens (RTE). En fournissant 23,2 milliards d'écus de prêts et en levant 18,6 milliards d'écus sur les mar-



chés des capitaux (dont 17,6 milliards d'écus signés), la BEI a confirmé qu'elle était le plus grand prêteur et emprunteur multilatéral au monde. Les prêts dans l'UE se sont montés à 20,9 milliards d'écus, en hausse de 13% par rapport à 1995, et les financements hors de l'Union européenne ont totalisé 2,3 milliards d'écus.

Lors d'une conférence de presse, Sir Brian Unwin, Président de la BEI et de son Conseil d'Administration, a déclaré: «Ces résultats témoignent une nouvelle fois de l'engagement concret et substantiel de la BEI en faveur de l'intégration économique européenne, fondement de l'emploi et de la croissance à long terme. Par cette action, la Banque contribue à créer les conditions du succès de l'Union économique et monétaire.

Ses performances de 1996 reflètent aussi une meilleure coopération avec le secteur bancaire, tant dans les activités de prêt que d'emprunt, ainsi que

les efforts que nous déployons pour transformer les ressources que nous collectons sur les marchés des capitaux du monde entier en prêts qui viennent soutenir les investissements favorisant la réalisation des politiques de l'UE. Les projets auxquels nous avons apporté notre concours – en particulier en matière de développement régional et de mise en place des réseaux d'infrastructures transeuropéens – représentent une contribution majeure à l'intégration européenne dans la perspective de l'UEM.

A l'extérieur de l'Union européenne, nous avons continué à soutenir la politique communautaire de coopération avec les pays tiers en accordant des prêts dans plus de 50 pays. Nous sommes maintenant prêts à offrir un soutien particulier aux pays d'Europe centrale et orientale qui sont candidats à l'adhésion ainsi qu'aux pays du pourtour méditerranéen qui sont partenaires de l'UE.»

La BEI lance sa première émission obligataire en euro

La Banque européenne d'investissement, l'institution de financement à long terme de l'Union européenne, vient de lancer sa première émission obligataire en euro pour un montant d'un milliard. Cette émission, assortie d'un taux d'intérêt de 5,25% et d'une durée de sept ans, est dirigée conjointement par la Caisse de Dépôts et Consignations, la Banque Paribas et la S.B.C. Warburg.

Cette émission en euro fait suite au lancement récent par la BEI d'une émission obligataire d'un milliard de florins selon des modalités qui permettront à la Banque de la convertir en euro dès le début de 1999, après le passage à la troisième phase de l'UEM et la création de l'euro.

Au cours des deux prochaines années, la BEI envisage de lancer, selon des modalités identiques, d'autres émissions de référence convertibles en euro qui seront libellées dans différentes monnaies de pays de l'UE et assorties de durées diverses.

La Banque a l'intention de fusionner ces futures émissions convertibles en euro avec d'autres émissions en euro et en écu en vue d'établir, pour chaque catégorie d'échéance, de grandes émissions individuelles en euro à partir de janvier 1999. Avec ces émissions de référence en euro, la BEI contribuera à la mise en place d'un grand marché de l'euro.

Le fait que ces futures émissions en monnaies de pays de l'UE soient assimilables à des émissions en euro et en écu lancées par la Banque européenne d'investissement, permettra à cette dernière de contribuer à la mise en place rapide d'un marché de l'euro liquide et de constituer assez vite une courbe de taux de référence pour l'euro.



**Multimedia
Information, Demonstration
and Support Network**



**Initiative de la Commission
Européenne dans le cadre
du Programme INFO2000:**

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg: Partenaire officiel du Projet MIDAS-NET Luxembourg

INFO2000 est un programme communautaire qui vise à stimuler le développement et l'utilisation du contenu d'information multimédia. Il s'étale sur la période de 1996 à 1999.

Le programme INFO2000 est axé sur le développement d'une industrie européenne du contenu d'information qui est compétitive sur le plan international et capable de répondre aux besoins d'information des entreprises et des citoyens européens dans une perspective de croissance économique, de compétitivité et d'emploi, d'une part et du développement professionnel, social et culturel individuel, d'autre part. Trois axes sont prévus:

- La stimulation de la demande et la sensibilisation
- L'exploitation de l'information du secteur public en Europe
- La valorisation du potentiel multimédia européen.

Le Midas-Net: sensibiliser et convaincre les groupes cibles aux applications multimédias

Dans le cadre du programme communautaire pluriannuel visant à stimuler le développement d'une industrie européenne de contenu multimédia et à encourager l'utilisation de ce contenu multimédia dans la nouvelle «Société de l'Information», la Commission Européenne a créé à la fin de l'année 1996 un réseau

d'information et de démonstration multimédia appelé MIDAS-NET – **M**ultimedia **I**nformation **D**emonstration and **S**upport Network – constitué d'organisations professionnelles s'adressant principalement à des groupes d'utilisateurs issus des milieux d'affaires, de l'industrie et du commerce, et en particulier les PME, dont les activités sont liées à la promotion de la «Société de l'Information» dans les pays de l'espace économique européen (EEE).

En tant qu'initiative issue du programme communautaire INFO2000 de la Commission Européenne, l'objectif du MIDAS-NET est de sensibiliser aux nouveaux services d'information et aux nouvelles applications multimédias en Europe et d'encourager aussi leur utilisation.

La mission du MIDAS-NET sera donc essentiellement de convaincre les groupes cibles des avantages de l'utilisation du multimédia, de faire la démonstration de l'accès aux informations officielles et transfrontalières ainsi que de fournir un retour d'information à l'industrie européenne du contenu afin qu'elle étudie de nouvelles applications multimédias.

Le Midas-Net Luxembourg

- Quel sera l'impact du multimédia sur votre entreprise?
- Quels sont les opportunités à saisir?
- Quels sont les risques à prendre ou à éviter?
- Quels sont les points critiques à définir?
- Comment aborder un marché plus global?
- Quelles sont les technologies émergentes?
- Comment s'assurer de la formation de votre personnel?
- Comment les technologies multimédias peuvent-elles améliorer votre travail?
- Quels sont les développements au niveau européen?

Cet échantillon de questions vise à donner un aperçu des thèmes qui seront traités dans le cadre des activités du MIDAS-NET Luxembourg au cours des prochains mois.

MIDAS-NET Luxembourg fait partie du réseau européen MIDAS-NET regroupant 23 centres dans 17 pays. Mis en place, pour une durée de trois ans, sur l'initiative du programme INFO2000 de la Commission Européenne, le réseau a comme objectif de créer de nouveaux marchés en stimulant la demande multimédia au niveau européen.

Ce réseau de centres de conseils «proactifs» vise:

- à éveiller l'intérêt;
- à servir de vitrine aux nouveaux produits sur le marché du multimédia;
- à aider les utilisateurs de l'information à tirer parti du contenu multimédia.

Les activités du réseau s'adressent à des groupes d'utilisateurs dans les entreprises, l'industrie et le commerce, et en particulier aux petites et moyennes entreprises. L'accent est mis sur la fourniture de conseils pratiques quant à la façon d'utiliser les ser-

vices et applications existants pour en tirer la meilleure efficacité.

L'objectif est de montrer aux entreprises et aux citoyens comment ils peuvent tirer parti de l'information multimédia, ainsi que de les guider vers les sources les plus pertinentes pour répondre à leurs besoins en informations.

Les services du Midas-Net Luxembourg:

Le MIDAS-NET Luxembourg propose trois types de service:

- 1) Un point de contact unique offrant aux personnes et aux entreprises un accès facile aux activités du MIDAS-NET

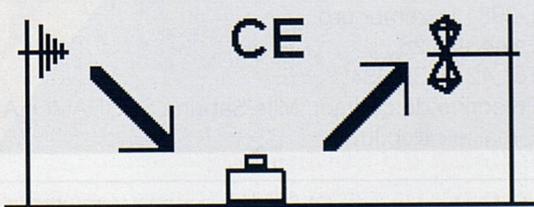
Ce *HELP-DESK*, accessible via téléphone, fax et e-mail, offre les éléments suivants:

- des informations générales sur les activités du réseau européen MIDAS-NET;
- un accès à du matériel d'information (papier et CD-ROM) sur le multimédia;
- un accès à des catalogues et des collections de sources d'information nationaux et européens;
- des informations actuelles sur INFO2000 et les autres programmes et activités pertinentes de l'Union Européenne;
- des conseils personnalisés sur les questions liées au contenu multimédia;
- une assistance à la recherche de partenaires pour les projets de l'Union Européenne.

Help Desk: → <http://www.midas.lu>
e-mail: info@midas.lu
tél.: (+352) 42 30 13-200
fax: (+352) 42 59 91-275

- 2) L'organisation d'événements: conférence, workshops, séminaires

Des séminaires généraux de sensibilisation, des présentations de nouvelles technologies, de même que des séminaires spécialisés pour PME, démontrant les aspects pratiques d'une utilisation bien



EMU-Labor K.-H. Forster

CE-Zeichen
Planung, Beratung
Funkentstörung
Messungen

Saarbrücker Str. 1
66706 Perl-Sinz

Tel: 06866-93200
Fax: 06866-93201

conduite de l'information multimédia vont être organisés tout au long de l'année par le MIDAS-NET Luxembourg.

Quelques highlights du MIDAS-node Luxembourg en 1997

- Mars: Promotion du tourisme via le multimédia
- Avril: Impact du multimédia sur les maisons d'édition et les imprimeries
- Mai: Internet et les aspects légaux
Impact du multimédia sur les cablo-opérateurs
- Juin: Opportunité pour l'éducation & la formation
- Septembre: Opportunité pour les PME
Le commerce électronique
- Octobre: Le multimédia et le secteur de l'audiovisuel
- Novembre: Impact sur le secteur du bâtiment
- Décembre: Impact de l'Internet sur les métiers de l'information.

en plus, régulièrement des présentations de technologies, de projets et de produits.

- 3) Le serveur WWW constitue un outil central de diffusion et de communication pour MIDAS-NET Luxembourg. L'équipe MIDAS-NET mettra à la disposition des utilisateurs non seulement des milliers d'informations intéressantes et pertinentes, mais proposera aussi un grand nombre de nouveaux services online.

Voici un aperçu de ce qui sera disponible sur le site de: www.midas.lu

- la description des services et des activités du MIDAS-NET Luxembourg;
- des informations sur le réseau MIDAS-NET européen;
- un agenda de toutes les activités au Luxembourg;
- des forums de discussion thématiques;
- la description des appels à projets européens du domaine multimédia;
- un inventaire des acteurs au niveau régional;
- un inventaire des projets luxembourgeois;
- un inventaire de l'offre en formations multimédia;
- un service de recherche de collaborateurs.

Midas-Net Luxembourg: c'est qui?

Le MIDAS-NET Luxembourg résulte d'un partenariat entre le Centre de Ressources Multimédia du CRP Henri Tudor qui est le coordinateur, la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers et la Fondation Promomédia.

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a décidé de participer à l'initiative MIDAS-NET afin de sensibiliser les petites et moyennes entreprises luxembourgeoises aux applications multimédias.

Dans le cadre de ses différentes activités projetées en tant que partenaire associé à cette initiative communautaire, la Chambre de Commerce envisage d'organiser au cours de l'année 1997 trois séances d'information visant à informer et à sensibiliser les PME commerciales, industrielles, hôtelières ainsi que des prestations de services sur les potentialités de l'utilisation des outils multimédias à des fins informatives, administratives et commerciales.

La 1^{re} séance d'information se déroulera dans les locaux de la Chambre de Commerce le mercredi, 18 mars 1997 à partir de 14.30 heures. Elle portera sur le thème «La promotion du tourisme par le multimédia». Le séminaire verra la participation des organisations professionnelles représentant le secteur touristique et HORECA à Luxembourg (Min. du Tourisme, Office National du Tourisme, Syndicat d'Initiative et du Tourisme de la Ville de Luxembourg, HORESCA, Groupement des Agences de Voyage) qui présenteront différentes applications et systèmes multimédias (borne interactive, CD-Rom, système de réservation hôtelière, etc.) ainsi que les nouvelles technologies proposées et employées au niveau national dans le secteur touristique. La séance sera clôturée par un té-

moignage d'une PME hôtelière qui fera une intervention sur ses expériences et ses perspectives de développement par rapport à l'utilisation des applications multimédias dans sa vie quotidienne.

PLANNING DES MANIFESTATIONS ENVISAGEES EN 1997

- La Promotion du Tourisme
par le multimédia: 18 mars 1997
- Les Aspects Légaux
de l'Information Electronique: mai/juin 1997
- Internet et les Multimédias
pour les PME: septembre 1997

Si vous êtes intéressés aux différentes activités organisées par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg dans le cadre du projet MIDAS-NET node Luxembourg, n'hésitez pas de vous mettre en contact avec l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce/FEDIL ou de renvoyer le coupon-réponse ci-dessous par téléfax ou par courrier à l'adresse indiquée:

COUPON - RÉPONSE

Société: _____ Adresse: _____
 Code Postal: _____ Localité: _____
 Téléphone: _____ Fax: _____
 Effectif: _____ homepage: <http://www>. _____
 E-mail: _____
 Secteur d'activité: _____

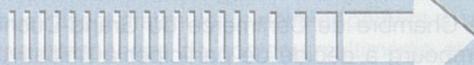
- Je désire recevoir de plus amples informations sur le séminaire «La Promotion du Tourisme par le multimédia» du 18 mars 1997
- Je désire être informé(e) sur le contenu des autres séances d'information envisagées en 1997
- Je désire avoir des renseignements complémentaires sur le projet MIDAS-NET node Luxembourg.



Euro Info Centre-Luxembourg

Chambre de Commerce/FEDIL
 7, rue Alcide de Gasperi
 L-2981 Luxembourg
 Fax 43 83 26
 Tél. 42 39 39-334
 Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA
 E-mail: eic@cc.lu

**En cas de
changement d'adresse,**

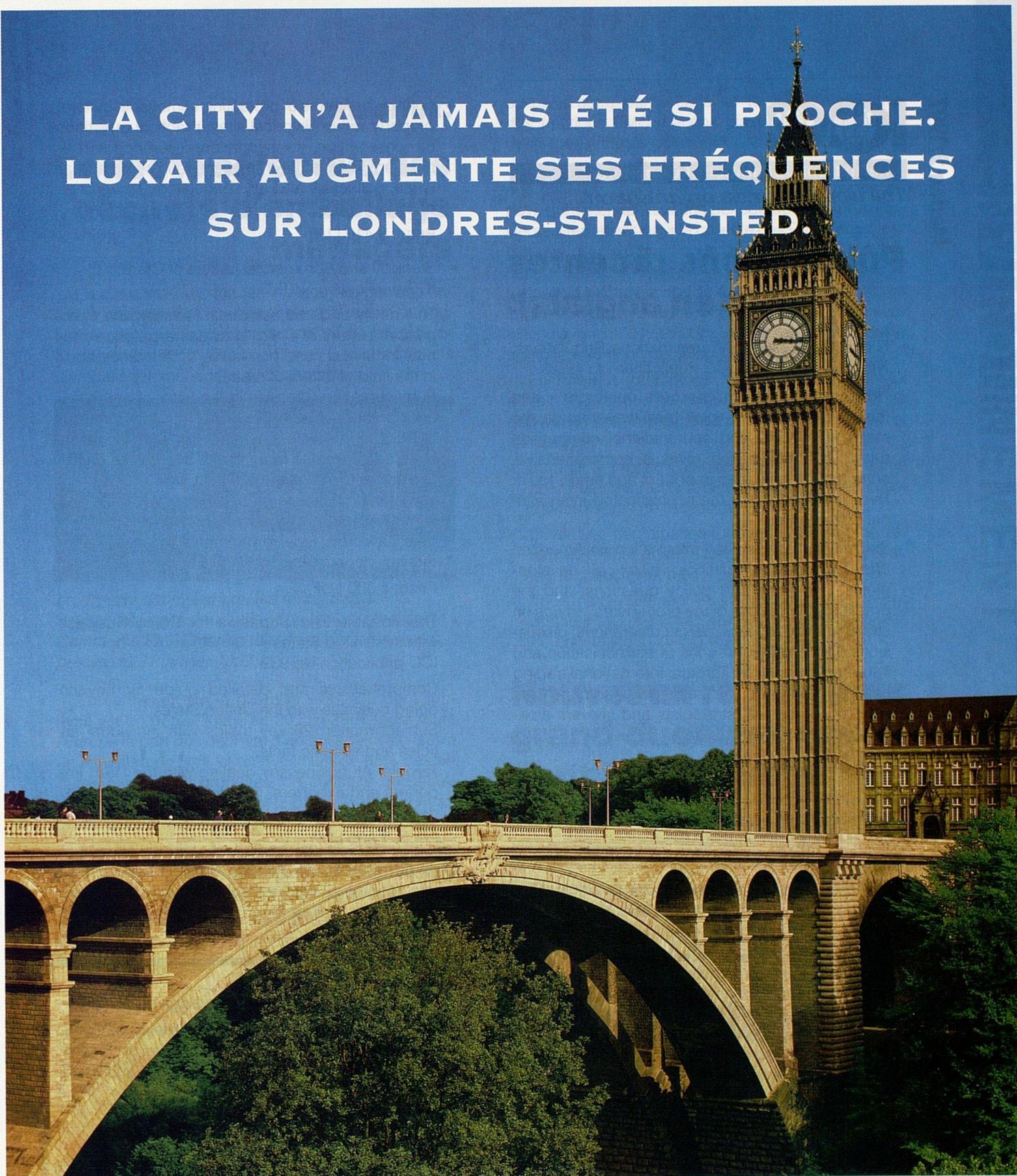


**veuillez bien
nous en informer!**

CHAMBRE DE COMMERCE

**L-2981 Luxembourg
 M. Francis Schütz
 Tél.: 42 39 39-252
 Fax: 43 83 26
 E-mail: affiliation@cc.lu**

LA CITY N'A JAMAIS ÉTÉ SI PROCHE. LUXAIR AUGMENTE SES FRÉQUENCES SUR LONDRES-STANSTED.



A partir du 3 février, Luxair vous offre 4 fois par jour l'occasion d'entendre sonner Big Ben. En plus des deux vols vers Heathrow, nous ajoutons un deuxième vol vers Stansted, qui vous permet de faire un aller/retour dans la journée à partir du même aéroport. L'aéroport moderne de Stansted est particulièrement pratique et relié directement à la City par un train spécial. Et comme toujours, vous profiterez du service sans faille des vols de ligne Luxair.



LUXAIR

Voyager en bonne compagnie



International Chamber of Commerce

The world business organisation

Publications récentes (en anglais):

- Global Competition and Transnational Regulations: New Developments. ICC Publication No 490/3

How can international business operators – and their legal advisors – pick their way through the maze of national and supranational competition rules? This publication gives a comprehensive, comparative look at an important and timely topic. Required reading for the sophisticated international entrepreneur.

Subject matter: Detailed information on American and European regulations; historical developments, principles and policy questions, and the practical implications of the procedures; advice on strategy for successful merger clearances; discussions on the pros and cons of harmonisation and future developments. Targets: International trading houses, executives of major manufacturing and service companies, strategists and lawyers advising on international mergers.

Price: 2,150 LUF

- Industrial Property Protection in East Asia
ICC publication No 571

Special Report from ICC Commercial Crime Services

In a concise and up-to-date guide to the intellectual property laws of China, Taiwan and the ASEAN countries, this new report examines investment opportunities and their potential pitfalls in one of the fastest developing markets.

Subject matter: The adequate protection of intellectual property rights in East Asia; unfair competition; infringement of trademarks, designs and patents; laws and enforcement procedures available to intellectual property rights owners. Targets: International trading houses, IP rights owners, IP lawyers; patent and trademark agents.

Price: 1,800 LUF

- Legal Aspects of International Trade in Art
ICC publication No 532

The fifth volume in this successful series provides a lively exchange of ideas on the complex and contentious subject of legal trade in international art, culture and civilisation. A unique resource for scholars and practitioners all over the world.

