

# Mer

de letzebuenger

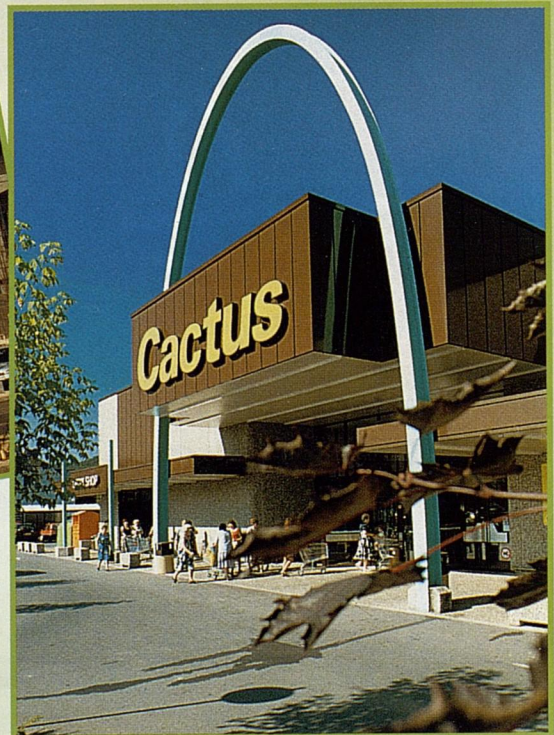
# kur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

2 • 98



- **Grandes surfaces: Modification de la loi d'établissement**
- **La période d'essai dans le contrat de travail**
- **Nouvelles dispositions fiscales pour les entreprises**

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

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



BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT  
LUXEMBOURG

# Positive Konjunkturerwartungen für 1998

Die Stimmung in den Unternehmen der Europäischen Union hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Zu diesem Ergebnis ist der europäische Dachverband der Industrie- und Handelskammern (Eurochambres) gelangt nach der Auswertung einer im Oktober 1997 unter 100.000 Unternehmen vorgenommenen Umfrage zum Betriebsergebnis 1997 und zu den wirtschaftlichen Aussichten für 1998. Unternehmen in 85 Regionen aller EU-Mitgliedstaaten mit Ausnahme von Italien und Österreich wurden zu ihren Erwartungen zur Entwicklung von Umsatz, Investitionen, Beschäftigung sowie In- und Auslandsabsatz befragt.

Die Ergebnisse der Eurochambres-Umfrage zeigen einen erkennbaren Aufschwung der wirtschaftlichen Indikatoren von 1997 und der Erwartungen für 1998. Der positive Trend geht besonders deutlich aus den Antworten betreffend den Umsatz, die Investitionen und neuerdings auch die Beschäftigungsabsichten hervor. Die deutlichsten Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr wurden in Frankreich, Spanien und Luxemburg verzeichnet. In Luxemburg wurden für die von der Handelskammer durchgeführten Umfrage 930 repräsentative Unternehmen aus allen Wirtschaftssektoren mit mehr als 10 Beschäftigten befragt, von denen 94,7% geantwortet haben. Wie in den meisten Mitgliedstaaten der EU haben sich auch in Luxemburg die Wirtschaftsindikatoren sowohl im Industrie- als auch im Dienstleistungsbereich verbessert.

Die Zahl der Unternehmen, die einen Status quo oder gar rückläufige Geschäftszahlen erwarten, hat stark abgenommen. Immer mehr Unternehmen rechnen mit einem größeren Umsatz für das kommende Jahr. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf den deutlichen Aufschwung der Aussennachfrage zurückzuführen. Im Moment der Umfrage konnten die Unternehmer noch keine genauen Aussagen über die Auswirkungen der asiatischen Finanzkrise auf ihre Exportgeschäfte machen. Diese dürften jedoch, was die europäischen Märkte anbelangt, eher beschränkt bleiben.

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

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 20.300 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

Obwohl auf dem Luxemburger Arbeitsmarkt ständig neue Arbeitsplätze geschaffen werden, ist die Zahl der Arbeitslosen in den vergangenen Jahren weiter angestiegen. Die Antworten zu den Themen Beschäftigung und Arbeitsplatzschaffung fallen deutlich positiver aus als in den Vorjahren. Der Großteil der befragten Unternehmen glaubt, daß sich an ihrem Personalbestand 1998 nichts ändern wird. Zugleich ist die Zahl der Unternehmen, die mit einem Personalabbau rechnen, gesunken. Diese Aussagen würden die jüngsten Statec-Prognosen bestätigen, die einen anhaltenden Beschäftigungszuwachs von zirka 2,2% voraussagen. Es ist jedoch anzunehmen, daß die neuentstehenden Arbeitsplätze hauptsächlich von Grenzgängern besetzt werden.

Was die künftigen Investitionen anbelangt, bleiben die Erwartungen optimistisch. Zeigte sich bislang vor allem der Dienstleistungsbereich investitionsfreudig, während die Industrie in diesem Bereich eher vorsichtig reagierte, so geht aus der 98er Wirtschaftsumfrage hervor, daß ein Großteil der Industrieunternehmen zusätzliche Investitionen planen. Viele Unternehmen gaben außerdem in ihren Antworten an, daß sie bereits 1997 verstärkt investiert haben.

Auch das allgemeine Geschäftsklima wird positiver bewertet. Ein Drittel aller Befragten sprachen von einem günstigen Wirtschaftsumfeld im vergangenen Jahr und sind zuversichtlich, daß sie auch 1998 gute Ergebnisse erzielen werden. Lediglich 14,5% der Unternehmen glauben, daß ihre Situation sich in diesem Jahr verschlechtern wird. Bei der letzten Umfrage 1997 lag diese Zahl jedoch noch bei 25%.

Eine statistische Analyse der Konjunkturmfrage der Handelskammer hat ergeben, daß die qualitativen Antworten der Unternehmen über die Wirtschaftserwartungen ziemlich genau mit den realen Entwicklungen, die ein Jahr später bekannt werden, übereinstimmen, was im Fall der diesjährigen Ausgabe der „Enquête Eurochambres“ zur Zuversicht stimmen dürfte. Trotzdem darf nicht vergessen werden, daß die Luxemburger Unternehmer mehr als ihre europäische Partner und Konkurrenten von den Begebenheiten der Weltwirtschaft und der ausländischen Nachfrage abhängig sind.

2	Dossier: Grandes surfaces
12	Interna
13	CCI
14	Euro
17	Environnement
20	Commerce extérieur
26	Formation
36	Emploi
42	Ventes spéciales
47	Législation
50	Chronique juridique
55	Chiffres économiques
56	Euro Info
62	Info Entreprises

## Modification de la loi d'établissement

# Grandes surfaces: La nouvelle législation

La loi du 28 décembre 1988 dite „loi d'établissement“ a été modifiée par la loi du 4 novembre 1997 publiée au Mémorial le 24 novembre 1997 (No A-88).

Le point essentiel des modifications légales réglementaires induites par la loi du 4 novembre 1997 concerne notamment les conditions particulières d'établissement applicables aux grandes surfaces commerciales.

## 1. Pourquoi cette réforme de la loi d'établissement?

### 1.1 Changement de la situation: Expansion des grandes surfaces et recul des commerces de détail traditionnels

Dans la perspective d'un équilibre entre les différentes formes de distribution, l'évolution de l'expansion des grandes surfaces de distribution au détriment des commerces de détail de dimension réduite situés au centre des localités ou en milieu rural a imposé une réaction du Gouvernement.

La création de plus de 142.000 m<sup>2</sup> de surfaces de vente nouvelles depuis l'entrée en vigueur de la loi de 1988 place le Luxembourg parmi les pays de l'Union européenne comptant la plus forte concentration de grandes surfaces commerciales par tête d'habitant. Le STATEC, qui avait publié dans son bulletin numéro 4/1996 une étude sur le commerce de détail, les grandes surfaces à prédominance alimentaire et le commerce intégré (1975 à 1994), avait constaté que pour les seules grandes surfaces à prédominance alimentaire, le Luxembourg comptait en 1993 une surface de vente de 214 m<sup>2</sup> par 1.000 habitants. Cet état de fait a créé des déséquilibres dans la distribution de détail. La perte de substance commerciale dans ce secteur économique a atteint dans les centres-villes un tel degré, que des mesures efficaces et rapides ont dû être prises. Aussi la Chambre de Commerce estime-t-elle que cette nouvelle loi modifiant le droit d'établissement des grandes surfaces est un élément primordial pour le maintien d'une structure commerciale viable au niveau de la distribution de détail dans les centres-villes.

Par ailleurs, la prolifération tout comme l'agrandissement des centres commerciaux et des grandes surfaces commerciales à la périphérie ont atteint un stade où non seulement le commerce urbain est gra-



vement menacé, mais où la concurrence devient de plus en plus une lutte pour des parts de marché entre grands distributeurs. Des exemples dans la proche région frontalière, où la concentration de grandes surfaces commerciales par tête d'habitant dépasse encore le niveau élevé atteint au Grand-Duché, sont là pour montrer qu'une telle évolution peut aboutir dans des situations extrêmes à des déconfitures spectaculaires.

### 1.2 Les déficiences de la loi du 28 décembre 1988

#### 1.2.1 Remarques générales

L'objectif de l'article 12 de la loi d'établissement du 28 décembre 1988 était de renforcer les efforts visant à freiner la prolifération des grandes surfaces commerciales. Mais force est de constater que la loi précitée ne permettait pas d'assurer un équilibre sain entre le commerce „intra-muros“ des centres-villes et le commerce de proximité, d'un côté, et la grande distribution implantée à la périphérie des agglomérations, d'un autre côté.

Elle ne réussissait pas à freiner le mouvement de régression des petites et moyennes entreprises du commerce de détail et elle n'assurait pas, dans la mesure du possible, à tous les commerçants, des conditions équivalentes pour l'exercice de leurs activités. D'après une étude du Statec, 930 entreprises du commerce de détail de produits alimentaires, de boissons et de tabacs ont disparu entre 1975 et 1994.

#### 1.2.2. Les déficiences les plus importantes

##### 1) Le pouvoir du Tribunal administratif

Toutes les décisions ministérielles prises en vertu des dispositions de l'article 12 de la loi d'établissement du 28 décembre 1988 pouvaient être déferées au Conseil d'Etat, Comité du Contentieux. Le Conseil d'Etat statuait en dernière instance et comme juge de fond. Il avait usé de sa compétence pour réformer des décisions ministérielles de refus dans des dossiers de très grande envergure ayant un impact considérable sur le tissu commercial existant, notamment sur le commerce urbain. Une politique adaptée

en matière d'équipement commercial était rendue ainsi imprévisible et aléatoire par l'effet de la jurisprudence du Conseil d'Etat.

2) La définition de la surface de vente

La loi du 28 décembre 1988 précisait que dans les surfaces de vente en détail isolées ou groupées ... "ne sont pas compris les bureaux et dépendances, les vitrines, les accès au magasin, les aires d'expédition et d'encaissement".

Cette définition était trop vaste, trop large et entraînait inéluctablement des déviations. En effet il était devenu courant de voir des accès de magasin transformés et utilisés comme surface de vente régulière ou occasionnelle. Il était ainsi difficile, voire impossible, de vérifier le respect des limites de surfaces de ventes autorisées.

3) L'absence d'une définition des branches commerciales

Le seul critère retenu par la loi précitée qui permettait au Ministre compétent de refuser une autorisation particulière pour une grande surface était celui du "risque de compromettre l'équilibre global, régional ou communal de la distribution". Ainsi il n'était pas possible de faire valoir un risque de déséquilibre, aussi grave qu'il aurait pu être, au niveau d'une branche commerciale déterminée.

4) La définition de l'étude de marché

Les membres de la commission consultative étaient confrontés régulièrement à des dossiers incomplets ou insuffisamment étoffés, ce qui n'avait guère favorisé une analyse fouillée des requêtes et avait obligé les milieux professionnels de s'entourer, à leur propre initiative, des renseignements manquants, ce qui n'était pas toujours aisé. Cette situation résultait du fait que la loi du 28 décembre 1988 ne précisait pas les informations de base relatives au projet que la demande d'autorisation devait fournir.

La loi précitée restait également muette sur le contenu de l'étude de marché, notamment en ce qui concerne la définition de la zone de chalandise visée, le chiffre d'affaires prévisible du projet, l'inventaire

des commerces touchés par le projet et la part de marché que le promoteur du projet escomptait réaliser dans la zone de chalandise.

5) La définition de l'artère commerciale

Dans la loi précitée aucune autorisation particulière n'était requise pour les projets de surfaces de vente en détail isolées ne dépassant pas 1.000 m2 et les unités commerciales groupées sous forme de centre commercial ou de galerie marchande à condition que la superficie totale de vente utile ne dépassait pas 2.000 m2 et sous réserve que ces surfaces de vente en détail étaient situées dans une artère commerciale ou à vocation commerciale. Cette disposition n'avait eu aucun effet de revitalisation des centres urbains.

Par ailleurs, l'absence de définition de l'artère commerciale ou à vocation commerciale engendrait parfois des réflexions contraires aux intentions du législateur.

6) La composition et le fonctionnement de la commission consultative

La commission appelée à donner au ministre son avis en matière d'autorisation particulière était la même que celle prévue pour aviser les demandes d'autorisation d'établissement. Or les compétences exigées des membres de la commission appelée à aviser les conditions d'honorabilité et de qualification professionnelle et les intérêts qu'ils y représentaient sont différents de ceux des membres de la commission que doit consulter le ministre en matière de risques d'un déséquilibre dans la distribution.

7) Les peines en cas d'infraction

Les peines prévues pour les infractions aux dispositions de la loi précitée n'étaient pas en relation avec les avantages économiques pouvant être tirés de l'observation des dispositions légales afférentes.

## 2. La loi du 4 novembre 1997: Les modifications les plus importantes

### 2.1 Les objectifs s'articulent autour des points suivants:

1. donner des définitions claires et précises du commerce de détail, d'un consommateur final, d'un magasin spécialisé, d'un centre commercial, d'une surface de vente ainsi que d'une surface commerciale;
2. définir les branches commerciales, en regroupant certaines branches pour former des familles de branches commerciales (les branches commerciales principales);
3. améliorer les possibilités d'appréciation du trouble économique en précisant les renseignements que doivent contenir la demande d'autorisation et l'étude du marché;



4. refixer le montant maximal des amendes à payer en cas d'infraction;

5. permettre au Gouvernement de mieux déterminer sa politique en matière de grandes surfaces en cernant davantage la notion d'équilibre de la distribution et en remplaçant le recours en réformation contre les décisions du Ministre en matière d'autorisation particulière par le recours en annulation;

6. freiner la prolifération des grandes surfaces commerciales en fixant des plafonds aux surfaces pouvant être autorisées pour la création de nouvelles surfaces commerciales et pour l'extension des surfaces commerciales existantes;

7. préciser et étendre les possibilités de refus d'une autorisation particulière en indiquant que le refus peut être prononcé si le projet risque de compromettre l'équilibre de la distribution dans les branches principales concernées sur le plan national, régional ou communal ou si le projet risque de créer un déséquilibre commercial entre un centre ville et sa périphérie au détriment du centre ville;

## 2.2 Les nouvelles définitions

A l'instar de la loi du 28 décembre 1988, une autorisation particulière est obligatoire en cas de création, d'extension, de reprise, de transfert ou de changement d'une surface commerciale dont la surface de vente est supérieure à 400 m<sup>2</sup>. De même pour tout projet dont la surface de vente est supérieure à 2000 m<sup>2</sup>, la demande particulière doit être accompagnée d'une étude de marché.

Contrairement à la loi du 28 décembre 1988, la loi du 4 novembre 1997 apporte un nombre appréciable de précisions et de définitions qui devraient permettre une meilleure application de la loi:

a) le commerce de détail

„l'ensemble des activités qui consistent en l'achat de denrées et marchandises pour les revendre directement au consommateur final“.

Le critère distinctif à retenir en fin de compte est le fait que le commerçant s'adresse directement au consommateur final qui se rend au local commercial pour y réaliser l'opération d'achat.

b) le consommateur final:

„les personnes qui ne font pas le commerce des denrées et marchandises achetées ou qui ne les emploient pas à des fins personnelles“.

c) magasin spécialisé:

„Tout établissement de commerce de détail dont la vente se limite aux denrées et marchandises d'une seule des branches commerciales principales,“ (voir plus loin).

d) centre commercial

„tout ensemble de magasins spécialisés ou non, conçu comme un tout. Est également à considérer comme centre commercial l'ensemble des magasins adjacents à une même aire de stationnement.“

e) surface de vente

„la surface bâtie, mesurée à l'intérieur des murs extérieurs. Ne sont pas compris dans la surface de vente les surfaces réservées aux installations sanitaires, aux bureaux, aux ateliers de production et aux dépôts de réserve pour autant qu'ils sont nettement séparés moyennant un cloisonnement en dur et, en ce qui concerne les dépôts de réserve et les ateliers de production, pour autant qu'ils ne sont pas accessibles au public. Toute autre construction ou tout édifice couvert, incorporé ou non au sol, construit ou non en dur est considéré comme surface bâtie“.

Dans ce contexte, il faut relever que dorénavant les ventes sous chapiteau ou dans des constructions provisoires similaires requièrent l'autorisation particulière du Ministre ayant dans ses attributions les autorisations de commerce.

En plus, les seuils de respectivement 400 m<sup>2</sup> et 2000 m<sup>2</sup> rendant une demande d'autorisation particulière ou une étude de marché obligatoire, sont désormais plus vite atteints.

f) surface commerciale:

„tout magasin isolé ou ensemble de magasins groupés dans un centre commercial.“

## 2.3 La prise en considération des branches commerciales

Du fait de l'absence de critère de la branche commerciale dans l'article 12 de la loi du 28 décembre 1988, un refus ne pouvait être fondé sur un déséquilibre dans un secteur commercial donné. Ceci constituait une des plus grandes déficiences des anciens textes.

La nouvelle loi porte remède à cette situation devenue inacceptable et introduit la notion de branche pour l'évaluation du risque de déséquilibre.

Or dans l'optique d'une prise en considération de l'élément „branche commerciale“ dans le contexte des grandes surfaces, il a fallu définir les branches du commerce de détail, en regroupant certaines branches pour former des familles de branches commerciales qui reflètent plus ou moins correctement le paysage commercial actuel. La définition des branches commerciales est faite dans le règlement grand-ducal du 24 novembre 1997, repris en annexe 1.

## 2.4 La forme et le contenu de la demande d'autorisation particulière et de l'étude de marché

Les demandes d'autorisation particulière se caractérisaient souvent par l'absence de données précises, tant en ce qui concerne l'identité du requérant, la qualité en laquelle il agissait, qu'en ce qui concerne le projet d'implantation (localisation géographique, plan cadastral, plans de construction, surface de vente par branche commerciale, enseigne(s) d'exploitation, etc. ou autres).

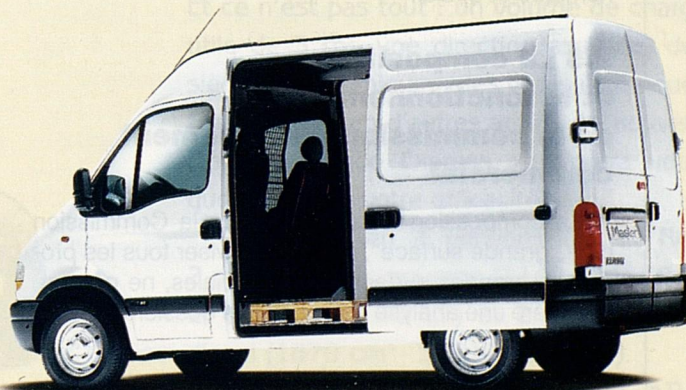


# UN VÉHICULE UTILITAIRE PUISSANT ÇA PEUT AIDER.

Si le nouveau Renault Master existe en 3 longueurs de chargement différentes (271, 321, 371 cm) et 3 hauteurs utiles (167, 191, 214 cm), il est également doté d'un moteur 2,8 l turbo diesel à injection directe de 115 ch ( couple important dès les plus bas régimes et couple maximum (260 Nm) atteint à 1800 tr/min) ou d'un moteur 2,5 l diesel atmosphérique pour permettre d'excellentes performances routières même à pleine charge. Ainsi, le nouveau Renault Master offre un plaisir de conduite comparable à celui d'une berline.

Modèle présenté: Renault Master L1H2 avec options.

Prix: à partir de **630.000** LUF hTVA (724.500 TVAc ).



**NOUVEAU RENAULT MASTER, ÇA AIDE**

100

Renault.  
Moteur d'idées  
depuis cent ans



**RENAULT**  
Master



**RENAULT**  
AUTOË  
FIR ZE LIEWEN

La loi du 28 décembre 1988 exigeait que toute demande de surface de vente en détail, isolée ou groupée, dépassant 2.000 m<sup>2</sup>, devait être accompagnée d'une étude de marché justifiant que l'implantation ou l'extension du projet ne compromet pas l'équilibre global de la distribution dans la commune et la région concernées. Cette étude de marché devait être élaborée par une société spécialisée, préalablement agréée par le Ministère des Classes Moyennes.

L'expérience du passé a montré que toutes les études de marché présentées ont, sans la moindre exception, fourni les résultats et analyses demandées par leurs commanditaires, c'est-à-dire que le projet ne risquait pas de causer de déséquilibre dans la distribution de détail.

Le règlement grand-ducal du 24 novembre 1997, voir annexe 2, pris en exécution de la nouvelle loi, précise la forme et le contenu de la demande d'autorisation particulière et de l'étude de marché.

Ce règlement grand-ducal apporte plus de transparence et de qualité nécessaires aux demandes elles-mêmes ainsi que, le cas échéant, aux études de marché, qui peuvent dorénavant être élaborées soit par le requérant lui-même, soit par un bureau spécialisé de son choix.

L'établissement d'un inventaire exhaustif de la distribution luxembourgeoise devant se présenter sous forme de cadastre à actualiser périodiquement, constitue évidemment le corollaire incontournable de l'approche préconisée, pour permettre au Ministre ayant dans ses attributions les autorisations d'établissement et à la commission d'équipement commercial à donner une interprétation aussi objective que possible du critère de „l'équilibre du commerce dans la ou les branches commerciales principales concernées sur le plan national, régional ou communal“. Ce cadastre du commerce de détail a été revendiqué souvent dans le passé, non seulement par les milieux professionnels, mais également par le Conseil Économique et Social.

### **2.5 La composition et le fonctionnement de la commission d'équipement commercial**

La composition déséquilibrée de la Commission dite „grande surface“, qui devait aviser tous les projets de grandes surfaces commerciales, ne permettait guère une analyse objective des dossiers présentés.

Le règlement grand-ducal du 9 janvier 1998, pris en exécution de la nouvelle loi du 4 novembre 1997, prévoit une composition tripartite de la nouvelle commission appelée „Commission d'équipement commercial“, ce qui devrait, à l'avis des Ministères, assurer des discussions plus circonstanciées et objectives.

Le même règlement grand-ducal précise le fonctionnement de la nouvelle commission et introduit des

délais de procédure précis. Par ailleurs, les membres de la commission d'équipement devront être informés de la suite que le ministre réservera aux demandes avisées par la commission.

### **2.6 Les possibilités de refus d'une autorisation particulière**

Auparavant une autorisation particulière pouvait être refusée si le projet risquait de compromettre l'équilibre global, régional ou communal de la distribution. Aucune limite supérieure de la surface commerciale n'était donnée.

Désormais une autorisation particulière peut être refusée si le projet risque de compromettre l'équilibre dans la ou les branches commerciales principales concernées.

Une mesure transitoire prévoit que pendant la durée de cinq ans à partir de l'entrée en vigueur de cette loi, aucune autorisation particulière ne peut être accordée :

1. pour la création ou l'extension d'un centre commercial ou d'un magasin spécialisé ou non, d'une surface de vente totale supérieure à 10.000 m<sup>2</sup>.
2. pour la création ou l'extension d'un centre commercial ou d'un magasin non spécialisé dont la surface de vente réservée à la branche principale produits alimentaires et articles de ménage supérieure à 4000 m<sup>2</sup> ou
3. pour la création ou l'extension d'un centre commercial ou d'un magasin non spécialisé dont la surface de vente réservée à la branche commerciale principale habillement supérieure à 3000 m<sup>2</sup>.
4. pour la création ou l'extension d'un centre commercial ou d'un magasin non spécialisé dont la surface de vente réservée à la branche commerciale principale équipement du bâtiment/foyer supérieure à 4000 m<sup>2</sup>.

#### **Remarque**

Pour les projets relatifs à l'extension d'une surface commerciale existante, les limites de surface de vente prévues ci-dessus se réfèrent à la surface de vente globale après extension.

Par ailleurs, la Chambre de Commerce estime que d'autres critères auraient dû être pris en compte lors de l'appréciation de l'impact d'un projet d'implantation de grande surface sur la distribution de détail :

1) le risque de déséquilibre entre le commerce dans le ou les centres-villes se trouvant dans la zone de chalandise du projet, d'une part, et, la surface commerciale projetée à la périphérie ou dans la zone d'activité d'implantation, d'autre part;

2) l'intégration du projet dans une politique globale et intégrée d'aménagement du territoire, d'urbanisme et des transports et de la circulation, conformément au programme directeur de l'aménagement du territoire et aux directives générales du programme directeur, arrêtés par le Gouvernement en Conseil;





# Ses avantages vous paraîtront tout de suite évidents !



## Nouvelle Kangoo Express !

Spécialiste du véhicule utilitaire, Renault a développé un nouveau concept pour répondre à vos besoins. Son nom : Kangoo Express. Sa mission : augmenter au maximum votre efficacité. Grâce à sa porte latérale coulissante\*, ses portes arrière asymétriques et son seuil de chargement abaissé, charger et décharger deviendra un véritable jeu d'enfant ! Son siège passager rabattable\* et sa cloison pivotante\* lui permettent de transporter des objets de 2,46 m de long ! Et ce n'est pas tout : un volume de charge utile de 3 m<sup>3</sup>, une direction assistée, des sièges ergonomiques, des vitres électriques teintées\* et bien d'autres atouts. La nouvelle Renault Kangoo Express améliorera votre quotidien... et votre efficacité !

Disponible en 2 versions (RL et RN), 2 motorisations essence (1149 cm<sup>3</sup> - 60 ch et 1390 cm<sup>3</sup> - 75 ch) et 2 motorisations diesel (1870 cm<sup>3</sup> - 55 ch\*\* et 65 ch).

Prix: à partir de **305.000** LUF hTVA (350.750 LUF TVAc).

\* en option sur RL  
\*\* sauf sur RN

100  
Renault.  
Moteur d'idées  
depuis cent ans

  
**RENAULT**  
AUTOË  
FIR ZE LIEWEN

3) l'emploi, dans la mesure où on sait sur la base d'expériences à l'étranger, qu'il faut compter avec la perte de trois emplois dans la distribution de détail pour un seul nouvel emploi créé dans la grande distribution.

4) la densité d'équipement en moyennes et grandes surfaces dans cette zone.

Désormais une autorisation particulière peut donc être refusée si le projet risque de compromettre l'équilibre dans la ou les branches commerciales principales concernées et non plus si celui-ci risque de compromettre l'équilibre global, régional ou communal de la distribution comme cela était le cas dans la loi du 28 décembre 1988. Cette formulation répond davantage aux exigences d'une politique adéquate d'aménagement de la structure commerciale du pays.

Les autres critères proposés par la Chambre de Commerce auraient cependant permis de préciser davantage les éléments sur lesquels le Ministre des Classes Moyennes aurait pu fonder son pouvoir d'appréciation.

## 2.7 Transformation du pouvoir de réformation du tribunal administratif en un pouvoir d'annulation

Cette transformation constitue un des points clés des modifications légales. En effet ces dernières années, de nombreuses autorisations ont été délivrées par le Conseil d'Etat alors que le Gouvernement et les organisations professionnelles se prononçaient clairement contre certains projets, et les autorisations ainsi accordées par voie de justice ont contribué à une saturation dans le commerce de détail en général, et indirectement à un appauvrissement des structures commerciales urbaines et rurales.

Pour tous les recours futurs contre les décisions ministérielles concernant l'octroi, le refus ou la révocation des autorisations, le tribunal administratif statue désormais comme juge d'annulation.

## 2.8 Les infractions et les tentatives d'infractions

Le montant maximal de l'amende passe de 500.000 LUF à 5.000.000 LUF afin d'éviter que les personnes puissent spéculer pour ne payer qu'une amende d'un montant inférieur à l'avantage pécuniaire retiré d'une exploitation illicite d'une surface de vente.

## 3. Conclusion

Les changements de la loi du 4 novembre 1997 répondent plus ou moins aux attentes de la Chambre de Commerce.

Il est à espérer que les modifications les plus importantes comme l'introduction des définitions claires

et précises, la définition de la forme et du contenu des demandes d'autorisations particulières et des études de marché, la composition et le fonctionnement de la commission d'équipement commercial, la reconnaissance des différentes branches commerciales, l'augmentation des amendes à payer en cas d'infraction et pour terminer la transformation du pouvoir de réformation du tribunal administratif en un pouvoir d'annulation, auront un impact favorable sur l'équilibre des différentes formes de distribution.

La nouvelle loi devrait permettre de limiter l'écllosion incontrôlable de grandes surfaces et d'éviter un déséquilibre dans le commerce de détail dans les branches principales du commerce, sur le plan national, régional ou communal.

## Annexe 1:

### Règlement grand-ducal du 24 novembre 1997 ayant pour objet d'établir la liste des branches commerciales du commerce de détail prévues à l'article 7 de la loi d'établissement du 28 décembre 1988 concernant le droit d'établissement

**Art. 1er.** La liste établie à l'article 2 du présent règlement énumère les branches commerciales principales, les branches commerciales ainsi que les produits rentrant dans le commerce d'une branche commerciale, selon une classification à cinq chiffres.

Le groupe des deux premiers chiffres détermine la branche commerciale principale, le troisième chiffre détermine la branche commerciale et le groupe formé par les quatrième et cinquième chiffres détermine les produits ou articles faisant l'objet du commerce de la branche commerciale à laquelle ils appartiennent.