Subject matter: The principles that should govern legal trade of cultural objects; examination of the serious legal, practical, ethical, political issues involved in the recovering of works of art after armed

conflict; problems of protecting immovable cultural property within historical sites; practical questions of conservation, transportation, insurance and financing. Targets: Law firms, museums and art galleries, collectors and art speculators, universities and law libraries.

Price: 3,410 LUF

- Standby and Commercial Letters of Credit
ICC publication No 923

This newly updated edition of *Standby and Commercial Letters of Credit* provides a practical manual for lawyers and non-lawyers. Reference book in the field of letters of credit.

Subject matter: Changes in the letter of credit law and practice since the entrance into force of UCP500 and Article 5 of the US Uniform Commercial Code; selected court cases and advice on the avoidance of mistakes leading to litigation; description of various letters of credit; sample forms and sample clauses, procedures and checklists. Targets: Law firms, legal departments in banks, corporate law departments, university and law libraries.

Price: 5,300 LUF

- The Portable Encyclopaedia for Doing Business with the United States
ICC publication No 939

Comprehensive and detailed guide for anyone doing business with the United States.

Subject matter: 26 key topics with individual articles and specific facts.

Targets: All businesses dealing with the USA, importers and exporters, investors, bankers and traders.

Price: 1,800 LUF

- World Trade Almanac (1996-1997)
ICC publication No 940

Important reference book with comprehensive and authoritative information on the world's top 100 economies. Vital on the shelves of international business people.

Subject matter: Divided into sections by country.

Targets: Importers, exporters, attorneys, bankers, trade consultants, customs brokers, freight forwarders, libraries, chambers of commerce and trade missions.

Price: 4,550 LUF

Bulletin de commande

à renvoyer au Comité National Luxembourgeois de la CCI, 7, rue Alcide de Gasperi, L-2981 Luxembourg, Mme Weinacher (tél. 42 39 39-303, fax 43 83 26), e-mail: direction@cc.lu).

Nom:

Firme:

Adresse:

Publications commandées:

Je désire recevoir une liste complète des publications CCI

Valorlux:**Collecte sélective des déchets d'emballage ménagers**

L'a.s.b.l. Valorlux, fondée il y a un an par des sociétés nationales et internationales de renom, a pour but de promouvoir, de coordonner et de soutenir financièrement la collecte sélective et le tri des déchets d'emballages ménagers au Luxembourg.



Le ministre Johny Lahure, les responsables de Valorlux et le directeur adjoint de la Chambre de Commerce Paul Emering lors de la conférence de presse du 21 janvier 1997

En se basant sur la directive 94/62/CE dont l'objectif est de porter, jusqu'au 30 juin 2001, pour toute l'Europe la part des déchets d'emballages valorisés à un minimum de 50% et un maximum de 65% des ordures ménagères produites, on constate que seuls les objectifs pour le verre et le papier/carton sont atteints au Luxembourg.

Afin de réduire davantage les quantités de déchets, Valorlux a.s.b.l. emploie une double stratégie: d'une part, augmenter les quantités de verre et de papier/carton moyennant l'installation de nouvelles

bulles, d'autre part, intensifier la collecte sélective des fractions PMC (flacons plastiques, emballages métalliques, cartes boissons).

Les responsables de Valorlux viennent de lancer une série de projets pilotes dans 10 communes du pays qui s'étendent sur une période de 6 à 8 mois. Plusieurs alternatives pour la collecte des PMC seront testées: la collecte porte à porte de déchets PMC moyennant des sacs et des paniers, la collecte par bulles et la collecte par un service de ramassage mobile. Après la phase d'essai, chaque projet fera l'objet d'une évaluation avant qu'un développement éventuel sur tout le territoire luxembourgeois pourra être envisagé.

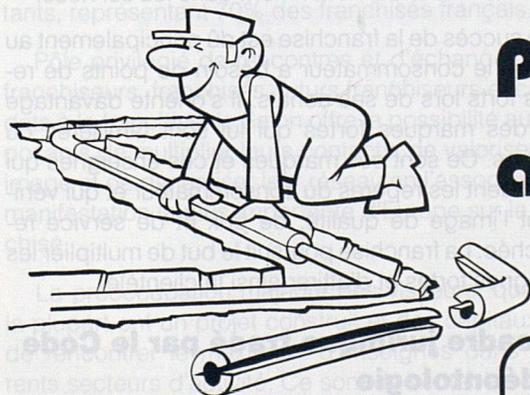
En tant que promotrice de ces projets, Valorlux a.s.b.l. se propose de collaborer activement avec le gouvernement, les syndicats et les communes et s'engage à:

- garantir la reprise des matériaux répondant à des spécifications techniques exigées couramment par les filières de recyclage;
- payer une participation forfaitaire aux frais de valorisation pour chaque tonne de déchets d'emballages collectés et triés;
- couvrir intégralement les frais occasionnés par les projets PMC organisés et monitorés par la société de consulting ECO-CONSEIL.

Nouveaux règlements grand-ducaux concernant les déchets

Il est porté à la connaissance des personnes intéressées que les règlements grand-ducaux ci-dessous concernant les déchets ont été publiés récemment.

- **Règlement grand-ducal du 11 décembre 1996 relatif aux déchets dangereux**



**Frostfreie
Wasserleitungen
Wärmegeschützte
Heizungsrohre**

**Perfekte Isolierung
aller Rohrleitungen**

**CENTRE
D'ISOLATION**

Rue Denis Netgen - L-3858 Schifflange - Tél. 54 20 02

Ce règlement grand-ducal a pour objet la gestion contrôlée des déchets dangereux. Une liste annexée au règlement précise les catégories de déchets visés. Le règlement prévoit notamment que tout producteur dont l'activité génère régulièrement des déchets dangereux doit tenir un registre indiquant la quantité, la nature, l'origine et, le cas échéant, la destination, la fréquence de collecte, le moyen de transport et le mode de traitement des déchets dangereux visés. Un modèle-type de ce registre est mis à la disposition des producteurs concernés par l'Administration de l'environnement.

- **Règlement grand-ducal du 16 décembre 1996 concernant le transfert national de déchets**

Ce règlement grand-ducal modifie la notification préalable au transfert national de déchets destinés à être éliminés ou valorisés. Ce règlement grand-ducal ne s'applique toutefois pas aux déchets ménagers, encombrants ou assimilés et aux déchets inertes, de même qu'aux déchets repris sur la liste verte des déchets et destinés à être valorisés, et à plusieurs autres exceptions lors du regroupement et de la collecte de déchets. La notification prévoit

notamment la constitution d'une garantie financière ou d'une assurance avant le transfert des déchets.

- **Règlement grand-ducal du 16 décembre 1996 relatif à certaines modalités d'application du règlement (CEE) n° 259/93 du Conseil du 1er février 1993 concernant la surveillance et le contrôle des transferts de déchets à l'intérieur, à l'entrée et à la sortie de la Communauté européenne**

Ce règlement spécifie le règlement européen n° 259/93. Il concerne la surveillance et le contrôle des transferts de déchets à l'intérieur et à la sortie de la Communauté Européenne.

Les textes relatifs à ces règlements sont disponibles auprès de la Chambre de Commerce, qui tient également à disposition une liste des sociétés autorisées au Grand-Duché de Luxembourg dans le domaine du transfert des déchets.

Pour toute information supplémentaire, les personnes intéressées peuvent contacter la Chambre de Commerce, M. Tom Theves, tél. 42 39 39-811, fax: 43 83 26, e-mail: comex@cc.lu

La franchise: une façon moderne d'être commerçant

La franchise et les autres formes d'association (comme l'affiliation, le partenariat, la concession, etc.) sont des formules diverses qui répondent à la même attente stratégique et concurrentielle: offrir à des indépendants la possibilité d'intégrer un réseau dont l'essentiel est constitué par le développement d'une enseigne commune, assorti d'un nombre important de services destinés à optimiser l'exploitation de chacun.

La franchise est présente dans presque tous les secteurs de l'économie: commerce alimentaire, restauration, hôtellerie, prêt-à-porter, chaussures, linge de maison, cosmétique, coiffure, parfumerie, bijouterie, optique, automobile, immobilier, bâtiment, bricolage, informatique, photo, dépôt vente, dépannage à domicile, etc.

Définie comme une méthode de collaboration entre d'une part, une entreprise, appelée *franchiseur*, et d'autre part, une ou plusieurs entreprises, les *franchisés*, dont l'objet est d'exploiter un *concept* mis au point par le franchiseur, la franchise a commencé à se développer en France en 1923.

En fait, la franchise a connu un véritable essor dans les années 80 et a depuis 1983 acquis sa maturité avec une réelle technologie sur la base du code de déontologie, qui se veut être un code des bons usages et de bonne conduite des utilisateurs de la franchise en Europe.

Une réalité économique dynamique

La franchise a déjà permis à des milliers de commerçants de se reconvertir avec succès et à des milliers de créateurs d'entreprise de réussir leur projet. En 1996, on a recensé au niveau européen 300.000 franchiseurs avec un chiffre d'affaires de près de 90 milliards d'Ecu et près d'un million d'emplois dans la franchise.

La franchise crée et sauve des entreprises, mais elle participe aussi à leur pérennité puisque 90% des franchisés passent le cap des 5 ans après leur création. Parallèlement, la franchise génère de l'activité en amont de la distribution et est également créatrice de nouveaux marchés, notamment dans les services.

Le succès de la franchise est dû principalement au fait que le consommateur a besoin de points de repères forts lors de ses achats. Il s'oriente davantage vers des marques fortes qui lui sont familières ou connues. Ce sont ces marques et ces enseignes qui constituent les repères du consommateur et qui véhiculent l'image de qualité, de prix et de service recherchée. La franchise poursuit le but de multiplier les enseignes fortes et d'attirer ainsi la clientèle.

Un cadre juridique tracé par le Code de déontologie

Il n'y a pas de définition légale de la franchise. Le Code de déontologie européen de la franchise définit la franchise comme «un système de commercialisation de produits et/ou de services et/ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes (le franchiseur et les fran-

chisés), dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de service, le savoir-faire et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet».

La franchise et le commerce organisé en général s'étendent de plus en plus aux domaines ou secteurs adaptés aux modes de vie actuels: bricolage, décoration de la maison, restauration rapide, services matrimoniaux ou esthétiques spécialisés, services pour l'automobile (peinture rapide, pots d'échappements, location, etc.).

Ainsi, la franchise répond aux mutations qui se font jour, tout en conciliant les paradoxes économiques et sociaux de cette fin de millénaire. La franchise offre naturellement un cadre à deux vitesses: la liberté de commerçant, tout en étant guidé, écouté et compris, et la réglementation, la garantie et la déontologie sans pour autant renoncer à la souplesse qui rend possible l'adaptation et l'innovation. La franchise a été reconnue comme facteur de progrès économique et de toute évidence, elle s'affirme comme le moyen privilégié pour profiter des leviers économiques traditionnels.

Le 16e Salon européen de la franchise et du commerce organisé

Du vendredi, 21 au lundi, 24 mars 1997, de 9.30 à 19.00 heures aura lieu à Paris-Expo, Porte de Versailles, le 16^e Salon européen de la franchise et du commerce organisé, sous l'autorité de la Fédération Française de la Franchise (FFF).

La FFF, créée en 1971, compte aujourd'hui plus de 100 franchiseurs parmi les réseaux les plus importants, représentant 70% des franchisés français.

Pôle privilégié de rencontres et d'échanges entre franchiseurs, franchisés, futurs franchiseurs et candidats à la franchise, le Salon offre la possibilité aux exposants de multiplier leurs contacts, de valoriser leur image et de dynamiser leur réseau en l'associant à la manifestation la plus importante d'Europe sur la franchise.

La préoccupation majeure des visiteurs, qui pour la plupart ont un projet construit et des capitaux, est de rencontrer le maximum d'enseignes dans différents secteurs d'activité. Ce sont de véritables entrepreneurs: cadres et salariés en entreprise préparant leur reconversion, commerçants détaillants indépendants en recherche d'enseigne pour se développer et se diversifier.

En 1997, la grande tendance porte sur l'élargissement de l'offre des enseignes textiles, mais aussi dans d'autres secteurs d'activité, avec plusieurs en-

seignes présentes pour la première fois au Salon de la franchise et du commerce organisé.

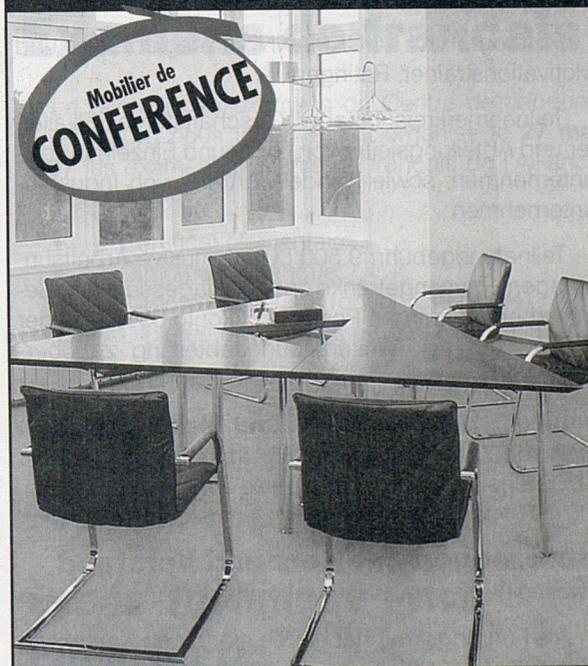
Chaque jour, des conférences pratiques et concrètes ouvrent le débat entre franchiseurs et franchisés et permettent de dialoguer avec des experts de la profession. Elles sont animées par des experts pour tout savoir sur les avantages, les exigences et le fonctionnement de la franchise, la master-franchise et les autres formes de commerce organisé, la multi-franchise etc.

Compte tenu du fait que 60% des visiteurs ne possèdent pas de local commercial et que 50% d'entre eux s'intéressent à cet aspect, une Bourse des Commerces regroupe sur un même espace situé au centre du Salon, les principaux acteurs de l'immobilier de commerce.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur la franchise, les personnes intéressées peuvent contacter la Fédération Française de la Franchise, 60, rue La Boétie, F-75008 Paris (tél. 0033/1/53 75 22-25, fax 0033/1/53 75 22-20).

Des informations sur le Salon européen de la franchise et du commerce organisé peuvent être obtenues auprès du Conseiller économique et commercial de l'Ambassade de France, personne de contact: Mme Anne Nieminen, 34A, rue Philippe II, BP 372, L-2013 Luxembourg (tél. 22 70 78, fax 46 05 10).

Le cadre confort des moments décisifs



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

Séminaires à la Chambre de Commerce

Le team building en 10 thèmes

Conférencier: Robert MARNETTE, consultant et formateur, spécialiste en coaching et team building, maître-praticien en PNL

Public: dirigeants, cadres et chefs du personnel des secteurs de l'industrie, du commerce et des services

Droit d'inscription: 3.500 LUF (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Cette formation est subventionnée par le FONDS SOCIAL EUROPEEN – Objectif 4.

Dates: **les mercredi 5, 12 et 19 mars 1997** de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

Der Verkaufsprofi

Ein Verkaufsprofi ist ein Ertragsberater seiner Kunden, ein Nutzenbieter und kein Kostenproduzent. Ein Geschäftsfreund, der Kundenbeziehungen aufbaut und fördert. Inspirierende Kommunikation ist das Merkmal persönlicher Professionalität für gute Beziehungen.

Referent: Paul KÖCKMANN, Strategieberater und Motivationstrainer, Ratingen

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter und Abteilungsleiter von Groß- und Einzelhandelsunternehmen, sowie Handelsvertreter von Industrieunternehmen

Teilnahmegebühr: 9.500 LUF (inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und 2 Mittagessen), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung zu überweisen

Datum: **Montag, den 10. und Dienstag, den 11. März 1997**, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Überzeugen mit Herz und Verstand

Zweitägiges Kommunikationstraining für Führungskräfte

Als Führungskraft haben Sie ständigen Kontakt zu Mitarbeitern, Kollegen und Kunden. Sie können nicht verhindern, daß man sich ein Bild von Ihnen macht, Sie können dieses Bild aber so beeinflussen, daß Menschen vom dem, was Sie sagen und tun überzeugt sind und sich in Ihrem Sinn verhalten. Der Erfolg der Überzeugungskunst hängt im wesentlichen von der Fähigkeit ab, die jeweiligen Gesprächspartner inhaltlich richtig zu treffen und mit ihnen eine positive Beziehung aufbauen zu können.

Auf der Grundlage psychologischer Erkenntnisse trainieren Sie, Gespräche wirkungsvoller zu führen. Sie erkennen erfolgreichere Verhaltensweisen und sind befähigt, diese in der Praxis anzuwenden.

Referent: Elmar HEINSBERG, Dipl. Betriebswirt, Wirtschaftspädagoge und Unternehmensberater

Teilnehmerkreis: Inhaber und Führungskräfte (Abteilungsleiter, Erstverkäufer) von Handelsbetrieben

Teilnahmegebühr: 5.500 LUF (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung zu überweisen

Datum: **Donnerstag, den 13. und Freitag, den 14. März 1997** von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

Techniques et stratégies de négociation

Communiquer avec succès

Le but de ce séminaire, réservé aux cadres et dirigeants d'entreprises, est de découvrir et de mettre en pratique d'autres manières de communiquer. Ce séminaire est axé essentiellement sur la pratique, de manière à permettre, à ceux qui le désirent, une remise en question.

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

Public: Dirigeants et cadres des secteurs de l'industrie, du commerce et des services

Droit d'inscription: 9.500 LUF (documentation, rafraîchissements et 2 déjeuners inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Dates: **lundi 17 et mardi 18 mars 1997**, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures.

Schritt für Schritt zum Erfolg

Ein Marketing-Praxis-Seminar

Entwicklung Ihres maßgeschneiderten Fahrplans zur erfolgreichen Unternehmensprofilierung. Mit Hilfe eines Handlungsleitfadens, der überwiegend aus Fragebögen und Checklisten besteht, entwickeln Sie Ihren maßgeschneiderten Unternehmens-Fahrplan.

Referent: Dipl. Kauffrau Petra BARON-FROEDE, Baron-Froede Marketing Consult, Saarbrücken

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Führungskräfte und Verantwortliche für Strategie und Planung

Teilnahmegebühr: 8.000 LUF (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung zu überweisen

Datum: **Montag, den 24. und Dienstag, den 25. März 1997** von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

La vente sur foires et stands

Combien de personnes sont amenées à vendre occasionnellement ou régulièrement sur des foires ou des stands et qui se demandent comment mettre en application les techniques de vente qu'ils ont l'habitude d'appliquer en service extérieur ou en magasin. La vente sur foire et sur stand nécessite un grand doigté de la part du vendeur qui doit créer un climat de confiance avec son client dans un laps de temps assez court.

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

Public: toute personne confrontée à la vente sur foires et stands

Droit d'inscription: 8.000 LUF (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Dates: **lundi 14 et mardi 15 avril 1997**, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures.

Audit financier

L'endettement, le cycle d'exploitation, la rentabilité des capitaux, telles sont entre autres les préoccupations de tout chef d'entreprise.

L'objectif de ce séminaire sera d'aider les participants à apprécier et à évaluer l'activité, la productivité, le coût du travail, la capacité de croissance, le poids de la banque et la rentabilité commerciale.

Conférencier: Guy NIQUET, consultant et formateur en gestion financière auprès de la SESCOAM; Vendenheim (France)

Public: Dirigeants et cadres d'entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce et des services

Droit d'inscription: 11.000 LUF (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Dates: **lundi 21, mardi 22 et mercredi 23 avril 1997** de 8.30 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

La gestion du temps

Depuis toujours, le temps intrigue, interroge et interpelle. Dans l'absolu, il fait rêver ou réfléchir mais au quotidien, souvent il contraint et opprime. Le temps constitue donc un facteur qu'il convient de dompter, puis d'utiliser à bon escient pour optimiser son efficacité et éviter au mieux toute forme de stress.

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

Public: dirigeants et cadres des secteurs de l'industrie, du commerce et des services

Droit d'inscription: 8.000 LUF (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du

séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Dates: **jeudi 24 et vendredi 25 avril 1997**, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

Zeit-Management

In diesem Seminar werden die Teilnehmer mit neuen Erkenntnissen der optimalen Zeiteinteilung und -verwendung vertraut gemacht. Sie sollen am Ende der Veranstaltung in der Lage sein, durch systematische Planung und Organisation der Routine und des „Unvorhersehbaren“ den Dauerstreß abzubauen und in kürzester Zeit mit der Arbeit fertig zu werden.

Referent: Dr. Karlfried HANS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Ratingen

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, sowie andere interessierte Führungskräfte von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetrieben

Teilnahmegebühr: 8.000 LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung zu überweisen

Datum: **Dienstag, den 29. und Mittwoch, den 30. April 1997**, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

Centre de Langues:

Examens de français

Le Service des examens du Centre de Langues Luxembourg nous informe qu'il organise le **27 mai 1997** les examens suivants de français de l'Alliance Française:

- Certificat élémentaire
- Diplôme de Langue
- Diplôme supérieur (option Littérature)
- Diplôme des Hautes Etudes Françaises.

Le délai d'inscription est fixé au **2 mai 1997**.

Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus auprès du Centre de Langues Luxembourg, Service des examens, 80, bd du Général Patton, L-2316 Luxembourg, tél. 40 39 41, fax 40 39 30.

Lycée Technique Privé

Emile Metz:

Porte ouverte - 31 mai

Le Lycée Technique Privé Emile Metz, spécialisé depuis toujours dans la formation des professions industrielles et jouissant d'une excellente réputation auprès des entreprises, organise une Journée Porte Ouverte le **samedi, 31 mai 1997** de 9.30 à 17 heures.

Le Lycée reste avec son infrastructure moderne le lieu de formation idéal pour tout jeune qui désire choisir une profession d'avenir. Il offre une formation de technicien (diplôme de technicien) en division électrotechnique et en division mécanique, ainsi qu'un CATP en mécanicien industriel et de maintenance, en mécanicien d'usinage, en électronicien en énergie, et en menuisier-ébéniste.

La Journée Porte Ouverte se tiendra au LTPM, 50, rue de Beggen, L-1220 Luxembourg-Dommeldange (tél. 43 90 61-1).

Le Groupement commun de soudure obtient l'accord de l'UE

La Fédération Européenne de Soudure a annoncé que les négociations avec l'EOTC (European Organization for Testing and Certification) ont été conclues avec succès en vue de l'établissement d'un Groupement Commun pour la soudure, l'Assemblage, le Découpage et le Traitement en surface.

L'EOTC est le mécanisme choisi par l'UE pour homologuer des systèmes d'examens et de certification harmonisés et reconnus mutuellement. Le nouveau groupe se chargera de la gestion opérationnelle du système harmonisé de qualification pour le personnel de soudure à travers l'Europe.

Le nouveau Groupement Commun est effectif depuis le 1er janvier 1997 et s'occupe au début des qua-

lifications concernant les Standards Européens pour Coordinateur de Soudure (EN 719) – Ingénieur Européen de Soudure, Technicien Européen de Soudure et Spécialiste Européen de Soudure. Le système est géré dans chaque pays par une seule autorité, le «Authorised National Body», et l'objectif est de délivrer des qualifications d'un niveau similaire, quelque soit l'endroit où les personnes sont formées et examinées.

Le système va donner la certitude que des diplômes d'une valeur identique récompensent les candidats méritants, quelque soit le pays où la qualification est obtenue.

Le Groupement Commun sera géré par une Direction représentant les signataires de l'accord et des Comités Nationaux seront formés dans les pays ayant plus d'un signataire.

Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus auprès de la Commission Nationale de la Soudure, tél. 4 68 02-587, fax 4 68 02-554.

OLAP: Cours de formation

L'OLAP, l'Office luxembourgeois pour l'accroissement de la productivité, organise différentes actions de formation continue pendant les mois de mars et d'avril 1997.

Le programme détaillé de ces cours et séminaires peut être obtenu sur simple demande auprès de l'OLAP, 18, rue Auguste Lumière, L-1950 Luxembourg, tél. 48 98 98, fax 40 39 72.

**1 500 Adressen
aus 39 Ländern:**

Vierte Auflage des Wegweisers zu den europäischen Industrie- und Handelskammern

Der Arbeitskreis europäischer IHK-Hauptgeschäftsführer hat die vierte Auflage des Wegweisers zu den europäischen Industrie- und Handelskammern vorgelegt. Er enthält rund 1 500 Adressen von Industrie- und Handelskammern aus 39 Ländern. Rund 50% der Einträge wurden aktualisiert. Der Umfang wurde um 30% erweitert.

Die Neuauflage enthält erstmals auch die Kammeradressen von Albanien, Andorra, Bosnien-Herze-



gowina, Jugoslawien, Türkei und Zypern.

Erstmals sind auch Internet- und E-mail Adressen aufgeführt. Der Wegweiser bietet auf 380 Seiten einen umfassenden Überblick über alle europäischen Industrie- und Handelskammern.

Die Industrie- und Handelskammern in Europa bieten allen Unternehmen ihre Hilfe und Beratungsleistungen an. Sie unterstützen die Wirtschaft bei allen Auslandsaktivitäten.

Der Wegweiser zu den europäischen Industrie- und Handelskammern erscheint viersprachig und ist zum Preis von 500 LUF zzgl. 100 LUF Porto zu beziehen bei der Chambre de Commerce, Service documentation, Herr Paul Krier (Tel. 42 39 39-382, fax 43 83 26, e-mail: doc@cc.lu).

Journée d'information sur la Russie

La Chambre de Commerce a l'avantage d'informer ses membres qu'elle organisera, en collaboration avec l'Ambassade du Luxembourg à Moscou, une journée d'information sur la Russie. Le séminaire aura lieu le **lundi, 10 mars 1997 à 9 heures** dans les locaux de la Chambre de Commerce. Les intervenants prévus sont M. Adrien MEISCH, Ambassadeur du Luxembourg à Moscou, M. A. GLOUKHOV, Ambassadeur de Russie à Luxembourg, M. WIGNY, Président de la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise pour la Russie, M. ANDRIAENSEN, Directeur du Cabinet de Conseil CA&P et ancien conseiller commercial auprès de l'Ambassade de Belgique à Moscou, M. J. WAPP, représentant de la Commission européenne, un représentant du Cabinet d'avocats GLN de Moscou, qui traitera des aspects juridiques en matière de représentation et d'investissement ainsi qu'un représentant du DUCROIRE belge qui présentera le crédit à l'exportation.

Les entreprises intéressées à participer à la journée d'information russe peuvent s'inscrire auprès de Mme Edith Stein (tél. 42 39 39-316, fax:43 83 26, e-mail: comex@cc.lu).

Mission de promotion économique en Inde

La Chambre de Commerce a l'avantage de porter à la connaissance de ses ressortissants qu'à l'occasion de l'ouverture du «Luxembourg Trade Office» à New Delhi, une mission de promotion économique luxembourgeoise sera organisée en Inde du **12 au 16 avril 1997**.

Cette mission sera présidée et conduite par Monsieur Georges Wohlfart, Secrétaire d'Etat aux Affaires Etrangères, au Commerce Extérieur et à la Coopération. Des contacts seront établis à New Delhi et à Madras.

Les personnes intéressées à participer à cette mission sont priées de contacter au plus vite la Chambre de Commerce, Mlle Romaine Hirschler (tél. 42 39 39-305, fax 43 83 26, e-mail: direction@cc.lu).

Visite au Japon du Premier Ministre

Du **30 mars au 3 avril 1997**, Monsieur Jean-Claude Juncker, Premier Ministre, effectuera une visite au Japon. Le Ministre d'Etat sera accompagné par Monsieur Robert Goebbels, Ministre de l'Economie et par Madame Mady Delvaux-Stehres, Ministre des Transports et Ministre des Communications.

A cette occasion, il est envisagé d'organiser sur place une séance de présentation de l'économie luxembourgeoise, notamment de la place financière et du site industriel luxembourgeois. Des réunions de contact entre entreprises pourront être envisagées.

Les entreprises intéressées à participer à cette visite peuvent contacter la Chambre de Commerce, Mlle Romaine Hirschler (tél. 42 39 39-305, fax 43 83 26, e-mail: direction@cc.lu).

14 mars 1997:

Deuxième édition du «Salon à l'envers»

L'Association «Entreprendre en Lorraine-Nord» nous informe qu'elle organisera la deuxième édition de son «Salon à l'envers» le **vendredi, 14 mars 1997** dans les locaux de Mecanica à Thionville.

L'objectif de ce salon est de présenter aux PME/PMI de la région les besoins en produits ou services des principaux donneurs d'ordres et de leur permettre de nouer des contacts.

Les personnes intéressées peuvent prendre contact avec «Entreprendre en Lorraine», M. Daniel Payntar, 6, rue du Général Castelnau, BP 30343, 57125 Thionville CEDEX (tél. 0033/3/82 59 19-30, fax 0033/3/82 59 19-21).

FABI:

Technologie et emploi – Propositions des ingénieurs pour sortir de la crise

La Fédération royale d'associations belges d'ingénieurs civils et d'ingénieurs agronomes (FABI) organise sa deuxième triennale les **20, 21 et 22 mars 1997** au Palais des Congrès de Liège.

La manifestation sera placée sous le thème «Technologie et emploi – Propositions des ingénieurs pour sortir de la crise».

Les personnes intéressées à recevoir le programme détaillé de la triennale peuvent contacter l'agence Frajlick Communications, rue de Livourne 64, B-1000 Bruxelles (tél. 0032/2/5 34 44-11, fax 0032/2/5 34 43-50).

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

Grand succès pour les Journées de l'exportation

En vue de sensibiliser les exportateurs luxembourgeois aux potentialités qu'offrent les marchés étrangers, la Chambre de Commerce a organisé, en collaboration étroite avec le Ministère des Affaires Etrangères, du Commerce Extérieur et de la Coopération une nouvelle édition des Journées de l'Exportation les 17 et 18 février 1997.



Le programme prévoyait une série de séminaires consacrés à sept pays de diverses régions géographiques du monde, à savoir l'Indonésie, l'Inde, la Corée du Sud, la Malaisie, la Roumanie, la Slovaquie et l'Autriche.

Les séminaires étaient dirigés par des représentants diplomatiques luxembourgeois et étrangers, par des consuls honoraires et des délégués des Chambres de Commerce belgo-luxembourgeoises à l'étranger. Dans leurs exposés, les représentants se sont concentrés surtout sur les spécificités des marchés étrangers et sur les opportunités que ces marchés présentent aux entreprises luxembourgeoises pour établir et développer des relations commerciales.

Les séminaires ont connu un grand succès tout au long des deux jours. Une petite centaine de participants ont suivi les exposés et ont participé aux débats.

Nous consacrerons le dossier du prochain Merkur aux Journées de l'exportation de cette année.

VOUS VOULEZ REMETTRE

**Votre Commerce, votre Entreprise,
vos locaux...**

Envoyez votre coupon-réponse à:

«**INTERMEDIATION ACTIVE**»

11, rue des Martyrs — B-6700 ARLON (Belgique)

Nom: Prénom:

Raison sociale:

Adresse:

Ville: Pays:

Tél.:

Discretion assurée

Visite d'une délégation chinoise à la Chambre de Commerce

Lors de son récent passage à Luxembourg, le Ministre chinois chargé du Plan d'Etat, Monsieur Chen Jinhua, a rendu visite à la Chambre de Commerce. Il a été accompagné par une importante délégation composée de plusieurs membres de la Commission du Plan d'Etat ainsi que de représentants du secteur éco-



nomique chinois. L'ambassadeur de Chine à Luxembourg, Madame Shi Yanhua, ainsi que plusieurs membres de l'Ambassade ont participé à la visite.

La délégation a été accueillie par le directeur de la Chambre de Commerce, Monsieur Paul Hippert. Plusieurs représentants d'entreprises luxembourgeoises ont assisté à la rencontre. Après avoir présenté la Chine et le Luxembourg et leurs différents secteurs de production, les participants ont exprimé leur souhait de se voir intensifier les relations économiques et commerciales bilatérales.

L'attention a été attirée sur les nombreux efforts que les autorités chinoises ont entrepris durant les dernières années dans l'adaptation du cadre juridique et économique du pays à l'environnement économique international.

La réunion a permis d'établir l'attrait du marché chinois pour les entreprises luxembourgeoises ainsi que les opportunités d'investissements en Chine. Le séminaire a été suivi par des témoignages et des contacts individuels entre les participants.



Entrepreneurs étrangers au Danemark

Depuis de nombreuses années, on constate que de nombreux entrepreneurs actifs au Danemark perdent de vue l'importance de planifier méticuleusement, en temps utile, les aspects fiscaux et l'application du droit du travail.

Une préparation méticuleuse est devenue d'autant plus importante qu'aujourd'hui les autorités fiscales et douanières sont devenues beaucoup mieux équipées pour contrôler l'activité des entrepreneurs étrangers au Danemark, et que les syndicats locaux ont mis leur «travail de détective» envers les entrepreneurs étrangers à point.

C'est pourquoi la Chambre de Commerce attire l'attention sur quelques points:

- lorsque des travaux publics s'étalent sur une période supérieure à 3 mois et sont attribués à un entrepreneur étranger, ceci doit être signalé aux autorités fiscales locales par le maître d'ouvrage ou par l'entrepreneur, dans le cas où le travail est donné en sous-traitance à une entreprise étrangère;
- l'entrepreneur étranger doit facturer son travail en incluant 25% de TVA danoise. Si l'entrepreneur étranger n'a pas de succursale ou de filiale au Danemark, il doit être représenté par un représentant fiscal au Danemark;
- si les travaux de l'entrepreneur étranger dépassent un certain temps, l'entrepreneur sera considéré comme ayant un établissement stable au Danemark et sera imposable du bénéfice de l'activité qu'il aura déployée dans le pays à partir du moment où la préparation du chantier a commencé;
- l'imposition comprendra aussi les revenus du travail qui s'est réalisé dans le pays d'origine au cours de la phase de projection, à moins que l'entrepreneur ne structure son activité au Danemark de manière adéquate;
- un entrepreneur étranger qui détache des collaborateurs au Danemark est obligé d'assurer leur enregistrement auprès du registre de la population dans les 3 mois suivant l'arrivée du collaborateur au Danemark. Par cette communication les autorités fiscales sont informées de la présence du collaborateur étranger au Danemark;
- un collaborateur détaché sera imposable sur l'ensemble de ses revenus au Danemark, dès qu'il travaille réellement pour une entreprise ayant un établissement stable dans le pays, ou si son travail au Danemark dépasse une période minimale, normalement fixée à 6 mois;
- au Danemark, la sécurité sociale et les impôts se calculent d'une manière complètement différente de ce qui se pratique dans les autres pays de l'Union Européenne, ce qui comporte souvent des surprises désagréables aussi bien pour le collaborateur détaché que pour l'employeur, lorsque ceux-

ci n'ont pas pris les réalités danoises en considération auparavant;

- les syndicats danois qui sont confrontés à un chômage important ne sont pas tout à fait «heureux» de la concurrence des collaborateurs détachés et essaient de créer différentes difficultés aux entrepreneurs étrangers et à leurs collaborateurs détachés en essayant d'attirer l'attention du registre de la population, des autorités fiscales et de sécurité, des pompiers etc., sur les activités de l'entrepreneur étranger;
- les syndicats danois essaient de forcer les entrepreneurs étrangers à passer des accords collectifs correspondant à ceux qu'ils ont passé avec le patronat danois, ce qui peut provoquer des complications importantes quant à la rémunération, l'imposition et aux conditions de travail des collaborateurs détachés, s'ils n'ont pas auparavant pris en considération les différences considérables qui existent entre le Danemark et le pays étranger en question lors de la fixation des conditions de travail des collaborateurs détachés.

Création d'une Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Luxembourg

Avec l'appui de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg et en collaboration avec les services du Conseiller commercial près l'Ambassade de France au Luxembourg, la section grand-ducale des Conseillers du Commerce Extérieur a constitué un Comité de pilotage chargé de créer une Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Grand-Duché.

Cette nouvelle Compagnie Consulaire aura non seulement pour objectif de développer les échanges commerciaux et industriels entre la France et le Luxembourg, mais aussi d'améliorer la représentativité des entreprises françaises implantées au Luxembourg et de favoriser ainsi la connaissance mutuelle de leurs dirigeants.

Cette Chambre est ouverte à tous les responsables de filiales, succursales, magasins, franchisés français, que leur activité soit financière, industrielle ou commerciale; elle accueillera aussi les entreprises et organismes luxembourgeois particulièrement intéressés à développer leurs relations avec la France.

La première réunion constitutive se tiendra le **mercredi, 19 mars 1997 à 17 heures** à l'hôtel Sofitel à Luxembourg-Kirchberg.

Des informations supplémentaires peuvent être obtenues auprès du Conseiller économique et commercial près l'Ambassade de France, 34A, rue Philippe II, BP 372, L-2013 Luxembourg (tél. 22 70 78, fax 46 05 10).

Guide du marché luxembourgeois 1998

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg est en train de préparer une nouvelle édition du «Guide du Marché Luxembourgeois».

Il s'agit de la 17e édition d'une publication qui paraît depuis 1954. Ce guide est diffusé aux hommes d'affaires et aux entreprises qui désirent entrer en relation d'affaires avec notre pays par l'intermédiaire de la Chambre de Commerce, du Service d'Expansion Commerciale du Ministère de l'Economie à Luxembourg, des Ambassades et Consulats Luxembourgeois à l'étranger ainsi que des Ambassades et Consulats étrangers à Luxembourg.

Le guide est donc destiné à promouvoir les relations commerciales nationales et surtout internationales. Afin de mieux faire connaître l'activité commerciale luxembourgeoise aux hommes d'affaires étrangers, le guide contient les coordonnées des entreprises industrielles, des commerces de gros et des prestataires de services internationaux actifs au niveau international ainsi qu'un certain nombre d'adresses utiles. Les entreprises qui ont déjà figuré dans l'édition précédente ont été contactées dans ce sens par la Chambre de Commerce.

La Chambre de Commerce prie les entreprises qui sont intéressées à figurer dans le nouveau guide et qui n'ont pas reçu à ce jour le questionnaire y relatif, de prendre contact avec le Service du Commerce Extérieur (Mlle Carine Hardt, tél. 42 39 39-314, fax: 43 83 26, e-mail: comex@cc.lu).