**Art. 2.** La liste des branches commerciales principales, des branches commerciales et des produits rentrant dans le commerce d'une branche se présente comme suit:

#### 01 Produits alimentaires et articles de ménage

##### 01.1 Produits alimentaires

01.1.01 les produits de l'alimentation générale, y compris les produits laitiers et les produits de viande conditionnée

01.1.02 les produits diététiques

01.1.03 le pain

01.1.04 la pâtisserie

01.1.05 la confiserie

01.1.06 la viande et les produits à base de viande

01.1.07 les poissons, crustacés et mollusques

01.1.08 les fruits et légumes

01.1.09 les boissons

##### 01.2 Produits de ménage

01.2.01 les produits d'entretien et de nettoyage

01.2.02 les articles de parfumerie, les produits d'esthétique, d'hygiène et de toilette

01.2.03 les tabacs

01.2.04 les articles pour fumeurs

01.2.05 les aliments pour animaux domestiques  
 01.2.06 les ustensiles de ménage  
 01.2.07 les semences et engrais  
 01.2.08 les produits phytopharmaceutiques à usage domestique  
 01.2.09 les articles de papeterie et fournitures pour le bureau  
 01.2.10 les journaux et revues

**02 Habillement**  
 02.1 *Textiles et vêtements*  
 02.1.01 les textiles  
 02.1.02 les vêtements de confection pour hommes, femmes et enfants  
 02.1.03 les sous-vêtements, la lingerie, les vêtements de bain  
 02.1.04 les parapluies  
 02.2 *Mercerie, bonneterie et laines*  
 02.2.01 les laines et articles de tricotage  
 02.2.02 les articles de mercerie et de bonneterie  
 02.3 *Fourrures*

**03 Chaussures et maroquinerie**  
 03.1 *Chaussures*  
 03.2 *Maroquinerie*  
 03.2.01 les articles de maroquinerie et de voyage  
 03.2.02 les parapluies

**04 Hygiène et santé**  
 04.1 *Hygiène*  
 04.1.01 les articles de parfumerie, les produits d'esthétique, d'hygiène et de toilette  
 04.2 *Santé*  
 04.2.01 les articles médicaux, orthopédiques et de rééducation

**05 Horlogerie et bijouterie**  
 05.1 *Articles d'horlogerie*  
 05.2 *Articles de bijouterie et d'argenterie*

**06 Equipement du bâtiment / foyer**  
 06.1 *Quincaillerie et équipement du foyer*  
 06.1.01 les articles de quincaillerie, de peinture et de décor  
 06.1.02 les verres et la porcelaine  
 06.1.03 les articles d'art de la table et de décoration  
 06.1.04 l'outillage  
 06.1.05 les produits d'entretien et de nettoyage  
 06.1.06 les articles et produits d'entretien pour voitures, motos et vélos  
 06.2 *Electroménager*  
 06.2.01 les appareils d'éclairage et d'équipement du foyer  
 06.2.02 les appareils électroménagers et de radio / télévision  
 06.2.03 l'équipement Hi-Fi, vidéo, de transmission  
 06.3 *Jardinage et plein air*  
 06.3.01 les articles et produits d'horticulture et de pépinière  
 06.3.02 les articles et le matériel de jardinage  
 06.3.03 les semences et engrais  
 06.3.04 les produits phytopharmaceutiques à usage domestique

06.3.05 les machines et le matériel agricole et viticole  
 06.3.06 les meubles de plein air  
 06.3.07 les articles et les équipements de camping et de caravaning  
 06.3.08 le matériel de sport  
 06.4 *Jeux et jouets*  
 06.5 *Articles de revêtement*  
 06.5.01 les tapis et revêtements de sols et de murs  
 06.5.02 les tissus d'ameublement  
 06.6 *Bâtiment*  
 06.6.01 les matériaux de construction  
 06.6.02 les bois et produits dérivés  
 06.6.03 le matériel et l'équipement de bricolage  
 06.6.04 le matériel et les fournitures électriques  
 06.6.05 le matériel sanitaire et de chauffage  
 06.6.06 les machines-outils  
 06.6.07 les combustibles liquides et solides

**07 Ameublement**  
 07.1 *Meubles*  
 07.1.01 les meubles  
 07.1.02 les cuisines prééquipées  
 07.1.03 les appareils d'éclairage et d'équipement du foyer  
 07.1.04 les verres et la porcelaine  
 07.1.05 les meubles de plein air  
 07.2 *Articles de revêtements*  
 07.2.01 les tapis et revêtements de sols et de murs  
 07.2.02 les tissus d'ameublement  
 07.3 *Literie*  
 07.4 *Art de table et de décoration*  
 07.4.01 les articles d'art de la table et de décoration  
 07.4.02 les articles de bibeloterie  
 07.5 *Objets d'art et antiquités*  
 07.5.01 les articles de cadeau, d'objets d'art et d'objets religieux  
 07.5.02 les antiquités  
 07.5.03 les articles de brocante  
 07.6 *Equipement de bureau, d'ordinateurs*

**08 Librairie et papeterie**  
 08.1 *Librairie*  
 08.1.01 les livres, journaux et revues  
 08.1.02 les supports multimédias  
 08.2 *Papeterie*  
 08.2.01 les articles de papeterie et fournitures pour le bureau  
 08.2.02 les journaux et revues  
 08.2.03 les tabacs  
 08.2.04 la confiserie  
 08.2.05 les boissons non-alcooliques

**09 Disques et instruments de musique**  
 09.1 *Disques et cassettes audio et vidéo*  
 09.2 *Instruments de musique*

**10 Galeries d'art**  
 10.1 *Objets d'art de tout genre*

**11 Timbres et monnaies**  
 11.1 *Articles de philatélie, monnaies*

**12 Sports et loisirs**12.1 *Articles de sport et de camping*

12.1.01 les vêtements et chaussures de sport

12.1.02 l'équipement sportif

12.1.03 les installations de sport

12.1.04 le matériel de sport

12.1.05 les articles de camping

12.1.06 l'équipement de caravaning

12.2. *Bicyclettes*

12.2.01 les bicyclettes

12.2.02 les vêtements et chaussures pour cyclistes

12.3 *Chasse et pêche*

12.3.01 les armes, munitions et articles de chasse

12.3.02 les vêtements et chaussures de chasse

12.3.03 les articles de pêche

12.4 *Bateau et voile*

12.4.01 les bateaux à voile

12.4.02 l'équipement de bateau à voile

12.4.03 les bateaux sans moteur

12.4.04 l'équipement de bateau sans moteur

12.4.05 les planches à voile et accessoires

12.4.06 les vêtements et chaussures de voile et de bateau

12.4.07 l'équipement et les vêtements de sport subaquatique

12.5 *Jeux et jouets***13 Agriculture**13.1 *Agriculture, Horticulture et viticulture*

13.1.01 les articles et produits d'agriculture, d'horticulture et de viticulture

13.1.02 les machines et le matériel agricole, horticole et viticole

13.1.03 les semences et engrais

13.1.04 les produits phytopharmaceutiques à usage domestique

13.1.05 les fleurs et plantes

13.1.06 les fleurs artificielles

13.1.07 les meubles de plein air

13.2 *Animaux*

13.2.01 les animaux vivants et les fournitures pour animaux

13.2.02 les articles d'aquariophile

13.2.03 les livres de zoologie

13.2.04 les aliments pour animaux domestiques

13.3 *Produits phytopharmaceutiques*

13.3.01 les produits phytopharmaceutiques à usage domestique

13.3.02 les produits phytopharmaceutiques à usage professionnel

**14 Electroménager et audiovisuel**14.1 *Electroménager*

14.1.01 les appareils d'éclairage et d'équipement du foyer

14.1.02 les appareils électroménagers et de radio / télévision

14.1.03 l'équipement HI-FI, vidéo, de transmission

14.2. *Photo et optique*

14.2.01 les appareils de photo, de vidéo et de ciné, la littérature technique

14.2.02 les articles optiques

14.3 *Equipements de bureau, d'ordinateurs*14.4 *Disques et cassettes audio et vidéo*14.5 *Articles d'horlogerie***15 Moyens de transport automoteurs**15.1 *Moyens de transports automoteurs*

15.1.01 les véhicules automoteurs

15.1.02 les camping-cars

15.1.03 les remorques et roulottes

15.1.04 les bateaux à moteur

15.2 *Equipements et produits d'entretien pour moyens de transports automoteurs*

15.2.01 les carburants et lubrifiants

15.2.02 les pneumatiques

15.2.03 les articles et produits d'entretien pour moyens de transport automoteurs

15.2.04 l'équipement de sonorisation et de communication pour moyens de transports automoteurs

**Art. 3.** Les autorisations d'établissement sont accordées soit pour une branche commerciale soit pour une branche commerciale principale.

L'autorisation établie dans une branche commerciale habilite à faire le commerce de tous les produits rentrant dans la branche.

L'autorisation établie dans une branche commerciale principale habilite à faire le commerce des produits rentrant dans les branches qui constituent la branche commerciale principale.

**Art. 4.** Les autorisations d'établissement accordées avant l'entrée en vigueur du présent règlement restent valables. Le détenteur d'une autorisation d'établissement, qui se limite au commerce d'un ou de plusieurs produits rentrant dans une branche commerciale, peut être autorisé à étendre son commerce à tous les produits de la branche commerciale en question. A cet effet, il doit adresser une demande au ministre des Classes Moyennes et du Tourisme.**Annexe 2:****Règlement grand-ducal du 24 novembre 1997 déterminant la forme et le contenu de la demande d'autorisation particulière et de l'étude de marché prévues à l'article 12 de la loi modifiée du 28 décembre 1988 concernant le droit d'établissement.****Art. 1er.** La demande d'autorisation particulière doit contenir obligatoirement les informations suivantes:**1. L'identité du demandeur.**

1.1. Dans le cas où le demandeur est une personne physique: nom, prénom et adresse. Copie de l'autorisation d'établissement est à joindre par le demandeur s'il est en possession d'une telle autorisation.

1.2. Dans le cas où le demandeur est une personne morale: raison sociale, forme juridique, adresse et objet social. Copie de l'autorisation d'établissement est à joindre, le cas échéant.

1.3. En cas de demande conjointe, l'identité de chaque demandeur est à préciser.

1.4. Dans le cas d'une demande présentée par un mandataire, la production du mandat est requise.

## 2. La qualité en laquelle le demandeur agit.

La demande doit préciser si le requérant agit comme promoteur, comme futur propriétaire des constructions ou comme futur exploitant.

Dans le cas d'une demande présentée par un promoteur, la production d'un extrait du contrat de promotion prouvant l'engagement du promoteur envers le maître de l'ouvrage à faire procéder à la réalisation d'un programme de construction est requise.

## 3. La localisation du projet.

La localisation géographique du projet sur un fond topographique à l'échelle du 1/10.000e respectivement sur le nouveau fond topographique à l'échelle du 1/5.000e dès que ce dernier sera disponible.

## 4. Le relevé cadastral des parcelles concernées par le projet et la superficie du terrain.

Un plan cadastral et un extrait du plan d'aménagement communal à l'échelle du 1/2.500e doivent être joints.

Le plan cadastral doit obligatoirement indiquer l'implantation définitive du/des bâtiment(s), les infrastructures extérieures ainsi que les alentours.

## 5. La description du projet.

5.1. Projet portant sur la création d'une surface commerciale nouvelle;

la surface de vente totale du projet ainsi que la surface de vente réservée à chaque branche commerciale principale.

5.2. Projet portant sur l'extension d'une surface commerciale existante;

- la surface de vente totale existante, ainsi que sa répartition sur les branches commerciales principales;

- la surface de vente totale supplémentaire demandée, ainsi que sa répartition sur les branches commerciales principales prévues dans l'extension.

5.3. Projet portant sur la transformation, le transfert ou la reprise d'une surface commerciale déjà autorisée;

- la surface de vente totale existante et sa répartition sur les différentes branches commerciales principales;

- les surfaces de vente par branche commerciale principale concernant la transformation, le transfert ou la reprise.

6. Lorsque le demandeur de l'autorisation particulière sera l'exploitant de la surface de vente, il indiquera l'enseigne sous laquelle la surface sera exploitée.

7. Si le projet s'intègre dans un centre commercial existant, une liste des magasins d'une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup> de ce centre doit être jointe à la demande.

8. Les renseignements sur les possibilités de stationnement des clients et du personnel de la surface commerciale projetée.

9. L'indication du nombre d'emplois qui sont créés par la réalisation du projet.

**Art. 2.** L'étude de marché doit contenir obligatoirement les informations suivantes:

### 1. La délimitation et la population de la zone de chalandise visée par le projet relatif à la demande d'autorisation particulière.

1.1. Une liste exhaustive des communes comprises dans la zone de chalandise avec indication, pour chaque commune, de la population dénombrée lors des 2 derniers recensements de la population.

1.2. La population totale de la zone de chalandise et son évolution entre les 2 derniers recensements de la population.

1.3. La production d'une carte faisant apparaître les limites de la zone de chalandise.

1.4. Une justification de cette délimitation.

1.5. Lorsqu'il est fait état dans la zone de chalandise d'une fréquentation touristique, une justification des chiffres avancés doit être jointe.

### 2. Le marche théorique de la zone de chalandise.

L'étude doit fournir des indications concernant le marché théorique global de la zone par branche commerciale principale faisant l'objet du projet, ainsi que la part de marché visée par le demandeur de l'autorisation particulière.

Ce marche théorique sera calculé à partir des dépenses commercialisables des habitants de la zone par branche commerciale principale visée par le projet. La source des données chiffrées et leur composition doivent être jointes.

Par zone de chalandise d'une surface commerciale il faut comprendre l'ensemble des localités dont la population est susceptible de faire partie du marché théorique de la surface commerciale.

### 3. L'équipement commercial de la zone de chalandise.

3.1. Pour les projets comportant un ou plusieurs magasins non spécialisés d'une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup>, l'étude de marche doit renfermer une liste des magasins non spécialisés ainsi que des magasins spécialisés dans les branches commerciales principales concernées par le projet, d'une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup> et situés dans la zone de chalandise du projet.

3.2. Pour les projets comportant un ou plusieurs magasins spécialisés d'une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup>, l'étude de marche doit renfermer une liste des magasins spécialisés dans la ou les branches commerciales principales concernées par le projet ainsi que des magasins non spécialisés disposant de rayons de ces mêmes branches commerciales principales, d'une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup> et situés dans la zone de chalandise du projet.

3.3. Ces listes sont dressées par commune en précisant pour chaque magasin sa surface de vente totale et, en cas d'un magasin non spécialisé, les sur-

faces de ventes réservées à chaque branche commerciale principale.

3.4. Nombre de magasins d'une surface de vente inférieure ou égale à 400 m<sup>2</sup> spécialisés dans la ou les branches commerciales concernées par le projet.

#### 4. Le chiffre d'affaires prévisionnel.

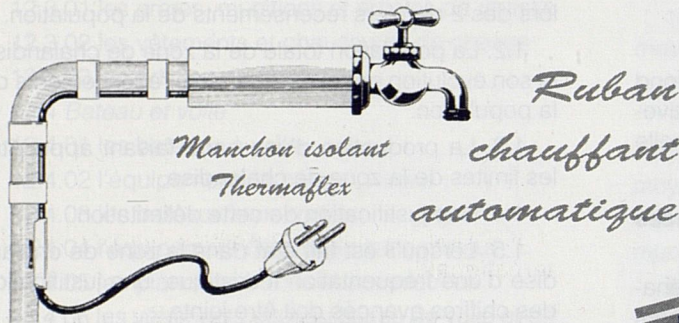
4.1. Le chiffre d'affaires global, toutes taxes comprises, prévisionnel de l'ensemble de la surface commerciale projetée.

4.2. Pour les projets portant sur la création d'un ou de plusieurs magasins, l'étude doit indiquer le chiffre

d'affaires prévisionnel pour chacun des magasins dont la surface de vente est supérieure à 400 m<sup>2</sup>.

Pour les magasins non spécialisés, le chiffre d'affaires doit être ventilé par branche commerciale principale occupant une surface de vente supérieure à 400 m<sup>2</sup>.

4.3. Pour les projets relatifs à l'extension d'une surface commerciale existante, les chiffres d'affaires prévisionnels tels que définis aux points 4.1. et 4.2. ci-dessus à mentionner dans l'étude de marche sont ceux se référant à l'ensemble des surfaces de vente exploitées après la réalisation du projet d'extension.



**THERMALINT !**

**thermaflex**

*La solution définitive contre le gel des tuyauteries*

Internet:  
[www.cis.lu](http://www.cis.lu)

## CENTRE D'ISOLATION

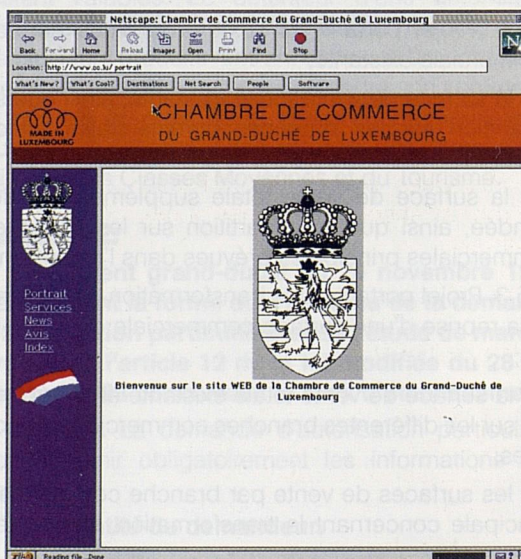
Rue Denis Netgen - L-3858 Schifflange - Tél. 54 20 02

## La Chambre de Commerce sur Internet

La Chambre de Commerce peut maintenant être visitée sur Internet à l'adresse <http://www.cc.lu>. Les visiteurs du nouveau site trouveront des informations utiles et détaillées sur les nombreux services offerts par la Chambre de Commerce.

A partir de la page de bienvenue, les visiteurs peuvent faire défiler sur leur écran d'ordinateur l'historique de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, se renseigner sur la situation économique du pays ainsi que sur les différents secteurs du marché luxembourgeois ou bien passer tout de suite à la rubrique „News“ pour s'informer sur toutes les activités et formations offertes par la Chambre dans les mois et semaines à venir.

Afin que tous ceux qui ne connaissent pas ou mal le Luxembourg puissent se faire une idée du pays fidèle à la réalité, le site est conçu comme une véritable vitrine sur le Luxembourg et offre de nombreux renvois sur d'autres sites officiels luxembourgeois et étrangers.



Bien que le site de la Chambre de Commerce se présente d'ores et déjà comme un sérieux réservoir d'informations pour toute personne intéressé au commerce, à l'économie et à la formation, il n'est pas encore finalisé et se verra complété sous peu par de nouvelles rubriques. Le site, qui est actualisé 2 à 3 fois par mois, reprend également dans la partie „News“ tous les dossiers et éditoriaux parus dans le Merkur.

## Nouvelle publication

# Contrats modèle de la Chambre de Commerce Internationale

La CCI vient de publier plusieurs contrats modèle. Ces contrats sont utilisables sans amendements dans les transactions telle que la vente internationale ainsi que la concession commerciale exclusive et la franchise commerciale. Le contrat modèle de vente de marchandises n'est disponible qu'en anglais. Les autres contrats sont disponibles également en version française.

Toute commande est à envoyer par fax au comité national luxembourgeois de la CCI au: 43 83 26.

### The ICC Model International Sale Contract

This contract represents a time saving guide for traders, importers, lawyers and all parties involved in international transactions. It provides clear directions to sellers and buyers of manufactured goods. The model was specifically developed for sales of manufactured goods intended for resale, where the purchaser is not a consumer and where the contract is an independent transaction rather than part of a long-term supply agreement. The flexibility of the model enables users either to incorporate only the general conditions common to all contracts or to include the specific conditions, which set out standard terms common to all contracts incorporating the ICC General Conditions of Sale. Moreover, while the model contract subjects the transaction to the UN Convention for the International Sale of Goods (CISG), it also in certain circumstances, permits the parties to incorporate specific conditions of national law.

The ICC has devised this model form, which is printed in the publication for you to copy or fax direct. Also the included diskette with specific and general conditions enables the user to easily adapt the contract to his own criteria. Langue: anglais uniquement. Publication No 556, Prix: 2000 LFr.

### Contrat modèle CCI de concession commerciale (avec exclusivité de l'importateur - concessionnaire)

Le contrat de concession est - avec le contrat d'agence commerciale (voir ci-dessous) - l'un des moyens les plus fréquemment uti-

lisés pour organiser la distribution de marchandises dans un pays étranger. Dans la plupart des pays, les contrats de concession ne sont régis par aucune disposition légale spécifique. Si une telle disposition existe, elle couvre plutôt les concessionnaires agissant en tant que revendeurs locaux. Le contrat modèle de la CCI définit des règles contractuelles uniformes pour les accords de concession dans le cadre desquels le concessionnaire agit en qualité d'acheteur-revendeur et d'importateur, en organisant la distribution dans les pays dont il est responsable.

Le contrat modèle de la CCI est souple et s'adapte aux circonstances particulières à chaque contrat. Les parties peuvent aussi choisir d'employer tel quel ce modèle bien équilibré de formule. Le contrat modèle est accompagné d'annexes dans lesquelles les parties inséreront leurs propres conditions, définition du territoire et des produits, produits non-concurrents commercialisés par le distributeur, etc. Langues: anglais, français. Publication No 518, Prix: 1520 LFr.

### ICC Contrat Modèle d'Agence Commerciale Internationale

Un commentaire détaillé des clauses du contrat montre en détail le fonctionnement du contrat modèle. Il permet aux juristes et aux hommes d'affaires de bien saisir la problématique d'une négociation d'un contrat d'agence commerciale. La publication est accompagnée d'une disquette contenant la version anglaise, française, allemande et italienne du contrat. Cette version électronique permettra ainsi d'utiliser directement les clauses voulues dans un contrat sur mesure d'agence commerciale. Langues: français, anglais. Publication No 512, Prix: 1520 LFr.

Autre livre intéressant les entreprises qui envisagent d'étendre leurs activités au delà de l'Union Européenne:

### Export-Import Basics

This book provides a general introduction into all aspects of international transactions with special focus on all key ICC instruments. The legal framework, the financing, transport and dispute resolution are all described and commented. Also covered are: model contracts for international sale, agency and distributorship, transport practices and documents and export risk management. A glossary of the principal terms and abbreviations and other resources assists the reader. Langue: anglais uniquement. Publication No 543, Prix: 2000 LFr.



## En avant vers l'euro

# L'Institut de l'euro de Lyon présente un CD-ROM destiné aux PME/PMI

L'Institut de l'euro, qui s'est engagé dans un programme d'information à destination des PME/PMI vient de publier un CD-ROM pour préparer les entreprises au passage à la monnaie unique.

Ce CD-ROM intitulé „En avant vers l'euro“ a été réalisé par l'Institut avec la collaboration de nombreux experts.

Il met à disposition des entreprises plusieurs outils d'assistance à leur marche vers l'euro, modulables en fonction des besoins:

- un „euro-diagnostic“ pour établir un check-up propre à l'entreprise
- un plan d'action euro proposant un planning différencié par catégorie d'entreprises
- un module de formation du personnel comprenant des fiches de synthèse ainsi que des transparents tout prêts à être déchargés
- un glossaire qui explique le sens des mots et abréviations techniques
- une calculette de conversion FF/euro...

Les informations sont reliées entre elles par des liens hypertextes qui, avec Microsoft Internet Explorer, renvoient vers le site Web de l'Institut de l'euro pour l'actualisation des informations à venir. Ce CD-ROM requiert la configuration informatique suivante: MACINTOSH ou PC Windows, 8 Mo RAM minimum (16 Mo recommandés), CD-ROM 2x, Disque dur: 15 Mo. Disponible uniquement en langue française, il est possible de le commander au prix de 449 FF, à: HELIOVISIONS PRODUCTIONS, 21 boulevard Yves Farge, F - 69007 LYON, tél: 0033 - 472 - 71 46 46, fax: 0033 - 478 - 58 71 20.

## PRISME

# Un réseau d'assistance pour l'informatique des PME

Au début du mois de mai 1998, la première vague des pays participant à l'Union Economique et Monétaire sera désignée sur la base des critères de convergence. Le 1<sup>er</sup> janvier 1999, l'EURO deviendra la monnaie officielle de ces pays, et par la même occasion du Grand-Duché de Luxembourg.

Dans moins d'un an, les entreprises luxembourgeoises pourront donc effectuer des transactions commerciales en EURO. Les billets et pièces EURO seront disponibles à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2002. En juillet de la même année toutes les opérations financières et commerciales seront réalisées en EURO.

L'EURO modifiera fortement la vie économique et sociale. Le système d'information des entreprises et ses applications financières risquent d'être profondément touchés. Des solutions techniques existent, mais sont-elles à la portée des PME?

Au jour d'aujourd'hui, force est de constater que principalement les grandes entreprises et les banques sont largement préparées à l'introduction de l'EURO. Pour éviter d'être prises au dépourvu, les petites et moyennes entreprises doivent se préoccuper de l'EURO et notamment des implications sur leur informatique.

Dans un contexte de fin du millénaire où les ressources informatiques sont rares et donc chères, les grandes sociétés de services informatiques porteuses de solutions ne sont pas à la portée financière de toutes les PME/PMI. C'est la raison pour laquelle le Centre de Recherche Public Henri Tudor propose depuis juin dernier des accompagnements spécialement conçus pour la PME. Ce projet, PRISME, se présente comme un réseau d'assistance et de conseil pour l'informatique des PME. Cofinancé par le Fonds Social Européen, il est supporté par l'ensemble du tissu entrepreneurial luxembourgeois, plus particulièrement la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers, l'OLAP (Office Luxembourgeois pour l'accroissement de la productivité), Luxembourg Senior Consultants et Luxinnovation.

Concrètement, PRISME propose aux PME des diagnostics de courte durée pour évaluer l'adéquation de leur informatique à l'EURO et au passage à l'an 2000. Suite à cette intervention, les experts du Centre de Recherche Public Henri Tudor élaborent un plan d'action pour l'entreprise.

Pour plus d'informations, contactez Marc Nosbusch, Centre de Recherche Public Henri Tudor, Rue Coudenhove Kalergi, n° 6, L-1359 Luxembourg. Tél. : 42 59 91 1 Fax : 42 49 75.

UNE INITIATIVE DU CRP HENRI TUDOR



RÉSEAU D'ASSISTANCE  
ET DE CONSEILS  
POUR L'INFORMATIQUE  
DES PME

Avec le soutien du Fonds Social Européen



## Commission européenne

# Nouveau rapport sur les aspects pratiques de l'introduction de l'euro



La Commission européenne a publié le 11 février 1998 un nouveau rapport sur les aspects pratiques de l'introduction de l'euro. Ce rapport couvre trois domaines où des décisions restent à prendre: la période - début 2002 - durant laquelle

les billets et les pièces en euros circuleront parallèlement aux monnaies nationales, le double affichage des montants en euros et en monnaie nationale et les frais bancaires de conversion en euros. Ces questions ont été discutées lors d'une table ronde qui s'est réunie à Bruxelles le 26 février 1998 en présence des représentants d'associations professionnelles et de groupements de consommateurs. En se fondant sur les résultats de cette table ronde, la Commission entend proposer des recommandations au Conseil des ministres afin de parvenir à des conclusions finales sur tous les points en suspens le week-end du 2 mai, date à laquelle la liste des Etats membres participant à l'UEM sera décidée. Plus généralement, le rapport met à jour un rapport publié en octobre 1997 (réf. IP/97/839) concernant les préparatifs menés par les institutions communautaires, les autorités nationales et le secteur privé. Le rapport met clairement en évidence que des progrès considérables ont été réalisés dans la préparation à l'introduction de l'euro au niveau national et européen et tant dans le secteur public que dans le secteur privé.

La communication de la Commission est présentée à l'initiative du président Santer et de M. Yves-Thibault de Silguy, Commissaire chargé des affaires économiques, monétaires et financières. Le rapport résume les conclusions de cinq groupes de travail institués afin d'examiner les aspects spécifiques du passage à l'euro à la suite d'une précédente table ronde organisée le 15 mai 1997 avec des représentants d'organisations professionnelles et de groupements de consommateurs. Ces groupes d'experts ont concentré leur réflexion sur les thèmes suivants: les frais bancaires de conversion en euros, les aspects techniques et le coût du double affichage des prix, familiarisation aux prix et aux montants exprimés en euros, les petites entreprises et l'euro ainsi que le rôle de l'éducation et de la formation dans l'introduction de l'euro. Sur la base de ces consultations, la Commission est parvenue aux conclusions préliminaires suivantes:

### Circulation parallèle des billets et des pièces en euros et en monnaies nationales.

Le Conseil européen de Madrid est convenu que la durée pendant laquelle les billets et les pièces en euros circuleront parallèlement aux monnaies nationales ne devait pas excéder six mois, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, les Etats membres pouvant décider d'un délai plus court dans leur législation nationale. La Commission a toujours considéré qu'il fallait raccourcir cette période au minimum possible. Une autre question qui se pose dans ce cadre est de savoir si tous les Etats membres doivent en même temps retirer de la circulation leurs billets et leurs pièces libellés en monnaie nationale.

### Double affichage des prix en euros et dans la monnaie nationale.

La Commission pense qu'imposer un double affichage obligatoire par une réglementation au niveau européen ne constituerait pas la meilleure façon d'assurer une double indication qui réponde aux besoins des consommateurs et de minimiser les coûts liés au passage à l'euro. Toutefois, pour que tout double affichage éventuel éclaire réellement le consommateur et ne laisse subsister aucune incertitude chez lui, la Commission envisage de recommander un „code de bonne pratique“. Il est important aussi que les Etats membres clarifient leurs intentions en la matière aussi rapidement que possible.

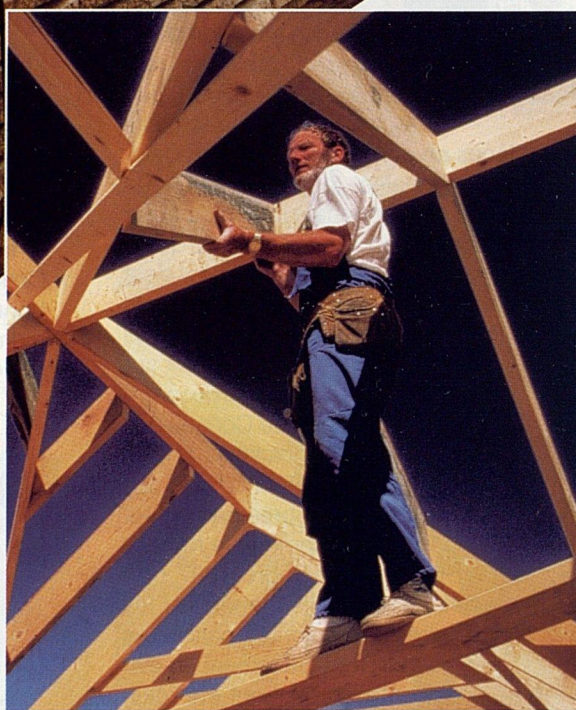
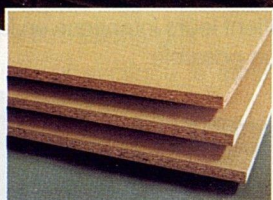
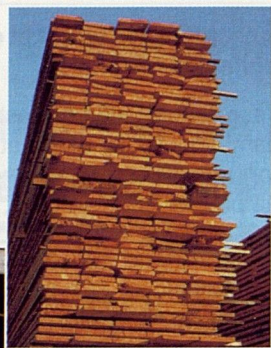


La Commission entend recommander aux groupements de consommateurs et aux associations professionnelles d'engager des négociations et, le cas échéant, de conclure des accords volontaires. Ces accords porteraient sur la définition de bonnes pratiques en matière d'affichage des prix et de paiement, introduiraient des normes minimales concernant l'information à diffuser et prévoiraient des moyens de contrôler leur mise en œuvre. Une réglementation sur ces bonnes pratiques serait proposée si ces dispositions se révélaient inefficaces.

### Frais bancaires relatifs à la conversion de l'euro.

La Commission envisage d'élaborer une recommandation contenant des „principes de bonne pratique“ à l'intention des banques. Le point de départ pour la Commission est que tout ce qui est obligatoire devrait être gratuit pour les consommateurs (échange des pièces et billets ou conversion des comptes bancaires par exemple). Ces principes auraient un ca-

*Tout ce qu'il faut  
pour les pros...*



découvrez  
le vaste choix de notre  
**DEPOT-BOIS**

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!



ractère facultatif, et non contraignant, ce qui en ferait un bon compromis entre intervention et jeu du marché. Cette recommandation pourrait se concrétiser par des codes de conduite élaborés au sein de la profession. Au cas où ces principes ne seraient pas mis en œuvre, la Commission s'engage à les clarifier, le cas échéant par voie législative.

Le rapport fournit également une vue d'ensemble des préparatifs à l'introduction de l'euro, qui se poursuivent dans les domaines suivants: les administrations (tant au niveau communautaire qu'au niveau national); les actions de communication sur l'euro, qui sont déjà engagées dans les Etats membres et entreront dans une phase décisive après le 2 mai 1998, une fois arrêtée la décision sur les Etats membres qui participeront à la zone euro; les systèmes informatiques, tant en ce qui concerne les préparatifs dans le secteur informatique proprement dit qu'en ce qui concerne les utilisateurs de ces systèmes; le placement du symbole de l'euro sur les claviers d'ordinateurs et l'enregistrement du symbole aux fins de son insertion dans les codes internationaux servant à l'échange d'informations.

Le rapport traite aussi des derniers développements dans les domaines qui intéressent plus particulièrement le grand public, comme la date d'introduction des billets et pièces en euros, désormais fixée au 1<sup>er</sup> janvier 2002, et les spécifications techniques des pièces en euros, définitivement arrêtées.

La Commission continuera à promouvoir et à faciliter les préparatifs techniques en vue de l'introduction de l'euro, par les actions suivantes:

- en fournissant des informations actualisées sur les préparatifs des administrations;
- en collaborant avec les Etats membres à l'élaboration d'actions de communication plus particulière-

ment ciblées sur le grand public, les petites et moyennes entreprises, les collectivités locales et les pays tiers;

- en créant un groupe de travail composé d'experts nationaux en matière d'éducation, qui sera chargé d'examiner le rôle que les systèmes éducatifs doivent jouer à l'égard de l'introduction de l'euro et de promouvoir un échange d'informations sur les actions en cours. La Commission pourrait aussi émettre des recommandations dans ce domaine;

- en aidant les petites entreprises à se préparer à l'euro, avec l'aide de tous les autres acteurs économiques. La Commission appelle les petites entreprises à intensifier leurs préparatifs, comme elle presse les professionnels et les institutions qui sont en contact avec ces entreprises de les aider dans leur prise de conscience et dans leur quête d'informations;

- en clarifiant, au besoin, l'interprétation des règlements relatifs à l'euro, notamment pour tout ce qui concerne l'arrondi;

- en facilitant l'adaptation de l'informatique à l'euro, par la publication d'études de cas et de scénarios permettant la diffusion, au sein des milieux professionnels, des expériences et des meilleures pratiques individuelles.

Toute personne intéressée peut obtenir une copie du présent document en adressant une demande par écrit auprès du service de l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce au numéro de télex: 43 83 26, e-mail: eic(cc.lu), Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA.

## Législation

### Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Les projets de loi et de règlements grand-ducaux en matière d'environnement suivants ont été soumis pour avis à la Chambre de Commerce. Les personnes intéressées peuvent demander les textes complets auprès de Monsieur Tom Theves (tél.: 42.39.39-353, fax: 43.83.26, e-mail: pme@cc.lu).

- Projet de loi relatif aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes.
- Projet de règlement grand-ducal déterminant la liste et le classement des établissements dangereux, insalubres ou incommodes. (1853bis)

- Projet de règlement grand-ducal portant application de la directive 94/62 CE du Parlement européen et du Conseil du 20 décembre 1994 relative aux emballages et aux déchets d'emballages. (2052)
- Projet de règlement grand-ducal concernant la maîtrise des dangers liés aux accidents majeurs impliquant des substances dangereuses. (2035)
- Projet de règlement grand-ducal portant 6<sup>e</sup> modification de l'annexe 1 de la loi modifiée du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (2033)

### Documentation mise à la disposition par la Chambre de Commerce

La Chambre de Commerce propose aux entreprises intéressées deux nouveaux documents en matière d'environnement.

- Environnement: Les aides financières et l'amortissement spécial

Afin d'encourager les entreprises à investir pour les besoins écologiques de leur fonctionnement, l'Etat luxembourgeois met plusieurs aides financières, ainsi que certains avantages fiscaux, à leur disposition.

Ce document a l'intention de mieux faire connaître ces opportunités. Il présente brièvement les aides publiques relatives à l'environnement, les avantages fiscaux et l'amortissement spécial:

- Le management environnemental

Dans le cadre du programme communautaire LIFE, la Chambre de Commerce a élaboré un guide succinct du management environnemental. Ce document d'un vingtaine de pages permettra aux entreprises intéressées d'obtenir les informations nécessaires à une première approche pour comprendre le fonctionnement et les avantages d'un système de management environnemental.

Contenu:

- Introduction
- Le principe de fonctionnement d'un système de management environnemental
- Les différents éléments du système de management environnemental
- La documentation
- La communication envers le public intéressé
- Les avantages du management environnemental
- Les principales difficultés
- Les différences et complémentarités entre ISO 14001 et EMAS
- Quelques réflexions sur la mise en oeuvre
- Les relations avec l'autorisation commodo-incommodo
- La validation selon EMAS et la certification ISO au Luxembourg
- Conclusion
- Annexes

Les entreprises intéressées pourront s'adresser à Monsieur Tom Theves (tél.: 42.39.39-353, fax: 43.83.26, e-mail: pme@cc.lu)

## **Protection de l'environnement**

### **La BEI accorde un prêt à l'Espagne**

La Banque européenne d'investissement (BEI), l'institution de financement à long terme de l'Union européenne, a consenti au Banco Bilbao Vizcaya (BBV) un prêt global de 20 000 millions de pesetas (120 millions d'écus) pour financer des projets d'in-

vestissements de petite et moyenne dimension, principalement dans les secteurs des infrastructures et de l'environnement.

Ce prêt global, le plus élevé signé par la BEI en Espagne avec un organisme financier privé, est spécialement destiné à financer des projets d'investissement réalisés par des collectivités locales, tant dans le secteur des infrastructures de petite et moyenne dimension que dans celui de la protection de l'environnement et de la réduction de la pollution.

C'est la première fois qu'un prêt de la BEI en Espagne pourra servir à financer des investissements dans les secteurs de la santé, de l'éducation et du logement (au titre, pour ce dernier secteur, de la rénovation urbaine); ce sont là les nouveaux domaines d'intervention de la Banque qui ont été approuvés récemment par son Conseil des gouverneurs en réponse à la Résolution d'Amsterdam sur la croissance et l'emploi dans laquelle ils ont été identifiés comme des secteurs prioritaires qui contribuent non seulement à renforcer la cohésion économique et sociale de l'Union européenne, mais également à créer des emplois stables.

## **Séminaire**

### **Comment démarrer un système de management environnemental dans une PME?**

La norme internationale ISO 14001 et le règlement européen 1836/93 EMAS introduisent une nouvelle approche de la protection de l'environnement dans les entreprises. La gestion des impacts environnementaux par un système de management semblable à celui de l'assurance qualité (ISO 9000) permet une gestion intégrée des aspects environnementaux.

La publication régulière des objectifs et des résultats environnementaux permet d'établir des relations de confiance avec les autorités, les riverains, les clients et le grand public.

La pression d'introduire la norme ISO 14001 dans les entreprises augmentera au cours des années à venir. Les grands constructeurs automobiles exigent déjà un tel système de gestion chez leurs fournisseurs.

Il y a intérêt à mettre en place un tel système progressivement plutôt que d'être forcé à le faire du jour au lendemain. L'important est de démontrer que l'entreprise est engagée dans un effort d'amélioration continue des performances environnementales.

Le séminaire se propose de décrire les différents éléments d'un système ISO 14001 et de donner des conseils pratiques et concrets pour leur mise en place progressive:

- définition d'une politique environnementale par la direction
- analyse initiale des acquis et des manquements
- établissement d'un dossier des lois et des normes
- définition d'objectifs prioritaires
- définition des responsabilités dans l'entreprise
- formation et information du personnel
- plan de gestion des déchets
- mesure des émissions (air, eau, sol)
- rédaction de procédures et d'un manuel
- inspections internes, non-conformités et actions correctives

Pour les entreprises ne disposant pas encore d'un système de gestion de la qualité selon la norme ISO 9002, il sera montré qu'il est possible et qu'il y a intérêt à mettre en place simultanément les normes ISO 9002 et 14001.

La société Ewald Giebel (Dudelange), qui a été récemment certifiée ISO 14001, témoignera de son expérience en matière de management environnemental.

Le séminaire sera animé par Monsieur Pierre Lutgen, conseiller en environnement, et Monsieur Tom Theves, attaché à la Chambre de Commerce.

**Public cible:** Cette formation s'adresse aux chefs d'entreprises, directeurs et responsables environnement des entreprises. Le séminaire s'adresse surtout à tous ceux qui n'ont pas encore eu l'occasion de s'informer sur les principes du management environnemental.

**Organisation:** La formation en langue française aura lieu le mercredi 25 mars 1998 de 8h30 à 12h30 dans les locaux de la Chambre de Commerce.

**Droit d'inscription :** 2.500.- (documentation et repas à midi inclus)

Les droits d'inscription sont à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce.

Les entreprises intéressées pourront s'inscrire auprès de Monsieur Tom Theves (tél.: 42.39.39-353, fax: 43.83.26, e-mail: pme@cc.lu)

MULTIFONCTIONS DISPONIBILITE PERFORMANCE SOUPLESSE



**MATRA**  
COMMUNICATION

**CENTRALE TELEPHONIQUE  
MATRACOM  
6500**

le système à la mesure de  
vos besoins d'aujourd'hui  
et de demain.

**SECURITAS**  
FOURNISSEUR AGREE

14, rue du Père Raphaël • L-2413 LUXEMBOURG • Tél.: 40 07 48

## Propositions d'affaires

- Swedish fish **smokehouse for Salmon** is looking for distributors in Luxemburg. EU standards, Salmon treated in different ways; warm smoked, cold smoked, marinated. No additives. Products are vacuum packed and delivered frozen or refrigerated.
- Cooperation: **industrie cotonniere**. Entreprise polonaise (c.a. 600.000 usd) recherche partenaire pour la création d'une jointventure ou toute autre forme de cooperation. création en commun d'une entreprise, consortium, d'une fil.
- **Industrie textile**, type de cooperation: offre de service de marketing. Entreprise polonaise (c.a.: 400.000 usd) recherche accords de commercialisation et promotion des ventes de vêtements de travail. Possibilité de joint-venture.
- **Industrie textile** - offre de services de distribution et/ou de points de vente. Entreprise polonaise (c.a.: 400.000 usd) recherche accords de commercialisation, promotion des ventes et partenaire pour la vente de linge de lit, essuie-mains, nappes et serviettes. possibilité de joint-venture.
- **Construction d'automobiles et pièces détachées**. Accord réciproque/en commun de coopération technologique. Entreprise allemande (c.a.: 100.000 dm) spécialisée dans les produits de développement, le matériel mécanique pour habitacle de voiture et pièces électriques, recherche des accords de coopération en ce qui concerne la consultation r & d pour les structures légères en aluminium ou en magnésium des habitacles de voitures, la jointure au laser, et l'emballage électronique.
- Confection de **vêtements de dessus pour dames, fillettes et enfants**. Accord réciproque/en commun de distribution. Société française (c.a.: 261.500 ecu) crée une collection unique de prêt-à-porter féminin avec des modèles d'inspiration provençale et des tissus originaux. Elle recherche des agents ou sociétés de distribution capables d'implanter sa marque dans les boutiques et/ou dans les grands magasins haut de gamme avec communication adéquate.
- **Editions: agendas - calendriers - cartographie**. Accord réciproque/en commun de distribution. Société française (c.a.: 5.000.000 ff) spécialisée dans l'édition de logiciels professionnels de cartographie et de calculs d'itinéraires. Recherche différents partenaires susceptibles de distribuer leur produits ou de les intégrer dans vos applications. Pour l'instant, leur logiciels sont disponibles en français, anglais, espagnol et à partir de fin '98 en allemand.

- Fabrication d'**articles de bureau, de correspondance**. Coopération commerciale. Entreprise italienne (c.a.: 450.000 usd) spécialisée dans les produits stationnaires et les matériaux d'écriture, toutes sortes de papier, recherche des accords commerciaux et de distribution.

Pour tout renseignement, veuillez contacter l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce, Mme Sabrina Sagromola, tél.: 42 39 39-334, fax: 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu.

## Bourse d'affaires

### ENTREPRENDRE '98

La coopération transfrontalière se caractérise par de nombreuses actions concrètes tant 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 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“ 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 thèmes des offres et demandes on peut citer:

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

La onzième édition de cette bourse d'affaires „ENTREPRENDRE '98“ aura lieu le **jeudi 19 mars 1998 à 14h00 à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, 7, rue Alcide de Gasperi, L-1650 LUXEMBOURG**

La criée débutera à 15.00 heures.

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, tél.: 42 39 39-310, 42 39 39-1 (standard), fax: 43 83 26.

## Déroulement

Si vous souhaitez participer à la bourse d'affaires „Entreprendre '98", vous pouvez d'ores et déjà obtenir auprès de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg (Tél.: 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 en annexe 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 mais 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 l'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 par l'envoi de sa fiche d'annonceur qu'il souhaite être représenté par la Chambre.

Parmi les thèmes 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, soit offre ou bien 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 à votre 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 entre 14h00 et 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 manifesterá 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.

## XII<sup>e</sup> Salon international du Club des Gourmets

La Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise en Espagne nous informe que les 24, 25, 26 et 27 avril 1998 aura lieu à Madrid (Pabellón de Cristal - Casa de Campo) le XII<sup>e</sup> SALON INTERNATIONAL DU CLUB DES GOURMETS.

Ce salon se manifeste comme le principal point de rencontre des fabricants, artisans et industriels de produits gastronomiques de qualité, avec les propriétaires et les chefs des meilleurs restaurants, les responsables d'achats des chaînes hôtelières et des chaînes d'alimentation de haut niveau, des magasins spécialisés, ainsi qu'avec les experts et amateurs de la bonne table (membres de clubs gastronomiques et de vins, lecteurs de revues spécialisées et utilisateurs de guides gastronomiques et touristiques).

Parallèlement au salon se dérouleront plusieurs activités complémentaires et conférences.

Dans son édition antérieure, le salon occupa une surface de 5.832 m<sup>2</sup> nets d'exposition (plus de 2.712 m<sup>2</sup> de zones de services et d'activités), avec la participation de 501 exposants et une affluente de 35.390 visiteurs professionnels. Sa croissance a été continue depuis la première édition.

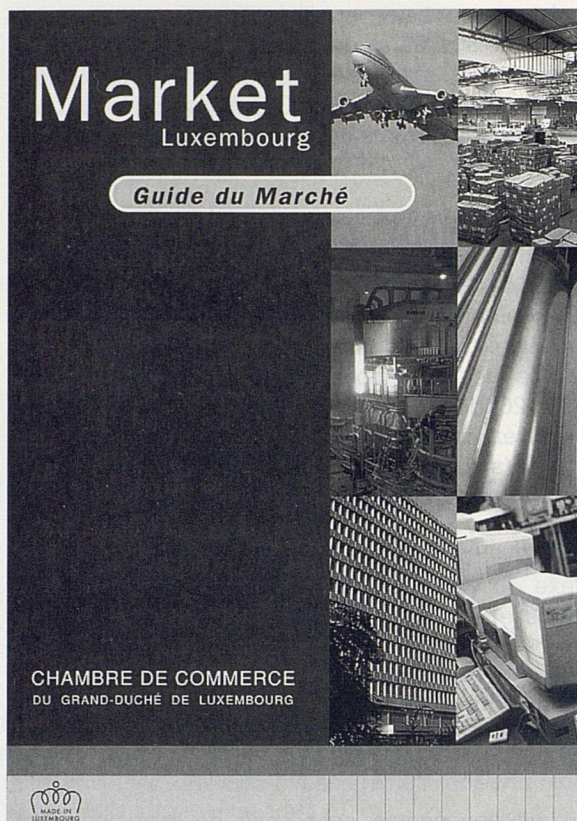
Comme en 1997 la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise en Espagne a réservé et préparé un stand collectif belgo-luxembourgeois de 48 m<sup>2</sup>, divisé en 5 postes de travail, qui peut bien sûr être agrandi en fonction du nombre d'exposants inscrits. Elle offre aux exposants intéressés la facilité de participer à ce stand, très bien situé et complètement équipé, à un prix très compétitif. Également elle peut coordonner la participation des entreprises qui le préfèrent dans un stand individuel.

Pour des renseignements complémentaires, veuillez contacter la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, Monsieur Edouard Vollmar, tél.: 42 39 39-313.

## **Nouvelle parution** **Le Guide du Marché** **Luxembourgeois** **maintenant** **en librairie**

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg vient de publier la 17<sup>e</sup> édition du „Guide du Marché luxembourgeois“. Ce guide a pour but de promouvoir les relations commerciales des entreprises luxembourgeoises avec l'étranger et d'informer les hommes d'affaires étrangers sur les possibilités d'achat et de vente au Luxembourg. Rédigé en trois langues, français, anglais et allemand, ce livre contient les coordonnées d'environ 850 entreprises industrielles, producteurs, exportateurs, importateurs, revendeurs et prestataires de services. Les données relatives aux entreprises (produits, emplois, capital social) ont été collectées sur base d'une enquête, effectuée en 1997.

Le „Guide du Marché luxembourgeois“, divisé en trois parties, offre une vue d'ensemble des entreprises luxembourgeoises répertoriées suivant qu'il s'agit de producteurs, de revendeurs ou de sociétés de services. En outre, le guide contient un grand nombre d'adresses utiles (banques, compagnies d'assurances, experts comptables, réviseurs d'entreprises, avocats, architectes, ingénieurs-conseils, etc) pour l'intéressé qui cherche des contacts avec le Luxembourg ainsi que des informations sur l'économie du pays.



Le guide est disponible au prix de 750 Luf/exemplaire dans toutes les librairies et auprès du Service du Commerce Extérieur de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, L-2981 Luxembourg, tél.: 42 39 39-312 (Mlle Véronique Hengen), fax.: 43 83 26.

## **Messen und Ausstellungen April 1998**

### **TECHNO-CLASSICA**

**01.04.-05.04.1998 Essen (NRW)**  
 Internationale Börse für Oldtimer,  
 Classics-Cars, Motorräder,  
 Ersatzteile und Restaurierung  
 Tel.: 0049/2407/17300

### **C.P.H.-HANDARBEIT**

**03.04.-05.04.1998 Düsseldorf (NRW)**  
 Collections Premiere  
 Handarbeit - Fachmesse für textiles Gestalten  
 Tel.: 0049/611/951660

### **I S A**

**03.04.-05.04.1998 Stuttgart (Bad.-Württ)**  
 Internationale Sammler- und Antiquitätenausstellung-  
 Welt-Antik-  
 Internationale Münzenmesse - Internationale Minera-  
 lien- und Fossilienbörse  
 Tel.: 0049/711/25890

### **ANIMAL VETEX, TECH AGRO, SILVA REGINA**

**05.04.-09.04.1998 BRNO (Czech Republic)**  
 Foire et Salon agricole  
 Tel.: 004205/41152834

### **SAARLAND-SCHAU-SAARLOUIS**

**09.04.-13.04.1998 Saarland (D)**  
 Regionale Verbraucherausstellung  
 Tel.: 0049/7371 10306

### **AUTO MOBIL INTERNATIONAL**

**18.04.-26.04.1998 Leipzig (Sachsen)**  
 Leipziger Messe - Auto Mobil International  
 Tel.: 0049/341/6780

### **SAARMESSE**

**18.04.-26.04.1998 Saarbrücken (Saarland)**  
 Internationale Saarmesse  
 Tel.: 0049/681/954020



**TUBE**

20.04.-24.04.1998 Düsseldorf (NRW)  
 Internationale Rohr-Fachmesse  
 Tel.: 0049/211/456001

**WIRE**

20.04.-24.04.1998 Düsseldorf (NRW)  
 Internationale Fachmesse Draht und Kabel  
 Tel.: 0049/211/456001

**HANNOVER MESSE**

20.04.-25.04.1998 Hannover (Niedersachsen)  
 Die größte Industriemesse der Welt  
 Tel.: 0049 511 890

**PLW**

21.04.-22.04.1998 (D) (Rheinl.Pfz)  
 Pirmasenser Lederwoche International  
 Tel.: 0049/633/164041

**JAGEN UND FISCHEN**

22.04.-26.04.1998 (D) (Bayern)  
 Internationale Ausstellung für Jäger, Fischer und  
 Sportschützen  
 Tel.: 0049/ 8994901

**IFM**

23.04.-26.04.1998 Frankfurt/Main (Hessen)  
 Internationale Franchise-Messe  
 Tel.: 0049/211 901910

**IGEDO**

26.04.-28.04.1998 Düsseldorf (NRW)  
 Die neue Igedo Düsseldorf  
 Tel.: 0049/211/439601

**RESALE**

27.04.-29.04.1998 Karlsruhe (Bad.-Württ)  
 Internationale Messe für gebrauchte Maschinen  
 und Anlagen  
 Tel.: 0049 721 932580

**AVANTGARDE**

27.04.-30.04.1998 Wiesbaden (Hessen)  
 Fachmesse für Hotellerie, Gastronomie  
 und Verpflegungstechnik  
 Tel.: 0049/611 1440

**HOLZBAU UND AUSBAU**

30.04.-03.05.1998 Nürnberg (Bayern)  
 Internationale Fachmesse für Baustoffe,  
 Bausysteme, Maschinen und Montagetechnik  
 Tel.: 0049/911 86060

**SIHH**

April 1998 Genf (CH)  
 Internationaler Salon für Uhrmacherskunst  
 Tel.: 0041/227153650

**EVERYTHING FOR TOWNS  
 AND COMMUNITIES**

April 1998 Bratislava (Slowakische Republik)  
 Internationale Ausstellung für Stadtentwicklung und  
 Kommunalbedarf  
 Tel.: 0042/17801111

**MEDTRADE**

01.04.-03.04.1998 Luxembourg (L)  
 Fachausstellung für häusliche Krankenpflege  
 Tel.: 00352/43991

**PTS**

01.04.-03.04.1998 Warschau (P)  
 Internationale Ausstellung  
 für die Kunststoffverarbeitung  
 Tel.: 0048/22496006

**SK**

01.04.-05.04.1998 Lissabon (P)  
 Internationale Ausstellung für Wandverkleidungen,  
 Bodenbeläge, Baukeramik,  
 Küche und Bad  
 Tel.: 00351/1360/1500

**ALIMENTACAO**

01.04.-05.04.1998 Porto (P)  
 Internationale Nahrungsmittel-Ausstellung  
 Tel.: 00351/2/9981400

**PHARMAGORA**

04.04.-06.04.1998 Paris (F)  
 Internationale Ausstellung für Apothekenbedarf  
 Tel.: 0033/141299621

**INTERNATIONALE MODELLBAUMESSE**

04.04.-13.04.1998 Paris (F)  
 Internationale Ausstellung für Modellbau  
 Tel.: 0033/149096000

**RENOVEHOTEL**

05.04.-08.04.1998 Paris (F)  
 Ausstellung und Konferenz für die Renovierung,  
 Administration und Ausstattung von  
 Hotels, Restaurants und öffentlichen Gebäuden  
 Tel.: 0033/4/72223255

**SIREST**

05.04.-08.04.1998 Paris (F)  
 Internationale Fachausstellung Catering, Hotel,  
 Nahrungsmittel  
 Tel.: 0033/4/72223255

**EXPOCLIMA**

16.04.-19.04.1998 Lissabon (P)  
 Internationale Ausstellung für Klimaanlage,  
 Heizungs-, Lüftungs- und Kühltechnik,  
 Umwelttechnik, Automation und Energie  
 Tel.: 0035/114580061

**INTERNATIONALE MÖBELMESSE**

16.04.-21.04.1998 Mailand (I)  
Internationale Möbelausstellung  
Tel.: 0039/2/485921

**EUROLUCE**

16.04.-21.04.1998 Mailand (I)  
Internationale Beleuchtungsmesse  
Tel.: 0039/2/485921

**NAHRUNGSMITTEL-  
UND GETRÄNKEAUSSTELLUNG**

17.04.-19.04.1998 Manchester (GB)  
Internationale Messe für Nahrungsmittel  
und Getränke  
Tel.: 0044/1719215993

**EXPO E.S.**

17.04.-20.04.1998 Barcelona (SP)  
Internationale Ausstellung für Tankstellen, Werkstätten  
und die Erdölindustrie  
Tel.: 0034/3/2332000

**EXPOMOVIL**

17.04.-20.04.1998 Barcelona (SP)  
Internationale Ausstellung Ausrüstung und  
Zubehör für das Kfz-Gewerbe  
Tel.: 0034/3/2332000

**HYDROTOP**

21.04.-23.04.1998 Marseille (F)  
Internationale Fachmesse und Konferenz  
für Wasserwirtschaft  
Tel.: 0033/491598787

**IFEX**

21.04.-23.04.1998 Dublin (Irland)  
Internationale Ausstellung für Nahrungsmittel,  
Getränke und Catering,  
mit Horizons-Int. Nahrungsmittel-  
und Getränkekonferenz und Ausstellung  
Tel.: 00353/1/8366788

**GRAFIVAK**

21.04.-25.04.1998 Amsterdam (NL)  
Internationale Fachmesse für die Druckindustrie  
Tel.: 0031/20/5491212

**HILSA s**

21.04.-25.04.1998 Zürich (CH)  
Internationale Fachmesse für Sanitär-  
und Spenglereibedarf  
Tel.: 0041/1/3165000

**DECORSTONE**

21.04.-25.04.1998 Budapest (Ungarn)  
Internationale Fachausstellung für die Marmor-,  
Stein und Granitindustrie  
Tel.: 0036/1/2636000

**FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE  
DE MADRID**

21.04.-26.04.1998 Madrid (SP)  
Internationale Möbelausstellung  
Tel.: 0034/1/7225000

**SIPAB**

22.04.-24.04.1998 Brüssel (B)  
Internationale Fachmesse für Werbung,  
Marketing und Verkaufsförderung  
Tel.: 0032/24784383

**JEC**

22.04.-24.04.1998 Paris (F)  
Internationale Ausstellung für Verbundstoffe  
Tel.: 0033/147631259

**BWS**

22.04.-25.04.1998 Salzburg (A)  
Internationale Fachmesse  
für Holzbe- und verarbeitung, Tischlereibedarf,  
Eisenwaren, Werkzeug, Schloß und Beschlag,  
Sicherheitstechnik  
tel.: 0043/662/44770

**KRIMINALEXPO**

23.04.-25.04.1998 Budapest (Ungarn)  
Internationale Ausstellung für Sicherheit,  
Informationstechnik und Umweltschutz  
Tel.: 00361/1176760

**SITC**

23.04.-26.04.1998 Barcelona (SP)  
Internationale Ausstellung Tourismus in Katalonien  
Tel.: 0034/3/233/2000

**ANTIQUITÄTENAUSSTELLUNG**

23.04.-27.04.1998 Nancy (F)  
Internationale Antiquitätenmesse  
Tel.: 0033/383156800

**INTERNATIONALE HANDWERKSMESSE**

23.04.03.05.1998 Florenz (I)  
Internationale Ausstellung für den Handwerksberuf  
Tel.: 0039/5549721

**COSMOPROF**

24.04.-27.04.1998 Bologna (I)  
Internationale Ausstellung für Parfümerie  
und Kosmetik  
Tel.: 0039/2796606

**AUSSTELLUNG FÜR SCHWEISSTECHNIK  
UND METALLHERSTELLUNG**

27.04.-01.05.1998 Birmingham (GB)  
Tel.: 0044/1737768611

**AUTOMATION & ROBOTICS****27.04.-01.05.1998 Birmingham (GB)**Ausstellung für Automation und Robotertechnik  
Tel.: 0044/1737768611**ENGINEERING LASERS****27.04.-01.05.1998 Birmingham (GB)**Ausstellung für industrielle Lasertechnologie  
Tel.: 0044/1737768611**FORGING****27.04.-01.05.1998 Birmingham (GB)**Ausstellung für Schmiedetechnik  
Tel.: 0044/1737768611**MACH****27.04.-01.05.1998 Birmingham (GB)**Internationale Ausstellung für Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnologie  
Tel.: 0044/1714026671**PARISER MESSE****29.04.-10.05.1998 Paris (F)**Internationale Messe für Heimwerkerbedarf; Möbel und Dekoration; Tourismus; Heimtierbedarf; Multimedia; Garten und Swimmingpool; Gebrauchtwagen; Modernisierung von Haus und Heim; Wein und Gastronomie; Tischkultur; Kunsthandwerk; Haushalts- und Badezimmersausstattung; Länder und Regionen aus aller Welt; Freizeit; Sammler; Eigenheim; Beratung in den Bereichen Sparen, Kredite, Rente, Gesundheit, Arbeit, Erziehung und Praktisches Leben; Fitness und Wohlbefinden; Neue Technologien  
Tel.: 0033/1/49096000**CONCOURS LEPINE****29.04.-10.05.1998 Paris (F)**Internationale Erfindermesse  
Tel.: 0033/1/49096000

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

**Fiscalité****Récupération  
de la TVA espagnole**

Les entreprises belges, luxembourgeoises et espagnoles désireuses de récupérer la TVA en Espagne peuvent s'adresser à la Chambre de Commerce de

Belgique et du Luxembourg en Espagne. Elle interviendra en leur nom et représentation auprès du Ministère des Finances espagnol après avoir été désignée comme représentant légal de l'entreprise.