Messen und Ausstellungen April 1997

FREIZEIT BRANDENBURG

3.4.-6.4.1997 Brandenburg (D)
Ausstellung für Boote, Wassersport, Camping, Reisen, Freizeit, Urlaub und Garten
Tel. 0049/3381/76 05 09

TECHNO-CLASSICA

3.4.-7.4.1997 Essen (D)
Internationale Börse für Oldtimer, Classic-Cars, Motorräder, Ersatzteile und Restaurierung
Tel. 0049/2407/1 73 00

ISA/IWB

4.4.-6.4.1997 Stuttgart (D)
Internationale Sammler- und Antiquitätenausstellung – Welt-Antik – Internationale Waffenbörse – Internationale Münzenmesse – Internationale Mineralien- und Fossilienbörse
Tel. 0049/7111/2 58 90

AUTO MOBIL INTERNATIONAL

5.4.-13.4.1997 Leipzig (D)
Leipziger Messe Auto Mobil International
Tel. 0049/341/6780

SPORT-EINKAUFSTAGE

6.4.-10.4.1997 Sindelfingen (D)
Sportartikel-Fachausstellung
Tel. 0049/711/24 81 27

CONSTRUMAT

7.4.-12.4.1997 Barcelona (E)
Internationale Bauausstellung
Tel. 0034/32/33 20 00

MEASURING & QUALITY

8.4.-9.4.1997 Kopenhagen (DK)
Fachausstellung und Konferenz Meßtechnik und Software für Qualitätskontrolle
Tel. 0045/35/36 37 00

PLACKLABEL EUROPE

8.4.-10.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Internationale Fachmesse für Verpackungs-Etikettierung
Tel. 0044/181/31 33 53-5

ENERGY RESOURCE

8.4.-10.4.1997 Birmingham (GB)
Ausstellung für Energiewirtschaft
Tel. 0044/18/19 10 79-10

ET

8.4.-10.4.1997 Birmingham (GB)
Ausstellung für Umweltschutz-Technologien
Tel. 0044/18/19 10 79-10

INDUSTRIAL MAINTENANCE

8.4.-11.4.1997 Rotterdam (NL)
Internationale Fachmesse und Kongreß für industrielle Wartung und Reinigung
Tel. 0031/10/41 04 41-0

AQUA-THERM BUDAPEST

8.4.-12.4.1997 Budapest (H)
Internationale Fachmesse für Heizung, Lüftung, Klima-, Sanitär- und Umwelttechnik
Tel. 0036/12/63 60 00

CONSTRUMA

8.4.-12.4.1997 Budapest (H)
Internationale Fachmesse für die Bauindustrie
Tel. 0036/12/63 60 00

SECUREX

8.4.-12.4.1997 Budapest (H)
Internationale Sicherheits-Fachausstellung
Tel. 0036/12/63 60 00

BWS

9.4.-12.4.1997 Salzburg (A)
Internationale Fachmesse für Holbe- und -verarbeitung, Tischlerbedarf, Eisenwaren, Werkzeug, Schloß und Beschlag, Sicherheitstechnik
Tel. 0043/66/24 47 70

INTERNATIONALE MÖBELMESSE

9.4.-14.4.1997 Mailand (I)
Tel. 0039/24/8 59 21

EIMU

9.4.-14.4.1997 Mailand (I)
Internationale Büromöbelmesse
Tel. 0039/24/8 59 21

EUROCUCINA

9.4.-14.4.1997 Mailand (I)
Internationale Küchenmöbelmesse
Tel. 0039/24/8 59 21

FUR & FASHION FRANKFURT

10.4.-13.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Internationale Fachmesse für Pelz, Leder und Materialmix
Tel. 0049/69/24 26 35-0

IFM

10.4.-13.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Internationale Franchise-Messe
Tel. 0049/211/90 19 10

BEAUTY INTERNATIONAL

11.4.-13.4.1997 Düsseldorf (D)
Internationale Fachmesse für Kosmetik
Tel. 0049/211/45 60 01

C.P.H.-HANDARBEIT

11.4.-13.4.1997 Düsseldorf (D)
Collections Premiere Handarbeit
Tel. 0049/611/95 16 60

INTERNATIONALE MESSE FÜR ERFINDUNGEN, NEUE TECHNIKEN UND PRODUKTE

11.4.-20.4.1997 Genf (CH)
Tel. 0041/22/73 65 94-9

EMU

13.4.-16.4.1997 Luxemburg (L)
Europa-Möbel-Messe
Belgien-Luxemburg
Tel. 00352/44 34 35

HANNOVER MESSE

14.4.-19.4.1997 Hannover (D)
Die größte Industriemesse der Welt
Tel. 0049/511/890

INTERSTOFF WORLD/SEASON

15.4.-17.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Worldwide Fabric & Accessories
Show/The Update Textile Event
Tel. 0049/69/7 57 50

NIFEX

15.4.-17.4.1997 Belfast (GB)
Internationale Ausstellung für Nahrungsmittel, Getränke und Catering
Tel. 0044/12/32 23 04-25

SEMICON EUROPA

15.4.-17.4.1997 Genf (CH)
Internationale Ausstellung von Halbleiter-Ausrüstungen und -Materialien
Tel. 0032/2/73 62 05-8

FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID

15.4.-20.4.1997 Madrid (E)
Internationale Möbelform
Tel. 0034/17/22 50 00

SAFE

17.4.-19.4.1997 Dresden (D)
Die Sicherheits-Messe
Tel. 0049/351/4 45 80

EUROCARNE

17.4.-20.4.1997 Verona (I)
Internationale Fachmesse für Fleischverarbeitungsmaschinen
Tel. 0039/24/23 42 58

PHILATELIA MIT T'CARD

18.4.-20.4.1997 Köln (D)
Internationale Messe für Briefmarken, Münzen, Telefonkarten und Zubehör
Tel. 0049/221/8210

AUTOTECHNICA

18.4.-23.4.1997 Brüssel (B)
Internationale Ausstellung für Kfz-Teile und Zubehör, Werkzeuge und Werkstattausrüstung
Tel. 0032/2/77 86 20-0

SAARMESSE

19.4.-27.4.1997 Saarbrücken (D)
Internationale Saarmesse
Tel. 0049/681/95 40 20

IGEDO

20.4.-22.4.1997 Düsseldorf (D)
Igedo Internationale Modemesse
Tel. 0049/211/43 96 01

ROBOT AMSI

22.4.-25.4.1997 Salzburg (A)
Internationale Fachmesse für Automatisierung, Steuerungs- und Montagetechnik
Tel. 0043/662/4 47 70

VFL

22.4.-25.4.1997 Salzburg (A)
Internationale Fachmesse für Logistik, Verpacken, Fördern, Lagern
Tel. 0043/662/4 47 70

SCANPLAST

22.4.-25.4.1997 Göteborg (S)
Internationale Fachmesse der Kunststoff- und Gummiindustrie
Tel. 0046/31/70 88 00-0

AIHF

22.4.-25.4.1997 Singapur (RS)
Internationale Ausstellung für Geschenkartikel
Tel. 0065/33/8 47 47

INTERMAT

22.4.-27.4.1997 Paris (F)
Internationale Fachausstellung für Baumaschinen, Baustoffmaschinen und Bautechnik
Tel. 0033/1/49 68 51-00

SIPAB

23.4.-25.4.1997 Brüssel (B)
Internationale Fachmesse für Werbung, Marketing u. Verkaufsförderung
Tel. 0032/2/47 84 38-3

La Chambre de Commerce est à votre service:

- Consultations juridiques gratuites
- Formation professionnelle
- Documentation économique
- Informations sur le commerce extérieur
- Renseignements commerciaux
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.



ENTREPRENDRE



UNTERNEHMEN

ENTREPRENDRE '97

**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 '97 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 10ème 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 '97 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 DIXIÈME ÉDITION DE CETTE BOURSE D'AFFAIRES "ENTREPRENDRE '97" AURA LIEU LE:

- **MERCREDI 16 AVRIL 1997 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, Mlle Carine Hardt, tél.: 42 39 39-314, ou tél.: 42 39 39-310, fax: 43 83 26.



ENTREPRENDRE '97 À RENVoyer À LA CHAMBRE DE COMMERCE,
SERVICE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
MLLE CARINE HARDT, L - 2981 LUXEMBOURG

ENTREPRISE _____

PARTICIPANT _____

FONCTION _____

ADRESSE _____

- PARTICIPERA À LA BOURSE D'AFFAIRES QUI AURA LIEU LE MERCREDI 16 AVRIL 1997
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 (MLLE 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 '97"

Si vous souhaitez participer à la bourse d'affaires "Entreprendre '97", 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

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.

MARKETING SERVICES

23.4.-26.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Internationale Fachmesse für Werbung und Marketing
Tel. 0049/69/7 57 50

PRO SANITA

23.4.-27.4.1997 Stuttgart (D)
Internationale Fachausstellung für Gesundheit und Natur
Tel. 0049/711/2 58 90

HAUSTEXTIL

24.4.-26.4.1997 Frankfurt/Main (D)
Kreative Kollektionen für Bett, Bad, Tisch und Küche
Tel. 0049/69/7 57 50

BIOTECH

24.4.-26.4.1997 Bratislava (SK)
Internationale Fachmesse für Nahrungsmitteltechnologie und Ausrüstung
Tel. 0042/78 01 11-1

SIESTA

24.4.-26.4.1997 Bratislava (SK)
Internationale Ausstellung für Getränke und Nahrungsmittel sowie Be- und Verarbeitung
Tel. 0042/78 01 11-1

SICOF

24.4.-26.4.1997 Mailand (I)
Internationale Fachmesse für Film, Photo, Optik, Audiovision, Labortechnik
Tel. 0039/2/48 15 54-1

IMS

25.4.-28.4.1997 Pirmasens (D)
Internationale Messe für Schuhfabrikation
Tel. 0049/6331/6 40 41

PLW

25.4.-28.4.1997 Pirmasens (D)
Pirmasenser Lederwoche International
Tel. 0049/6331/6 40 41

FOIRE DE PARIS

26.4.-8.5.1997 Paris (F) -
Internationale Messe
Tel. 0033/1/49 09 60-00

COPENHAGEN WASTE & WATER

29.4.-1.5.1997 Kopenhagen (DK)
Internationale Konferenz und Fachmesse für Wasser- und Umwelttechnologie, Abfallbehandlung und Recycling
Tel. 0045/32 52 88-11

Für weitere Auskünfte steht die Handelskammer Ihnen gerne zur Verfügung (Mme Viviane Hoor, Tel. 42 39 39-315, Fax: 43 83 26, e-mail: comex@cc.lu). Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Organisator vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen.

Ventes sous forme de liquidations

Les 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.

Situation au 3/3/1997

ADEQUAT S.à r.l.

28, avenue de la Porte-Neuve
L-2227 LUXEMBOURG
c7043/96
02/01/97 - 01/01/98
cessation complète

BAUM EMILIE S.à r.l.

8, rue de Noertzange
L-3315 BERGEM
c7044/96
11/01/97 - 10/04/97
cessation d'une branche de l'activité commerciale

BINTGES Ulrike

24, avenue Monterey
L-2163 LUXEMBOURG
c7057/97
15/02/97 - 14/05/97
démén.: 25, rue des Capucins,
L-1313 LUXEMBOURG

BOUDOIR ROSE S.à r.l.

26-28, rue de Luxembourg
L-6450 Echternach
c6000/96
15/03/96 - 14/03/97
cessation complète de l'activité commerciale

BOUTIQUE BAMBOLA S.à r.l.

10, route de Peppange
L-3270 BETTEMBOURG
c7034/96
18/01/97 - 17/04/97
démén.: 14, route de Luxembourg,
L-3252 Bettembourg

BOUTIQUE GATSBY S.à r.l.

21, av. Grand-Duchesse Charlotte
L-3441 DUDELANGE
c6055/96
27/07/96 - 26/07/97
cessation complète de l'activité commerciale

BOUTIQUE MEKNES S.à r.l.

41, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c6006/96
23/03/96 - 22/03/97
cessation complète de l'activité commerciale

CADEAU-BONHEUR CONTESSINA S.à r.l.

223, rue de Beggen
L-1221 LUXEMBOURG
c7035/97
06/02/97 - 05/05/97
démén.: 56, rue Principale,
L-5241 Sandweiler

CANNIVET Vivianne

rue de la Gare
L-6440 Echternach
c6099/96
21/08/96 - 20/08/97
cessation complète de l'activité commerciale

CECCACCI Marie-Gabrielle

32, rue Dicks
L-4081 ESCH/ALZETTE
c7041/96
02/01/97 - 01/01/98
cessation complète de l'activité commerciale

**CHAUSSURES
PASCALE S.à r.l.**

10, rue de la Libération
L-3510 Dudelange
c6097/96
23/08/96 - 22/08/97
cessation complète de l'activité commerciale

**COLISEE PRET A PORTER
RENE KIEFFER S.à r.l.**

14, avenue de la Gare
L-4131 Esch-sur-Alzette
c6018/96
16/03/96 - 15/03/97
cessation complète de l'activité commerciale

CONNIE'S S.à r.l.

11, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c7038/96
02/01/97 - 01/04/97
démén.: 12, rue Chimay
L-1333 Luxembourg

FABER Cathérine

22, rue du X Septembre
L-4320 Esch-sur-Alzette
c7018/96
23/10/96 - 22/10/97
cessation complète de l'activité commerciale

GADA S.A.

102, Kiemel
L-9990 Weiswampach
c7017/96
22/10/96 - 21/10/97
cessation complète de l'activité commerciale

**HEIDERSCHIED
Marie-Louise**

153, avenue Charlotte
L-4531 Oberkorn
c6082/96
07/09/96 - 06/09/97
cessation complète de l'activité commerciale

HENNICO Dominique

9, place du Marché
L-4756 Pétange
c6075/96
06/07/96 - 05/07/97
cessation complète de l'activité commerciale

**HORLOGERIE-BIJOUTERIE
HUBERT-PITZ**

14, avenue de la Gare
L-3236 Bettembourg
c7013/96
02/11/96 - 01/11/97
cessation complète de l'activité commerciale

ISABELLA S.à r.l.

1, rue Auguste Liesch
L-3474 Dudelange
c7009/96
15/10/96 - 14/10/97
cessation complète de l'activité commerciale

JUNCK & CIE Secs

19, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c7047/96
23/01/97 - 22/04/97
démén.: 41, avenue de la Gare,
L-1611 Luxembourg

JUNG Félicie

81, Grand-rue
L-1661 Luxembourg
c6052/96
15/05/96 - 14/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

KIEFFER Robert

6, rue Adolphe Fischer
L-1520 Luxembourg
c6065/96
29/06/96 - 28/06/97
cessation complète de l'activité commerciale

KLEBEGO S.à r.l.

36, Grand-rue - Centre Brasseur
L-1660 Luxembourg
c7005/96
05/10/96 - 04/10/97
cessation complète de l'activité commerciale

LAETITIA S.à r.l.

27, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c6030/96
22/05/96 - 21/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

LUSSOT Léa

8, rue de Boevange
L-8707 Useldange
c7026/96
23/11/96 - 22/11/97
cessation complète de l'activité commerciale

MEIER Norbert

9, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c6077/96
01/10/96 - 30/09/97
cessation complète de l'activité commerciale

MEUNIER Raymond

6-8, rue 1900
L-2157 Luxembourg
c6059/96
28/05/96 - 27/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

MJ COLLECTIONS S.A.

5, rue de l'Alzette
L-4011 Esch-sur-Alzette
c6049/96
14/05/96 - 13/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

MODES BRIGIT S.à r.l.

15, av. Grand-Duchesse Charlotte
L-3440 Dudelange
c6031/96
25/05/96 - 24/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

MONVILLE Jean René

27, Grand-rue
L-6630 Wasserbillig
c6037/96
04/05/96 - 03/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

**NEWMAN ANTIQUES
(LONDON) S.à r.l.**

64, avenue du X septembre
L-2550 Luxembourg
c6078/96
10/08/96 - 09/08/97
cessation complète de l'activité commerciale

NOUVEAU TOMCAT S.à r.l.

1, place de Paris
L-2314 Luxembourg
c6066/96
29/06/96 - 28/06/97
cessation complète de l'activité commerciale

OSIRIS S.à r.l.

45, avenue de la Liberté
L-1931 Luxembourg
c7056/97
08/02/97 - 07/02/98
cessation complète de l'activité commerciale

PARADOX S.A.

26, quai de la Moselle
L-5553 Remich
c6061/96
07/09/96 - 06/09/97
cessation complète de l'activité commerciale

PARK MUSIC S.à r.l.

2, rue Philippe II
L-2340 Luxembourg
c6028/96
06/04/96 - 05/04/97
cessation complète de l'activité commerciale

PARK MUSIC S.à r.l.

13, avenue Monterey
L-2163 Luxembourg
c6028/96
06/04/96 - 05/04/97
cessation complète de l'activité commerciale

QUELLE S.à r.l.

90A, rue de Strasbourg
L-2560 Luxembourg
c6033/96
29/04/96 - 28/04/97
cessation complète de l'activité commerciale

REINERT Alice

9, rue du Barrage
L-6581 Rosport
c7040/96
02/01/97 - 01/01/98
cessation complète de l'activité commerciale

SAVAGE Anthony

88, boulevard Général Patton
L-2316 Luxembourg
c6072/96
29/06/96 - 28/06/97
cessation complète de l'activité commerciale

SCHNEIDER Margot

66, rue des Légionnaires
L-3780 Tétange
c6034/96
25/05/96 - 24/08/97
cessation complète de l'activité commerciale

SCHWEICH Senc

2, avenue de la Gare
L-1610 Luxembourg
c6079/96
16/08/96 - 15/08/97
cessation complète de l'activité commerciale

SETTANNI S.à r.l.

4-10, boulevard d'Avranches
L-1160 Luxembourg
c5098/96
23/05/96 - 22/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

SHIRTLAND LUXEMBOURG S.à r.l.

60, Grand-rue
L-1660 Luxembourg
c6053/96
28/05/96 - 27/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

SPORTS 59 S.à r.l.

59, Grand-rue
L-1661 Luxembourg
c6038/96
23/04/96 - 22/04/97
cessation complète de l'activité commerciale

SPUERBEX S.à r.l.

21, rue Chimay
L-1333 Luxembourg
c6045/96
13/05/96 - 14/05/97
cessation complète de l'activité commerciale

STAAR Christine «Le Tournesol»

2A, avenue de la Liberté
L-4601 Differdange
c5086/95
06/07/96 - 05/07/97
cessation complète de l'activité commerciale

TENTATION S.à r.l.

25, place de l'Hôtel de Ville
L-3590 Dudelange
c7010/96
30/11/96 - 29/11/97
cessation complète de l'activité commerciale

THILL Jean

108, rue de l'Alzette
L-4010 Esch/Alzette
c7033/96
15/11/96 - 14/11/97
cessation complète de l'activité commerciale

LUXCOMPTA s.à r.l.

Travaux de Comptabilité et de Bureau
Déclarations fiscales – Traitements et Salaires



25, rue de la Libération
L-8245 MAMER – Tél.: 31 08 27

THILL Jean Pierre

134, boulevard de la Pétrusse
 L-2330 Luxembourg
 c6069/96
 29/06/96 - 28/06/97
 cessation complète de l'activité commerciale

THILL MARIE

119, avenue de Luxembourg
 L-4940 Bascharage
 c6050/96
 17/05/96 - 16/05/97
 cessation complète de l'activité commerciale

THILLENS-SCHMIT Colette

7, place des Tilleuls
 L-9575 Wiltz
 c6016/96
 27/05/96 - 26/05/97
 cessation complète de l'activité commerciale

TIMMY BOUTIQUE S.à r.l.

47, avenue de la Gare
 L-1611 Luxembourg

c6070/96
 15/07/96 - 14/07/97
 cessation complète de l'activité commerciale

TOM-CAT-CITY S.à r.l.

22A, avenue de la Porte-Neuve
 L-2227 Luxembourg
 c6063/96
 29/06/96 - 28/06/97
 cessation complète de l'activité commerciale

TROEMEL Manfred

24, rue du Moulin
 L-4251 Esch-sur-Alzette
 c6058/96
 15/07/96 - 14/07/97
 cessation complète de l'activité commerciale

WAGNER Pascale

2, rue Pierre Hentges
 L-1726 Luxembourg
 c6091/96
 01/09/96 - 31/08/97

cessation complète de l'activité commerciale

WIETOR Monique

6, boulevard de Verdun
 L-2670 Luxembourg
 c6029/96
 06/04/96 - 05/04/97
 cessation complète de l'activité commerciale

WIRTH Alfred

102, avenue J. F. Kennedy
 L-9053 Ettelbruck
 c6092/96
 15/08/96 - 14/08/97
 cessation complète de l'activité commerciale

ZITA MODES S.à r.l.