La demande de remboursement de la TVA sera introduite en espagnol auprès de l'administration, après examen des pièces transmises. La Chambre représentera les intérêts des firmes qui font appel à ses services, en réalisant les démarches nécessaires pour l'obtention et l'encaissement des sommes sollicitées et interviendra à tout moment, selon les besoins ou les problèmes qui se présentent. Les demandes pour l'année 1997 doivent être introduites avant le 30 juin 1998, mais il est recommandable de les introduire le plus tôt possible pour que la récupération soit plus rapide.

Un dossier complet avec toutes les instructions et formalités à suivre peut être obtenu gratuitement pour les membres de cette Chambre de Commerce, ou pour les non-membres, après un versement préalable de 1.000 FB sur le compte n° 210-0321561-58 de la Générale de Banque à Bruxelles.

Les intéressés souhaitant recevoir des renseignements complémentaires peuvent s'adresser à la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne, Claudio Coello, 99, 1° dcha, E-28006 Madrid, tél.: 0034 1 435 48 99, fax: 0034 1 578 05 27 (Mme Angeles Osorio Iturmendi).



**FAITES LE PLEIN  
D'ENERGIE**

**FIAT**

**NOUVELLE FIAT PALIO WEEKEND:  
431.490 LUF/PRIX NET\***

\*VERSION DE BASE

**ITALCAR S.A.**

36, route de Longwy • Helfenterbruck/Bertrange  
© 44 51 17

**Eurochambres**

## Développement de la formation professionnelle en Europe

EUROCHAMBRES vient de finaliser un mémorandum sur le développement de la formation professionnelle en Europe. Ce document, élaboré sur la base des revendications et attentes des nombreuses entreprises représentées par les CCI, contient des propositions concrètes sur un certain nombre de thèmes européens qui nous paraissent très importants:

Les Chambres de Commerce et d'Industrie sont convaincues que les programmes communautaires LEONARDO DA VINCI et SOCRATES constituent un outil très efficace pour développer la formation professionnelle et l'éducation en Europe. Pour cela, les CCI désirent la continuation des deux programmes car ils sont conçus pour des groupes cibles différents. EUROCHAMBRES réclame plus particulièrement la continuation du programme LEONARDO (LEONARDO II), un programme qui s'est imposé dans le domaine de la formation professionnelle et qui a proposé des solutions pour ce secteur souvent sous-estimé des systèmes éducatifs européens. Il convient cependant de simplifier les structures compliquées et le travail administratif nécessaire pour LEONARDO et SOCRATES afin de rendre ces programmes plus accessibles aux non-spécialistes. EUROCHAMBRES a soumis des propositions concrètes en ce sens.

Les CCI européennes estiment qu'ADAPT ne parvient pas à réaliser son principal objectif, à savoir aider les PME à s'adapter aux changements structurels: la mise en oeuvre qui a été prévue pour ADAPT, l'adaptation des programmes opérationnels des Etats membres, l'objectif de transnationalité, le système de cofinancement et la lourde procédure d'approbation dans les régions ont eu pour conséquence une diminution continue du nombre d'entreprises et d'organisations économiques participantes. Il est donc essentiel qu'EUROCHAMBRES, en tant que porte-parole des entreprises dans l'ensemble de l'Europe, soit associée au développement du futur programme ADAPT.

EUROCHAMBRES note avec satisfaction le fait que la Commission rejette l'idée d'une directive couvrant le droit d'accès à la formation professionnelle et continue. Un tel droit affaiblirait les programmes actuellement mis en oeuvre avec succès. Il ne serait que très difficilement applicable et représenterait une charge particulièrement lourde pour les PME, affaiblissant par là leur compétitivité. Dans une économie de marché, l'accès à la formation professionnelle doit

être déterminé par la situation individuelle et par les possibilités des entreprises, il ne peut être imposé par un règlement.

Faciliter et réaliser la mobilité en Europe est un objectif particulièrement important, partagé par les CCI. Les mesures visant à améliorer et à faciliter la mobilité en Europe doivent tenir compte des différents groupes cibles et de leurs besoins et possibilités spécifiques. Il est donc nécessaire, selon les CCI, de mettre l'accent sur certains groupes prioritaires qui requièrent davantage d'aide et d'incitations que les autres: les petites et moyennes entreprises, les jeunes travailleurs et apprentis. Pour ces groupes prioritaires, il est nécessaire de disposer d'incitations et de programmes spéciaux - tant du point de vue de l'organisation que du point de vue des moyens financiers.

Quotidiennement, dans chaque Etat une formation professionnelle de qualité est nécessaire. EUROCHAMBRES préconise pour cela la création du „compagnonnage Européen“ qui reposerait sur les nombreuses expériences positives des CCI dans ce domaine. Ce système de compagnonnage devrait reposer sur: une forme d'alternance éducation/formation professionnelle, la création d'une véritable formation à l'employabilité, un réseau sans précédent de CCI et d'entreprises.

Les outils multimédia jouent un rôle important dans la société cognitive car ils permettent aux personnes de tous âges, de toutes professions et de tous niveaux de poursuivre leur formation à leur rythme. Parmi les nombreux systèmes multimédia disponibles, les CCI, avec leur vaste réseau européen, ont un rôle important à jouer en tant que centres de télé-apprentissage. En s'appuyant sur leurs ressources et services de formation, décentralisés et partagés en réseau, les CCI peuvent faciliter aux PME l'accès à des méthodes d'apprentissage alternatives et innovatrices.

L'individu est au centre de la notion de compétence. C'est lui qui construit ses compétences en mobilisant ses propres ressources et les ressources de son environnement. L'éclairage porté sur les compétences se porte également sur leur évaluation et leur validation. L'enjeu est important car la validation des compétences touche la performance des entreprises et des individus; elle peut être un facteur d'amélioration de l'emploi. Pour EUROCHAMBRES, à la question de l'engagement des CCI dans ce domaine s'ajoute la question d'une accréditation consulaire des compétences à un niveau européen. C'est pourquoi un projet pilote sous Leonardo da Vinci a été lancé (le programme REPERES - validation de compétences à l'aide d'un automate).

Les initiatives locales de développement et d'emploi sont à la croisée des chemins entre la création d'emplois, la création d'entreprises et le développement local. En tant qu'exemples d'une politique active du marché de l'emploi qui met l'accent sur les besoins locaux, les initiatives locales de développement et

d'emploi répondent à l'approche stratégique et aux priorités des CCI. La Commission européenne devrait beaucoup mieux utiliser des possibilités des CCI lorsqu'il s'agit de promouvoir et de mettre en oeuvre de telles initiatives et devrait leur reconnaître un rôle plus formel.

Pour recevoir une copie de ce mémorandum, veuillez contacter Brigitte Ollier à EUROCHAMBRES, rue Archimède 5, Boîte 4, B-1000 Bruxelles, tél.: 0032 2 282 08 50, fax: 0032 2 230 00 38, e-mail: eurocham@mail.interpac.be, adresse internet: http://www.eurochambres.be.

## Séminaires

### Analyse et contrôle des coûts

L'analyse et le contrôle des coûts constituent un souci majeur pour tout chef d'entreprise. Élément déterminant pour la fixation pertinente du prix de vente, la maîtrise des coûts permet en effet d'étayer une stratégie de conquête du marché cohérente, face à un environnement économique aléatoire. „Connaitre les règles et les modèles de bon sens“ sera donc le mot d'ordre de cette manifestation de haut niveau.

Programme :

- La maîtrise des coûts - outil de programmation, de préparation et de contrôle des décisions
  - \* Les charges
  - \* Les marges: contributions
  - \* Le seuil de rentabilité
  - \* Coût total - coût moyen - coût marginal
- La prise de décision et les coûts pertinents
  - \* Méthodologie de la prise de décision
  - \* Décision de court terme
- Exercices

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

**Public:** Dirigeants, responsables gestion et finances, cadres d'entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce et des services.

**Droit d'inscription:** 12.000.- LUF, (documentation, boissons et 2 déjeuners inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue.

\* La documentation consiste e.a. en deux volumineux ouvrages : Coût de revient - analyse juridique et fiscale (G.Niquet), Comptabilité analytique (J.Margerin et G.Ausset).

Dates : jeudi 5 et vendredi 6 mars 1998, de 8h30 à 12h30 et de 14h30 à 18h00.

## Formation

### Séminaires 98

- ▬ Direction et gestion d'entreprise
- ▬ Relations sociales et professionnelles
- ▬ Gestion financière et comptable
- ▬ Commerce extérieur
- ▬ Achat - Vente
- ▬ Efficience personnelle
- ▬ Marketing - Publicité
- ▬ Sécurité et Santé au travail

CHAMBRE DE COMMERCE  
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

### Gérer les tournants de carrière

Ce séminaire répond aux questions et interrogations suivantes:

- Qu'est ce que le salarié attend de son entreprise?
- Une fois engagé, le collaborateur se doit de donner la pleine mesure de ses capacités et de son énergie.
- Il n'en est pas toujours ainsi, parce que cela ne se fait pas tout seul.
- Il s'agit donc de gérer „l'Homme-Ressource“, capital précieux et souvent sous-estimé.
- Pour ce faire, il faut le découvrir, le connaître dans ses besoins, ses devoirs, ses motivations, de même qu'il faut apporter une réponse à ses demandes formulées ou pas.
- L'objet du séminaire porte donc sur la connaissance de l'Homme et de l'Entreprise, dans les moments forts, les carrefours ainsi que dans les tournants de la vie

Programme :

- Les grands tournants de la vie
- Le collaborateur et les profils évolutifs par catégories de personnel

- Le marketing social
- L'étude des motivations
- Les scénarios professionnels de carrière

**Conférencier:** Thierry HUYNEN, Diplômé en Psychologie Industrielle et Sciences du Travail.

**Public:** responsables en entreprise associés à la dynamique de l'évolution de carrière dans l'entreprise.

**Droit d'inscription:** 2.500.- LUF\* (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue.

\* subventionné par le FONDS SOCIAL EUROPEEN - Objectif 4

**Date:** lundi, 9 mars et mardi, 10 mars 1998, de 8h30 à 12h30 et de 14h30 à 17h30.

## L'Internet, la porte d'entrée vers de nouveaux marchés

L'avènement de la société d'information apporte une multitude de nouvelles opportunités pour les entreprises d'aujourd'hui. Une nouvelle notion de marché sans frontières est née et un nouveau moyen d'information au client est disponible. L'Internet est aujourd'hui considéré comme la porte d'entrée vers un marché international de plus de 60 millions de sociétés et de personnes privées. Au Grand-Duché de Luxembourg, plus de 30.000 utilisateurs et plus de 500 entreprises ont déjà accès à Internet. Ces chiffres sont en train de croître rapidement. Il s'agit dès lors de bien approcher ce nouveau média afin que les dirigeants et les chefs d'entreprises puissent correctement évaluer les opportunités et les risques que ce nouveau canal de distribution et d'information leur offre.

Programme :

- Introduction
- Historique sommaire
- Présentation d'Internet et de ses services
- Comment accéder à Internet
- L'entreprise d'aujourd'hui et Internet
- Développer une présence sur Internet
- Cours de HTML - notions de base

**Conférencier:** Samuel Dicks, consultant en technologies d'information, rédacteur de la rubrique

„Technology“ du magazine anglophone „Luxembourg Business“.

**Public:** Dirigeants de P.M.E., responsables marketing et communication, responsables informatique et cadres.

**Droit d'inscription:** 2.500.- LUF\* (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue.

\* subventionné par le FONDS SOCIAL EUROPEEN - Objectif 4

Dates : mardi 10, jeudi 12, mardi 17 et jeudi 19 mars 1998 de 18h30 à 21h00 et mardi 17, jeudi 19, mardi 24 et jeudi 26 novembre 1998 de 18h30 à 21h00.

## Amélioration des compétences commerciales du technicien

De par la contraction des emplois, nombre de techniciens sont amenés à assurer un suivi commercial ou même à se transformer en commerciaux. Le but de cette formation sera donc de donner le schéma et les techniques de vente de base tout en respectant la tournure d'esprit des techniciens qui sont parfois plus cartésiens, plus méthodiques.

Programme :

- Me servir de mes compétences techniques plutôt comme un soutien que comme une entrave.
- Mes avantages en tant que technicien vis-à-vis d'un autre vendeur: le conseil au client, confiance en soi,... et les inconvénients que l'aspect technique peut me faire rencontrer: vouloir avoir raison face au client (conflit), me noyer dans des termes techniques, manque d'assurance pour la vente proprement dite....
- Adaptation des techniques de vente abstraites à une tournure d'esprit plus cartésienne.
- Comment percevoir l'aspect humain et prendre du recul dans la vente face aux obstacles et objections que l'on rencontre.

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

**Public:** Techniciens et fonctions similaires des secteurs de l'industrie, du commerce et des services.

**Droit d'inscription:** 2.500.- LUF\* (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue.

\* subventionné par le FONDOS SOCIAL EUROPEEN - Objectif 4

Dates : jeudi 12 et vendredi 13 mars 1998, de 8h30 à 12h30 et de 14h30 à 17h30.

## **Le discours: rédaction et élocution**

Nous sommes tous amenés, un jour ou l'autre à devoir prendre la parole devant un auditoire. La qualité de notre intervention dépend de la préparation du discours, de ce que l'on y met et de la manière dont on le prononce. Ce séminaire vous donne les éléments indispensables pour réussir votre discours, vous redonner confiance et gagner la reconnaissance des autres.

### **Objectifs :**

- Savoir préparer, organiser et rédiger un bon discours
- Adopter les bonnes attitudes face à son public
- Surmonter ses appréhensions et vaincre le trac

### **Programme :**

- Choix du type de discours en fonction du sujet et de la nature de l'intervention
  - analyse du sujet, type de public et objectif visé
  - discours informatif ou discours persuasif
- Les étapes de préparation d'un discours
  - recherche documentaire, choix et développement des principaux arguments
  - timing de l'intervention
  - organisation et rédaction du discours
  - introduction et conclusion
- Face à face
- Les modes de présentation
  - improvisation spontanée, improvisation préparée ou lecture
- Les facteurs verbaux
  - clarté, convenance, vivacité et vigueur

- volume, débit, intonation, articulation et prononciation

- Les facteurs non verbaux
  - expression faciale et regard
  - posture
  - attitudes et mouvements
- Comment remédier au trac

**Conférencier:** Irène JOHNSON, consultante et formatrice en gestion des ressources humaines.

**Public:** toute personne intéressée, tous secteurs confondus.

**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 16 et mardi 17 mars 1998, de 9h00 à 12h30 et de 14h30 à 18h00.

## **L'accueil à la réception**

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

### **Programme :**

- Accueillir, c'est facile...
  - L'accueil des tâches multiples.
- La préparation de l'accueil.
  - La préparation de l'accueil repose sur de multiples „détails“, son improvisation peut conduire à des erreurs ou à des catastrophes.
- L'art d'une bonne communication.
  - Etre à l'écoute des autres, sourire et être disponible sont importants dans l'accueil. Communication verbale et non verbale.
- Le visiteur ne peut être reçu immédiatement.
  - Attentes de courtes ou de longues durées, comment faire patienter le visiteur.
- Le filtrage des visiteurs.
  - Une attitude sympathique fait passer plus aisément aux yeux du visiteur le filtrage opéré.

- Le visiteur mécontent.  
Comment réagir efficacement.
- La prise de congé.  
Comme la prise de contact, c'est aussi la dernière impression que le visiteur emporte de votre entreprise.

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

**Public:** Toute personne confrontée à l'accueil.

**Droit d'inscription:** 2.500.- LUF\* (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue.

\* subventionné par le FONDS SOCIAL EUROPEEN  
- Objectif 4

Dates : jeudi 19 et vendredi 20 mars 1998, de 8h30 à 12h30 et de 14h30 à 17h30 et jeudi 12 et vendredi 13 novembre 1998, de 8h30 à 12h30 et de 14h30 à 17h30.

## La motivation personnelle

Qui n'a pas éprouvé un sentiment de lassitude dans sa vie professionnelle ou privée, même de manière passagère? Certaines situations sont parfois difficiles à vivre. Il faut alors réagir et reprendre goût à ce que l'on fait, se fixer des objectifs positifs et réalisables, donner du sens à sa vie. Des connaissances et des techniques sont nécessaires pour y parvenir et ce sont précisément ces éléments que nous vous proposons d'étudier pour entretenir ou redynamiser votre motivation personnelle.

### Objectifs :

- Prendre conscience de l'importance de la motivation
- Comprendre les comportements et les processus de la motivation et de la démotivation
- Se motiver, se remotiver par objectifs personnels réalisables

### Programme :

- Nature et importance de la motivation
- Les facteurs de démotivation
- Eléments de la motivation
- Se motiver et se remotiver par objectifs
- Renforcement de la motivation, quelques conseils

**Conférencier:** Italo PRIMUS, Consultant et formateur en gestion des ressources humaines.

**Public:** toute personne concernée, tous secteurs confondus.

**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 23 et mardi 24 mars 1998, de 9h00 à 12h30 et de 14h30 à 18h00.

## L'organisation et le travail pour préparer les enjeux de demain

L'organisation du travail est au coeur de la réflexion sur l'entreprise de demain. Les organisations connaissent actuellement une période de transition. Les modèles organisationnels classiques ont montré leurs limites et de nouveaux concepts apparaissent : travail à distance, temps partagé ... Changer le travail est une démarche délicate, elle met en jeu les structures et la culture de l'entreprise, ainsi que le rôle des dirigeants, les styles de management et la motivation des salariés.

### Programme :

- L'art d'administrer l'entreprise.
- Enrichir le travail.
- Le développement des organisations par la dynamique des groupes.
- Les choix d'organisation et de structure.
- Comment changer?

**Conférencier:** Thierry HUYNEN, Diplômé en Psychologie Industrielle et Sciences du Travail.

**Public:** Lignée hiérarchique et ressources humaines impliquées dans la stratégie d'adaptation de l'entreprise aux contraintes organisationnelles.

**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:** jeudi 26 et vendredi 27 mars 1998, de 9h00 à 12h30 et de 14h30 à 18h00.

## Kunden und Besucher besser empfangen

Wer macht sich schon Gedanken über die Emotionen, die beim Besucher, beim Gesprächspartner



(Zuhörer) ausgelöst werden, der in einer bestimmten Form, in einer bestimmten Art und Weise angesprochen wird. Jedes Wort löst Gefühle aus. Allzu oft werden diese aber unterschiedlich empfunden. Eine Situation, die eigentlich jedem aus dem Alltagsleben bekannt sein sollte. Wir erleben sie und vergessen sie wieder. Anders sieht es jedoch bei dem Betroffenen aus. Ihn beschäftigt es, wirkt nach. Er vergißt sie nicht so schnell. Dies ist der Hintergrund, den die Kunden und Besucher erleben, wenn sie in einer Form „be-grüßt“ werden, die sie nicht erwartet haben.

Eine situativ richtige Kundenansprache verlangt von jedem Mitarbeiter, gleich in welcher Form und wo er auf den Kunden trifft, Einstellungen und Fähigkeiten, die selten von Natur aus vorhanden sind. Sehr oft stehen dem Mitarbeiter diese Verhaltensmuster nicht zur Verfügung. Richtige Kundenansprache ist eine Situation, die sehr viel mehr Wissen verlangt als es sich die meisten Chefs vorstellen können.

Allein schon das Beantworten der Frage, wie spreche ich einen Kunden, einen Besucher richtig an, der nicht der Norm entspricht, bereitet Kopfzerbrechen. Wer setzt sich schon mit dem Thema auseinander, was sage ich wo wem? Hier will dieses Seminar helfen! Die Aufgabenstellung richtiger Kundenempfang, situationsgerechtes Verhalten, wird mittels praktischer Übungen erörtert. Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der die Voraussetzungen richtigen Verhaltens gegenüber Kunden - gleich an welchem Ort - erlernen möchte. Spezieller Hinweis: Der Schwerpunkt der Seminararbeit wird bei den individuellen Aufgabenstellungen der einzelnen Seminarteilnehmer liegen. Auf Wunsch werden geeignete Lösungswege aufgezeigt.

#### Programm:

- Wie wirke ich auf andere? (Meine Stärken, meine Schwächen)
- Wie sehen mich Menschen, denen ich zum ersten Mal begegne? Der erste Eindruck (Chance und Gefahr)
- Beziehungsbrücken zum Kunden aufbauen „Worte, mit denen man andere gewinnt!“
- Was verrät meine Körperhaltung („Körpersprache“)
- Die Bedeutung von Höflichkeit und Zuvorkommenheit im Gespräch
- Einfache und treffende Ausdrucksweise
- Grundlegendes zur Kommunikation
- Aufmerksames Zuhören will gelernt sein
- Schwierige Gesprächssituationen besser meistern
- Verhaltenstraining für das Kontaktgespräch (Auf-treten, Erscheinungsbild, Körpersprache, Wortwahl)

**Referent:** Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer, Hamburg.

**Teilnehmerkreis:** Mitarbeiter von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetrieben, die Kontakt zu Kunden haben.

**Teilnahmegebühr:** 2.500.- LUF\*, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung, zu überweisen.

\* subventionné par le FONDS SOCIAL EUROPEEN - Objectif 4

Datum: Donnerstag, den 26. und Freitag, den 27. März 1998, von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr sowie am Montag, den 23. und Dienstag, den 24. November 1998, von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr

## ERFOLGREICH BEWERBEN - Was tun, wenn es ernst wird?

Ob alle, die einen neuen Arbeitsplatz suchen, sich dessen bewußt sind, daß diese Hürde viel höher ist, als der Berufseinstieg später, mag bezweifelt werden. Sehr oft steht die innere Einstellung in keinem Verhältnis zu den Anforderungen, die mit dem Bewerbungsvorgang verbunden sind.

Durch den Einsatz entsprechender Literatur kann der formale Teil der Bewerbung noch einigermaßen positiv dargestellt werden. Schwieriger wird es später im eigentlichen Bewerbungsgespräch vor Ort. Bis es soweit ist, müssen oft viele Bewerbungen geschrieben werden. Auch hier schleichen sich Fehler ein, die zu Absagen führen. Viele Hürden sind zu überwinden, bis die Aussicht auf einen neuen Arbeitsplatz besteht.

Diese Themenkomplexe

- wie muß eine interessante Bewerbung gestaltet sein?
- mittels welcher Wege läßt sich ein neuer Arbeitsplatz finden?
- was muß ich im Bewerbungsgespräch beachten?

stehen im Mittelpunkt des Seminars. Auch wenn dieses Seminar keine Erfolgsgarantie geben kann, es kann aber Ihre Chancen steigern. Um diesen Punkt geht es!

#### Programm:

- Was zeichnet eine gute Bewerbung aus?
- Viele Wege führen nach Rom! Nutze ich alle meine Chancen?

- Das Anschreiben, der Lebenslauf - Inhalt und Aufbau
- Soll man nachfassen?
- Das Bewerbungsgespräch, was ist zu beachten? (Rhetorische Hinweise)
- Was verrät meine Körpersprache? (Grundregeln der Körpersprache)
- Wie wirke ich auf andere?
- Assessment-Genter Verfahren - Vorteile und Gefahren
- Betriebliche Auswahlkriterien in der Praxis
- Tips für erfolgreiches Bewerben und notwendiger Verhaltensänderungen

**Referent:** Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer, Hamburg.

**Teilnehmerkreis:** Alle Arbeitnehmer, gleich ob sie in einem Beschäftigungsverhältnis stehen oder nicht, die sich verändern wollen oder müssen. Aber auch für alle Führungskräfte und Mitarbeiter von Unternehmen, die mit Personalverfahren beschäftigt sind und sich weiterbilden wollen.

**Teilnahmegebühr:** 2.500.- LUF\* (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung, zu überweisen.

\* Die Unterstützung dieser Lehrgänge durch die Europäischen und Nationalen Instanzen erklärt die niedrige Teilnahmegebühr.

**Datum:** Donnerstag, den 2. und Freitag, den 3. April 1998, von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr

## **KÖRPERSPRACHE VERSTEHEN UND UMSETZEN - Wie Sie bessere Gesprächsergebnisse erzielen**

Die Signale des Körpers, als Ausdrucksmittel seiner Persönlichkeit, spielen im zwischenmenschlichen Bereich eine wichtige Rolle. Wir können und wollen uns nicht mit der Tatsache abfinden, daß der Körper nicht lügt. Jeder Mensch vermittelt eine Vielzahl von Signalen durch Kleidung, Haltung, Gestik und Mimik. Signale, die wir aber nicht wahrnehmen wollen.

Es gibt genügend Gründe, sich intensiver mit der Körpersprache, den non-verbalen Signalen des Senders, zu befassen. Speziell in Verhandlungen, wo etwas erreicht werden soll, spielt die Körpersprache eine entscheidende Rolle. Viele - mögliche - Ergeb-

nisse werden deshalb nicht erreicht, weil zu einem Zeitpunkt, wo noch Änderungen möglich wären, keine anderen Gesprächsstrategien eingesetzt werden.

Im Rahmen dieses Seminars werden nicht nur bestimmte Verhaltensmuster analysiert, sondern auch Wege aufgezeigt, wie sich bestimmte Situationen bei Beachtung der non-verbalen Signale besser meistern lassen.

### **Programm:**

- Grundlagen der Körpersprache und ihre Beziehung zum Unterbewußtsein
- Die Ausdrucksbereiche der Körpersprache (Der Körper drückt das aus, was man wirklich meint)
- Körpersprache verstehen lernen (Unser Verhalten und die non-verbalen Signale)
- Körpersprache und Statussymbole
- Körpersprachliche Sympathiehinweise
- Psychologische Grundlagen der Kommunikation
- Bessere Gesprächsergebnisse erzielen durch Beachtung der non-verbalen Signale (Wer sie „lesen“ kann, erleichtert sich die Kommunikation)
- Praktische Übungen und themenbezogene Demonstrationen

**Referent:** Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer, Hamburg.

**Teilnehmerkreis:** Inhaber, Führungskräfte, Einzel- und Verkäufer und interessierte Mitarbeiter aller Bereiche, gleich ob Industrie, Handel oder Dienstleistung, die ihr Wissen über Körpersprache steigern wollen, um zukünftig effektiver arbeiten zu können.

**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 6. und Dienstag, den 7. April 1998, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

## **WERBUNG AUF DEM PRÜFSTAND**

Was muß ich beachten, damit meine Werbung effektiver wird ... und nicht nur teuer?

Jeder Unternehmer träumt davon, mit den richtigen Werbeimpulsen unendlich viel Erfolg zu erzielen. Die aufgewendeten Kosten stehen in keinem Verhält-

nis zum Ertrag. Wie im Märchen, so auch im Leben, dieser Traum geht nie in Erfüllung.

In der Praxis sieht es ganz anders aus. Hohe Aufwendungen am Anfang und viele Fragen, ob die vorgesehenen Werbeimpulse auch die richtigen sind. Auch wenn es die richtige Werbung wohl nicht gibt, so lassen sich Enttäuschungen ersparen, wenn man den einen oder anderen Punkt beachtet.

Hier will dieses Seminar helfen. Primär in der Weise, daß Ihre Fragen zu Ihren Werbemöglichkeiten beantwortet werden. Ergänzend werden Werbemöglichkeiten und ihre Umsetzung aufgezeichnet. Wir wollen helfen, daß Sie für Ihre eingesetzten finanziellen Mittel (Werbeetat) eine entsprechende Gegenleistung erhalten. Getreu der Maxime: Werbung soll nicht nur teuer sein, sondern auch etwas bringen!

#### **Spezieller Hinweis:**

Die Teilnehmer werden gebeten, ihre speziellen Werbeunterlagen, Werbeaktivitäten mitzubringen. Anhand dieser Unterlagen können dann die einzelnen Punkte erörtert werden.

Die Teilnehmer haben aber auch die Möglichkeit, ihre betriebliche Problemstellung darzulegen, damit mögliche Werbewege aufgezeigt werden können.

#### **Programm:**

- Warum es so schwer ist, den richtigen Werbepartner zu finden?
- Gute Werbung, was heißt das eigentlich?
- Kriterien der Zusammenarbeit
- Warum sind Werbeleistungen eigentlich so teuer?
- Exkurs über die wichtigsten Werbemittel
- Stehen die vorgesehenen Werbeimpulse im richtigen Verhältnis zur Unternehmensgröße und zur Marktpräsenz
- Gibt es Alternativen?
- „Macht der Gewohnheit“ - darf nicht die Handlungsmaxime sein
- Ruhig einmal neue Wege gehen

**Referent:** Gerd REHBOCK, Vertriebs- und Werbeberater, Hamburg.

**Teilnehmerkreis:** Inhaber und Führungskräfte von Klein- und Mittelbetrieben, Werbeverantwortliche und Werbeleiter, die Ihre Werbeimpulse kritisch sehen, wissen, daß es eigentlich noch etwas besseres geben könnte.

**Teilnahmegebühr:** 4.500.- LUF (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn

auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Weiterbildungsabteilung, zu überweisen.

**Datum:** Mittwoch, den 8. April 1998, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

## **Camion**

#### **Programme :**

**Début :** Les cours pour camionneurs commencent à 8h15 avec l'arrivée des camions et des chauffeurs au Centre de Formation pour Conducteurs à Colmar-Berg. Bienvenue par le directeur du Centre avec petit déjeuner.

#### **Théorie :**

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

#### **Pratique :**

- Slalom et position au volant
- Freinage à différentes vitesses avec et sans ABS
- Freinage sur route avec coefficients de friction différents
- Déjeuner
- Evitements d'obstacles
- Virage (sous- et survirage)
- Pente de 9% et virage avec évitement d'obstacles
- Démarrage en pente 9% (ASR etc.)

**Fin:** 16h30

**Lieu:** Centre de Formation pour Conducteurs à Colmar-Berg. Tous les exercices se feront avec 2 chauffeurs par véhicule, avec un maximum de 10 personnes par groupe. Les véhicules doivent être mis à la disposition par le client.

#### **Dates:**

- 06.03.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 22.03.98 (langue luxembourgeoise et allemande)
- 03.04.98 (langue luxembourgeoise et française)

- 10.05.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 27.05.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 22.10.98 (langue luxembourgeoise et allemande)
- 14.11.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 07.12.98 (langue luxembourgeoise et allemande)

**Note importante:** Sont admis à la formation: les camions 2 ou 3 axes (3,5 t et les tracteurs). Ne sont pas admis à la formation: les tracteurs avec remorque (des cours pour tracteurs avec remorque seront organisés ultérieurement)

**Inscription:** Par téléphone au numéro 42 39 39-225

**Assurance:** Le Centre de Formation pour Conducteurs dispose, en tant qu'organisateur des cours, d'une assurance tous risques (dommages matériels) avec une couverture maximale de 3.000.000 LUF avec une franchise de 50.000 LUF pour tous les chauffeurs.

## Bus

### Programme :

Début : Les cours pour chauffeurs de bus commencent à 8h15 avec l'arrivée des bus et des chauffeurs au Centre de Formation pour Conducteurs à Colmar-Berg. Bienvenue par le directeur du Centre avec petit déjeuner.

### Théorie :

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

### Pratique :

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

### Déjeuner

- Evitements d'obstacles
- Virage (sous- et survirage)
- Pente de 9% et virage avec évitement d'obstacles

- Démarrage en pente 9% (ASR etc.)

**Fin:** 16h30

**Lieu:** Centre de Formation pour Conducteurs à Colmar-Berg. Tous les exercices se feront avec 2 chauffeurs par véhicule, avec un maximum de 10 personnes par groupe. Les véhicules doivent être mis à la disposition par le client.

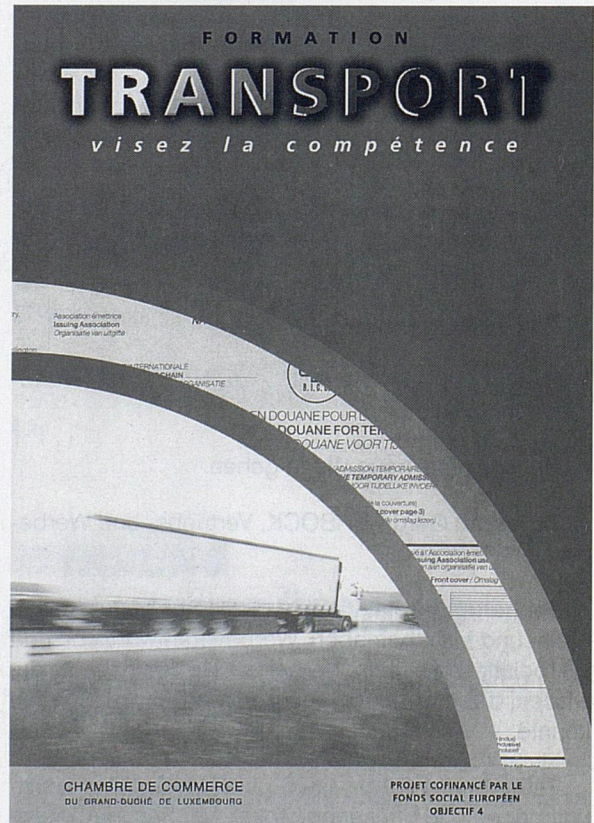
### Dates:

- 11.03.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 24.03.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 14.05.98 (langue luxembourgeoise et allemande)
- 06.10.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 17.11.98 (langue luxembourgeoise et française)
- 10.12.98 (langue luxembourgeoise et allemande)

**Note importante:** Sont admis à la formation: les minibus, les autobus et les autocars. Ne sont pas admis à la formation: les autobus articulés.

**Inscription:** Par téléphone au numéro 42 39 39-225

**Assurance:** Le Centre de Formation pour Conducteurs dispose, en tant qu'organisateur des cours, d'une assurance tous risques (dommages matériels) avec une couverture maximale de 3.000.000 LUF avec une franchise de 50.000 LUF pour tous les chauffeurs.



# BIL-entreprises: Votre métier, notre expérience!



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

## Société

## De la nouvelle organisation du travail à la fin du chômage

En ce début de 1998, où l'on parle de la sortie de la crise, de la reprise de la croissance et du retour de la confiance, en bref, du retour de l'optimisme, il est utile de réfléchir à la concrétisation des „conclusions“ du récent Conseil européen sur l'emploi de Luxembourg.

Les décisions prises et à prendre en vue de l'introduction prochaine de l'EURO contribueront à consolider le bien être actuel et futur de l'Europe et de ses citoyens. Les évolutions positives ne doivent cependant pas faire oublier les problèmes qui restent à résoudre dans notre société.

Le retour de la confiance et la relance de la consommation et de la croissance devraient avoir un effet positif sur l'emploi. Ces tendances ne doivent cependant pas masquer les problèmes restant à résoudre. Dans une première partie, nous examinerons les démarches actuelles et particulièrement celles qui conduisent à des remèdes dont l'efficacité est au mieux très limitée et qui, souvent, ont des effets pervers graves, et dans une deuxième étape les réflexions sur le moyen et long terme.

En 1997, j'ai repris mot à mot un article que j'ai écrit et publié en 1985 s'intitulant „Créer des emplois par le travail“.

En 1998, après le sommet pour l'emploi, son contenu reste intégralement d'actualité.

Il serait cependant utile de méditer la phrase „Le non travail crée le chômage et le travail crée l'emploi“, car différentes décisions, comme l'introduction des 35 heures (obligatoires) en France et les revendications de nombreux syndicats qui vont dans le même sens induisent des actions à l'opposé de celles suggérées par la phrase à méditer.

Pour confirmer son exactitude, il apparaît qu'effectivement les pays qui réussissent le mieux au niveau de l'emploi sont toujours ceux où globalement on travaille plus.

La réduction généralisée du temps de travail, va-t-elle créer des emplois? Que cela plaise ou non, l'observation de la situation des entreprises montre qu'une baisse sans perte de salaire sera meurtrière sur le plan de l'emploi, et pas seulement dans l'industrie ou la tendance à la baisse de l'emploi est devenue une constante.

Ce serait une grossière erreur de croire que la baisse du temps de travail par la loi va créer des emplois.

Une mesure générale ne peut pas tenir compte de la diversité des situations. Si en plus, la réduction du temps de travail a lieu sans réduction de salaire, les destructions d'emplois sont préprogrammées dans de nombreuses entreprises. En effet, dans le cadre de la grande région, toutes nos entreprises sont soumises à la concurrence étrangère et doivent être compétitives au même titre que les entreprises exportatrices. Si nos charges sociales sont relativement faibles, il ne faut cependant pas oublier que nos rémunérations sont élevées.

A ceux qui préconisent des compensations financières, nous rétorquerons que l'emploi subventionné est le plus mauvais qui soit, car il disparaît avec le retrait de la subvention.

La réduction du temps ne peut pas être une obligation, mais un objectif souhaitable et non daté.

Après les débats des autorités européennes et à la Chambre des députés, les organisations syndicales et patronales de notre pays ont repris le dialogue en vue d'aboutir à des mesures concrètes dans l'esprit des conclusions de la présidence et des lignes directrices souhaitées par l'U.E.

Ayons cependant à l'esprit qu'à l'heure où nous vivons une formidable mutation des sociétés industrielles, nous subissons la fin du plein emploi traditionnel, malgré les affirmations contraires de nombreux hommes politiques des pays qui nous entourent. Si notre situation reste enviable, nous ne pouvons pas ignorer l'environnement et la fragilité des structures qui conditionnent notre bien-être. Il nous est devenu difficile d'imaginer, qu'après 30 années de croissance ininterrompues, de carrières linéaires et de progression du pouvoir d'achat continue, il faille s'habituer à autre chose. Au-delà de la réorganisation du travail, il faut tendre vers un nouveau contrat de travail qui tienne compte des mutations que nous constatons et des besoins des hommes confrontés à des formes multiples que prendra la société dans les années à venir.

Qu'on le veuille ou non, les emplois dans l'industrie vont continuer à baisser, car toutes les hausses de charges provoquent là où cela est possible, des investissements en capitaux, plutôt qu'en hommes.

MEINHARD MIEGEL, l'économiste allemand, affirme que „L'ère de la société industrielle traditionnelle est close; les crises ne peuvent être dénouées par la relance; la croissance ne produit plus d'emplois et la faute n'incombe pas essentiellement à la mondialisation, mais au vieillissement structurel“.

Le coût du travail dans le secteur des services va continuer à handicaper le transfert vers ces secteurs avec un potentiel d'emplois élevé.

THOMAS PICKETTY, économiste de gauche, écrit dans son rapport, que si la France employait proportionnellement autant de personnes que les USA dans le commerce et l'hôtellerie, elle créerait 2 millions

d'emplois. Transposé à l'ensemble de l'Union européenne, nous retrouverions le quasi plein emploi. Au lieu de cela, les entreprises du secteur recherchent à augmenter leur compétitivité par des solutions qui supprimeront également des postes de travail.

La transposition par les Etats de l'Union européenne des „lignes directrices“ du sommet de Luxembourg devrait induire des actions dans le bon sens, mais ne suffira pas à la solution des problèmes à long terme. Les idées de TONY BLAIR d'encourager l'employabilité et l'adaptabilité de la main-d'oeuvre et en parallèle de diminuer l'interventionnisme de l'Etat vont également dans la bonne direction, car les résultats enregistrés par son pays éclipsent ceux de ses partenaires de l'Union européenne.

Cette approche peut elle pour autant garantir le retour du „plein emploi“, au sens ou nous l'entendons? Le plein emploi c'est un contrat à durée indéterminée, avec une semaine de 40 heures, un nombre d'employeurs limité sur une période de vie de 18 à 60 (65) ans, procurant la quasi totalité du revenu familial, permettant une carrière, dans un contexte de couverture généralisée des risques sociaux et s'appliquant à la totalité de la population active.

Cette définition est celle du Centre des jeunes dirigeants et résume bien la situation d'une époque qui se termine.

Il n'y a plus que les rêveurs et les titulaires d'un emploi protégé pour croire en ce bel édifice. Il est devenu clair que ce n'est pas la reprise économique qui inversera la tendance.

Comme chef d'entreprise, j'affirme depuis bientôt 20 ans que sans changement profond du système, le chômage continuera à croître. Les raisons connues qu'il est utile de rappeler sont que:

1) les entreprises industrielles optimisent leur réserve de productivité

2) le secteur des services qui a été le plus créateur d'emploi est entré à son tour dans une démarche de recherche de productivité accélérée rendue possible par l'arrivée des nouvelles technologies de la communication. Cette recherche est obligatoire du fait du coût du travail et de la concurrence exacerbée

3) les démarches sub. 1) et 2) accélèrent les concentrations des entreprises et les suppressions d'emplois.

Ce n'est pas pour autant que nous nous rallions aux thèses de J. RIFKIN, auteur de la „Fin du Travail“. Le travail continuera à prendre une part importante de notre vie, mais sous une forme différente.

Il est clair qu'au-delà des mesures immédiates initiées par le sommet de l'emploi et les particularités de chaque pays, l'attente de la reprise et de la pénurie de main-d'oeuvre annoncée pour 2005 par le chercheur GUY COOMANS lors des conférences de AFP

du 20 et 21 novembre dernier, ne suffisent plus à faire du travail la finalité de nos sociétés développées.

Pour dépasser le modèle des „Trentes glorieuses“, il nous faut chercher le sens profond du travail au-delà de ce que nous connaissons aujourd'hui. Ce que la majorité des hommes et des femmes sans emploi et désireux de travailler souhaitent, ce sont des „boulots“ petits ou grands, qui leur permettent de retrouver une place dans la société, autre que celle d'assisté.

Ce que souhaitent les entreprises se résume par les dires de OLAF HENKEL, président du „Bund der Deutschen Industrie“:

„Le modèle allemand est en voie de transformation et non de disparition. Nous devons modifier les systèmes sociaux, réduire les charges pesant sur l'emploi, non pas pour démanteler l'Etat social, mais pour mieux le conserver. Le filet protecteur sera toujours là. Personne dans l'industrie allemande ne veut le supprimer. Seulement, si nous continuons comme jusqu'ici, l'Etat social se supprimera lui-même“.

HELMUTH KOHL aurait-il entendu cet appel? Lors du congrès de la CDU de Leipzig fin 1997, il a dit „Les Allemands doivent être prêts à travailler plus pour le même salaire“.

Sommes nous prêts à retenir cette approche pour notre pays alors que dans leur discours, les syndicats ont tendance à se rapprocher du modèle français, de réduction généralisée et obligatoire du temps de travail.

Si les syndicats veulent encourager les chefs d'entreprise à créer les emplois, ils doivent cesser d'en dire du mal. Il faut cesser de parler de cadeaux aux entreprises quand beaucoup luttent pour leur survie, car ils subissent des charges qui sont tout le contraire d'un cadeau. Que l'on cesse de critiquer les patrons qui pour de bonnes raisons, sont amenés à licencier. Empêcher de licencier, c'est défendre à un jardinier de tailler les arbres. Il est vrai qu'une petite partie des patrons sont des patrons privilégiés qui retombent toujours sur leurs pieds (Tageblatt). Cela ne justifie pas de montrer du doigt ceux qui gagnent de l'argent, car ce sont ceux, qui font tourner la machine.

Quand une entreprise gagne de l'argent, elle est prête à partager et peut augmenter les salaires, encore faut-il le mériter.

Rappelons que l'abc de l'économie enseigne que tout procède de l'entreprise. C'est elle et elle seule, qui crée les richesses, et fournit les emplois. Elle mérite d'être considérée et qu'on l'on facilite son développement, à la limite elle mérite d'être protégée. Davantage qu'une Europe sociale, c'est une Europe performante qu'il nous faut. Car, à défaut de solutionner tous les problèmes, elle maintient ou crée des emplois.

Si nous lisons l'Événement du jeudi du 24 décembre, l'espoir de voir aboutir nos réflexions et actions est réel:

«... Rien n'est plus pareil ... et ça n'est pas un drame! affirme le sociologue Gérard Demuth en titre de son dernier ouvrage. Cette phase pourrait servir de devise à une génération née avec la crise il y a exactement vingt-cinq ans. Elle arrive sur le marché du travail façonnée par ces bouleversements. 'Cette génération des 18-25 ans est plus dynamique que celle d'il y a dix ans', analyse Robert Rochefort, directeur du Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Crédoc). 'Jusqu'ici les jeunes adultes avaient une attitude de recroquevillement.' On parlait de génération sacrifiée. Les 18-25 ans d'aujourd'hui refusent la passivité, se prennent en charge, avec un sens aigu du pragmatisme. 'Le même peut avoir l'idée, le matin, de lancer son entreprise, et aller chercher, l'après-midi, un dossier d'emploi-jeune'. Les plans à long terme sont révolus, et les jeunes vivent dans le présent. Ils utilisent leur énergie au jour le jour, se débrouillant pour être le plus heureux possible. Petit à petit, ces comportements font tache d'huile sur les plus âgés. La peur de l'avenir, les incertitudes paralysaient. 'Nous redécouvrons cette idée simple que la vie est précaire, parce qu'elle est déterminée par la mort', dit Gérard Demuth. On a cru que les principes de stabilité et de sécurité étaient universels. En fait, ils n'étaient que passagers. 'Alors, la précarité, on fait avec. Certains réagissent et prennent des risques, notamment dans le travail: on n'hésite plus à quitter un boulot parce qu'il ne plaît plus, on rebondit sur une période de chômage pour se reconvertir, on se forme le soir pour changer, un jour, de métier. Les emplois indépendants se multiplient, la multi-activité se développe: un travail pour vivre, un autre pour s'éclater. Moteur de cette énergie: l'envie de se faire plaisir. Pour 30% des Français, il faut prendre des risques pour vivre intensément, et 33% estiment que les incertitudes sont aussi de stimulants...»

De nos jours le travail ne manque pas – ce qui manque c'est l'emploi qui n'est que l'une des formes de participation à la vie collective.

Le projet pour le futur devrait être un projet qui reconnaît l'activité sous toutes ses formes.

Nous devons évoluer d'une société organisée pour le plein emploi, vers une société construite pour la pleine activité. Cette forme de société est actuellement bloquée par les formes d'organisation du travail et par le système fiscal.

La société actuelle s'appuie sur une organisation de l'emploi extérieurement rigide et un système réglé sur une approche en trois temps.

- un temps pour se former
- un temps pour le travail salarié à plein temps
- un temps contraignant pour une retraite de plus en plus précoce.

Entrer dans l'ère de la pleine activité, s'est se défaire du modèle ci-avant qui enferme les personnes et les entreprises dans un mode d'organisation monoli-

thique et uniforme non adapté aux évolutions en cours ni aux aspirations individuelles.

La réduction généralisée et obligatoire du temps de travail peut dans certains cas et à court terme créer ou préserver des emplois, mais à long terme elle va à l'encontre de ce qui devrait devenir la société de pleine activité et „l'ère du temps choisi“.

Le grand défi pour l'entreprise et les syndicats sera de mettre en place des formes différenciées d'organisation du travail et de personnaliser la relation entreprise-salarié pour concilier les projets personnels des salariés et l'efficacité économique de l'entreprise. L'annualisation va dans ce sens.

Favoriser le temps partiel et la retraite progressive va dans le même sens.

Pour aboutir dans cette nouvelle approche, un dialogue social fort est nécessaire pour éviter des dérives rendant l'innovation impossible. Le cadre légal doit être dépoussiéré et assoupli et non tendre vers l'introduction d'une loi cadre avec des dates buttoirs qui déresponsabilisent les partenaires sociaux au lieu de libérer la négociation de ses contraintes néfastes. Assouplir les règles ne veut pas dire qu'il faille les éliminer. Il n'est pas question non plus de nier le rôle des syndicats. Bien au contraire, car les défis qui restent à relever exigent de leur part de jouer un rôle de premier ordre. L'entreprise doit devenir un lieu de création de richesses communes plutôt qu'un lieu de pouvoir et de victoire sur l'autre.

A défaut de pouvoir être présents directement au niveau d'une majorité de PME, les syndicats doivent encourager les négociations avec la délégation du personnel.

En matière de charges fiscales et sociales il est certain qu'il faut favoriser le travail et l'investissement plutôt que le capital sans pour autant oublier son importance.

Le système de protection sociale reposant sur les salaires était pertinent dans un contexte de plein emploi, mais ne peut que s'écrouler si l'on observe les évolutions en cours.

Il est donc indispensable de poursuivre le renforcement de l'assise financière de l'ensemble de la couverture sociale sur l'ensemble du revenu, ce qui aura comme avantages de faire baisser le coût du travail tout en responsabilisant le citoyen sur la protection sociale. Trop demander à l'emploi provoque sa raréfaction.

Parallèlement à ces changements devant par la redistribution assurer la couverture minima des risques sociaux, il faudra encourager une logique d'assurance laissée à l'initiative de chacun. Le système de protection minimum devrait être assuré à toutes les activités sans exclusion.

Pour réussir ces mutations les générations à venir devront développer des qualités un peu oubliées au-



jourd'hui, comme la responsabilité, l'autonomie, la créativité, l'ouverture aux autres, la capacité de construire des projets personnels et de les négocier dans un sens collectif.

Notre génération a la responsabilité de permettre ces nouvelles approches aux nouvelles générations et de les y préparer par l'éducation.

L'éducation que nous n'aborderons pas ici aura comme défi de s'adapter à temps à l'évolution en cours. Nous retiendrons simplement que le savoir est une préparation au savoir-faire et à la compétence qui aboutit à l'employabilité dont dépendra la rémunération.

Cette dernière sera individualisée et devra tenir compte du savoir, du savoir-faire, de la motivation, de l'adresse, de l'habileté, des qualités propres des employés. Fini les barèmes valables pour tout le monde. Les patrons et les syndicats doivent bouleverser leurs habitudes pour instaurer un contrat de travail à la carte.

Pour le chef d'entreprise chaque expérience allant dans la direction de la société de „pleine activité“ est un parcours du combattant. Les résistances sont fortes. Souvent le poids des mentalités et des comportements est supérieur aux pesanteurs législatives et aux lourdeurs administratives. Il faut réapprendre à faire confiance a priori et persévérer malgré les difficultés.

Dans le cadre plus large d'une réflexion sur le rôle et le fonctionnement de l'Etat, les membres du Conseil économique et social – au cours d'un récent séminaire – ont pu écouter l'exposé de Madame Thys Clément, Pro-recteur de l'Université Libre de Bruxelles et professeur en sciences économiques.

Elle a abordé le problème des transferts et plus particulièrement celui d'une allocation universelle pour tous. Il s'agit de remplacer les différents transferts actuels par une allocation universelle versée à chacun.

Elle cite Jean Marc FERRY, philosophe et économiste, qui écrit que la machine économique est devenue destructrice d'emplois. Ce qui à terme ne peut déboucher que sur une impasse politique, économique et sociale. Il propose que l'U.E. instaure un revenu de citoyenneté garanti à tous les citoyens de la communauté. Ce revenu serait universel, inconditionnel et garanti à tous les citoyens de la communauté. Ce revenu serait universel, inconditionnel et cumulable. Parallèlement à son introduction, de nombreuses allocations seraient supprimées et la sécurité sociale serait fiscalisée.

Ce système favoriserait les secteurs qui échappent à la mécanisation et qui sont créateurs d'emplois et souvent à l'origine de réduction de coûts sociaux.

Milton FRIEDMAN, le prix NOBEL d'économie, travaille dans le même sens que J.M. Ferry. Les travaux

des économistes Yoland BRESSON, Henri GUITTON et du philosophe Philippe Van PARIJS traitent également ce sujet.

Bruno JARRASSON et Michel ZARKA pour leur part sont les auteurs d'un ouvrage remarquable.

Ces auteurs se sont appuyés sur l'histoire du travail, les raisonnements économiques et la dimension mythique du travail pour étudier les questions fondamentales abordées dans leur ouvrage. Pour eux, les formes de lutte contre le chômage qui aboutissent à l'appauvrissement d'une partie de la population, représentent un recul de l'humanisme.

D'après les auteurs, de multiples signes montrent que nos sociétés développées évoluent vers l'idée du choix qui permettra aux hommes de partager leur temps entre l'activité productrice de valeur monétaire et l'activité productive de valeur communautaire. Ils proposent de pousser jusqu'à son terme la logique de dissociation entre travail et revenu, en distribuant à chaque citoyen, de la naissance à la mort, une allocation unique et inconditionnelle, le revenu d'existence.

Ces réflexions nous montrent que la logique de la solidarité et celle de l'efficacité peuvent se rejoindre en proposant des solutions créatives à la fracture sociale.

Il est important que toutes nos réflexions et les actions qui doivent en résulter ne peuvent cependant pas aboutir à des déréglementations sociales inacceptables qui risqueraient de tendre vers un capitalisme sans régulation. Cette forme de capitalisme imposerait tout comme le communisme.

Il incombe à tous les hommes et plus particulièrement aux forces vives de la nation, d'œuvrer pour mettre l'économie au service de l'homme et non l'inverse.

Réapprenons aux hommes comment se suffire à eux-mêmes pour réduire la culture de la dépendance.

#### Bibliographie:

- 1) L'allocation universelle, pour un revenu de citoyenneté, Cerf Bruxelles
- 2) De la défaite du travail à la conquête du CHOIX de B. Jarrasson et M. Zarka - DUNOD
- 3) Construire le travail de demain, conclusions de Didier LIVIO  
Les éditions d'organisation.
- 4) Construire le travail de demain. Conclusions de DIDIER LIVIO  
Les éditions d'organisations
- 5) L'avenir du travail - Bernard PERRET -SEUIL

**Norbert Friob**

Président de la Confédération  
du Commerce luxembourgeois

## Comité de liaison patronal Zur Jugend- beschäftigung

Ein Hauptanliegen des europäischen Beschäftigungsgipfels vom 20. und 21. November 1997 war der Abbau der Jugendarbeitslosigkeit. Laut europäischem Sprachgebrauch sind jugendliche Arbeitslose nicht älter als 25 Jahre. In Luxemburg verzeichnet die Jugendarbeitslosigkeit seit 1994 einen leichten Anstieg. So ist sie von durchschnittlich 1.267 Jugendlichen ohne Arbeit im Jahre 1994 auf 1.333 im Jahre 1995, auf 1.468 im Jahre 1996 und auf 1.614 im Jahre 1997 gestiegen.

Im Vergleich zur Entwicklung der Gesamtarbeitslosigkeit ist hingegen ein leichter Rückgang zu vermerken, von durchschnittlich 27,28% im Jahre 1994 auf 25,47% im Jahre 1997.

Diese Zahlen können jedoch nicht isoliert betrachtet werden, da jährlich durch die aktive Mithilfe von Betrieben vielen Jugendlichen der Einstieg ins Berufsleben ermöglicht wird. Abgesehen von der informellen Ausbildung durch die Betriebe, die am Arbeitsplatz geschieht, ohne daß ein spezielles Bildungsprogramm definiert ist (learning by doing), gibt es verschiedene Eingliederungsmaßnahmen, die zu meist schon länger bestehen und deren Anwendung in den letzten Jahren sogar noch verstärkt wurde.

So wird unterschieden zwischen der klassischen Eingliederung ins Berufsleben über die Lehre, den innovativen Eingliederungsmethoden wie sie im Bankensektor praktiziert werden und verschiedenen Eingliederungsmaßnahmen, die sich an jugendliche Arbeitslose wenden.

### Die klassische Eingliederung: Die Lehre

Die Lehrlingsausbildung bereitet junge Menschen gezielt auf das Berufsleben vor und wird, was den praktischen Ausbildungsteil anbelangt, im Betrieb durchgeführt. Der theoretische Begleitunterricht geschieht in den technischen Lyzeen. Diese Ausbildung

## 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

in Betrieb und Schule bedeutet Vermittlung von präzisem, praxisbetontem Fachwissen, und beruflicher Erfahrung und damit im Endeffekt wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Sie ist das beste vorbeugende Mittel gegen Jugendarbeitslosigkeit.

Neben der bekannten Ausbildung mit CATP-Abschluß (Certificat d'aptitude technique et professionnelle) gibt es auch andere Ausbildungswege, welche den individuellen Fähigkeiten der Jugendlichen angepaßt sind. Es sind dies Ausbildungen, welche mit einem CCM- (Certificat de capacité manuelle), respektiv CITP- (Certificat d'initiation technique et professionnelle) abschließen.

Die folgende Übersicht bezieht sich ausschließlich auf Jugendliche die in einem Betrieb unter Lehrvertrag stehen. Nicht berücksichtigt sind die Jugendlichen, die ihre Berufsausbildung vollzeitig in einem technischen Lyzeum absolvieren.

In 4.200 mittelständischen Unternehmen bietet das Handwerk 150 verschiedene interessante Berufsmöglichkeiten und jährlich ungefähr 1.300 Ausbildungsverträge an.

Seit geraumer Zeit versucht das Handwerk jedoch auch verstärkt, höher qualifizierten Jugendlichen eine Alternative zu bieten, indem neue Möglichkeiten geschaffen wurden, um insbesondere Primanern oder Technikern einen direkten Einstieg in die Ausbildung zum Handwerksmeister zu ermöglichen.

### Gesamtzahl der eingetragenen Lehrverträge

		94/95	95/96	96/97	97/98
Büroangestellte	CATP	268	183	166	135
Handel	CATP+CITP	416	406	472	509
Handwerk	CATP+CCM+CITP	1397	1256	1249	1260
HORECA	CATP+CITP	28	29	27	43
Industrie	CATP	142	125	122	121
Gesamt	Handelskammer	2251	1999	2036	2068
	Handwerkskammer				

Seit 1994/95 wird im Handel ein genereller Anstieg der Zahl der Lehrlinge verzeichnet, was erfreulicherweise der ständig von Betriebsseite geäußerten Bereitschaft zur Einrichtung von Ausbildungsplätzen entspricht.

Bei den Büroangestellten geht die Anzahl der Lehrlingsverträge progressiv zurück, was letztendlich eine Anpassung an die realen Bedürfnisse der Betriebe ist.

Von der Stahlindustrie abgesehen, hat sich die Industrielehre von den Ausbildungsstätten der Betriebe in die technischen Lyzeen verlagert. Nichtsdestotrotz ist die Nachfrage der Industrie nach technisch ausgebildeten Fachkräften größer denn je.

Wenn 1997 nicht allen Jugendlichen die Lehrstelle vermittelt werden konnte, die sie sich wünschten, so liegt dies einmal am Mangel an Mobilität (zu große Entfernung zwischen Wohnort des Auszubildenden und Ausbildungsbetrieb), zum anderen jedoch auch an einer gewissen Inadäquation zwischen Berufsvorstellung der Jugendlichen und deren Eltern und dem Lehrstellenangebot. In der Tat konzentrieren sich die meisten unbefriedigten Ausbildungswünsche auf nur einige wenige Berufe.

Generell muß jedoch festgehalten werden, daß es einen Überschuß an Ausbildungsplätzen gibt. Laut Angaben der Arbeitsmarktverwaltung waren Ende November 1997 um die 200 gemeldeten Lehrstellen unbesetzt.

### **Ausbildung für Berufsanfänger: die Bankausbildung**

Eine der wichtigsten Innovationen des Kollektivvertrags 93-95 für Bankangestellte, der erarbeitet wurde, um die Wettbewerbsfähigkeit der Banken in einem europäischen und internationalen Raum aufrechtzuerhalten und zu stärken, besteht in der besonderen Bedeutung, die der Ausbildung des Personals beigemessen wird. Obwohl Aus- und Weiterbildung schon lange eine wichtige Stellung einnehmen, beweist ihre Verankerung im Kollektivvertrag, daß sie als eines der vorrangigen Instrumente für eine noch größere Professionalität des Personals und eine weitere Verbesserung des Bildes des Finanzplatzes in den Augen der immer anspruchsvolleren nationalen und internationalen Kundschaft betrachtet werden.