90, Grand-rue
 L-9051 Ettelbruck
 c6018/96
 16/03/96 - 15/03/97
 cessation complète de l'activité commerciale

Optimisation des processus productifs, une fonction de plus en plus importante

Dans un environnement où les conditions du marché deviennent de plus en plus complexes et difficiles, la gestion de production et la gestion des flux sont devenues des fonctions très importantes. Ceci implique que toute entreprise voulant rester concurrentielle doit optimiser la gestion des flux physiques, la gestion des commandes et des stocks et finalement la gestion des ateliers.

C'est dans cette perspective et grâce au nouveau programme communautaire opérationnel pour la zone objectif 2 (communes du canton Esch ainsi que communes de Bascharage, Clemency, Dimpach, Garnich et Mamer) que la Chambre de Commerce organisera, en collaboration avec la Chambre des Métiers, un cycle de trois séminaires accompagné de conseils en entreprise. Une première présentation du projet aura lieu le **lundi, 10 mars 1997 à 18h30**. Les entreprises intéressées à participer à ce cycle de formation peuvent s'inscrire à la Chambre de Commerce, Mme Edith Stein, (tél. 42 39 39-316, fax: 43 83 26, e-mail: comex@cc.lu).

Bonification d'impôt en cas d'embauchage de chômeurs

Loi du 24 décembre 1996 portant introduction d'une bonification d'impôt sur le revenu en cas d'embauchage de chômeurs



La présente loi vise ainsi à compléter l'éventail des mesures en faveur de l'emploi par l'introduction d'une bonification d'impôt sur le revenu en cas d'embauchage de chômeurs dans le cadre d'une entreprise commerciale, industrielle, minière ou artisanale ainsi que dans le cadre d'une entreprise engendrant un bénéfice agricole ou d'une profession libérale. Les

entrepreneurs de travail intérimaire visés par la loi du 19 mai 1994 portant réglementation du travail intérimaire et du prêt temporaire de main-d'oeuvre sont exclus du bénéfice de cette mesure.

Cet embauchage doit se faire au profit de demandeurs d'emploi sans emploi inscrits depuis trois mois auprès de l'administration de l'emploi et sous le couvert d'un contrat de travail à durée déterminée supérieure à 24 mois ou indéterminée et portant, dans les deux cas, sur une durée de travail hebdomadaire de 16 heures au moins.

L'employeur peut ainsi obtenir une bonification d'impôt déductible de l'impôt dû à hauteur de 10% de la rémunération mensuelle brute du salarié sur une durée de 36 mois à partir du mois de l'embauchage. Si l'entreprise n'engendre pas de bénéfice imposable, la bonification nouvellement créée peut être déduite de l'impôt sur le revenu des dix années d'imposition subséquentes.

La bonification d'impôt est accordée sur demande à joindre à la déclaration d'impôt avec, à l'appui, un certificat de l'administration de l'emploi attestant le placement et la continuation de l'emploi auprès du contribuable dans les conditions énoncées ci-dessus.

Ces dispositions sont applicables pour toute embauche entre le 1er juillet 1996 et le 31 décembre 1999.

Modification de certaines dispositions en matière des impôts directs et indirects

Loi du 24 décembre 1996 portant modification de certaines dispositions en matière des impôts directs et indirects

La présente loi vise à mettre en oeuvre l'essentiel de mesures fiscales, annoncées par le Premier Ministre lors de sa déclaration sur l'état de la Nation le 2 mai 1996, dans l'intérêt des entreprises et donc de l'économie luxembourgeoise dans son ensemble.

Ces mesures, applicables à partir de l'année d'imposition 1997, concernent aussi bien les impôts directs que les impôts indirects.

1. Les impôts directs

1.1. Abolition de l'impôt commercial communal

La principale mesure au niveau des impôts directs est l'abolition de l'impôt commercial communal (ICC) sur le capital d'exploitation qui frappait, jusqu'à présent, les entreprises à hauteur de 2,4 milliards de LUF par an.

1.2. Baisse du taux de l'impôt sur le revenu des collectivités (IRC) et création d'un abattement sur le bénéfice commercial

Le taux maximal de l'IRC est abaissé à 32% pour l'année 1997, à 31% pour 1998 et à 30% à partir de l'année d'imposition 1999, ce qui représente pour les entreprises une diminution de la ponction fiscale de l'ordre de 750 millions de LUF par an pour chaque baisse d'un point de l'IRC.

ANNEE D'IMPOSITION	TAUX
jusqu'à 1996	33%
pour 1997	32%
pour 1998	31%
à partir de 1999	30%

Quant aux entreprises non soumises à l'IRC, qui sont au nombre d'environ 4.000 sur les quelque 20.000 ressortissants de la Chambre de Commerce, l'abattement de 5% sur le bénéfice commercial inférieur à 3 millions de LUF et de 2% pour la tranche supérieure, permettra de réduire leur imposition de l'ordre de 125 millions de LUF par an.

1.3. Modification des règles régissant l'amortissement spécial (article 32 bis L.I.R.)

Une autre modification en matière d'impôts directs vise l'article 32 bis L.I.R. concernant l'amortissement spécial pour les investissements en faveur de l'environnement et des travailleurs handicapés, qui est désormais intégré de manière définitive dans la loi de l'impôt sur le revenu. De plus, la liste des investissements immobiliers éligibles est harmonisée avec celle de la loi modifiée du 27 juillet 1993 ayant pour objet le développement et la diversification économique.

Outre les aspects positifs de cette modification, il faut noter le caractère plus restrictif du nouvel article 32bis au niveau de la limite inférieure de LUF 100.000 (hors T.V.A.) à partir de laquelle l'amortissement spécial est possible et qui désormais s'applique à toute immobilisation considérée de manière isolée au lieu de la prise en compte de l'ensemble des investissements réalisés pendant l'exercice d'exploitation, comme cela a été le cas jusqu'à présent.

1.4. Adaptation des bonifications d'impôt pour investissements visant la protection de l'environnement (article 152bis L.I.R.)

La dernière modification proposée en matière d'impôts directs concerne la bonification d'impôt prévue au paragraphe 7 de l'article 152 bis L.I.R. dite bonification pour investissement global. Les investissements éligibles comprennent désormais les immobilisations visées au nouvel article 32 bis L.I.R., qui bénéficient d'une bonification portée de 6 à 8% du prix d'acquisition ou de revient pour la première tranche d'investissement

ne dépassant pas six millions de francs et de 2 à 4% pour la tranche supérieure.

2. Les impôts indirects

2.1. Régime fiscal en matière de leasing immobilier

Les modifications en matière d'impôts indirects concernent d'abord le leasing immobilier dont le développement était jusqu'à présent freiné au Luxembourg par un ensemble de difficultés juridiques et surtout fiscales.

Au niveau juridique, il est introduit une définition du crédit-bail (ou «leasing») qui en fixe par ailleurs les caractéristiques.

Les principales modifications touchent le traitement fiscal des opérations de leasing. Jusqu'à présent, les droits d'enregistrement sont perçus tout d'abord lorsque la société de leasing achète un immeuble qu'elle donnera en leasing, le taux appliqué étant de 6% (augmenté d'une surtaxe communale pour les villes de Luxembourg et d'Esch-sur-Alzette de 3%) auquel s'ajoute 1% de droit de transcription. Par ailleurs, les droits d'enregistrement sont perçus au moment de l'enregistrement du contrat de leasing, soit à un taux équivalent lorsque le receveur estime qu'il s'agit d'une vente à terme, soit au taux de 60 centimes pour 100 francs (0,6%) sur le montant des loyers cumulés à moins que le donneur n'ait opté pour la TVA (arrêt Match). Or, dans la pratique, cette distinction peut s'avérer difficile, voire même impossible au regard des éléments dont dispose le receveur et dans le cadre d'un contrat de leasing contenant, par essence, une option d'achat.

Ainsi, il peut arriver que le preneur de leasing ne lève pas l'option d'achat de son contrat, alors même que le receveur de l'Administration de l'Enregistrement a classé ce contrat dans la catégorie des ventes à terme et ainsi perçu les droits proportionnels de 6% minimum. Il s'ensuit que ce preneur devra demander le remboursement des droits payés auprès de l'Administration. Dans le but de simplification et de neutralité fiscale, il est proposé d'abolir le principe de la perception du droit proportionnel lors de l'enregistrement du contrat de crédit-bail.

2.2. Réduction de la taxe d'abonnement pour certains organismes de placement collectifs

Le deuxième train de modifications proposées en matière d'impôts indirects vise la taxe d'abonnement des organismes de placement collectifs (OPC). Ainsi, cette taxe est réduite de 0,06% actuellement, à 0,02% pour 1997 et à 0,01% à partir de 1998 pour les fonds plaçant leurs actifs en instruments du marché monétaire et en liquidités. Ce type de fonds est particulièrement développé au Luxembourg. En effet, au niveau des actifs détenus, les 7 premiers fonds membres de l'Association luxembourgeoise des fonds d'investissement sont des fonds de type monétaire dont l'actif net total atteint 1.200 milliards de francs soit plus de 10% du total des actifs nets de l'ensemble des OPC luxembourgeois. Par ailleurs, la taxe d'abonnement est réduite à 0,01% pour les fonds dédiés tels que régis par la loi du 19 juillet 1991 et les «fonds des fonds» sont exonérés pour autant que les fonds constitutifs de ces fonds aient déjà été soumis à la présente taxe d'abonnement.

Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Ministère de la Famille

Projet de loi réglant les relations entre l'Etat et les organismes oeuvrant dans les domaines social, familial et thérapeutique (Document parlementaire n° 3571). (1961)

Ministère du Travail et de l'Emploi

Convention collective de travail pour les employés de banque. (1962)

Projet de règlement grand-ducal pris en exécution de l'article 16, paragraphe (2) de la loi modifiée du 27 juillet 1978 portant diverses mesures en faveur de l'emploi des jeunes. (1966)

Ministère de la Santé

Projet de règlement grand-ducal relatif aux denrées alimentaires destinées à être utilisées dans les régimes hypocaloriques destinés à la perte de poids. (1963)

Projet de règlement grand-ducal déterminant le montant de la taxe due pour l'inspection des viandes ainsi que les modalités de sa perception. (1967)

Projet de loi autorisant le gouvernement à faire construire une maison de soins à Wasserbillig. (1969)

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

Projet de règlement grand-ducal relatif à la protection des animaux en cours de transport. (1964)

Projet de règlement ministériel relatif aux conditions de police sanitaire régissant la mise sur le marché d'animaux et de produits d'aquaculture. (1968)

Ministère des Transports

Projet de règlement ministériel sur l'accès aux autoroutes des véhicules dépassant les poids et dimensions réglementaires. (1965)

Projet de règlement grand-ducal portant application de la directive 94/25/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 juin 1994 concernant le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats membres relatives aux bateaux de plaisance. (1974)

Avant-projet de règlement grand-ducal relatif aux conseillers à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses par route, par rail ou par voie navigable.

Avant-projet de règlement ministériel sur l'instruction et l'examen pour l'obtention et le renouvellement des certificats de formation pour les conseillers à la sécurité pour le transport de marchandises dangereuses par route, sur rail ou par voie navigable. (1975)

Ministère des Finances

Projet de règlements grand-ducaux portant exécution de la loi du 24 juillet 1995 régissant l'Office du Ducroire. (1970)

Ministère de l'Economie

Projet de règlement grand-ducal portant exécution de la loi du ... ayant pour objet

- 1) le développement et la diversification économiques
- 2) l'amélioration de la structure générale et de l'équilibre régional de l'économie. (1972)

Ministère de l'Energie

Projet de règlement grand-ducal concernant l'indication de la consommation d'énergie des lavantes-séchanges domestiques combinées. (1973)

Ministère de la Sécurité Sociale

Projet de loi modifiant certaines dispositions en matière d'assurance accident en vue notamment d'introduire une assurance volontaire en matière d'accident agricole et forestière, de transférer les salariés agricoles et forestiers à la section industrielle et d'adapter les modalités de calcul du revenu servant de base au calcul des rentes accident. (1884 ter) Amendements gouvernementaux complémentaires.

La relation de travail pendant la durée du préavis

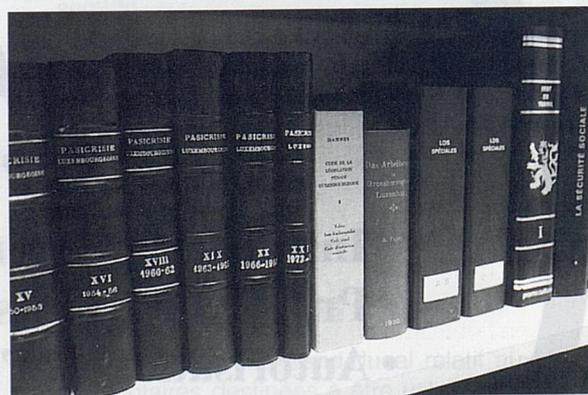
La Chambre de Commerce, en collaboration avec la FEDIL, a le plaisir de vous présenter à partir de ce mois-ci la nouvelle rubrique «Chronique juridique» du Merkur. Cette rubrique, qui paraîtra de manière régulière, fait le bilan de l'activité socio-économique et de la jurisprudence intéressant le monde du commerce et de l'industrie.

Seront traités aussi bien des règles générales en matière de droit du travail, de droit social et de droit commercial et économique que des problèmes plus ponctuels ou des questions d'actualité.

La première chronique concerne la situation des parties à un contrat de travail pendant la durée du préavis, suite à un licenciement avec préavis.

Il convient de rappeler que le contrat de travail à durée indéterminée peut être résilié avec préavis lorsque l'employeur peut faire valoir des motifs réels et sérieux, s'appuyant sur des faits concrets et précis, qui sont fondés sur:

- l'aptitude du salarié au travail;
- la conduite du salarié;
- les nécessités de fonctionnement de l'entreprise, de l'établissement ou du service («motifs économiques»).



Le contrat de travail à durée déterminée ne peut pas être résilié avec préavis avant son échéance.

La situation des parties en cours de préavis

Le licenciement avec préavis ne met pas immédiatement fin au contrat de travail, mais a seulement pour effet de fixer la date d'expiration de ce contrat.

Le délai de préavis est un délai préfixe, ce qui veut dire qu'il ne pourra comporter ni suspension, ni interruption, p. ex. pour cause de maladie ou d'accident du salarié pendant la période du préavis.

Pendant la durée du préavis, le contrat de travail liant un employeur et son salarié continue donc sans modification, ce qui veut dire qu'aussi bien l'employeur que le salarié bénéficient des mêmes droits et sont soumis aux mêmes obligations que pendant la

période précédant le préavis: le salarié continuera en principe de travailler (sauf ce qui sera dit ci-après concernant la dispense de travail), et l'employeur versera au salarié sa rémunération.

On peut donc dire que la période de préavis fait partie du contrat proprement dit (Cour 22 janvier 1969).

Il en résulte que, *même pendant la durée du préavis, le contrat de travail peut être résilié avec effet immédiat pour motif grave* (Cour 26 mars 1980). Dans un tel cas, le deuxième licenciement met donc définitivement fin au contrat de travail.

Délai de préavis et congé

Une jurisprudence désormais constante estime que *le droit au congé et le droit au préavis naissent de causes différentes*, de sorte que l'employeur ne peut pas obliger un salarié de prendre son congé annuel de récréation pendant la durée du préavis.

Le contrat de travail continuant sans modification pendant le préavis, le congé dû au salarié est à calculer jusqu'à la fin de la période de préavis.

Le salarié a également droit, pendant le préavis, à un *congé supplémentaire*, s'ajoutant au congé annuel de récréation, en vue de la *recherche d'un nouvel emploi*.

Ce congé est cependant limité à un maximum de *6 jours* pour la durée totale du préavis; il n'est pas dû au salarié lorsque l'initiative de la rupture de travail émane de celui-ci, c'est-à-dire lorsque le salarié a démissionné.

Le droit au congé pour la recherche d'un nouvel emploi n'existe pour le salarié qu'à la condition qu'il se soit inscrit comme demandeur d'emploi auprès de l'Administration de l'Emploi et qu'il puisse justifier s'être présenté effectivement à une demande d'emploi. Les heures de congé sont alors intégralement à indemniser par l'employeur.

Dispense de travail

Si le contrat de travail est *résilié à l'initiative de l'employeur*, celui-ci peut dispenser le salarié de l'exécution du travail pendant le délai de préavis; cette dispense de travail doit être notifiée par écrit au salarié, soit directement dans la lettre de licenciement, soit dans un écrit postérieur.

La dispense de travail accordée par l'employeur ne peut cependant entraîner, jusqu'à l'expiration du préavis, *aucune diminution des salaires, traitements et autres avantages* dont le salarié aurait été bénéficiaire s'il avait accompli son travail jusqu'au terme du délai de préavis.

Le salarié ne peut cependant pas prétendre en pareil cas au remboursement de frais qui ne peuvent être occasionnés que par une prestation effective de travail, tels que des indemnités de repas ou des indemnités de déplacement et de trajet.

La dispense de travail ne change rien au fait que la période totale du préavis doit être prise en compte pour la computation de l'indemnité de congé due au salarié (Cour 9 février 1995); de même, le délai de préavis ne saurait être prolongé au motif qu'à l'expiration du délai fixé, le salarié aurait encore droit à des jours de congé.

Le salarié dispensé de travailler est autorisé à *prendre un emploi salarié auprès d'un nouvel employeur*; dans ce cas, l'employeur est obligé de compléter, s'il y a lieu, la rémunération nouvelle du salarié par l'attribution d'un complément différentiel représentant la différence entre son ancienne rémunération et sa rémunération effective auprès du nouvel employeur.

Si le contrat de travail est *résilié à l'initiative du salarié* (démission), l'employeur peut également dispenser le salarié de l'exécution du travail pendant le préavis.

Si toutefois, en cas de démission du salarié, *la dispense de travail est sollicitée par le salarié*, l'accord de l'employeur quant à cette dispense de travail équivaut à une résiliation immédiate d'un commun accord du contrat de travail; dans cette hypothèse, une rémunération n'est plus due au salarié à partir de cette résiliation (sauf, le cas échéant, l'indemnité de congé non pris).

Expiration du délai de préavis

À l'expiration du délai de préavis, les relations contractuelles entre l'employeur et le salarié prennent définitivement fin.

L'employeur est alors obligé de remettre au salarié un décompte des salaires ou traitements; les sommes éventuellement encore dues au salarié doivent lui être versées dans un délai de cinq jours ouvrables après la fin du contrat.

De même, l'indemnité de départ éventuelle est à payer au salarié au moment où il quitte effectivement le travail.

Association Luxembourgeoise pour l'Arbitrage asbl

Le 12 novembre 1996 a été constituée l'Association Luxembourgeoise pour l'Arbitrage. Selon ses statuts, son objet est de faire connaître et de promouvoir l'arbitrage au sens large comme moyen de résolution de conflits commerciaux. Parmi les membres fondateurs de l'association se trouvent des avocats et des juristes d'entreprise des secteurs industriel et bancaire.

L'arbitrage est un mode de résolution de conflits qui représente une alternative intéressante à la procédure devant les tribunaux étatiques. La procédure

d'arbitrage est confidentielle. Elle se fait à huis-clos et la sentence arbitrale ne sera pas publiée.

Ainsi, elle permet le cas échéant de ne pas compromettre, par un litige sur la place publique, les relations commerciales entre parties pour l'avenir. L'exécution de la décision de l'arbitre est souvent plus aisée que l'exécution d'un jugement d'un tribunal à l'étranger. Enfin la durée de la procédure est bien plus courte, ce qui permet ainsi de réduire les coûts. La procédure est particulièrement indiquée pour les litiges impliquant des intervenants internationaux.