Die Bankausbildung ist sowohl an die Bedürfnisse des Finanzplatzes als auch an die unterschiedliche Vorbildung der Neugestellten angepaßt; ihr vorrangiges Ziel liegt darin, diese Neugestellten bestmöglichst auf die Funktion vorzubereiten, die sie innerhalb der Bank ausüben werden. Die theoretische Ausbildung vermittelt den Angestellten die notwendigen Grundkenntnisse, um einen umfassenden Überblick über das Funktionieren der verschiedenen Abteilungen einer Bank sowie die Bankerzeugnisse und Dienstleistungen, die der Finanzplatz Luxemburg bietet, zu erhalten. Dieses theoretische Fachwissen ermöglicht ihnen eine raschere Weiterentwicklung in einem Kontext, der oft eine große geistige Beweglichkeit und Flexibilität erfordert.

Die Bankausbildung wendet sich an alle Neugestellten ohne vorherige Berufserfahrung oder mit Berufserfahrung außerhalb des Bankensektors, die ab dem 1. Januar 1994 eingestellt wurden.

Die Ausbildung ist nach verschiedenen Wissensgraden strukturiert.

Es wird zwischen sechs Ausbildungsgraden unterschieden, die sich an Arbeitnehmer wenden, die im Prinzip nur eine Basisausbildung aufzeigen können bis zu jenen mit abgeschlossenen Universitätsstudien.

Die Einschreibungen für die mehrjährige Bankausbildung verteilen sich wie folgt:

Zyklus 1995-97	172
Zyklus 1996-98	211
Zyklus 1997-99	220
<b>Total</b>	<b>603</b>

### **Das Praktikum als Eingliederungsmaßnahme**

Diese Eingliederungsmaßnahme wendet sich an Arbeitslose, die weniger als 30 Jahre alt und beim Arbeitsamt eingeschrieben sind.

1.605 jugendliche Arbeitslose, d.h. ungefähr 25% des Durchschnitts der insgesamt unbefriedigten Arbeitsgesuche in 1997, haben von einer der 3 folgenden Eingliederungsmaßnahmen in das Berufsleben profitiert: „Stage de préparation en entreprise“, „Stage d'initiation“ und „Division d'auxiliaires temporaires (DAT)“.

Seit 1995 zeichnet sich eine konstante Steigerung der Anzahl der von diesen Maßnahmen betroffenen Personen ab (1.042 Jugendliche befanden sich 1995 in einer Maßnahme gegen 1.605 im letzten Jahr).

Nur die Unternehmen, die unter ein Rahmenabkommen fallen, wie es zwischen dem Arbeitsamt einerseits, dem Industriellenverband, dem Handwerkerverband oder dem Handelsdachverband andererseits abgeschlossen ist, können den „Stage de préparation en entreprise“ anbieten.

Der „Stage d'initiation“ besteht darin, den jugendlichen Arbeitslosen während der Arbeitszeit eine praktische Erfahrung zu vermitteln, die den Übergang von der Ausbildung ins Berufsleben erleichtern soll.

Die „Division d'auxiliaires temporaires“ sieht vor, daß den jugendlichen Arbeitslosen Aufgaben anvertraut werden, die einen öffentlichen und sozialen Charakter haben.

60% der Jugendlichen, die seit 1995 von einer dieser Maßnahmen betroffen waren, wurden vom Unternehmen, dem sie zugewiesen waren oder einem anderen Unternehmen eingestellt.

Daneben haben 1997 insgesamt 113 Arbeitslose von einer Bildungsmaßnahme profitiert, die vom Arbeitsamt in Zusammenarbeit mit verschiedenen Be-

Merkur 2 • 1998

rufweiterbildungszentren und Unternehmen organisiert wurde. Dabei handelt es sich größtenteils um jugendliche Arbeitslose. Von 75 Teilnehmern, die diese Bildungsmaßnahmen erfolgreich abgeschlossen haben, wurden 62 von den jeweiligen Betrieben eingestellt. Insgesamt haben von den 113 Arbeitslosen, die an einer Bildungsmaßnahme teilgenommen haben, 99 Kandidaten einen Arbeitsplatz gefunden.

Jahr	1995	1996	1997
Stage de préparation	97	133	275
Stage d'initiation	387	357	434
DAT	558	762	896
<b>Total</b>	<b>1.042</b>	<b>1.252</b>	<b>1.605</b>

**ALT Pierrette**

2-4, rue Dr. Herr  
L-9048 Ettelbruck  
c7061/97  
15/03/97 - 14/03/98  
cessation du commerce de jouets  
jouets

**ANDRA S.à r.l. ET TRADE CIE SECS**

166, route d'Arlon  
L-8010 Strassen  
c7095/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et accessoires de mode  
y assortis

**ARENT Georgette**

16A, avenue Charlotte  
L-4530 Differdange  
c8080/97  
18/11/97 - 17/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de mercerie-bonneterie, de laines,  
articles de lingerie

**BAUSTERT Françoise**

16, rue de Differdange  
L-4437 Soleuvre  
c8096/98  
05/03/98 - 04/03/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'épicerie et accessoires,  
articles de boulangerie-pâtisserie, produits de viande  
de longue conservation

**BETZ Victor**

7, rue d'Arlon  
L-8706 Useldange  
c8068/97  
03/11/97 - 02/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
appareils et articles électriques et accessoires

Qualitymanagement

QS 9000  
VDA 6.1  
Total-Quality-  
Management

ISO  
9000  
ff



**jünker**  
INGENIEURBÜRO

Kürenzer Str. 13 · D-54292 Trier  
Tel. 00 49-6 51 / 2 42 47  
Fax 00 49-6 51 / 2 42 84  
Email info@juenker.de  
Internet <http://www.juenker.de>

**BIG BAMBOO S.à r.l.**

4, rue Auguste Laval  
L-1922 Luxembourg  
c7048/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de quincaillerie, revêtements pour planchers  
et murs, tapis, papiers-peints, couleurs, jouets

**BISDORFF Jeannine**

46, avenue de la Libération  
L-3850 Schifflange  
c9008/98  
28/02/98 - 27/02/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de quincaillerie, ustensiles de ménage,  
articles de papeterie, articles de maroquinerie,  
cadeaux, jouets,

**BOUTIQUE MARIE FRANCE S.à r.l.**

79, avenue G. D. Charlotte  
L-3441 Dudelange  
c9000/98  
21/01/98 - 20/01/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et accessoires de mode  
y assortis

**BOUTIQUE SIM**

32, quai de la Moselle  
L-5553 Remich  
c8003/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'habillement et accessoires de mode  
y assortis

**BRANCHINI Lilia**

4, rue Jean Pierre Bausch  
L-3713 Rumelange  
c8069/97  
10/11/97 - 09/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection, articles  
de mercerie-bonneterie et articles de chemiserie

**BURMER Laure**

21, rue de la Libération  
L-3510 Dudelange  
c7073/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
tapis, rideaux et articles de literie

**BURMER Laure**

56, rue du Commerce  
L-3450 Dudelange  
c7073/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
tapis, rideaux et articles de literie

**CANDEIAS TOMAS Elisabeth**

6, Grand-Rue  
L-9240 Diekirch  
c8073/97  
19/11/97 - 18/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, articles de chapellerie, articles  
de fausse-bijouterie, articles de bimbeloterie

**CHAUSSURES TOCKERT S.e.n.c.**

20, route de Luxembourg  
L-4760 Pétange  
c8099/97  
19/01/98 - 18/01/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
chaussures et accessoires y relatifs

**DASTROY-PAULUS Susanne**

14A, rue de Luxembourg  
L-4760 PÉTANGE  
c7079/97  
02/05/97 - 01/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection en textile et art. de bimbeloterie

**DE SPORTY S.à r.l.**

9, place Ed. Zinner  
L-4405 Soleuvre  
c7060/97  
15/03/97 - 14/03/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
bicyclettes et leurs accessoires, pièces de rechange

**DELTOUR Viviane**

3, rue de la Libération  
L-3510 Dudelange  
c8050/97  
01/10/97 - 30/09/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
vente d'articles textiles, de tissus, d'articles  
de mercerie-bonneterie et d'articles d'habillement

**DIRKES Liliane**

10, rue de Longwy  
L-4830 Rodange  
c8013/97  
28/06/97 - 27/06/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et articles  
de mercerie-bonneterie

**DIRO S.à r.l.**

8, place du Marché  
L-4621 Differdange  
c8097/97  
03/01/98 - 02/03/98  
déménagement:  
21, avenue Charlotte, L-4530 Differdange  
articles de confection

**DUONG Duong Tho**

83, route d'Arlon  
L-1140 Luxembourg  
c7098/97  
28/06/97 - 27/06/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de fausse-bijouterie, cadeaux-souvenirs,  
fleurs artificielles, récipients pour fleurs, gadgets...

**EISCHEN Denise**

7A, rue des Légionnaires  
L-3780 Tétange  
c8039/97  
01/09/97 - 31/08/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de mercerie-bonneterie

**ELECTRO BAUER WEYNANDT S.à r.l.**

35, rue des Moulins  
L-7784 Bissen  
c8008/97  
15/07/97 - 14/07/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles électriques

**ELEMENTS BY MDC S.à r.l.**

6, rue Jean Origer  
L-2269 Luxembourg  
c8024/97  
01/09/97 - 31/08/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, articles en cuir et fourrures

**FIELSER BLUMEKUERF S.à r.l.**

24, place Bleiche  
L-7610 Larochette  
c7090/97  
09/05/97 - 08/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
accessoires d'articles d'horticulture et de fleurs

**FISCHBACH Alix**

13, rue de Pétange  
L-4645 Niederkorn  
c7052/97  
19/04/97 - 18/04/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles et vêtements de sports

**FRERES Henri**

11, place des Tilleuls  
L-9575 Wiltz  
c9005/98  
01/03/98 - 28/02/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
jouets, cadeaux-souvenirs, couteaux à cran d'arrêt,  
pellicule

**GANJI Hamid**

38, rue de Belvaux  
L-4025 Esch/Alzette  
c8031/97  
31/07/97 - 30/07/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
tapis

**HARTMANN Marc**

28, route du Vin  
L-5450 Stadtbredimus  
c7062/97  
08/03/97 - 07/03/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de ski nautique et accessoires y relatifs

**HEINZ Mathias**

19, route de Luxembourg  
L-7240 Bereldange  
c7075/97  
18/04/97 - 17/04/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
journaux, périodiques, livres de poche, souvenirs  
articles scolaires, art. pour fumeurs, jouets

**HILGERS Marie Christine**

77, Grand-Rue  
L-9905 Troisvierges  
c8029/97  
01/09/97 - 31/08/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de mercerie-bonneterie, articles textiles  
et de confection

**HOFFMANN ENGEL S.à r.l. ET CIE SECS**

9, rue de Bitbourg  
L-1273 Luxembourg  
c8027/97  
16/08/97 - 15/08/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
produits industriels, produits alimentaires  
et matériaux de construction

**HOMTEX S.à r.l.**

41, avenue de la Gare  
L-1611 Luxembourg  
c8037/97  
19/08/97 - 18/08/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et de bonneterie  
sur une surface de vente de 90 m<sup>2</sup>  
au centre commercial Mercure

**JEANS FASHION S.à r.l.**

18A, rue St. Antoine  
L-9205 Diekirch  
c8001/97  
27/05/97 - 26/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
commerce de détail d'articles de confection et  
d'accessoires de mode y relatifs à Diekirch

**JEANS FASHION S.à r.l.**

47, Grand-Rue  
L-9050 Ettelbruck  
c8001/97A  
27/05/97 - 26/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
commerce de détail d'articles de confection  
et d'accessoires de mode y relatifs à Ettelbruck

**JENNY'S BOUTIQUE S.à r.l.**

23, avenue des Bains  
L-5610 Mondorf-les-Bains  
c8098/97  
02/02/98 - 01/05/98  
déménagement:  
4, avenue des Bains, L-5610 Mondorf  
articles d'habillement, articles de fausse-bijouterie,  
articles de parfumerie et produits cosmétiques

**JOTEX S.à r.l.**

80, rue Emile Mark  
L-4620 Differdange  
c8093/97  
22/01/98 - 21/01/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de lingerie, articles de mercerie-bonneterie,  
articles textiles et articles de bimbelerie

**KARTHEISER Denise**

12, place Bleiche  
L-7610 Larochette  
c7078/97  
24/05/97 - 23/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et articles pour ouvrages  
manuels, chaussures de sport, chauss. en textiles

**KREITZ Chantal**

32, avenue de la Liberté  
L-4601 Differdange  
c8049/97  
01/10/97 - 30/09/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et articles de lingerie

### **KUNTSCH Jean Marc**

14, Grand-Rue  
L-6730 Grevenmacher  
c8053/97  
03/11/97 - 02/11/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie et orfèvrerie

### **LE BON LIVRE S.à r.l.**

6, avenue de la Liberté  
L-1930 Luxembourg  
c9007/98  
16/02/98 - 15/05/98

déménagement:

2, place de Metz, L-1930 Luxembourg  
articles de librairie-papeterie, cassettes  
magnétiques, articles scolaires, articles de bureau  
et de bimbelerie

### **LEY Albert**

2, rue Glesener  
L-1630 Luxembourg  
c9001/98  
01/02/98 - 31/01/99

cessation complète de l'activité commerciale  
articles photographiques et électroniques, jumelles,  
loupes encadrements, cartes postales, littérature  
technique

### **LUX Française**

16, rue de l'Eglise  
L-8826 Perlé  
c8030/97  
04/10/97 - 03/10/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'épicerie et accessoires, articles  
de mercerie, articles scolaires et art. de papeterie,  
journaux

### **MACK Gilberte**

19-21, rue Jean Jaurès  
L-3490 Dudelange  
c8061/97  
03/11/97 - 02/11/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et articles de confection

### **MARCHE AUX BONNES AFFAIRES S.à r.l.**

10, route de l'Europe  
L-5531 Remich  
c8051/97  
01/10/97 - 30/09/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles de quincaillerie et de camping, articles de  
fausse-bijouterie, articles de parfumerie et de toilette

### **MEHRABKHANI Soheila**

147, rue de Hollerich  
L-1741 Luxembourg  
c8043/97

03/10/97 - 30/09/98

cessation complète de l'activité commerciale  
tapis

### **MUSIC CONNECTION S.A.**

56, rue d'Anvers  
L-1130 Luxembourg  
c8007/97

28/06/97 - 27/06/98

cessation complète de l'activité commerciale  
instruments de musique et accessoires

### **MUSICAL REFERENCE S.à r.l.**

59, rue de Holzem  
L-8232 Mamer  
c8091/97

22/01/98 - 30/04/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles audiovisuels

### **NANCY'S S.à r.l.**

24, rue de l'Alzette  
L-4010 Esch-sur-Alzette  
c7099/97

28/05/97 - 27/05/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et accessoires y relatifs

### **NARDINI Pia Dora**

45, Grand-Rue  
L-6630 Wasserbillig  
c8090/97

03/01/98 - 02/01/99

cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie

### **NOUVELLE ANDIAM S.à r.l.**

route de Colmar-Berg  
L-7525 Mersch  
c8076/97

15/11/97 - 14/11/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie

### **PISECKY Armand**

9, place d'Armes  
L-1136 Luxembourg  
c8079/97

15/11/97 - 14/11/98

cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'un salon de coiffure,  
articles de parfumerie

**RODRIGUE-BRAUN & CIE S.à r.l.**

7, avenue de la Gare  
L-1611 Luxembourg  
c8018/97  
16/07/97 - 15/10/98  
transformation immobilière  
articles de ménage, articles en faïence et en  
porcelaine, lampadaires, art. de lustrerie et cadeaux

**SADLER Norbert**

27, avenue G.D. Charlotte  
L-3441 Dudelange  
c7093/97  
14/05/97 - 13/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de maroquinerie, souvenirs, verrerie,  
cadeaux, objets d'art en bois, articles en porcelaine

**SAN Ali**

centre commercial TOPAZE  
L-7525 Mersch  
c8022/97  
12/07/97 - 11/07/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et articles en cuir

**SCHAACK Margot**

20, rue des Tondeurs  
L-9570 Wiltz  
c7096/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et accessoires, laines et articles  
de mercerie-bonneterie

**SCHLEICH Marie**

31, Grand-Rue  
L-9530 Wiltz  
c8042/97  
04/10/97 - 03/10/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de bijouterie, articles d'horlogerie et cadeaux

**SCHMITZ-MOND S.à r.l.**

2-4, rue Boltgen  
L-4038 Esch-sur-Alzette  
c8004/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'habillement et accessoires de mode  
y assortis

**SCHOLTES Marie-Louise**

59, rue de la Libération  
L-4210 Esch-sur-Alzette  
c8058/97  
18/10/97 - 17/10/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
jouets, articles de bricolage, couleurs pour peintres,  
livres relatifs au bricolage

**SOMALIT S.A.**

13, rue des Ardennes  
L-1133 Luxembourg  
c8092/97  
03/01/98 - 02/01/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, articles de literie, rideaux

**STROCK Robert**

10, place de la Paix  
L-4275 Esch-sur-Alzette  
c8062/97  
02/11/97 - 01/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de bijouterie et d'orfèvrerie,  
articles d'horlogerie

**THIMMESCH Paul**

12, rue de l'Alzette  
L-4010 Esch-sur-Alzette  
c9006/98  
01/03/98 - 28/02/99  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de bijouterie-horlogerie-orfèvrerie, briquets et  
autres accessoires pour fumeurs

**TOP FASHION S.à r.l.**

2, place N. Metz  
L-4239 Esch-sur-Alzette  
c8000/97  
28/05/97 - 27/05/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, articles et accessoires d'habillement

**VELO-SPORT-SHOP-KIRCH S.à r.l.**

15, avenue J.F. Kennedy  
L-9053 Ettelbruck  
c8028/97  
26/07/97 - 25/07/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de sport

**VERT LUISANT S.à r.l.**

16, rue de Belvaux  
L-4025 Esch-sur-Alzette  
c8040/97  
13/09/97 - 12/09/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
ustensiles et matières premières  
pour artistes-peintres

**WELFRING Charlotte**

21, Grand-Rue  
L-8510 Redange-sur-Attert  
c7077/97  
17/04/97 - 16/04/98  
cessation „articles de bricolage, jouets et art.  
de bimbelot.“ articles de bricolage, jouets et articles  
de bimbeloterie



**WIRTH Jean**

2, rue de Strasbourg  
L-2560 Luxembourg  
c7074/97  
18/04/97 - 17/04/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confiserie, boissons, articles pour fumeurs  
et souvenirs

**YADIGAR S.à r.l.**

13, rue de la Grève Nationale  
L-4633 Differdange  
c8084/97  
26/11/97 - 25/11/98  
cessation complète de l'activité commerciale  
vêtements de confection et accessoires de mode

## Nous sommes à votre service !



### EURO COMPTES S.A.

8, AVENUE DE LA FAÏENCERIE • L-1510 LUXEMBOURG

**COMPTABILITE • FISCALITE  
TRAITEMENTS ET SALAIRES**

Tél. **47 10 11/12** Fax **47 02 06**

### Imposition des entreprises

## Nouvelle loi

Certaines dispositions de la loi concernant l'impôt sur le revenu, de la loi sur l'évaluation des biens et valeurs et de la loi générale sur les impôts ont été modifiées par la loi du 23 décembre 1997, dont voici les principales dispositions:

La loi poursuit un triple objectif:

- ajuster la législation fiscale en matière d'impôt sur le revenu pour l'adapter aux réalités nouvelles
- faire concorder la législation fiscale luxembourgeoise avec la jurisprudence récente de la Cour de Justice des Communautés européennes en matière d'imposition des non-résidents et de distribution de dividendes en cas de sociétés mère et filiales
- alléger la charge fiscale des entreprises en matière d'impôt sur le revenu des collectivités et d'imposition du capital d'exploitation de l'entreprise

Au moment de l'introduction de la monnaie unique européenne et compte tenu de l'extrême ouverture de l'économie luxembourgeoise, la Chambre de Commerce souhaite rappeler qu'il est primordial pour le Luxembourg de disposer d'un environnement attrayant pour l'investisseur et pour le travailleur, afin de permettre aux entreprises de produire dans les meilleures conditions compétitives possibles pour écouler leurs produits et services sur les marchés national et internationaux.

Un des vecteurs devant favoriser la constitution, le maintien ou l'amélioration de cet environnement est sans aucun doute la fiscalité, qu'elle soit directe ou indirecte. Dans ce cadre, le législateur a, au cours des dernières années, pris un certain nombre de mesures en faveur de l'investissement et visant à renforcer la compétitivité internationale du site luxembourgeois.

Après les récentes mesures portant modification des dispositions tarifaires en matière d'impôt sur le revenu des personnes physiques, le présent projet de loi entend poursuivre ce chemin en prévoyant un nouveau train de mesures visant notamment à alléger la charge fiscale des entreprises.

Le renforcement de la construction européenne et la disparition des barrières aux échanges dans le Marché intérieur nécessite en effet une adaptation permanente de la législation nationale dans un marché devenu plus global.

Les principales mesures de la présente loi intéressant les entreprises sont les suivantes:

#### **A) Loi de l'impôt sur le revenu (L.I.R.)**

##### **Concernant les articles 147 et 166 L.I.R. (privilege sociétés mère et filiales)**

Les articles 147 et 166 L.I.R. sont amendés dans le cadre de l'adaptation de notre législation à la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes et sont ainsi modifiés et simplifiés sur de nombreux points qui sont résumés ci-dessous:

- la condition de détention pour les participations importantes est fixée uniformément à 12 mois:

- pour les exonérations au niveau de la retenue à la source sur distributions de dividendes effectuées par les filiales luxembourgeoises à leurs maisons mère

- pour les revenus des participations détenues par une société de capitaux située au Luxembourg.

- appréciation a posteriori du délai de détention de la participation (et non pas au moment de la distribution des dividendes); l'engagement du bénéficiaire de garder la participation à la date de mise à disposition des dividendes est suffisant pour bénéficier de l'exemption. Des instructions de l'Administration des contributions devront ultérieurement préciser la nature de l'engagement du bénéficiaire.
- le critère de durée de détention n'est plus exigé pour chaque titre de participation individuellement à condition que le seuil de la participation ne descend pas au-dessous de 10% ou de 50 millions de francs pendant toute la période de détention ininterrompue de 12 mois.
- abolition de l'exonération pour les participations cumulées, l'introduction des seuils réduits dans l'article de la loi rendant superflu la prise de participations cumulées pour entrer dans le bénéfice de l'exonération.
- Les revenus éligibles pour bénéficier de l'exonération sont ceux provenant de:

- sociétés de capitaux résidentes pleinement imposables

- sociétés de capitaux non résidentes pleinement imposables à un impôt correspondant à l'IRC

- sociétés qui sont résidentes dans l'UE et visées par l'article 2 de la directive mère-filiale.

Ces modifications ne remettent aucunement en cause le principe du privilège des sociétés mère et filiales mais entraînent même une application simplifiée et plus souple de ces dispositions au niveau des seuils et des conditions de durée.

#### **Concernant l'article 174 L.I.R. (tarif de l'impôt)**

Cet article propose d'anticiper la baisse de l'impôt sur le revenu des collectivités à maximum 30% d'une année, c'est-à-dire à partir de l'année d'imposition 1998 au lieu de 1999.

Cette mesure est saluée par la Chambre de Commerce du fait de son apport à la compétitivité des entreprises luxembourgeoises et du fait du signal positif en direction des investisseurs étrangers comparant les taux nominaux de l'impôt sur les sociétés au niveau international.

Le Luxembourg reste en effet, beaucoup plus que les autres pays de l'OCDE, un pays largement tourné vers l'extérieur. Son économie domestique n'est certes pas à négliger mais son standard de vie et le

niveau de ses recettes publiques sont fortement tributaires du volume d'affaires internationales généré par notre pays.

Une étude d'un cabinet de conseil international montre que sur les 29 pays de l'OCDE, 19 pratiquent un taux d'imposition des entreprises moins élevé au 1<sup>er</sup> juillet 1997 alors qu'avec le nouveau taux de 37,45%, 17 pays auront un taux moins élevé. Le Luxembourg reste également au-dessus de la moyenne OCDE de 36,76%. De plus, ce classement ne tient pas compte des impôts sur le capital. Malgré les grands efforts dans ce domaine, il reste que la nouvelle proposition de l'imputation de l'impôt sur la fortune (voit l'article 174bis L.I.R. ci-après) est soumise à des conditions contraignantes et ne peut pas être invoquée par tous les contribuables. Dans ces cas, il y a lieu d'ajouter l'impôt sur la fortune à l'impôt sur le revenu, ce qui peut amener le taux global à 42,5% (rentabilité des fonds propres de 10%) ou même au-delà. Dans cette hypothèse il n'y a plus que 5 pays de l'OCDE qui connaissent un régime d'imposition des entreprises encore moins favorable.

La Chambre de Commerce reconnaît que des efforts notables ont été faits dans les années passées par le législateur. Dans l'intérêt du site luxembourgeois, elle voudrait néanmoins rappeler que le seuil de l'imposition globale du revenu des sociétés devra à l'avenir rester compétitif au niveau international du fait de sa visibilité immédiate pour les investisseurs potentiels. Ainsi, la Chambre de Commerce est d'avis qu'un taux nominal global de l'ordre de 30% devrait être visé à un horizon de 5 à 6 ans si le Luxembourg veut à l'avenir continuer à attirer des sociétés internationales qui choisiraient notre pays pour établir leur quartier général européen.

#### **Concernant le nouvel article 174bis L.I.R.**

Cet article prévoit la possibilité d'imputation de l'impôt sur la fortune sur l'impôt sur le revenu des collectivités pour les entreprises qui s'engagent à inscrire et à maintenir pendant une période de 5 années une réserve d'un montant équivalent à 5 fois l'impôt sur la fortune dû dans leur bilan.

Cette disposition est bien évidemment à saluer car elle s'inscrit dans le cadre des mesures visant à abolir ou du moins à réduire l'imposition du capital d'exploitation et par la même la double imposition au niveau de la société et de ses actionnaires. Les auteurs du projet de loi donnent ainsi suite à une revendication de longue date des milieux professionnels.

Elle reste pourtant restrictive en ce sens qu'elle présuppose une forte rentabilité sur fonds propres afin de pouvoir pleinement profiter à l'entreprise en question.

Si au niveau du secteur financier l'impôt sur la fortune se trouvera largement neutralisé, sans que nécessairement tous les établissements bancaires pourront en profiter, il continuera de grever l'outil de

travail de nombreuses entreprises. Ceci est notamment vrai pour les entreprises procédant à des investissements importants et qui ne peuvent pas bénéficier du nouvel article 174bis puisque l'instrument de l'aide fiscale à l'investissement (art. 152bis L.I.R.) neutralise leur dette d'impôt au titre de l'IRC. Cela est également vrai pour les nombreuses PME et les jeunes entreprises en phase de démarrage.

La Chambre de Commerce maintient donc sa demande d'abolition de l'impôt sur la fortune pour les entreprises individuelles ou collectives.

## **B) Loi sur l'évaluation des biens et valeurs**

### **Concernant le paragraphe 60 de la loi d'évaluation**

Les dispositions de ce paragraphe sont alignées sur celles de l'article 166 LIR en ce qui concerne le seuil de participation et les sociétés de capitaux éligibles. Pour l'exonération de l'impôt sur la fortune, aucun délai de détention n'est cependant requis. Par analogie à l'article 166 L.I.R., la disposition sur l'exonération des participations cumulées est abolie.

### **Concernant le paragraphe 62 de la loi d'évaluation**

Le présent paragraphe est complété par un nouvel alinéa 3 disposant que les provisions pour pensions complémentaires peuvent être déduites de la fortune brute totale. Cette mesure entraîne donc une diminution de l'impôt sur la fortune d'exploitation pour les entreprises concernées.

### **Concernant le paragraphe 73 de la loi d'évaluation**

Le nouvel alinéa 4 du présent paragraphe dispose que la valeur unitaire de la fortune agricole et forestière ainsi que la valeur unitaire positive de la fortune d'exploitation n'est à mettre en compte qu'à raison de 50% du montant fixé pour l'évaluation de la fortune totale des personnes physiques.

Cette mesure est à voir dans le contexte des dispositions du présent projet de loi visant l'imputation de l'impôt sur la fortune sur l'impôt sur le revenu des collectivités afin d'atténuer la double imposition dont elles sont victimes, double imposition maintes fois dénoncée par la Chambre de Commerce dans le passé. Compte tenu de sa demande d'abolition de l'impôt sur la fortune pour les entreprises, la loi d'évaluation ne devrait plus trouver d'application pour la fortune d'exploitation.

### **Concernant le paragraphe 77 de la loi d'évaluation**

La modification apportée au présent paragraphe entend étendre les nouvelles dispositions du paragraphe 73 aux contribuables personnes physiques non-résidentes.

## **D) Mise en vigueur**

L'ensemble des dispositions de la présente loi entrent en vigueur à partir de l'année d'imposition 1998.

## **E) Propositions supplémentaires de la Chambre de Commerce**

Dans le cadre de son avis concernant le projet de loi devenu la présente loi, la Chambre de Commerce a fait ou rappelé certaines propositions dont elle estime qu'elles contribueraient à rendre l'environnement fiscal de notre pays plus attrayant. Ces propositions concernent les points suivants:

### 1) Le leasing immobilier

La Chambre de Commerce considère que cette forme de financement reste désavantagée par rapport au financement par crédit hypothécaire du fait des droits d'enregistrement qui sont dus une première fois lors de l'acquisition de l'immeuble par la société de leasing et une deuxième fois lorsque le preneur de leasing lève son option d'achat.

La Chambre de Commerce souhaite proposer une diminution de l'assiette servant de base de taxation lors de la levée de l'option par le preneur de leasing.

Pour les opérations de sale and lease back qui représentent un potentiel particulièrement important, la Chambre de Commerce propose de prévoir, dans le cadre d'un même contrat de leasing, l'imputation des droits d'enregistrement payés lors de l'acquisition sur ceux dus lors de la levée de l'option par le preneur de leasing.

En matière de leasing, il subsiste finalement le problème des dispositions de l'article 3 du règlement grand-ducal du 7 mars 1980 écartant les assujettis partiels (à un taux inférieur à 50%) en tant que preneurs de leasing tel que décrit dans l'avis de la Chambre de Commerce du 26 novembre 1996.

### 2) L'imposition du capital

En ce qui concerne l'imposition du capital d'une entreprise, l'imputation, sous certaines conditions, de l'impôt sur la fortune sur l'impôt sur le revenu des collectivités tel que proposé par le nouvel article 174 bis L.I.R. représente certes une mesure positive mais insuffisante. En effet, le mécanisme prévu ne s'applique pleinement uniquement lorsque la société réalise, la même année, un bénéfice suffisant ou, à défaut, dispose des réserves nécessaires. Le projet de loi ne permet en effet pas la restitution ou le report de l'impôt sur la fortune en souffrance sur un exercice d'exploitation ultérieure excluant ainsi les entreprises qui ont réalisé un investissement important ayant grevé leur bénéfice et les entreprises ne disposant pas des réserves nécessaires du fait d'une rentabilité, même passagèrement, faible ou du fait de leur constitution récente.

Dans l'intérêt d'une application plus uniforme et afin de favoriser l'investissement sur le territoire luxembourgeois, la Chambre de Commerce propose une nouvelle fois l'abolition pure et simple de l'impôt sur la fortune des entreprises.

### 3) Le régime fiscal des spécialistes étrangers

La Chambre de Commerce a par ailleurs rappelé certaines propositions visant à créer un environnement fiscal plus attrayant pour des expatriés qui sou-

vent viennent s'établir à Luxembourg dans le cadre d'une mission spécialisée et pour une durée limitée et ne sont ainsi pas concernés par certains abattements, dépenses spéciales déductibles ou exemptions. Certains secteurs ressentent de plus en plus de difficultés pour attirer à Luxembourg des jeunes gens brillants et talentueux.

#### 4) L'imposition des tantièmes

La Chambre de Commerce propose une modification du régime d'imposition des tantièmes qui présente actuellement, du fait de son imposition multiple, un caractère discriminatoire. Tel qu'elle l'avait décrit dans son avis du 30 juin 1997, la charge fiscale globale peut se monter à 76,39%. De plus, la Chambre considérait que les textes actuellement en vigueur créent un certain nombre de problèmes pratiques et de lourdeurs administratives non compatibles avec un système moderne et efficace.

#### 5) La réflexion sur la participation des salariés aux résultats des entreprises

La Chambre de Commerce a également proposé que la réflexion soit engagée pour examiner les avantages inhérents à des systèmes d'incitation pour lesquels les employés participent aux résultats financiers de l'entreprise (en particulier „stock options“).

#### 6) Le plan d'action en faveur des PME

En ce qui concerne plus spécifiquement les PME, la Chambre de Commerce a rappelé un des axes du

plan d'action en faveur du secteur des classes moyennes visant plus particulièrement à créer un environnement fiscal incitant à l'investissement et stimulant l'esprit d'entreprise.

## F) Conclusion

Après la révision à la baisse de l'impôt sur le revenu des personnes physiques, révision saluée par la Chambre de Commerce dans son avis du 30 juin 1997 notamment pour son incidence positive escomptée sur la consommation et après l'abolition de l'impôt commercial communal sur le capital, la baisse accélérée du taux de l'impôt sur le revenu des collectivités ainsi que les dispositions visant à abolir quant à son effet ou du moins à réduire l'imposition du capital d'exploitation sont de nouvelles mesures de portée importante pour la création de nouvelles entreprises et le développement des entreprises existantes.

Si les dispositions de la loi sous rubrique dénotent une indéniable volonté de ses auteurs de créer les conditions favorables à l'investissement et à la croissance, le gouvernement devra rester vigilant face à toute évolution de la fiscalité de nos concurrents. La Chambre de Commerce rend notamment attentif au projet européen sur le code de conduite dans le domaine de la fiscalité des entreprises qui comporte le risque que le „stand still“ se fasse à un niveau de taxation trop élevé pour le Luxembourg.

## La période d'essai dans le contrat de travail

Les articles 15 et 34 de la loi modifiée du 24 mai 1989 sur le contrat de travail contiennent les règles applicables à la période d'essai.

### Nature de la période d'essai

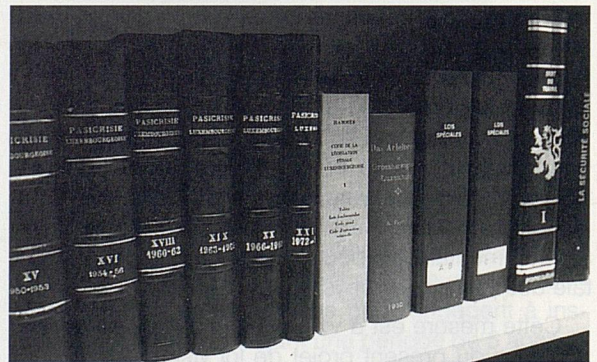
D'après une jurisprudence constante (v. p.ex. ordonnance du Président de la Cour, 21 avril 1995), la période d'essai ne constitue pas un contrat distinct de celui à l'intérieur duquel elle a été convenue, même si elle est soumise à des règles spéciales.

Cette période s'analyse comme une tranche d'expérimentation dans le cadre d'un contrat de travail, qui est destinée à permettre à l'employeur d'évaluer les capacités professionnelles de la personne engagée (Cour 10 décembre 1992).

### Recours à la période d'essai

Une période d'essai peut être convenue aussi bien dans le cadre d'un contrat à durée indéterminée que d'un contrat à durée déterminée.

La période d'essai doit toujours se situer au début de l'exécution d'un contrat de travail; ainsi, le contrat de travail une fois conclu pour une durée indéterminée ne peut être résolu pour faire place à un contrat à l'essai, ce dernier devant toujours précéder l'enga-



gement définitif étant donné qu'il a été conçu par le législateur dans le seul but de permettre à l'employeur de se rendre compte si les capacités de son salarié correspondent à la tâche qui lui est assignée (Cour 15 octobre 1987).

La clause d'essai ne peut pas être renouvelée.

De même, lorsqu'au terme d'un contrat à durée déterminée, la relation contractuelle entre l'employeur et le salarié se poursuit, le nouveau contrat ne peut plus prévoir de période d'essai.

Indiquons finalement que tout contrat d'apprentissage comprend une période d'essai de trois mois, pendant laquelle le contrat peut être résilié sans préavis par chacune des parties.

### Conditions de forme

La clause d'essai doit, à peine de nullité, être constatée par écrit dans le contrat de travail, pour

# Leasing

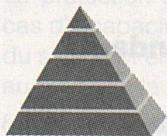
Le financement qui allie performance et flexibilité



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

# Combien ça coûte un accident de travail

## VL

Tailors

Manufacturer by  
subcontracting



## Vetilux

Le plus grand spécialiste  
en vêtements de travail  
et articles de sécurité

Tél.: 54 92 90

FAX: 53 18 84

à chacun sa profession. La nôtre: votre sécurité

chaque salarié individuellement et au plus tard au moment de l'entrée en service du salarié. Il n'en est autrement qu'au cas où la convention collective de travail applicable à l'établissement contient une disposition établissant que le contrat de travail de tout salarié nouvellement embauché sera précédé d'une période d'essai conforme à la loi.

En l'absence de clause d'essai écrite ou en l'absence de convention collective stipulant une disposition telle que précisée, le contrat de travail ne contient pas de période d'essai; la preuve contraire n'est pas admise.

La clause d'essai doit prévoir la durée qui est convenue entre les parties. L'employeur, après avoir convenu une période d'essai d'une certaine durée, n'est plus en droit de faire signer au salarié un deuxième contrat prévoyant une clause plus défavorable, donc une période d'essai plus longue. En effet, la Cour estime que le salarié se trouve, après la signature du contrat de travail, dans un lien de subordination tel qu'il ne dispose plus de la liberté suffisante pour rediscuter les modalités du contrat (Cour 11 mai 1995).

### Durée de la période d'essai

La période d'essai convenue entre parties ne peut avoir une durée inférieure à deux semaines.

La période maximale d'essai dépend du niveau de formation professionnelle respectivement de la rémunération du salarié et est fixée comme suit:

- 3 mois au maximum pour le salarié dont le niveau de formation professionnelle n'atteint pas celui du CATP;

- 6 mois au maximum pour le salarié détenteur d'un CATP;

- 12 mois au maximum pour le salarié dont le traitement mensuel brut de début est fixé à un montant égal ou supérieur à 21.622.- francs à l'indice 100 (au 1<sup>er</sup> février 1998: 118.633.- francs à l'indice 548,67).

Pour la définition du traitement mensuel, les gratifications, les primes ainsi que les accessoires et compléments de traitement peuvent être comptés à raison d'un douzième de leur valeur annuelle.

La période d'essai qui n'excède pas un mois doit être exprimée en semaines entières, alors que celle dépassant un mois doit être exprimée en mois entiers.

Ainsi, une période d'essai peut compter soit 2, 3 ou 4 semaines, soit 2, 3, 4, 5 ...mois.

La Cour a cependant jugé que le fait que la durée de l'essai n'est pas exprimée en semaines ou en mois entiers n'entraîne pas la nullité de la clause d'essai (Cour 11 mai 1995).

Une jurisprudence constante décide également que le contrat à l'essai accepté par les parties pour une durée excédant la durée maximale prévue par la loi n'est pas nul, mais qu'il reste valable pour la durée légale maximale, la clause d'essai étant seulement nulle pour la durée excessive (Cour 7 novembre 1991).

Finalement, d'après la jurisprudence, il appartient à l'employeur qui entend imposer une période d'essai supérieure à 3 mois de s'informer utilement si la formation du salarié permet de convenir d'une telle période d'essai.

### Suspension de la période d'essai

En cas de suspension de l'exécution du contrat de travail pendant la période d'essai, cette période est prolongée d'une durée égale à celle de la suspension, sans que la prolongation de l'essai ne puisse excéder un mois.

Est visé notamment par cette disposition le cas de la maladie du salarié pendant la période d'essai.

Ainsi par exemple, lorsqu'un salarié est incapable de travailler pour cause de maladie pendant 15 jours au cours de la période d'essai, cette période est prolongée de 15 jours.

Etant entendu que la prolongation est limitée à un mois, l'employeur est cependant en droit de résilier le contrat de travail avant la fin de cette prolongation, en respectant les délais de préavis légaux, même si le salarié est toujours en état de maladie au moment du licenciement.

### Résiliation du contrat pendant la période d'essai

\* Le contrat à l'essai peut être résilié par chaque partie au contrat, sans que l'auteur de la résiliation n'ait à fournir de motifs.

Ainsi, contrairement à la procédure de licenciement dans le cadre d'un contrat de travail définitif, l'employeur n'a pas besoin de fournir les motifs du licenciement au salarié, même dans l'hypothèse où ce dernier les demanderait (Cour 14 juillet 1994).

Il ne peut cependant être mis fin unilatéralement au contrat à l'essai pendant la période d'essai minimale de deux semaines, sauf pour motif grave.

- \* La résiliation du contrat à l'essai doit être faite par lettre recommandée à la poste; la signature apposée par le salarié sur le double de la lettre de licenciement vaut également accusé de réception de la notification.
- \* La procédure de l'entretien préalable au licenciement n'est pas applicable.
- \* La loi prévoit des délais de préavis spéciaux en cas de licenciement pendant la période d'essai.

La durée du préavis est égale à autant de jours que la durée de l'essai convenue au contrat compte de semaines.

Lorsque la période d'essai est exprimée en mois, le délai de préavis est égal à 4 jours par mois d'essai convenu sans pouvoir être inférieur à 15 jours et sans pouvoir excéder 1 mois.

On peut dès lors dresser le tableau suivant:

Durée de la période d'essai	Délai de préavis (jours de calendrier)
2 semaines	2 jours
3 semaines	3 jours
4 semaines	4 jours
2 mois	15 jours
3 mois	15 jours
4 mois	16 jours
5 mois	20 jours
6 mois	24 jours
7 mois	28 jours
8 à 12 mois	1 mois

Les règles régissant le départ du délai de préavis pour les contrats à durée indéterminée (soit le 1<sup>er</sup>, soit le 15<sup>e</sup> jour d'un mois) ne sont pas applicables au contrat à l'essai.

- \* Il est important de noter que le délai de préavis ne peut pas se situer au-delà de l'expiration du contrat à l'essai, la solution contraire ayant pour effet de prolonger la période d'essai au-delà de la durée limite (Cours 7 mars 1991).

Les délais de préavis légaux doivent dès lors se placer avant la date d'expiration de la période d'essai (Cour 26 novembre 1992).

- \* La protection spéciale contre le licenciement en cas d'incapacité de travail pour cause de maladie du salarié et en cas de maternité sont applicables au cours de la période d'essai.

En ce qui concerne l'hypothèse de la maladie, il est cependant rappelé que la loi a introduit le régime spécial de la prolongation maximale d'un mois de

la période d'essai en cas de suspension du contrat pendant la période d'essai.

Ainsi, la période de protection du salarié en cas de maladie est limitée, pendant la période d'essai, à un mois.

La jurisprudence récente a jugé le contraire en ce qui concerne la protection contre le licenciement en cas de maternité.

En effet, il est interdit à l'employeur de licencier une salariée en état de grossesse dûment constatée, sauf pour motif grave.

Cette règle valant également pendant la période d'essai, l'employeur ne peut pas dénoncer le contrat d'une femme enceinte, sauf pour motif grave, et le contrat à l'essai se transforme à son échéance en un contrat de travail définitif.

### Transformation du contrat à l'essai en contrat définitif

Lorsqu'il n'est pas mis fin au contrat à l'essai dans les conditions prédécrites, le contrat de travail est considéré comme étant conclu, suivant le cas, respectivement pour une durée indéterminée, respectivement pour une durée déterminée, à partir du jour de l'entrée en service.

Il s'en suit que l'ancienneté de service du salarié doit s'apprécier dans la suite en tenant compte de la période d'essai.

**SAVE**  
on international  
**Phone & Fax Calls**

to more than 100 countries.

*Rates from Luxembourg to:*

USA	\$ 0.36/Minute
Japan	\$ 0.56
Brazil	\$ 0.88
South Africa	\$ 0.85
UK	\$ 0.32
Hong Kong	\$ 0.62
Philippines	\$ 0.90
Bermuda	\$ 0.69
B. Virgin Isl.	\$ 0.76
Cayman Isl.	\$ 0.82



**Ask about**  
- **FREE Calls!**  
- **Special Offer**

- No sign up fee.
- No minimum usage requirement
- No charge for incomplete calls
- Billing every 6 seconds
- Itemized call detail report
- Automatic dialer (optional, FREE)
- Choice of payment

**For more information please contact**

Tele Communication Services  
tcs@faxinfo.com

Phone/Fax: +(352) 42 49 80      www.faxinfo.com

**24 hour automatic fax delivery service**

Call +(352) 42 92 95 from the handset  
of your fax machine and ask for document number 827

Wenn es um die Wohnung geht,  
finanzieren Sie mit BHW DISPO 2000 so flexibel,  
wie ihre Wünsche.



Sichern Sie sich  
bis 31.12  
Ihre Steuervorteile  
durch BauSparen

BHW  
DISPO 2000.  
Die große  
Freiheit  
beim Sparen  
und Bauen.



BHW • 5, rue Pierre d'Aspelt, L-1142 Luxembourg  
Telefon 44 88 44 - 1 / Fax 44 88 44 - 34

Die *SPUERKEESS*, die *CGFP* und die Berufsagenten  
der *LA LUXEMBOURGEOISE* sind die  
BHW Bausparpartner im Großherzogtum Luxemburg



## **Emploi salarié toujours en hausse**

### **Les tendances du 1<sup>er</sup> semestre '97 se confirment**

Les chiffres couvrant les trois premiers trimestres de 1997 font état d'une hausse de l'emploi salarié intérieur de 3.3% par rapport à la même période de l'année passée où cet accroissement n'avait atteint que 2.7%.

La progression de l'emploi salarié féminin (+3.9%) reste supérieure à celle enregistrée chez les hommes (+2.9%). On remarquera également que l'emploi des frontaliers (+8.2%) continue de se développer de façon beaucoup plus dynamique que celui des résidents (+1.2%). Fin septembre, 31.2% des salariés occupés sur le territoire du Grand-Duché sont des frontaliers. Plus de la moitié d'entre eux sont originaires de France (52.8%), 29.1% de Belgique et 18.1% d'Allemagne.

Signalons encore qu'en raison des doutes émis par d'aucuns concernant la réalité de cette forte augmentation de l'emploi, des études sont actuellement en cours pour vérifier la fiabilité des chiffres mis en avant par l'IGSS et le STATEC.

### **Europroms**

## **Les statistiques communautaires de production et des marchés sur CD-ROM**

EUROSTAT, l'Office statistique de l'Union européenne, vient de sortir une version améliorée de son CD-ROM «Europroms». Cette version contient d'une part des données actualisées, plus complètes et plus récentes, et d'autre part une nouvelle version de l'interface de consultation.

Europroms est le premier outil européen de comparaison des marchés. Il propose des données détaillées et comparables sur la production, le commerce extérieur et les marchés de plusieurs milliers de produits industriels. Europroms est un produit multilingue (espagnol, allemand, anglais et français)

Les données, en valeur, sont disponibles en écus et dans toutes les monnaies nationales des Etats membres ainsi qu'en dollars américains, en dollars canadiens et en yens japonais. Pour 3500 produits, ces données sont également disponibles en quantité.

Les données annuelles (et pour certains produits également trimestrielles) sont disponibles pour les années 1993-1996.

Europroms est un outil indispensable pour les entreprises, les consultants, les multinationales, les PME, l'enseignement. Mais il s'adresse également à un public plus large.

Europroms permet de:

- comparer, à l'échelle communautaire, des données sur la production et les ventes de produits industriels
- évaluer les marchés intérieurs
- comparer différents secteurs industriels
- comprendre la situation actuelle et prévoir le futur de ces secteurs
- utiliser l'information comme facteur de compétitivité

Le CD-ROM «Europroms» peut être commandé par l'intermédiaire du STATEC B.P. 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Il est vendu au prix de 2000 écus (prix bibliothèque: 1500 écus) hors TVA et frais de port.

### **Exportations**

## **Accroissement des prix et progression importante**

Le STATEC vient de publier les résultats provisoires du commerce extérieur pour le troisième trimestre de 1997. D'après ces chiffres, les exportations ont progressé de 8.7% au troisième trimestre de 1997 par rapport à la même période de l'année précédente. Cette progression résulte non seulement d'un accroissement des volumes (+5.3%) mais également d'une hausse des prix à l'exportation (+3.2%). Sur les neuf premiers mois de 1997, le taux d'accroissement des exportations est de 6.7% en valeur et de 5.4% en volume. Les expéditions dans les pays tiers à l'Union européenne (UE) ont augmenté à un rythme particulièrement élevé (+17.5%) au cours des trois premiers trimestres de 1997. La progression au troisième trimestre a encore été plus prononcée (+21.1%). Les fournitures aux Etats membres de l'UE ont augmenté de 5% au cours des neuf premiers mois de 1997 et de 6.8% au troisième trimestre.

Nombreuses sont les branches de l'économie luxembourgeoise qui ont su augmenter leurs ventes aux pays étrangers, surtout au second et au troisième trimestre. Signalons à ce sujet la progression importante des exportations de l'industrie sidérurgique (+6.5 mia. de LUF) au cours des neuf premiers mois de 1997.

Une reprise conjoncturelle s'accompagne normalement par un accroissement des approvisionne-

ments en produits intermédiaires et machines et équipements. Les importations ont ainsi augmenté de 4% au cours des trois premiers trimestres de 1997 et même de 7.9% au troisième trimestre. Cette progression des importations se limite aux Etats membres de l'UE (+5.9%). Les approvisionnements auprès des pays tiers à l'UE sont en recul de 18.2% pour les neufs premiers mois de 1997.

Alors que le déficit commercial s'est réduit au cours du premier semestre de 1997, il s'accroît à nouveau légèrement au cours du troisième trimestre (0.7 mia. de LUF). Sur l'ensemble des neufs premiers mois de 1997, le déficit reste cependant de 2.5 mia. de LUF inférieur à la valeur connue en 1996 pour la même période. L'acquisition d'aéronefs en 1996 pour plus de 2 mia. de LUF explique en grande partie l'amélioration du solde de la balance commerciale.

La publication est disponible au STATEC, B.P. 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu.

## Nouvelle parution

# Le Recueil de statistiques par commune 1997

Depuis 1978, le Luxembourg est subdivisé en 118 communes, mais saviez-vous que Esch-sur-Alzette

est la commune la plus densément peuplée? En termes de superficie, c'est Wintrange qui vient en tête. On y trouve également le plus grand nombre d'exploitations agricoles. Kautenbach est la plus boisée et Consthum a le plus grand nombre de voitures par habitant. Les routes du Canton d'Esch sont les plus dangereuses, mais ses habitants peuvent compter sur le plus grand effectif de sapeurs-pompiers. Les habitants de la commune d'Erpeldange aiment participer à la vie politique.

Toutes ces informations et beaucoup d'autres sont présentées sous forme de tableaux, graphiques et cartes statistiques dans le Recueil de statistiques par commune 1997 du Statec, dont la dernière édition remonte à l'année 1990. La nouvelle édition contient les chapitres désormais traditionnels: territoire, population, agriculture, activités économiques, administration, finances et politique; elle comporte aussi des nouveautés.

En début de volume, on trouve un aperçu sur les subdivisions territoriales, les divisions administratives, les nomenclatures territoriales, la liste des syndicats de communes ainsi que des zones fonctionnelles classées suivant les objectifs de politique régionale. Pour la première fois un chapitre entier est consacré aux conditions de vie.

La publication qui s'adresse à un public très varié (responsables locaux, enseignants, chercheurs, journalistes etc) est disponible au Statec, B.P. 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268, fax: 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu au prix de 800 LUF (sans frais d'expédition). Les tableaux sont également disponibles sur disquette au prix de 3.000 LUF.



## Relations d'affaires internationales et mondiales

# L'Europartenariat The Netherlands 1998

L'Internationalisation des PME est essentielle pour l'économie régionale et nationale qui suit les tendances à la globalisation. Il est absolument essentiel pour les PME luxembourgeoises de rester compétitives si elles veulent survivre dans ce monde de globalisation croissante des marchés et de l'émergence de nouveaux marchés dynamiques.



Pour ce faire, il est plus que jamais indispensable de déployer les initiatives internationales au-delà des frontières et de nouer de nouveaux partenariats avec des entreprises et des institutions à l'étranger, en Europe et dans le monde entier.

La formule de l'Europartenariat a justement été conçue par la Commission européenne pour aider les PME à atteindre leur objectif de développement et de croissance au sein du grand marché unique européen et constitue donc un soutien considérable à l'extension de leurs activités commerciales, industrielles et artisanales au-delà du marché indigène.

## Le programme Europartenariat

Comme déjà expliqué dans l'édition précédente du MERKUR, l'Europartenariat est une sorte de salon pour rendez-vous professionnels destiné à permettre la réalisation de relations d'affaires entre des entrepreneurs d'une certaine région européenne et des entreprises étrangères venues du monde entier.

Cette formule unique permettra en deux jours la réalisation de plus de 12.000 rencontres professionnelles entre quelque 2.200 entrepreneurs venant de plus de 80 pays différents, non seulement des autres Etats membres de l'Union européenne, mais également de l'Association européenne de Libre échange (A.E.L.E.), du Bassin méditerranéen, d'Europe Centrale et Orientale, de la Communauté des Etats indépendants (CEI), d'Asie du Sud-Est et d'Amérique latine. L'expérience a montré que beaucoup de ces

contacts aboutissent très souvent à la signature de contrats et à des relations d'affaires de longue durée.

Le programme EUROPARTENARIAT offre ainsi aux PME établies dans les régions bénéficiant de la politique régionale et de cohésion, l'opportunité unique de rencontrer leurs homologues provenant d'autres pays en vue d'établir des relations d'affaires qui pourront aboutir à une coopération au-delà des frontières. Ce forum de rencontres a été lancé en 1988 et il a déjà eu lieu 17 fois. Depuis le début de sa création, il y a en tout 30.000 entreprises qui y ont participé et plus de 80.000 contacts professionnels qui ont été établis à :

- Dublin, Irlande 1988
- Torremolinos/Andalousie, Espagne 1989
- Cardiff/Pays de Galles, Grande-Bretagne 1990
- Porto, Portugal 1991
- Leipzig, Allemagne 1991
- Thessalonique, Grèce 1992
- Bari/Mezzogiorno, Italie 1992
- Lille, France 1993
- Glasgow/Écosse, Grande-Bretagne 1993
- Gdansk, Pologne 1994
- Bilbao, Espagne 1994
- Dortmund, Allemagne 1995
- Lisbonne, Portugal 1995
- Lulea, Suède 1996
- Gênes, Italie 1996
- Le Pirée, Grèce 1997
- Clermont-Ferrand, France 1997.

### Du 11 au 12 juin à Apeldoorn au Pays-Bas

Les 11 et 12 juin 1998 aura lieu à Apeldoorn aux Pays-Bas l'Europartenariat The Netherlands 1998. Les 425 entreprises néerlandaises qui se présentent à cet EUROPARTENARIAT arrivent de trois provinces limitrophes entre elles, situées au centre des Pays-Bas: il s'agit des provinces de Flevoland, de Gueldre et d'Overijssel.

Les autorités de ces provinces, la ville d'Apeldoorn, les Chambres de Commerce et le Ministère des Affaires Economiques organisent l'événement avec le soutien et la supervision de la Commission européenne.

Le choix d'Apeldoorn comme lieu de déroulement de ce nouvel Europartenariat se justifie aisément. Les Pays-Bas, situés au centre de l'Europe, possèdent en effet une excellente infrastructure de réseaux de communication avec tous les autres pays de l'Europe. Les trois provinces hôtes, à savoir la Flevoland, la Gueldre et l'Overijssel, jouent un rôle très important dans l'économie néerlandaise et de nombreuses PME-PMI, qui exercent leur activité à la fois dans des secteurs traditionnels et dans des secteurs de pointe, se sont implantées dans cette région.

Il est très encourageant de constater que les entreprises des provinces de Flevoland, de Gueldre et d'Overijssel ont répondu massivement à l'appel. Leurs demandes de coopération touchent toutes les formes de coopération, que ce soit une coopération financière, technique ou technologique ou la création de joint-ventures. Eu égard à la qualité des projets de coopération présentés, toutes les raisons sont réunies afin de croire que les entreprises participant au forum «Europartenariat The Netherlands 1998» pourront établir de nombreux contacts fructueux qui pourront se concrétiser en de véritables partenariats durables à moyen et long terme.

### Flevoland, Gueldre et Overijssel: Une région économique en plein développement

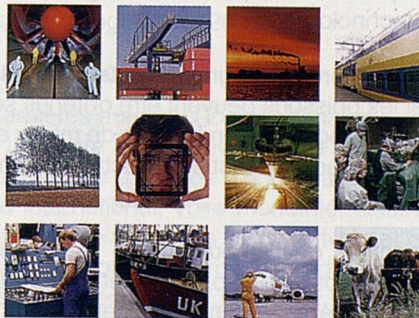
L'économie néerlandaise connaît actuellement une très forte croissance que l'on peut très nettement observer dans les provinces qui unissent leurs forces pour l'Europartenariat The Netherlands 1998.

L'emploi dans toute cette région connaît une augmentation remarquable, il y a de plus en plus d'entrepreneurs qui veulent s'y implanter. Ces développements ont lieu là où se trouvent depuis tout temps la force de l'économie nationale, à savoir dans les secteurs industriels et secteurs à technologie intense, ainsi que dans le commerce international et dans les corridors de transports innovateurs qui conduisent aux centres européens d'activités économiques. Le



**Europartenariat  
The Netherlands 1998**

Une initiative de la Commission Européenne



Apeldoorn 11-12 Juin 1998





*L'excellent réseau routier des Pays-Bas est complété par des nombreuses voies fluviales*

secteur des services et le secteur de la technologie informatique prennent aussi une place de plus en plus importante.

On compte ici actuellement 50.000 PME sur une superficie de 10.975 km<sup>2</sup>. Il y a 3,3 millions d'habitants dans cette région et plus des deux tiers de la population active travaillent dans les petites et moyennes entreprises.

Les entrepreneurs luxembourgeois qui visiteront l'Europartenariat à Apeldoorn les 11 et 12 juin 1998 auront l'occasion d'entrer en contact avec des entreprises vitales et innovatrices dans le secteur de la chimie, l'automatisation, l'industrie métallurgique et l'électronique. Tout comme le secteur du textile et de la confection, le secteur de la santé publique et des produits pharmaceutiques connaît également un haut niveau technologique.

Aussi, les produits agricoles, les produits alimentaires et les boissons peuvent être obtenus selon une haute technologie qui semble être de mieux en mieux conciliable avec une gestion réfléchie de l'environnement.

Le secteur de l'ameublement, du carton et de l'industrie du papier, le bâtiment et la production de machines et d'équipements dominent depuis toujours par leur présence en Flevoland, en Gueldre et en Overijssel. Le secteur des services très fortement développé et en continuelle croissance concorde avec le niveau de formation très élevé de la population de la zone géographique concernée.

## Technologie

Un grand nombre d'instituts et d'établissements de recherche très renommés pour l'enseignement scientifique se sont établis dans cette région centrale des Pays-Bas. Il s'avère bien souvent que les études scientifiques qui sont effectuées dans ces établissements ont de l'influence sur le niveau technologique des entreprises implantées dans la région, d'où le grand nombre d'entreprises de technologie de pointe et le segment fortement développé qui s'oriente sur la recherche et le développement. Un autre point fort, c'est l'approvisionnement énergétique qui bénéficie d'une technologie de pointe et qui préserve l'environnement.

## Infrastructure

Les provinces de Flevoland, de Gueldre et d'Overijssel ont une position géographique stratégique par rapport à un certain nombre d'importants axes de transports nationaux et internationaux. Un excellent réseau routier permet de rapides liaisons avec les autres centres économiques en Europe. Les liaisons par voie fluviale et par voie ferroviaire sont également très efficaces et elles vont être encore davantage améliorées. Dans la ville d'Arnhem, par exemple, il va y avoir une gare pour la ligne de Train à grande vitesse.

L'infrastructure physique pour une communication moderne de données est suffisamment présente dans toute la région. Les emplacements de bureaux et d'entreprises qui ont été récemment mis à disposition et projetés se caractérisent à cet égard par des équipements d'un très haut niveau.

## Economie

Divers bureaux d'études nationaux et internationaux mettent l'accent sur le potentiel économique pour cette région de pouvoir devenir une alternative prometteuse pour la Conurbation très chargée de l'ouest des Pays-Bas. C'est ce qui ressort aussi de la forte progression annuelle du montant des exportations. En outre, les nombreux emplacements de grande qualité pour les bureaux et pour les entreprises sont visiblement très recherchés par le management de grandes entreprises nationales et étrangères.