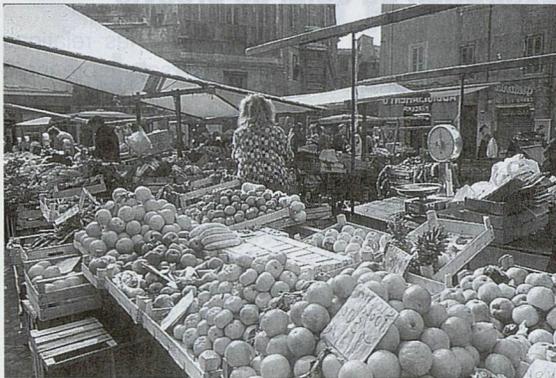
Les avantages de l'arbitrage peuvent constituer un atout intéressant pour l'entreprise ou le commerçant qui veut s'assurer du bon déroulement de ses trans-

actions commerciales d'une certaine envergure. Le recours à l'arbitrage se fait normalement par l'inclusion d'une clause compromissoire dans le contrat commercial ou bien par un accord entre parties après la naissance du litige.

De plus amples informations sont disponibles au siège de l'association ainsi qu'auprès des membres du conseil d'administration.

Association Luxembourgeoise pour l'Arbitrage asbl
Siège: 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg
Adresse postale: Association Luxembourgeoise pour l'Arbitrage, L-2981 Luxembourg.
Tél. 42 39 39-300, Fax: 43 83 26,
E-mail: direction@cc.lu

Enquête Budget des Ménages 1993: Les comportements de consommation au Luxembourg



Cette publication fait suite au cahier économique n° 85 qui contient les principaux résultats de l'enquête de 1993 sur les budgets des ménages.

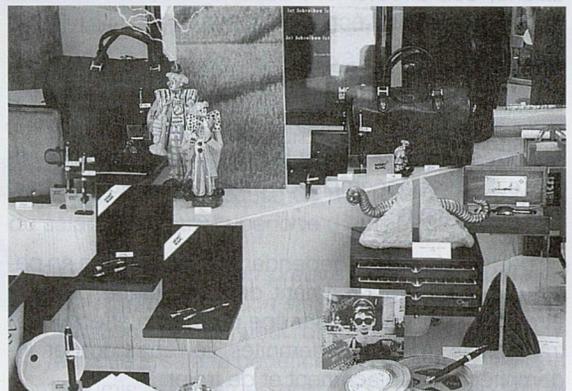
Un premier article traite de l'impact des caractéristiques socio-économiques des ménages selon différents niveaux d'agrégation des dépenses de consommation.

Dans un premier temps, le ménage décide en fonction de sa propre situation socio-économique quelle part du revenu sera épargnée. Cet arbitrage étant effectué, chaque ménage décide d'une répartition du moment consacré à la dépense entre diverses fonctions telles que l'alimentation, l'habillement, le logement, etc. L'objectif est d'expliquer ces différents comportements en décrivant qualitativement l'impact des différentes caractéristiques socio-économiques des ménages sur les comportements des dépenses.

Pour commencer, on cherche à comprendre les mécanismes qui décident du montant total des dépenses effectuées par les ménages. Un second niveau d'analyse repose sur l'opposition entre les dépenses destinées à couvrir les besoins fondamentaux du ménage et celles que l'on pourrait qualifier de plus secondaires ou répondant à la notion des loisirs. Les mécanismes qui régissent ces deux types de dépenses sont de nature différente. Passant à un niveau de désagrégation plus fin, on distingue les dépenses selon la fonction à laquelle elles répondent: alimentation, habillement, logement, loisirs, transport, dépenses d'enseignement, etc. Là encore, une certaine diversité dans les mécanismes comportementaux a pu être mise en évidence.

La seconde contribution débute par une analyse des inégalités dans les dépenses de consommation. En 1993, quelque 12% des ménages du Grand-Duché ont une dépense inférieure à 50% de la moyenne et pourraient donc, d'après les règles méthodologiques internationales, être considérés comme défavorisés. Par rapport aux autres pays de l'Union Européenne, cette proportion reste relativement faible. De même, en considérant différents indicateurs d'inégalité (GINI, THEIL), il apparaît que le Luxembourg se classe parmi les pays les plus égalitaires.

L'analyse de la structure des dépenses de consommation montre cependant que des diffé-



rences non négligeables entre catégories socio-économiques persistent. Les résultats de l'EBM93 confirment, par ailleurs, que la part des dépenses alimentaires tend à diminuer lorsque la dépense totale augmente. Sont également examinées les variations liées à la taille et à la composition du ménage ou à la nationalité du chef de ménage (nationaux, portugais).

Dans une dernière partie, on trouvera des estimations de l'élasticité par rapport au niveau de vie. Elle indique de combien de % la dépense pour un bien particulier augmente, lorsque la dépense totale augmente d'un pourcentage donné.

Quasi-stagnation des prix de la construction en 1996

Le STATEC vient de publier un nouvel indicateur de la série A2, qui retrace l'évolution des prix de la construction résidentielle. L'indice est établi semestriellement aux mois de référence d'avril et d'octobre et exprimé sur la base 100 en 1970.



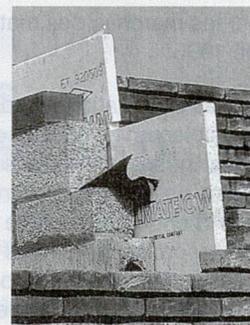
L'indice des prix de la construction a atteint en octobre 1996 le niveau de 487.79 points, la hausse semestrielle étant, avec +0.3%, identique à celle relevée au mois d'avril. Il s'agit des mouvements les plus faibles enregistrés depuis l'établissement semestriel de l'indice en 1971.

Le taux de variation sur 12 mois n'a été plus que de 0.7% en octobre, alors qu'en avril il avait encore atteint +1.2%.

La moyenne annuelle de l'indice a atteint 486.96 points en 1996; elle est supérieure de seulement 0.9% à celle de l'année précédente. La progression des prix de la construction a ainsi été moins importante que celle des prix à la consommation, le taux d'inflation moyen pour l'année 1996 se situant à 1.4%. En l'absence de tendances inflationnistes générales, la stagnation des prix de la construction s'explique par la demande hésitante et la concurrence d'entreprises étrangères.

Au niveau de beaucoup de corps de métiers, la stabilité générale des prix de la construction s'est traduite

par des mouvements de baisse, qui ont été plus répandus en 1996 que les années précédentes. Ils ont été prédominants dans les corps de métiers de la plâtrerie (moyenne 1996/95: -1.5%), du carrelage (-1.1%), de la façade (-0.9%), du terrassement (-0.8%), de la zinguerie et des installations d'ascenseur (-0.7%), de la peinture (-0.4%) et des revêtements de sol (-0.3%).



Les prix du gros-oeuvre ont marqué une progression insignifiante (+0.6%), alors que des hausses d'une certaine importance ont été relevées seulement pour les corps de métiers de l'installation technique (électricité +4.6%; sanitaire +2.7%; chauffage +2.4%) et la menuiserie extérieure (+3.4%).

Net ralentissement des échanges commerciaux du Luxembourg au 3e trimestre de 1996

Le Statec vient de publier les résultats provisoires du commerce extérieur du 3^e trimestre de 1996.

Au cours du 3^e trimestre de 1996, les exportations (-7.4%) et les importations (-6.3%) ont fléchi sensiblement par rapport à la même période de l'année précédente. Le solde commercial trimestriel (-16 milliards de LUF) est passé nettement en dessous du niveau des deux premiers trimestres (-18.4 milliards). Sur les neuf premiers mois, le déficit de la balance commerciale atteint le niveau record de 53 milliards, contre 48 milliards pour les 3 premiers trimestres de 1995. Les termes de l'échange se sont sensiblement détériorés en raison de la chute des prix à l'exportation.

Entamé au 4^e trimestre de 1995, le recul en valeur des exportations s'est accentué au 3^e trimestre de 1996. A part les biens d'équipement et de consommation durable, tous les autres groupes de produits accusent des baisses. Précisons toutefois que la baisse des expéditions de produits alimentaires, énergétiques et chimiques s'explique en grande partie par la restructuration des activités de réexportation de certaines entreprises étrangères établies au Luxembourg.

La nouvelle chute des exportations de métaux est due à une réduction de la demande, mais surtout au fléchissement des prix des métaux ferreux ainsi que des prix de l'aluminium et du cuivre – en forte baisse

sur les marchés des matières premières depuis la fin de 1995.

Les exportations en dehors du continent ont fléchi sensiblement (-10.9%), contre - 2.4% pour les livraisons intra-continentales. Bien qu'elles représentent moins de 10% des exportations totales, les fournitures en Amérique et en Asie avaient largement bénéficié de la croissance dans ces régions en 1994. Par contre, en 1996 ces bons résultats n'ont pu être confirmés. L'évolution des ventes sur le continent est fort diversifiée. En recul sur les marchés limitrophes – les principaux pays partenaires-, les livraisons ont nettement progressé en Italie et au Royaume-Uni ainsi que dans certains pays de l'Europe de l'Est.

L'évolution des importations est également marquée par certains aspects déjà relevés au niveau des exportations: suppression de diverses activités commerciales de réexportation et baisse des prix des métaux. Ces effets expliquent le recul général des importations (-1.5%) pour les neuf mois ainsi que les baisses prononcées des produits chimiques (-10.2%) et des métaux communs (-13.1%).

De façon générale les prix à l'importation n'ont reculé que légèrement; la baisse de certaines matières premières est en partie compensée par la hausse des prix du pétrole et de certains biens de consommation. Relevons encore la progression des importations des biens d'équipement, en particulier des importations de voitures.

Nouvel indicateur rapide du STATEC: Série L

Emploi salarié et chômage enregistré

La forte demande en chiffres spécifiques sur le marché de travail a incité le STATEC à publier un nouvel indicateur rapide Série L - Emploi salarié et chômage enregistré, qui paraîtra 4 fois par an. Cet indicateur comprend des données mensuelles sur l'emploi salarié par sexe et par pays de résidence et sur le chômage enregistré par sexe.

Evolution et structure:

Fin septembre 1996, l'emploi salarié passe de 202.870 unités (fin août) à 205.155, soit +1,1%.

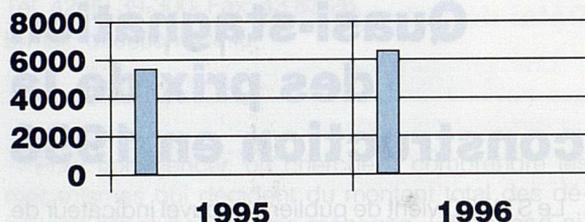
La moyenne des 9 premiers mois de 1996 s'élève à 201.547 unités contre 196.338 unités par rapport à la même période de l'année 1995 (soit un taux de croissance de 2.7% représentant 5.209 emplois, dont 73.5% de frontaliers et 43.9% de femmes).

L'évolution dynamique des créations d'emplois se poursuit donc sans absorber pourtant le nombre de chômeurs également en hausse. Toujours pour la

même période sous revue, le nombre de demandes non satisfaites s'est accru en moyenne de 9.0% (soit une hausse moyenne de 451 chômeurs enregistrés) par rapport à la même période en 1995.

Pendant l'année 1996 (moyenne des 12 mois), on a enregistré 5.680 demandes d'emplois non satisfaites contre 5.130 en 1995, soit une progression de 10.7%. Fin décembre 1996, le nombre de chômeurs s'élève à 6.503 personnes. Comparé au même mois de l'année précédente (5.399 personnes) ceci représente une hausse de 20.5%.

Nombre de chômeurs



La part relative des frontaliers, c.-à-d. des salariés résidant dans un des trois pays limitrophes et franchissant la frontière luxembourgeoise tous les jours, se situe fin septembre 1996 à 29.8% du total de l'emploi salarié contre 28.5% fin septembre 1995. Les 61.202 frontaliers (fin septembre 1996) comprennent 52.0% de frontaliers français, 29.8% de frontaliers belges et 18.2% de frontaliers allemands.

Fin septembre 1996, les salariés ont représenté 36.4% sur le marché de l'emploi salarié contre 36.3% en septembre 1995. Quant aux demandes d'emploi non satisfaites la part relative des femmes se situe à 44.0% (septembre 1996) contre 44.6% (septembre 1995).

Un abonnement de la série complète des indicateurs rapides peut être souscrit au Statec au prix de 1.000 LUF/an. Des exemplaires individuels de l'indicateur rapide série L peuvent être commandés au tél. 4 78 42-18.

STATEC - Population et Emploi N° 4/96:

Le travail à domicile

Le travail à domicile tel qu'il est traité dans cet article ne correspond pas à ce que l'on a communément tendance à appeler «travail à domicile» mais il reflète plutôt les professions qui lient lieu de travail et domicile. C'est le cas essentiellement des agriculteurs et du personnel du secteur de la restauration mais aussi des enseignants. L'absence de données sur le sujet ne permet pas de mesurer le travail à domicile dans ses nouvelles formes dont l'expansion est prédite par le développement des nouveaux instruments de communication.

Cet article est donc un préambule à des études ultérieures sur ce nouvel instrument de flexibilité.

Emploi salarié et population: 1970-1995

Cet article fournit un aperçu de l'évolution de l'économie, de l'emploi salarié et de la population en âge de travailler.

Une immigration nette relativement soutenue, un accroissement de l'activité féminine ainsi que l'arrivée massive, à partir du milieu des années quatre-vingts, de frontaliers sont à l'origine d'un net changement dans la composition du salariat occupé sur le territoire du Grand-Duché.

En raison du recours accru aux travailleurs résidant dans un des trois pays limitrophes, on assiste à une disjonction entre emploi et potentiel démographique.

Les liens entre croissance économique, emploi et population, esquissés à la fin de l'article, feront l'objet d'études plus approfondies.

Le bulletin est diffusé gratuitement par le Statec, 6, bd Royal, L-2449 Luxembourg, tél. 4 78 42-68/42-19; fax 46 42 89; E-mail: statec.post@statec.etat.lu

Nouvelles publications du CEPS-INSTEAD

Le CEPS-INSTEAD vient de publier une série d'études consacrées aux sujets suivants:

- Les femmes et le chômage en 1994
- Le mode de vie des jeunes adultes: cohabitation avec les parents et départ du foyer parental
- Entre famille et activité professionnelle: les modes d'organisation des employées privées
- L'évolution de l'habitat au Luxembourg 1985-1994
- La politique familiale au Luxembourg: évolution au cours des cinq dernières années.

Les personnes intéressées peuvent se procurer ces études auprès du CEPS (tél. 58 58 55-1, fax 58 55 60).

Mit uns ins eigene Heim.

Sie wollen sich den Traum vom eigenen Zuhause erfüllen? Und das schon bald? Wir helfen Ihnen dabei mit einer zinsgünstigen Finanzierung: mit dem Wüstenrot IDEAL Bausparen. Und der Staat hilft zusätzlich: mit großzügigen Steuervorteilen.

Beratung bei Ihnen zu Hause

Wenn Sie es wünschen, beraten wir Sie auch gern bei Ihnen daheim. Tagsüber - oder nach Feierabend.

Informationen und Beratung:

- bei allen BIL-Geschäftsstellen
- bei allen Agenten von LE FOYER
- oder direkt bei Wüstenrot Niederlassung Luxemburg.

ET MÉCHT EIS WIIRKLECH KENG
ËMSTÄNN, BEI IECH LAANSCHT
ZE KOMMEN.



wüstenrot

BANQUE INTERNATIONALE
A LUXEMBOURG 

Unsere Partner in Luxemburg

LE FOYER
Groupe d'Assurances 

Séminaire sur les délais de paiement

Dans une optique d'assistance et d'information pour les PME/PMI, l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce/FEDIL a organisé le 11 décembre 1996, en collaboration avec la LIC (Ligue Internationale for Creditors), un séminaire d'une demi-journée sur le thème des délais de paiement.



L'accueil des 110 participants s'est fait à partir de 14 heures dans le hall de la Chambre de Commerce où chacun s'est vu remettre un badge personnalisé afin de faciliter les contacts informels.

L'introduction du séminaire a été faite par Monsieur Paul HIPPERT, directeur de la Chambre de Commerce, qui a mis l'accent sur l'importance des délais de paiement.

Me LORANG a exposé les mesures de prévention de retard de paiement et les recours possibles en cas de non paiement. Le discours de Me LORANG était articulé autour de cinq points:

- la preuve de créance;
- les taux d'intérêts;
- la réserve de propriété au Grand-Duché de Luxembourg;
- les clauses pénales au Luxembourg;
- le recouvrement au Luxembourg.

La deuxième intervention était celle du Dr Liam de Feu, président de la LIC, qui, dans un premier temps, a fait l'historique de la Ligue Internationale for Creditors et de ses activités.

Ensuite, le Dr de Feu a expliqué les différentes mesures de prévention à disposition des entreprises pour éviter les problèmes des factures impayées.

Aussi, a-t-il expliqué le fonctionnement de la «Clause de Réserve de Propriété» ainsi que de la «Prescription de Créances» en prenant l'exemple de l'Allemagne et de l'Autriche. Pour terminer son discours, le Dr de Feu a encore expliqué brièvement la «Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale des Marchandises» et la convention de Bruxelles.

Le troisième discours a été fait par Monsieur Thill, associé de ERNST & YOUNG, sur la Gestion du Crédit à la Clientèle, c'est-à-dire l'analyse et la gestion

des opportunités commerciales et le suivi de l'en-cours client, la Gestion du Recouvrement des Créances et la Gestion des Couvertures de Change.

La quatrième intervention était celle de Madame Ramthun, secrétaire générale de la LIC, sur les Principes d'Organisation des Logiciels de Gestion Financière pour les P.M.E. européennes, le Développement d'Outils Pratiques de Gestion de Trésorerie, notamment de nature informatique et les diverses Responsabilités Opérationnelles (la responsabilité financière, la responsabilité de gestion de l'objet social, etc.).

La cinquième intervention a été faite par Monsieur Hugot, chef de produit de la société SYBEL, sur les Logiciels de Gestion et leur importance dans l'entreprise.

Après une pause, tout les participants se sont retrouvés pour la deuxième partie du séminaire.

C'est Monsieur Eberhard, gérant de la CREDIET-REFORM TRIER, qui a ouvert la deuxième partie du séminaire en exposant les différents moyens à disposition des entreprises pour se procurer des renseignements commerciaux sur les partenaires potentiels afin d'éviter des factures impayées, ou de faciliter le recouvrement de ces factures.

En fin de séance, Monsieur Toussaint, attaché commercial à la Chambre de Commerce, a développé le thème de l'Assurance Crédit. Monsieur Brimaire, Chef du service Factoring chez EUROLEASE FACTOR, a expliqué le fonctionnement du Affacturage et Monsieur Faber, Conseiller PME, a expliqué les services de la Mutualité de Cautionnement de la Chambre de Commerce qui est un service de recouvrement mis à disposition des membres de la Chambre de Commerce.

Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus en contactant l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce/FEDIL, (tél. 42 39 39-333, fax: 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu).

Coupon Réponse

Société:

Adresse:

Code Postal:

Localité:

Téléphone:

Fax:

Je désire recevoir plus d'information sur les „Délais de Paiement“

Euro Info Centre-Luxembourg

Chambre de Commerce/FEDIL

7, rue Alcide de Gasperi

L-2981 Luxembourg

Fax 43 83 26

Tél. 42 39 39-333

E-mail: eic@cc.lu



13 mars 1997 à Metz:

Colloque «EUROPME» / Espace «Saar-Lor-Lux»

Le rôle majeur des PME/PMI dans la croissance économique d'un pays et plus encore dans la création d'emplois n'est plus à démontrer. Leur compétitivité et dynamisme ainsi que leur faculté d'exporter sont désormais de première importance.

Depuis plusieurs années, les Etats membres de l'Union Européenne ainsi que la Commission Européenne mettent en place de multiples mesures afin de soutenir les initiatives de développement des PME et de les accompagner dans leurs démarches d'ouverture vers les pays membres de l'UE ou vers les pays tiers.

Afin de les inciter à s'eupéaniser ou à s'internationaliser, de nombreux moyens humains, financiers et technologiques sont mis en place à leur profit. Mais tous ces moyens restent paradoxalement très souvent méconnus par les PME. En effet, une étude récente réalisée par Exco & Grant Thornton International révélait qu'en moyenne seulement 15% des entreprises européennes ont connaissance de l'existence des subventions de l'Union Européenne. Il est indéniable que les PME souffrent en la matière d'un réel déficit d'information.

Suite à ce constat en 1995, la Commission Europe des Conseillers du Commerce Extérieur (C.C.E.) de la France avait pris l'initiative d'organiser le 18 avril 1996 à Bruxelles – en partenariat avec l'Office Belge du Commerce Extérieur et avec l'appui financier de la DG XXIII de la Commission Européenne (Direction Générale ayant dans ses compétences la politique d'entreprise, le commerce, le tourisme et l'économie sociale) – un 1^{er} colloque de sensibilisation et d'information pour les PME françaises et belges sur le thème des actions communautaires mises en place en leur faveur.

Cette opération avait permis de rassembler plus de 200 chefs de PME français et belges venus pour écouter et interroger des membres de la Commission et des responsables d'entreprise ayant déjà bénéficié d'un soutien communautaire. Elle remporta un indéniable succès auprès de la majorité des participants du fait de son caractère concret et pratique.

Aujourd'hui, toujours dans le même souci de favoriser ce développement européen et international des PME, la Commission Europe des C.C.E. propose de réitérer cette expérience dans un des espaces régionaux transfrontaliers les plus représentatifs de la construction européenne: l'espace Saar-Lor-Lux.

Tourné cette fois vers les PME allemandes, belges, françaises et luxembourgeoises, ce colloque se déroulera à Metz le **jeudi, 13 mars 1997**. Il sera le fruit d'une collaboration entre plusieurs organismes de commerce extérieur allemands, belges, français, luxembourgeois et institutions communautaires. En effet, participent à la préparation de cet événement la Commission Europe et le Comité Régional de Lorraine des C.C.E. de la France, l'Euro Info Centre de la Région Lorraine, l'Office Belge du Commerce Extérieur (OBCE), la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg et la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Sarre (Industrie- und Handelskammer des Saarlandes). Ce colloque se déroulera sous le haut patronage du Conseil Régional de Lorraine, du Ministère de l'Economie de la Sarre et du Ministère de l'Economie de Rhénanie-Palatinat.

Les thèmes suivants seront traités dans les ateliers composés d'un intervenant de la Commission Européenne, d'un responsable d'entreprise-témoin et d'un chef d'atelier assurant les rôles de modérateur et de rapporteur:

- Trouver un partenaire en Europe
- Partenariat et Commerce hors UE: le cas des pays d'Europe Centrale et Orientale et de la CEI
- S'implanter et se développer grâce aux fonds régionaux
- Financer un projet de Recherche & Développement.

D'autre part, s'inscrivant pleinement dans la campagne de sensibilisation des entreprises sur le thème de l'EURO déjà amorcée par la Commission Européenne et en réponse aux demandes des petites et moyennes entreprises, l'EURO sous l'angle des règles et enjeux de la future monnaie unique fera l'objet d'une conférence en séance plénière, animée par l'administrateur principal de la DG XXIV de la Commission Européenne et des représentants du secteur bancaire.

Toute entreprise intéressée à participer au Colloque Européen EUROPME et/ou désireuse de recevoir de plus amples renseignements sur le programme de la manifestation et les conditions d'inscription, est priée de se mettre en contact avec l'Euro Info Centre-Luxembourg auprès de la Chambre de Commerce/FEDIL (tél. 42 39 39-333, fax 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu).

EIC Chambre de Commerce/FEDIL:

Conseiller National pour le programme Europartenariat



A partir du 1^{er} janvier 1997, l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce/FEDIL a été retenu comme partenaire officiel pour la promotion et la sensibilisation de la manifestation Europartenariat de la Direction Générale XXIII de la Commission Européenne sur l'ensemble du territoire luxembourgeois.

Les objectifs du programme Europartenariat

Se déroulant deux fois par an, ce carrefour européen de rencontres d'affaires organisé conjointement par la DG XXIII (Politique d'Entreprise) et la DG XVI (Politique régionale) s'étale sur 2 journées de contacts et vise à favoriser le processus d'europanisation des entreprises dans des régions européennes économiquement défavorisées et touchées par le déclin industriel.

L'importance des manifestations Europartenariat réside dans le fait qu'elles offrent aux petites et moyennes entreprises une plate-forme efficace afin de leur permettre de trouver des partenaires potentiels pour entamer une coopération à l'échelle interrégionale.

Lors des rencontres Europartenariat, plus de 2.000 entreprises se rassemblent en un seul lieu afin de négocier, de saisir des opportunités de marché et d'élargir leurs activités et volumes d'affaires au niveau international, voire mondial.

En effet, lors de la dernière manifestation Europartenariat-Italia qui s'est déroulée à Gênes en Italie les 27, 28 et 29 novembre 1996, 2.333 entreprises en provenance de 79 pays différents se sont données rendez-vous en vue d'entamer des négociations. Parmi elles, plus de 1.100 PME provenaient de l'Union Européenne, 70 de l'AELE (Association européenne de libre-échange), 347 des pays méditerranéens, 406 des pays d'Europe Centrale et Orientale (PHARE), 197 des nouveaux Etats indépendants de l'Ex-Union soviétique (TACIS), 77 d'Asie, 86 des pays d'Amérique Latine, 21 des Etats-Unis et encore 3 entreprises d'autres pays.

Grâce au travail des conseillers nationaux, 10.143 rendez-vous programmés à l'avance ont été enregistrés à l'intention de la région-hôte (406 PME italiennes représentées) et 1.864 rendez-vous bilatéraux ont été

programmés; sans oublier les nombreux contacts spontanés et informels qui ont eu lieu entre les chefs d'entreprise sur place même.

Les objectifs du programme Medpartenariat

L'objectif du programme Med-Invest, dont Medpartenariat est l'un des volets, est de favoriser la coopération internationale en vue de promouvoir la pénétration des marchés dans les pays tiers méditerranéens (PTM), d'encourager des partenariats et des joint-ventures avec les entreprises de ces marchés et de créer un environnement favorable au développement de ces PME en leur fournissant les moyens techniques d'accroître leur capacité concurrentielle.

Il s'agit ici d'une initiative innovante fondée en partie sur le modèle d'Europartenariat, mais dont l'originalité réside dans le fait que ce sont les PME européennes qui se déplacent vers leurs consocieurs des PTM.

Des rencontres du genre Medpartenariat ont déjà eu lieu en Turquie (avril 1994), au Maroc (mai 1995) ainsi qu'en Israël (octobre 1995).

Calendrier des prochains événements

- Europartenariat Grèce – Hellas 1997: Pirée les 23 & 24 juin 1997
- Europartenariat France – Massif Central 1997: Clermont-Ferrand les 16 & 17 octobre 1997
- Medpartenariat – Jordanie 1997: Amman les 13 & 14 juillet 1997
- Medpartenariat – Tunisie 1997: Tunis les 25 & 26 septembre 1997 (combiné au Carrefour d'Affaires et de Technologie CAT '97)



Pour toute information complémentaire concernant le déroulement des prochaines manifestations Europartenariat / Medpartenariat, vous pouvez contacter votre conseiller national auprès de l'EIC Chambre de Commerce/FEDIL, Mlle Sabrina Sagramola (tél. 42 39 39-334, fax 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu).

Horesca: Nouvelle adresse à partir du 17 février 1997

L'Horesca, la Fédération Nationale des Hôteliers, Restaurateurs et Cafetiers du Grand-Duché de Luxembourg a transféré ses bureaux dans l'immeuble de la Chambre de Commerce.

Le secrétariat de l'Horesca se tient désormais à la disposition du public à l'adresse suivante:

Horesca
7, rue Alcide de Gasperi
BP 2524
L-1025 Luxembourg
Tél. 42 13 55-1
Fax 42 13 55-299
E-mail: mail@horesca.lu

Le magazine Horesca Informations peut être contacté au tél. 42 13 55-200. L'Amicale des Anciens Elèves du Lycée Technique Hôtelier Alexis Heck Diekirch peut être contactée au tél. 42 13 55-250.

Horesca/Promolux:

Hotel- und Restaurant- Broschüre vorgestellt

Die neueste Ausgabe der Werbroschüre der Horesca ist seit kurzem erhältlich. 102 Hotels und Restaurants, aufgeteilt in 5 touristische Regionen (Luxemburg-Stadt und Umgebung, Ardennen, kleine Luxemburger Schweiz/Echternach, Mosel und Süd-Westen des Landes) stellen sich auf rund 100 farbigen Seiten im handlichen Din A5 Format vor.

Außerdem enthält die Broschüre eine Menge nützlicher Informationen

über touristische Ausflugsziele in unserem Land. Auch die Luxemburger Moselweine werden ausgiebig beschrieben, um potentiellen Besuchern nicht nur die landschaftlichen Vorteile und die vielfältigen Unterbringungsmöglichkeiten vorzustellen, sondern auch auf die natürlichen Reichtümer hinzuweisen.



Ein Stadtplan der Hauptstadt und eine Karte mit den wichtigsten Anfahrtsstraßen nach Luxemburg, den Hauptverkehrswegen und den wichtigsten Ortschaften runden das Angebot ab.

Die neue Broschüre wird gratis auf allen wichtigen in- und ausländischen Urlaubs-, Reise- und Touristikfachmessen verteilt. Man kann sie auch im ONT, im SIT Luxemburg oder im Sekretariat der Horesca abholen oder bestellen (Tel. 42 13 55-1, Fax 42 13 55-299).

Pauschalangebot „Eurocities 1997“

Wie bereits in den vergangenen Jahren bieten die Tourist-Information Trier, das Luxembourg City Tourist Office und das Office du Tourisme de Metz auch in der Saison 1997 ihr gemeinsames Pauschalangebot „Eurocities“ der internationalen Kundschaft an. Das städteverbindende Programm dauert 4 Tage und bringt den Touristen die wichtigsten Sehenswürdigkeiten der Nachbarstädte Trier, Luxemburg und Metz näher.

Die „Eurocities“-Reise beginnt in der Römerstadt Trier, der ältesten Stadt Deutschlands. Von den Weinterrassen der Flüsse Mosel, Saar und Ruwer umgeben, lädt die Stadt Trier seine Besucher ein, 2 000 Jahre Geschichte in 2 000 Schritten zu erkunden. Von Trier führt die Reise weiter in die Hauptstadt des Großherzogtums Luxemburg. In dem ehemaligen „Gibraltar des Nordens“ stehen sowohl die Altstadt und die früheren Festungsanlagen als auch der internationale Charakter der luxemburgischen Metropole im Vordergrund des Interesses. Zum Abschluß des Programms wird die lothringische Hauptstadt Metz besucht, die den Teilnehmern sicherlich nicht nur aufgrund der gotischen Kathedrale „Saint-Etienne“ in Erinnerung bleiben wird.

Das genaue Programm der „Eurocities“ hinsichtlich Übernachtungen, Stadtbesichtigungen und sonstigen Leistungen kann der Broschüre entnommen werden, welche im Informationsbüro des Luxembourg City Tourist Office am Place d'Armes sowie in den Informationsbüros der Städte Trier und Metz kostenlos verteilt wird.



ONT: Nouvelle brochure sur les établissements d'hébergement et de gastronomie



L'Office National du Tourisme vient de rééditer sa brochure «Hôtels & Restaurants, Auberges & Pensions».

La nouvelle édition reprend les établissements d'hébergement et de gastronomie du Grand-Duché, regroupés d'après les différentes régions du pays.

La brochure peut être obtenue gratuitement auprès de l'ONT, BP 1001, L-1010 Luxembourg, tél. 40 08 08-1, fax 40 47 48.

6e Salon du Tourisme «Vakanz '97»:

Un succès garanti

Le 6^e Salon du Tourisme en janvier 1997 a connu un grand succès. Pendant 3 jours, 181 exposants représentant plus de 670 entreprises originaires de 26 pays ont présenté les plaisirs des vacances et de l'été. «Vakanz '97», le plus grand salon du tourisme, des vacances, de la détente et des loisirs de la grande région, a attiré plus de 16.000 visiteurs prêts à rêver du beau temps.

Le salon était une occasion unique pour nouer des contacts, étudier les nouvelles tendances du marché et comparer les produits. Pour la première fois, le secteur caravaning était présent au salon avec un large éventail de caravanes, de motorcaravanes, mobilhomes et motorhomes.

Ainsi que l'ont prouvé l'accroissement de l'offre et de la demande, le secteur du tourisme, du voyage et des destinations de vacances est en plein essor.

Le 7^e Salon du Tourisme «Vakanz '98» aura lieu du 16 au 18 janvier 1998 au Parc des Expositions à Luxembourg-Kirchberg.

nouvelle luxelec s.a.



- Système de détection incendie
- Système de détection intrusion
- Système de surveillance
- Système de sonorisation
- Contrôle d'accès
- Réseau informatique avec protocole
- Installation d'antenne
- Installation de parlophone
- Télécommunication
- Planification et projection
- Inspection, entretien, réparation
- Service permanent 24h/24

Nouvelle Luxelec s.a.
9, Härebiërg • L-6868 Wecker
Telefon 71 99 71-0 • Fax 71 99 80

France - Poids lourds: Interdiction de circulation les dimanches et les jours fériés

Les conditions de circulation des transports de marchandises les dimanches et les jours fériés en France vont évoluer à partir du 24 mars 1997.



L'interdiction de circuler du samedi 22 heures au dimanche 22 heures ainsi que les jours fériés pour les transports de marchandises de plus de 7,5 tonnes de poids total, trouve son origine dans la nécessité de garantir un repos minimum hebdomadaire aux transporteurs routiers, qu'ils soient salariés ou non.

Celle-ci a été assortie avec le temps de dérogations à titre permanent liées d'une part à des activités

économiques urgentes (denrées périssables, animaux vivants, etc.) qui ne peuvent être différées et, d'autre part, à la possibilité en trafic international seulement pour les déplacements de véhicules français ou étrangers de rejoindre leur établissement, leur centre d'exploitation ou leur pays d'immatriculation.

Deux éléments conduisent le gouvernement français à faire évoluer cette situation.

D'un côté, pour des raisons de sécurité et de circulation routière, il est souhaitable que les transports de marchandises soient limités au strict minimum le dimanche. D'un autre côté, à l'occasion du récent mouvement social dans le transport routier français, les partenaires sociaux ont signé un Protocole relatif à l'interdiction de la circulation le dimanche ou les jours fériés des véhicules poids lourds.

Le gouvernement français a donc décidé, à l'instar de plusieurs pays voisins, de supprimer la dérogation permanente permettant, pour le trafic international, aux véhicules français et étrangers de circuler ces jours-là pour rejoindre leur établissement, leur centre d'exploitation ou leur pays d'immatriculation. Une telle circulation pendant les périodes interdites aux transports de marchandises ne pourra plus être autorisée.

La possibilité pour les Préfets, représentants du gouvernement, d'accorder des dérogations spéciales pour des situations de courte durée (les transports indispensables et urgents) ou de longue durée (au plus un an, pour les services d'urgence ou l'exécution de services publics) est conservée.

La date d'application de cette modification de la réglementation a été fixée au lundi, 24 mars 1997.

Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus à la Chambre de Commerce, M. Marc Faber (tél. 42 39 39-331, fax 43 83 26).

Allied Arthur Pierre: Nouvelle dénomination au Luxembourg

Reprise en 1992 par le groupe britannique NFC, la société Arthur Pierre, fondée à Anvers en 1898, a fait ce choix pour assurer son avenir international face à la nécessité de trouver un partenaire important devant la concurrence d'autres entreprises de déménagement dans un marché de plus en plus ouvert.

Face à l'internationalisation croissante et afin de développer une image identique et cohérente, il vient d'être décidé que la société luxembourgeoise et ses filiales européennes poursuivront leur développement sous le nom Allied Arthur Pierre. Toutes les pré-

sentations visuelles de la société seront désormais harmonisées avec le style international d'Allied caractérisé par les couleurs orange, grise et noire.

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

Sous cette nouvelle dénomination, la société luxembourgeoise Allied Arthur Pierre maintiendra son identité et la direction restera la même.

Allied Arthur Pierre peut être contacté à l'adresse suivante: Allied Arthur Pierre, 112, rue du Kiem, L-8030 Strassen, tél. 44 22 52, fax 45 55 47.

Interdean: Accroissement des activités au Luxembourg

Depuis plus de trente-cinq ans, Interdean est la société de déménagement indépendante au réseau propre la plus importante au monde. Avec 35 filiales dans 24 pays différents, la société offre un service haut de gamme ajusté aux besoins spécifiques du client.

Installée au Luxembourg depuis 1995, Interdean a su acquérir entretemps une clientèle fidèle qui apprécie particulièrement le service personnalisé et très soigné de l'entreprise. L'indépendance d'Interdean permet de mettre l'accent sur les spécificités du marché local. A l'opposé d'autres réseaux qui fonctionnent d'abord comme des administrations de logistique ou de distribution de biens et de marchandises, le service d'Interdean est axé autour de son pôle essentiel: le client.

Interdean offre un service sur mesure dans les domaines du déménagement international, en faisant bénéficier le client des avantages du réseau mondial du groupe, mais aussi du déménagement national. Ainsi, de nombreux déménagements privés et de bureaux ont pu être effectués par la société depuis son installation sur le territoire du Grand-Duché, et ceci à la grande satisfaction de sa clientèle.

Interdean peut être contacté à l'adresse suivante: Interdean Luxembourg S.A., 41, rue de Bouillon, L-1248 Luxembourg, tél.: 40 24 40, fax: 48 48 25.

Important investissement immobilier sur le Plateau Bourbon

BfG ImmoInvest est le premier grand investisseur institutionnel allemand à investir dans l'immobilier de bureaux luxembourgeois.

Par l'intermédiaire du courtier immobilier international Jones Lang Wootton, la société vient d'acquiescer un immeuble de l'Arbed situé sur le Plateau Bourbon, à l'angle de l'avenue de la Liberté et de la rue

du Plébiscite. Cet immeuble de style des années 1920 comporte un total de 1.250 m² de bureaux répartis sur 5 niveaux et est actuellement loué à un département du Ministère de la Santé luxembourgeois. Le prix d'acquisition s'élève à plus de 121 millions de LUF.



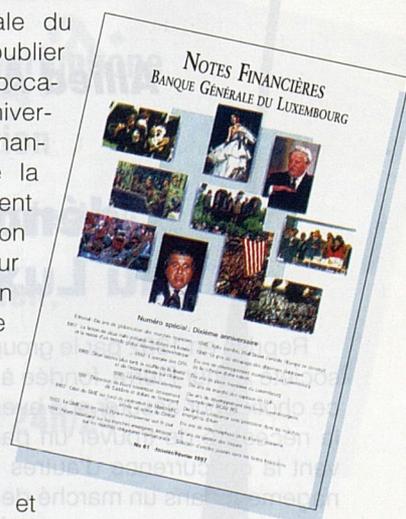
La BfG, qui fait partie du Groupe Crédit Lyonnais et qui est déjà représentée sur la place financière de Luxembourg par une filiale bancaire, étudie actuellement d'autres opportunités d'investissement sur la place luxembourgeoise.

Banque Générale du Luxembourg:

10^e anniversaire des Notes Financières

La Banque Générale du Luxembourg vient de publier un numéro spécial à l'occasion du dixième anniversaire des Notes Financières, publication de la banque. L'événement constitue une occasion pour jeter un regard sur l'évolution du monde en cette décennie, et de commenter, avec le recul, ce qui semble avoir été intéressant et important dans l'optique d'une banque universelle de gestion et d'investissement.

Les Notes Financières décrivent la décennie de façon chronologique, dix articles tentant de décrire les événements majeurs qui ont caractérisés chacune des dix années.



TOUT CE QU'IL FAUT POUR LES PROS

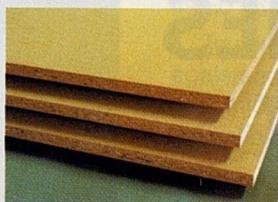


Le professionnalisme est un art qui se construit...

Des outils performants, à la pointe du progrès, le choix de matériaux de qualité adaptés à chaque utilisation, un savoir-faire et une rigueur exemplaires, une dose d'écoute et de disponibilité...

La recette est incontournable! Si vous pensez comme nous qu'offrir ces services à vos clients est un devoir, ensemble nous allons faire des miracles!

Avanti



Guardian:**Visite de l'ambassadeur roumain**

L'Ambassadeur de la République de Roumanie, Monsieur Liviu-Petru Zapirtan, ainsi que le Conseiller de l'Ambassade, Monsieur Filip Teodorescu, ont visité début février la verrerie Luxguard II S.A. à Dudelange, filiale de Guardian Industries, 4^e producteur mondial de verre plat.

Ils ont été reçus par Monsieur Ferd Kohn, Président Directeur Général du groupe Luxguard et par Monsieur Jean Ries, Secrétaire Général de Guardian Europe.

Guardian Europe coordonne les activités des 8 unités de production de verre situées au Luxembourg, en Espagne, en Hongrie, en Arabie Saoudite et en Allemagne.

La société est très présente sur le marché roumain depuis sa filiale hongroise. En contrepartie, la filiale hongroise s'approvisionne principalement en Roumanie pour ses matières premières.

Luxguard I et Luxguard II figurent parmi les 19 unités de fabrication de verre plat que Guardian Industries exploite à travers le monde. La 20^e unité de production de verre plat est en construction au Brésil.

Fondée à Detroit en 1932, Guardian Industries s'est rapidement développée dans des marchés géographiques aussi divers que les Amériques, l'Asie, l'Europe et le Moyen-Orient, avec une palette de produits aussi diversifiée que les verres plats, trempés, laminés, le verre à basse émissivité et l'ensemble des verres réfléchissants, ainsi que les miroirs et la fibre de verre.

En 15 ans d'existence en Europe, Guardian a investi quelque 35 milliards de LUF et créé près de 3.000 emplois, dont plus de 1.250 à Luxembourg, représentant un investissement de quelque 15 milliards de LUF.

Jeune Chambre Economique:**Nouveau conseil pour 1997**

La Jeune Chambre Economique du Grand-Duché de Luxembourg (JCEL) vient d'élire son nouveau conseil pour l'année 1997.

Le comité se compose des membres suivants:

Ph. Corbard, président; St. Menant, past president; Cl. Gruenenwald, executive vice-president/pro-

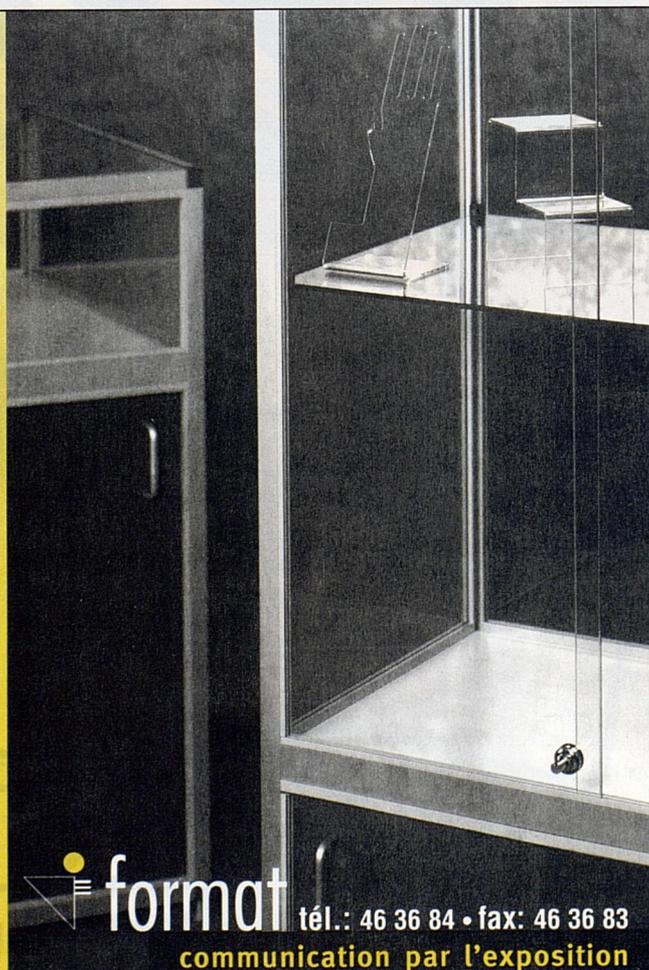
FORMAT

CHEZ FORMAT,

**LES VITRINES
S'EXPOSENT**

Des vitrines qui attirent les regards. Sur mesure ou standards, elles mettront en valeur vos produits. Les vitrines dont vous avez besoin, vous les trouverez en vente ou en location chez Format.

**FORMAT, VOTRE SPÉCIALISTE EN
MATIÈRE DE VITRINES D'EXPOSITION.**



format

tél.: 46 36 84 • fax: 46 36 83

communication par l'exposition

grammes; S. Kupersztajn, executive vice-president/development & public relations; S. Vanacker, executive vice-president/training & personal development; Dirk Schulze, vice-president/business area; Weda Khoub, secretary general/publication editor; Gerd Gebhard, treasurer.

La JCEL fait partie de la Jeune Chambre Economique Internationale (JCI) active dans 123 pays et compte 410.000 membres dans 9.000 organisations locales.

Ses membres actifs sont de jeunes cadres, dirigeants d'entreprises et entrepreneurs de 18 à 40 ans, provenant de tous secteurs économiques.

Pour des renseignements supplémentaires, les personnes intéressées peuvent contacter la Jeune Chambre Economique, M. Ph. Corbard (tél. 22 51 51-1).



Doppelte Auszeichnung für Luxair

Luxair ist von der Flugplankoordination der Bundesrepublik Deutschland aus 213 Flugverkehrsgesellschaften, die von April bis November 1996 den Flughafen

Frankfurt/Main mindestens zweimal am Tag bedienen, als „die pünktlichste Airline“ ausgewählt worden. Über 95% aller Luxair-Flüge landeten in Frankfurt/Main nach vorgesehenem Flugplan.

Die englische Post hat Luxair für das Jahr 1996 die Trophäe des „Silver First Class Supplier Award“ zugesprochen. Dieser Preis wird jedes Jahr an nur vier Fluggesellschaften vergeben, die sich durch außergewöhnlichen Einsatz und Service-Leistungen im Luftpostverkehr hervorheben.

Neue Investitionen bei TDK

Das Unternehmen TDK Recording Media Europe S.A., das in Niederkerschen ansässig ist, will für die Herstellung von einmalig beschreibbaren CDs (CD-Rs) insgesamt 974 Millionen LUF investieren und 80 neue Arbeitsplätze schaffen.

Das monatliche Fertigungsvolumen soll im Jahr 1998 bei 2, 5 Millionen CD-Rs liegen. Im Juni vergangenen Jahres hatte TDK bereits Investitionen in Höhe von 500 Millionen LUF angekündigt, um eine Monatsproduktion von 1, 5 Millionen CD-Rs sicherzustellen.

En collaboration avec la Chambre de Commerce:

L'annuaire Inter Region 1997 est paru

L'édition 1997 du répertoire professionnel Inter Region Saar-Lor-Lux est sorti de presse. Il s'agit de la 5^e édition de cet annuaire qui couvre la région économique allant de la Sarre et Trèves en Allemagne à la Province du Luxembourg en Belgique ainsi qu'à la Lorraine française.

L'annuaire est édité en collaboration avec les Chambres de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, du Luxembourg belge, de la Moselle, de Meurthe-et-Moselle, du Saarland et de Trèves. Cette collaboration témoigne de l'importance de cet outil en tant que moyen d'échanges économiques au sein de cette Grande Région transfrontalière.

Le lecteur trouvera d'ailleurs sur les premières pages de l'annuaire une présentation détaillée des Chambres de Commerce de la Grande Région.

L'ouvrage qui reprend plus de 14.000 entreprises est divisé en trois parties:

- un classement par activité (1.200 rubriques) permettant une recherche de fournisseurs ou de services;
- une liste alphabétique par pays des entreprises avec coordonnées complètes, dirigeants, effectif et chiffre d'affaires;
- une liste des marques représentées dans la région.

L'annuaire est distribué gratuitement aux professionnels et peut être obtenu sur simple demande auprès d'Editus Luxembourg S.A., 28, rue Michel Rodange, L-2430 Luxembourg (tél. 49 60 51-1, fax 49 60 56).

Toutes les données reprises dans cet ouvrage sont également disponibles sur CD-Rom et sur tout support informatique possible pour des opérations de marketing direct.



COMPTABILITE & BILANS

DECLARATIONS FISCALES

GESTION DE SALAIRES

TRAVAUX DE SECRETARIAT

**COLAS
& LANG**

99 RUE DES MARAICHERS

L-2124 LUXEMBOURG

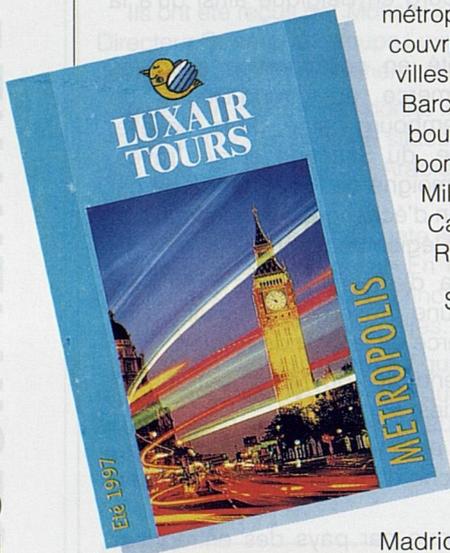
TELEPHONE 43 66 38

TELEFAX 42 83 07

En complément de l'Inter Region, l'éditeur commercialise le répertoire «Les Décideurs du Saar-Lor-Lux» dont la mission est d'informer sur les noms et fonctions des principaux dirigeants d'entreprises recensées.

Luxair Tours: Metropolis été '97

La nouvelle brochure Metropolis été '97 de Luxair Tours vient de paraître. Cette brochure spécialisée dans les séjours en grandes métropoles vous invite à découvrir 17 des plus belles villes d'Europe: Athènes, Barcelone, Berlin, Hambourg, Copenhague, Lisbonne, Londres, Madrid, Milan, Munich, Nice/Cannes, Paris, Prague, Rome, Turin et Vienne.



Sous le nom de „City Specials“ se présentent les nouveaux circuits de 4 jours accompagnés par Luxair Tours à Vienne, Copenhague, Prague et Madrid. L'accompagnateur de Luxair Tours permettra de découvrir les plus beaux aspects de ces quatre villes.

La nouvelle brochure Metropolis été '97 est disponible dès à présent dans toutes les agences de voyage.

Deloitte & Touche Consulting Group:

Digitalog, la documentation financière sur CD-ROM

Deloitte & Touche vient de présenter son CD-ROM Digitalog qui contient la documentation financière luxembourgeoise.

Il s'agit d'une documentation électronique représentant plus de 4.000 pages de textes légaux et réglementaires ainsi que des informations qui s'adressent aux établissements de crédit, aux autres professionnels du secteur financier, aux organismes de placement collectif, aux assurances et réassurances, aux sociétés commerciales, industrielles et financières, de même qu'aux avocats, notaires et autres conseillers en matière financière.

Tous ces textes existent en français, la plupart ont été traduits en anglais et en allemand.

Le groupe Deloitte & Touche Tohmatsu International, dont fait partie au Luxembourg la Fiduciaire Générale de Luxembourg et ses sociétés affiliées, est un des plus importants groupes mondiaux de réviseurs, de fiscalistes et de consultants avec plus de 63.000 collaborateurs présents dans 126 pays.

Digitalog permet notamment des sauts d'un texte à un autre, la traduction du texte sélectionné dans une autre langue, contient des liens automatiques basés sur des renvois inclus dans la documentation et a des fonctionnalités de recherche poussées.

Mobilux:

Lutter contre la mucoviscidose

Pour bien démarrer l'année 1997, la société Mobilux, service provider en GSM, a donné à ses abonnés la possibilité d'exprimer leurs vœux tout en faisant une bonne action.

Pour chaque communication passée le 1er janvier 1997, 1 LUF a été reversé par Mobilux à l'Association Luxembourgeoise de Lutte contre la Mucoviscidose (ALLM). Les abonnés ont répondu à l'appel et finalement un chèque d'un montant de 50.000 LUF a été remis à M. Marc Rosenfeld, président de l'ALLM. La mucoviscidose est une maladie génétique qui affecte les enfants dès la naissance et nécessite des soins intensifs réguliers.

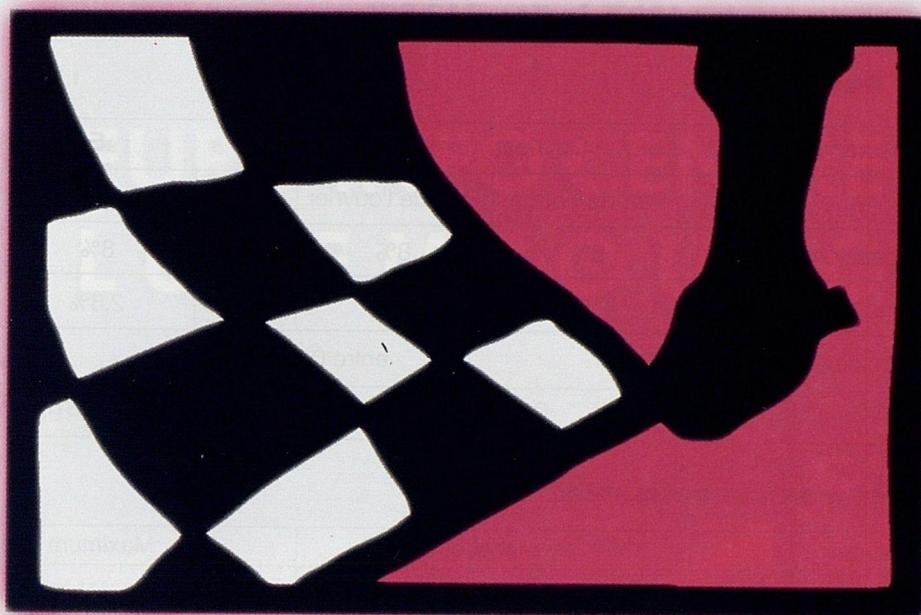
Des personnes intéressées à recevoir des informations supplémentaires sur l'association, peuvent contacter l'ALLM, BP 212, L-3403 Dudelange, tél./fax: 52 54 94.

SECALT S.A.:

Visite du Grand-Duc Héritier

Le jeudi, 20 février 1997, S.A.R. le Grand-Duc Héritier Henri a rendu visite à la société SECALT S.A. à Luxembourg-Pulvermühle. Créée en 1948 à Luxembourg avec pour objet l'exploitation d'un brevet original concernant un nouveau type de treuil à câble passant, portatif, la société s'est développée rapidement en créant plusieurs filiales dans le monde et en étendant ses activités sur une bonne soixantaine de pays.

En 1983, la société a fusionné avec le Groupe Tractel/France pour créer Tractel Group International. Tractel est actuellement le leader pour les treuils d'échafaudages motorisés et manuels, pour les passerelles suspendues modulaires en aluminium, pour les appareils d'entretien de façades et occupe une position unique en Europe pour la résolution de problèmes d'accès spéciaux.



CW Lease n'est pas plus cher. C'est encore plus évident en fin de parcours.

Vous ne le savez que trop bien: le prix d'une voiture de leasing dépend de plusieurs facteurs.

Ainsi, en fin de contrat, le décompte des kilomètres risque souvent de rendre le véhicule plus coûteux que vous ne l'aviez imaginé.

Trop ou trop peu de kilomètres au compteur: vous payez ou vous êtes remboursé au même tarif.

Vous voyez qu'il n'y a pas deux poids deux mesures chez CW Lease.

Vous effectuez moins de kilomètres que prévu? Vous bénéficiez d'un tarif de remboursement pour le moins exceptionnel. En fin de parcours, CW Lease s'avère donc nettement meilleur marché. Mais nous vous réservons d'autres bonnes surprises.

Des avantages quant aux tarifs, aux changements de pneus, aux véhicules de remplacement.

Si votre véhicule est immobilisé un certain temps, pour cause de vacances (bien méritées) ou de maladie (nous ne le souhaitons pas), vous ne payez que 50% pour cette période.

De plus, chez CW Lease, vous changez de pneus aussi souvent que la sécurité l'exige, sans majoration de prix. Et vous ne descendrez

jamais de plus d'une catégorie pour votre véhicule de remplacement. C'est bien la moindre des choses.

Mais les chiffres sont parfois plus forts que les mots. Nous avons une offre très convaincante à vous proposer.

Envoyez-nous le bon ci-joint, ou téléphonez-nous: vous serez surpris des possibilités CW Lease.



BON POUR UNE OFFRE CONVAINCANTE

Vite, faites-moi une offre sans engagement, en m'expliquant tout ce que CW Lease peut m'apporter.

Type de véhicule:

Km/an: Durée: mois

Nom: Prénom:

Société: Parc de: véhicules

Rue N°:

Code postal: Localité:

Tél:/..... Fax:/.....

Envoyez ce bon complété à CW Lease Luxembourg S.A. 8, Boulevard Joseph II
L-1840 Luxembourg Tél: 25 00 09, fax: 25 26 16

CW LEASE

Charges sociales

(situation au 1^{er} février 1997, indice 548,67)

1. Taux de cotisation

Branche d'assurance	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	9,2%	4,6%	4,6%	5,2%	2,6%	2,6%
Assurance accidents	entre 0,54 et 6 %					
Santé au travail	0,12% (Service National de Santé au Travail et STI)					

2. Minima et maxima cotisables

Branche d'assurance	Minimum mensuel	Maximum mensuel
Assurance maladie	Le salaire social minimum, qui est de (indice 548,67):	5 fois le salaire social minimum, c.-à-d.: 231.374 LUF à l'indice 548,67
Assurance pension	46.275 LUF pour les salariés de 18 ans 37.020 LUF pour les salariés de 17 ans	
Assurance accidents	32.392 LUF pour les salariés de 16 ans 27.765 LUF pour les salariés de 15 ans	

Niveau du salaire social minimum

Le salaire social minimum (cote d'application 548,67 de l'échelle mobile des salaires) est fixé comme suit à partir du 1^{er} février 1997:

Travailleur non qualifié		
Age	Taux mensuel	Taux horaire
à partir de		
18 ans accomplis	46.275 LUF	267,48 LUF
17 ans accomplis	37.020 LUF	213,99 LUF
16 ans accomplis	32.392 LUF	187,24 LUF
15 ans accomplis	27.765 LUF	160,49 LUF

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} février 1997 à 55.530 LUF** par mois.

Peut prétendre au salaire social minimum pour travailleurs qualifiés:

1. 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;

2. 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;

3. 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);

4. à défaut de certificat, le travailleur justifiant d'une pratique professionnelle minimale de dix années dans la profession considérée;

5. 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.

EURO INFO CENTRE LUXEMBOURG

CONSEIL
ASSISTANCE
INFORMATION



LE PARTENAIRE DES PME

EURO INFO CENTRE

CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DU LUXEMBOURG



FEDIL

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

SIÈGE :
7, RUE ALCIDE DE GAYEN
LUXEMBOURG
ADRESSE POSTALE :
CHAMBRE DE COMMERCE
LUXEMBOURG

titulaires officiels, les certificats reconnus par l'Etat