## Transport et logistique

Dans cette partie des Pays-Bas sont implantées de nombreuses entreprises de transports modernes, qui font un usage optimal de toutes les possibilités de l'infrastructure qui y est présente: l'excellent réseau routier, les nombreuses voies fluviales et les liaisons ferroviaires. Et on utilise en plus des modes très avancés d'automatisation, en combinaison avec les moyens les plus modernes de télécommunication. Le regroupement des connaissances et des activités économiques a toutes les priorités dans ce secteur. Et de cette manière il est possible d'atteindre un acheminement des plus efficaces pour les flux de marchandises, aussi bien à l'intérieur de la région qu'à une très grande distance à l'extérieur.

## L'industrie agro-alimentaire

Grâce à la proximité directe de l'Université Agronomique à Wageningen (en Gueldre) et du Centre de Connaissances Agricoles à Dronten (en Flevoland), on a à portée de main un savoir moderne dans le domaine de l'agriculture et de l'élevage. Les entreprises agricoles en Flevoland, en Gueldre et en Overijssel se caractérisent aussi par une gestion industrielle très moderne, ce qui leur permet d'être parfaitement adaptées à l'internationalisation. Ces entreprises sont de



plus en plus nombreuses à utiliser une technologie qui permet de concilier l'industrie agro-alimentaire avec une gestion réfléchie de l'environnement.

Vous recherchez des partenaires potentiels en vue de coopérer au niveau international? Avez-vous envie de lancer vos produits ou services sur un marché étranger? Alors l'Europartenariat à Apeldoorn est le lieu de rencontre idéal!

## Une large gamme de PME

425 entreprises d'une région économiquement forte unissent leurs forces. Saisissez la chance de pouvoir vous positionner sur les marchés internationaux

Les petites et moyennes entreprises en Flevoland, en Gueldre et en Overijssel ont une très grande activité dans les secteurs les plus divergents. Outre dans le secteur très développé des services et dans le secteur des entreprises possédant un potentiel de connaissances intensives, les entrepreneurs qui visiteront l'Europartenariat à Apeldoorn pourront entrer en contact avec des entreprises très diversifiées. Les PME néerlandaises qui participeront à l'Europartenariat à Apeldoorn représentent 13 secteurs dans les branches suivantes:

- Ameublement, bois, carton et papier (19 PME)
- Bâtiment (26 PME)
- Commerce de gros / produits de consommation (31 PME)
- Machines et équipement (75 PME)
- Métallurgie (55 PME)
- Ordinateurs, automatisation et télécommunication (25 PME)
- Produits chimiques, caoutchouc et plastique (48 PME)
- Produits alimentaires, boissons et produits agricole (19 PME)
- Santé et produits pharmaceutiques (13 PME)
- Service (28 PME)
- Systèmes et appareils électroniques & Instruments d'optique et de précision (31 PME)
- Textile et confectio (29 PME)
- Transports et logistique (26 PME)

## Les rendez-vous

Ces dernières années, l'Europartenariat a été très efficace. Il s'avère que cet événement particulier garantit des relations d'affaires d'une qualité excellente au niveau international, voire mondiale. Ceci est dû notamment aux rendez-vous qui sont fixés et organisés auparavant par l'intermédiaire d'organisations spéciales sélectionnées à l'étranger, à savoir les Conseillers Nationaux.

Pour le Grand-Duché de Luxembourg, l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg agira en tant que conseiller national en vue de l'information et de la sensibilisation

des petites et moyennes entreprises luxembourgeoises à ce forum professionnel européen.

### Le catalogue

Le catalogue de la manifestation «EUROPARTENARIAT The Netherlands 1998» regroupe les profils des entreprises hôtes afin d'attirer l'attention des partenaires potentiels dans les autres pays de l'Union européenne et du monde entier sur les chances de par-

ticiper à cet événement. C'est sur cette base que naissent alors des «rencontres internationales» profitables aux deux participants.

Le catalogue de la manifestation sera disponible, en version française et allemande, auprès du service de l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg à partir du mois de mars 1998.

#### EUROPARTENARIAT

The Netherlands 1998 à Apeldoorn les 11 & 12 juin 1998

Société: .....

Nom: ..... Fonction: .....

Adresse: .....

Code postal: ..... Localité: .....

Téléphone: ..... Téléfax: .....

E-mail: ..... Homepage: http://.....

- ( Je désire obtenir le catalogue en version allemande/française de la manifestation «Europartenariat The Netherlands 1998».
- ( Je désire être invité(e) à la séance d'information qui sera organisée sur l'«Europartenariat The Netherlands 1998» au mois d'avril 1998.
- ( Je désire être informé(e) sur d'autres activités et initiatives similaires qui seront organisées au cours de l'exercice 1998-1999.

Euro Info Centre-Luxembourg  
Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg  
7, rue Alcide de Gasperi / L - 2981 LUXEMBOURG  
Tél: 42 39 39 - 333  
Fax: 43 83 26

Personne de contact:  
Mlle Sabrina SAGRAMOLA  
E-mail: eic@cc.lu

## Comptabilité

# Interprétation des directives sur les comptes annuels et les comptes consolidés des sociétés

La Commission européenne a adopté le 22 janvier 1998 une communication interprétative portant sur un certain nombre de questions traitées dans les principales directives comptables européennes. Cette

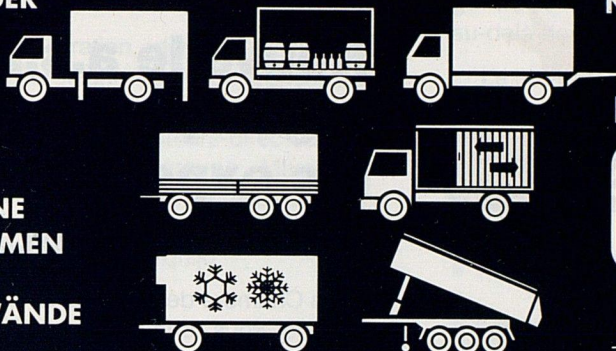
communication vise à fournir des orientations aux organismes nationaux de normalisation comptable, aux professionnels de la comptabilité, ainsi qu'aux investisseurs et autres utilisateurs des comptes des sociétés. Les comptes consolidés, la relation entre les directives comptables et les normes comptables internationales, et la prise en considération de la dimension écologique dans les états financiers sont les trois principaux aspects couverts par la communication. Celle-ci est le fruit d'une collaboration étroite avec les représentants des États membres et des professionnels de la comptabilité.

Le membre de la Commission chargé du marché unique, M. Mario Monti, a déclaré: «Il est essentiel que les États membres et les entreprises sachent comment interpréter les dispositions des directives comptables. La sécurité juridique est une condition nécessaire au fonctionnement harmonieux du marché unique et la transparence sur les comptes de

# WIR BRINGEN IDEEN INS ROLLEN<sup>®</sup>

## SATTELAUFLIEGER AUFBAUTEN ANHÄNGER

- PRITSCHEN
- KOFFER
- ISO-KOFFER
- SCHIEBEPLANE
- GROSSVOLUMEN
- KIPPER
- LADEBORDWÄNDE
- SPEZIAL



GETRÄNKE-FAHRZEUGE  
GEBRAUCHTFAHRZEUGE  
NUTZFAHRZEUG FULL-SERVICE

ZERTIFIZIERT NACH  
DIN ISO UND BS ISO 9002

**peki<sup>®</sup>**

D-54317 OSBURG / Trier  
an der B 52 Luxemburg - Hermeskeil  
Tel. 00 49 (65 00) 91 41-0 · Fax 91 41-83

sociétés encourage l'investissement transfrontalier. Cette communication, issue d'une large consultation de toutes les parties intéressées, sera utile à tous ceux qui élaborent des normes comptables, établissent des comptes de sociétés ou utilisent des comptes dans le cadre de leur politique d'investissement».

Les dispositions communautaires de base régissant l'établissement et la présentation des comptes annuels des sociétés et des comptes consolidés des groupes de sociétés sont contenues respectivement dans la quatrième directive et la septième directive sur le droit des sociétés (78/66/CEE et 83/349/CEE). La communication précise le sens d'un certain nombre de ces dispositions à la lumière des changements intervenus depuis leur adoption. Elle s'inscrit dans le cadre de la nouvelle stratégie comptable adoptée par la Commission en 1995 (réf./95/1234). Cette stratégie a pour objectif d'améliorer la comparabilité des comptes établis par des sociétés d'États membres différents; elle intègre l'harmonisation comptable entreprise au niveau communautaire dans le cadre plus large de l'harmonisation comptable internationale, facilitant ainsi l'accès des entreprises de l'Union aux marchés internationaux de capitaux.

En ce qui concerne les comptes consolidés, la communication traite de la relation entreprise mère-filiale, de l'exclusion de certaines filiales du périmètre de consolidation et de la relation entre comptes annuels et comptes consolidés.

S'agissant de la relation entre les directives comptables et les normes comptables internationales, la communication se fonde sur les travaux de la Task Force spéciale chargée par le comité de contact des directives comptables d'étudier cette question. La comparaison entre les directives européennes et les normes comptables internationales (IAS) réalisée par la Task Force a montré que les deux réglementations sont parfaitement compatibles, sauf dans quelques rares cas d'importance mineure (réf./96/1132). La communication confirme que les entreprises qui souhaitent établir des comptes conso-

lidés répondant également aux exigences des normes comptables internationales ou des US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) ne peuvent le faire que pour autant que leurs comptes consolidés soient conformes aux directives comptables européennes.

Enfin, la communication apporte certaines précisions sur la prise en considération des aspects écologiques dans les états financiers. Ainsi, elle confirme que les charges ou risques écologiques résultant de transactions ou d'événements antérieurs peuvent figurer au bilan sous la forme de provisions, à condition que l'entreprise soit tenue légalement ou par contrat de prévenir, de réduire ou de réparer des dommages causés à l'environnement, ou que la direction de l'entreprise soit résolue à le faire. La Commission a l'intention de publier ultérieurement une recommandation distincte sur les considérations écologiques et la comptabilité.

La communication se fonde sur les conclusions du comité de contact des directives comptables (présidé par la Commission et composé de représentants des États membres), ainsi que sur les travaux du forum consultatif de la comptabilité (composé de représentants des organismes de normalisation comptable et des professions intéressées).

Toute personne intéressée peut obtenir une copie de la communication en adressant une demande par écrit auprès du service de l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce au télex 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu, Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA

**MIDAS-NET**

**info 2000**

## Le calendrier pour l'année 1998

Le programme INFO 2000 de la Commission européenne vise à stimuler le développement d'une in-



dustrie européenne de contenu multimédia et à encourager l'utilisation de ce contenu dans la nouvelle «Société de l'Information».

Le projet MIDAS-NET Node Luxembourg se propose de sensibiliser les entreprises luxembourgeoises aux nouveaux services d'information et aux nouvelles applications multimédias.

Dans le cadre du projet MIDAS-NET Node Luxembourg, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg organisera trois séminaires au courant de l'année 1998 :

- **Les relations des banques avec les entreprises à l'ère électronique**  
le jeudi 28 mai 1998
- **Le porte-monnaie électronique**  
le jeudi 1<sup>er</sup> octobre 1998
- **La signature électronique**  
le mercredi 25 novembre 1998

Les personnes intéressées peuvent obtenir des renseignements supplémentaires, à l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce, auprès de Mademoiselle Christiane Kruchten, tél. : 42 39 39 - 335, fax : 43 83 26, e-mail : eic@cc.lu.

**THEISEN**  
S.A. LUXEMBOURG

17, rue Glesener – L-1631 Luxembourg  
Téléphone 48 26 74 – Téléfax 48 99 96

## La Chambre des Experts de Luxembourg

### Nouvelle a.s.b.l. regroupant les experts du Grand-Duché

La Chambre des Experts de Luxembourg vient de se créer sous forme d'a.s.b.l. Elle regroupe les experts en bâtiment, les experts automobiles et les experts d'autres spécialisations, tels que les architectes, les chimistes, les électriciens, les géomètres, les historiens, les ingénieurs et les techniciens. La Chambre des Experts publiera semestriellement une liste des membres avec spécification du domaine d'activité de chacun. Pour toute information complémentaire: Chambre des Experts du Grand-Duché de Luxembourg, 23, avenue du X Septembre, L-2551 Luxembourg.

## Banques

### KBL acquiert une participation majoritaire de 70% dans la banque espagnole Urquijo

La Kredietbank s.a. Luxembourgeoise (KBL) et le holding Alba-Grupo March ont formalisé leur accord portant sur une prise de participation majoritaire de 70% par KBL dans la banque espagnole Urquijo. Le holding Alba-Grupo March restera actionnaire à 30% dans Banco Urquijo.

Dès sa création en 1870, Banco Urquijo a développé ses activités principalement dans les domaines de la gestion de portefeuilles et de la banque d'affaires en Espagne. Par son réseau d'agences, elle est présente dans toutes les régions du pays. Après une période de diversification de ses activités, le management de Banco Urquijo a recentré ses efforts sur les métiers de base de la banque. Cette politique a déjà porté ses fruits tant sur le plan de la qualité des services que sur celui de la rentabilité.

«Cette prise de participation constitue une étape supplémentaire dans la stratégie d'expansion internationale de la KBL et confirme notre volonté d'être présent dans un certain nombre de marchés domestiques, qui pourront bénéficier de notre expertise internationale», commente Damien Wigny, prési-



dent de la KBL, et d'ajouter «L'avènement de l'Euro contribuera à la disparition du compartimentage des marchés financiers en Europe. Dans ce grand marché unifié, nous pensons avoir un rôle à jouer».

Le conseil d'administration, dont la présidence sera assurée par M. Ferdinand Verdonck, administrateur délégué de Almanij et membre du conseil de KBL, comprendra deux administrateurs-directeurs de KBL, trois représentants du groupe March et quelques personnalités espagnoles. M. Alfonso Alvarez Tolcheff continuera à exercer les fonctions d'administrateur délégué de Banco Urquijo.

## **Innovation**

# **Bofferding et Sales-Lentz inaugurent le premier bistrot roulant**

Récemment a eu lieu à Bascharage l'inauguration d'un café original d'une toute nouvelle génération. En effet, 2 sociétés bien connues de Bascharage - les voyages Sales-Lentz et la brasserie Bofferding - ont décidé d'unir leur savoir-faire et leur dynamisme pour mettre au point le premier bistrot roulant au monde.

Ce mini-café de style brasserie française est doté de toute l'infrastructure d'un café traditionnel: colonne de débit de bière à la pression, frigos, verres, assiettes, micro-ondes, machine à café,... avec un service impeccable assuré comme il se doit par un personnel de bord stylé.

Le bus «GALAVISION», qui se veut le nec-plus-ultra de la flotte de Sales-Lentz, permettra ainsi à ses voyageurs effectuant de longues distances à l'étranger de se restaurer et d'apprécier leur bière préférée au-delà des frontières luxembourgeoises.

Le trajet inaugural de ce nouveau bus a conduit les responsables de Sales-Lentz et de Bofferding ainsi que leurs invités à Stenay (France) pour une visite du très intéressant musée brassicole.

## **Fret aérien**

# **Cargolux soutient le développement du secteur des denrées périssables**

Luxembourg a tout mis en oeuvre pour faire de son aéroport l'un des premiers centres européens d'acheminement des denrées périssables.

Afin de soutenir cet aménagement, Cargolux vient d'augmenter les envois de denrées périssables sur son réseau sud-américain. Plusieurs fois par semaine, du poisson venant du Chili, de la viande d'Argentine et des fleurs de Bogota sont transportés par Cargolux et sont ensuite dispatchés à travers l'Europe.

Les Boeing 747-400F de Cargolux constituent le moyen de transport idéal pour les animaux et toutes les denrées périssables. Ce qui fait du Boeing 747-400F un modèle unique, ce sont ses quatre zones bénéficiant d'un air conditionné réglable indivi-



duellement et permettant ainsi à l'avion de transporter des marchandises nécessitant des températures différentes sur le même vol. Le transport du poisson frais et des fleurs dans la même carlingue n'est plus un problème pour Cargolux. Ses Boeing 747-400F peuvent conserver la fraîcheur du poisson même en cas de chargement prolongé dans des secteurs très chauds. Des moteurs silencieux permettent l'atterrissage sur des aéroports où le bruit est contrôlé. Doté d'une plus grande autonomie, l'avion se réapprovisionne moins souvent en kérosène dans des pays chauds et réduit ainsi ses temps de vols. Les denrées périssables arrivent donc à destination plus vite et plus fraîches.

Le Cargo Centre Luxair ne cesse d'agrandir ses installations afin de répondre à la demande toujours croissante du traitement des denrées périssables. Grâce à l'aide de Cargolux, le Grand-Duché est équipé pour offrir le meilleur accès d'Europe aux denrées périssables

**Cargolux obtient Cargo Development Award**

Cargolux Airlines a été primé par le magazine américain Air Transport World avec le Cargo Development Award pour l'année 1997. Air Transport World prime chaque année des entreprises du domaine des transports aériens pour des innovations ou accomplissements particuliers. Cargolux a obtenu le Cargo Development Award pour son système informatique CHAMP, pour l'acquisition des Boeing 747-400 et pour le développement de nouveaux marchés en Amérique du Sud. Le prix a été remis au président de Cargolux, M.

EXECUTIVE AIR TAXI

☎ 42 52 52-1

"time saving flexibility"

**LUXAVIATION**

LUXEMBOURG AIRPORT L-1110 FINDEL  
FAX: 42 71 40 GSM: 021 248 777

Heiner Wilkens, le 23 février dans le cadre de l'Asian Aerospace '98 à Singapour.

**Informatique**

**Computersystems devient SystemsGroup**

Pour mieux répondre aux attentes d'un marché qui s'est fortement diversifié à tous les niveaux (matériel, logiciel, technique), Computersystems, une société informatique établie depuis 1981 au Grand-Duché de Luxembourg, a décidé de concentrer tous ses efforts et tout son savoir-faire sur trois secteurs spécifiques, à savoir: l'intégration des serveurs et PC dans les réseaux locaux, les réseaux d'entreprises et les services.

Dans la réalité, ces trois axes se matérialisent en trois sociétés:

**1. Computersystems**, dont l'activité se focalise sur les serveurs d'entreprises, ce qui englobe l'intégration des serveurs dans l'environnement informatique des clients et les services professionnels (conseils, audits, installation, service après-vente). Qualifié IBM Business Partner, Compaq System & Corporate Reseller, Computersystems entend aller au-delà de l'offre matérielle et se positionne comme un véritable intégrateur de réseaux en s'appuyant sur les technologies de Microsoft NT, Novell Netware et IBM OS/2 Lanserver dont elle possède toutes les qualifications.

**2. Netcore**, quant à elle, se focalise sur la conception, la réalisation et la maintenance des infrastructures de réseaux: Travaillant en partenariat avec les leaders du marché dans ce domaine tels Bynetworks, Cabletron, Cisco et Foresystems, Netcore a pour ambition de réaliser des projets à long terme assurant la pérennité des solutions proposées à ses clients.

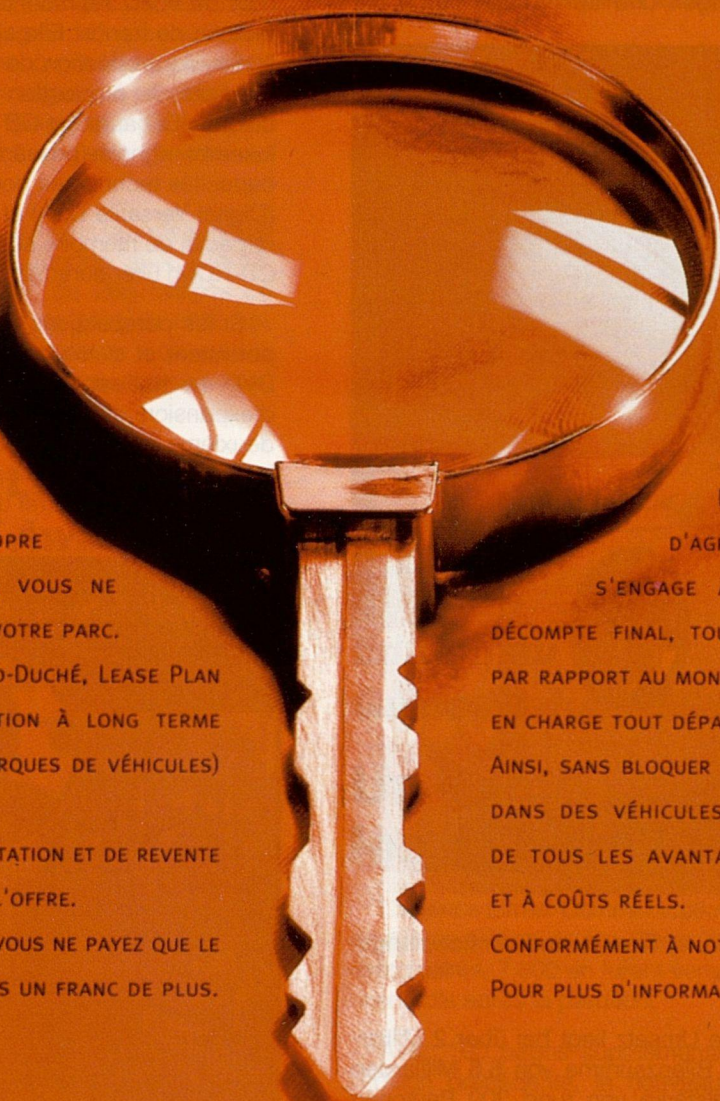
**3. Tertio** a fait des services son crédo. A commencer par le service de Business Recovery. Celui-ci consiste à dédoubler l'installation matérielle et logicielle d'un client dans les locaux de Tertio afin de lui permettre de poursuivre son activité journalière de façon autonome en cas de sinistre ou d'incapacité majeure à travailler dans ses propres locaux.

Ces trois sociétés sont dirigées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998 par une société à participation financière dénommée SystemsGroup qui fournit aux trois sociétés les services communs comme la comptabilité, le marketing, la logistique et les ressources humaines. Toutefois l'actionnariat ne change pas et l'équipe reste la même.

# VOUS DEVEZ POUVOIR CONTRÔLER LA GESTION DE VOTRE PARC AUTOMOBILE.

## EN DÉTAIL.

VOUS EN CONVIENDREZ, ASSURER LA GESTION D'UN PARC AUTOMOBILE N'EST PAS UNE SIMPLE FORMALITÉ. LE TEMPS, L'ÉNERGIE ET L'INVESTISSEMENT QUE CELA EXIGE SONT DES CONTRAINTES DONT VOTRE ENTREPRISE A BESOIN D'ÊTRE DÉCHARGÉE POUR SE CONCENTRER SUR SA PROPRE ACTIVITÉ. MAIS EN AUCUN CAS, VOUS NE VOULEZ PERDRE LE CONTRÔLE DE VOTRE PARC. N°1 EN EUROPE COMME AU GRAND-DUCHÉ, LEASE PLAN PROPOSE UN CONTRAT DE LOCATION À LONG TERME (APPLICABLE À TOUS TYPES ET MARQUES DE VÉHICULES) PARFAITEMENT TRANSPARENT. TOUS LES COÛTS D'ACHAT, D'EXPLOITATION ET DE REVENTE APPARAISSENT CLAIREMENT DANS L'OFFRE. AUCUNE SURPRISE N'EST POSSIBLE, VOUS NE PAYEZ QUE LE MONTANT DU LOYER PRÉDÉFINI, PAS UN FRANC DE PLUS.



EN OPTANT POUR LA FORMULE DE LEASING OPÉRATIONNEL À "LIVRE OUVERT" CRÉÉE PAR LEASE PLAN, VOUS POUVEZ SUIVRE, EN DÉTAIL ET AU CENTIME PRÈS, L'ÉVOLUTION DES FRAIS RÉELS DE CHAQUE VÉHICULE.

ET POUR QUE VOUS N'AYEZ QUE D'AGRÉABLES SURPRISES, LEASE PLAN S'ENGAGE À VOUS RESTITUER, LORS DU DÉCOMpte FINAL, TOUTES LES ÉCONOMIES RÉALISÉES PAR RAPPORT AU MONTANT PRÉCALCULÉ, OU À PRENDRE EN CHARGE TOUT DÉPASSEMENT ÉVENTUEL. AINSI, SANS BLOQUER VOS CAPACITÉS D'INVESTISSEMENT DANS DES VÉHICULES DE SOCIÉTÉ, VOUS BÉNÉFICIEZ DE TOUS LES AVANTAGES D'UNE GESTION EN TEMPS ET À COÛTS RÉELS. CONFORMÉMENT À NOTRE SOUCI DE TRANSPARENCE. POUR PLUS D'INFORMATIONS, COMPOSEZ LE 40 44 11-1.

Le Sale and Lease Back est une opération unique par laquelle Lease Plan rachète votre flotte pour vous la relouer, vous faisant ainsi profiter de tous les avantages du leasing sans attendre le renouvellement des véhicules.

**Lease Plan**  **Luxembourg**

**Entre nous, tout est clair.**

**Haushaltsgeräte****Electrolux mit 40%  
Marktanteil Nummer  
1 in Luxemburg**

In Luxemburg ist der Electrolux-Konzern in drei verschiedenen Bereichen vertreten: Mit industriellen Aktivitäten in Hosingen und Echternach sowie mit



Handelsgeschäften und Finanz- und Versicherungsaktivitäten in Hamm.

Der einheimische Umsatz liegt bei über 2 Milliarden LUF bei einer Bilanzsumme von 5,6 Milliarden LUF, einer Personalstärke von rund 300 Personen und einem Eigenkapital von 3,4 Milliarden LUF. Während die industriellen Aktivitäten fast ausschließlich für den Export bestimmt sind, so ist die Handelsgesellschaft Electrolux Luxembourg s.à r.l. ausschließlich im nationalen Hausgerätesektor tätig. Durch eine erfolgreich durchgeführte Multibrand-Strategie ist es dem Konzern schnell gelungen, mit über 40% Marktanteile die Nummer 1 in seiner Branche zu werden.

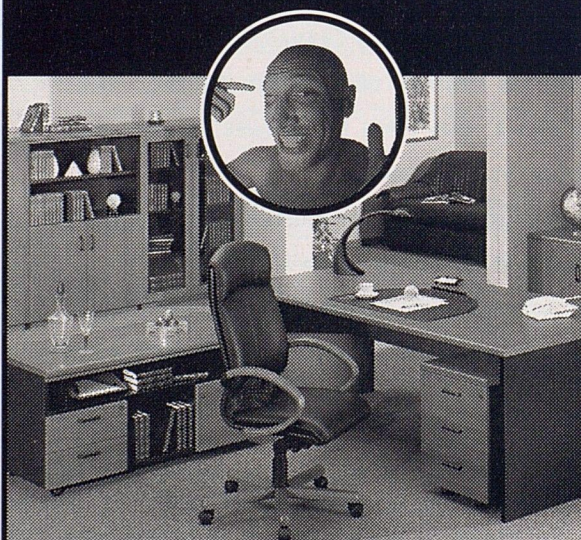
Mit den Marken AEG, Electrolux, Zanussi und Zaner deckt der Konzern alle Preissegmente ab. Der Kundendienst mit 11 Technikern ist rund 20.000 Mal im Jahr im Einsatz.

**Euronimbus****Nouvelle unité  
de production  
de CD-ROM à Foetz**

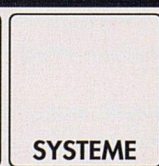
Le 23 janvier a eu lieu l'inauguration officielle de la nouvelle unité de production Euronimbus s.a. La nouvelle usine construite dans la zone industrielle nationale de Foetz représente un investissement de 525 millions de francs. Elle comprend aujourd'hui quatre lignes de production de CD et CD-ROM, ayant une capacité de production de plus de 20 millions de disques CD audio et CD-ROM par an. L'implantation luxembourgeoise possède dès à présent en partie les capacités techniques pour pouvoir produire les DVD (Digital Versatile Disk) et les DVD-ROM (qui ont une capacité de mémoire sept fois supérieure à celle des CD-ROM) ultérieurement.

Si les perspectives favorables du marché du CD persistent et si les prévisions pour la demande du DVD se réalisent, la société a prévu une phase d'expansion et de diversification. Elle projette un deuxième investissement de 450 millions de LUF pour installer cinq lignes supplémentaires de production de CD et pour démarrer une activité de production de

**Le petit futé achète chez Goldbach!**



**GOLDBACH-SYSTÈMES DE BUREAU**



GOLDBACH LUXEMBOURG S.à.r.l.

295, RUE DE LUXEMBOURG L-8077 BERTRANGE  
TELEPHONE 44 14 54 FAX 44 94 80

DVD avec deux lignes de production. La capacité de production totale serait ainsi augmentée de 30 millions de disques par année.

45 emplois ont été créés à ce jour et quand la phase d'expansion du centre de production se réalisera, des emplois supplémentaires seront créés.

Euronimbus est une joint venture entre le groupe Nimbus qui a des activités de production dans les Etats de Virginie et de Utah aux Etats-Unis ainsi qu'au Pays de Galles et le groupe de la Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH, qui publie entre autres la Saarbrücker Zeitung et le Trierischer Volksfreund. La Saarbrücker Zeitung Verlag und Druckerei GmbH est déjà présente au Luxembourg à travers sa filiale Euroscript S.A. (Helfent-Bertrange) qui propose des services de traduction et à travers une participation dans Infeurope s.à r.l. (Luxembourg) qui offre des services informatiques.

Le groupe Nimbus est un des plus grands producteurs indépendants de CD au monde, avec une capacité de production de plus de 260 millions de disques par an et un emploi de plus de 900 personnes. Le chiffre d'affaires du groupe s'élevait à 5 milliards de francs pour l'exercice se terminant au 31.3.1997.

## Lëtzebuenger WWW Awards 1998

## La course au meilleur website national

Après le succès remporté l'année dernière par la première édition des «Lëtzebuenger WWW Awards», l'éditeur du guide «Explorator» invite tous les propriétaires de serveurs luxembourgeois ou à contenu luxembourgeois de participer à l'édition 1998 du concours online. L'inscription des serveurs se fait dans une des trois catégories suivantes: Business, Non-Profit ou Private.

Toute personne ayant accès à l'internet peut voter pour un ou plusieurs serveurs. Il ne peut bien évidemment donner qu'une seule voix par site. En 1997 plus de 100 Webmaster ont participé aux «Lëtzebuenger WWW Awards». Cela correspond à 25% des 500 serveurs existants à l'époque au Grand-Duché. Aujourd'hui on compte environ 1.000 serveurs au Luxembourg. La remise des prix aux gagnants de la première édition («Business»: Visual Online, «Non-Profit»: d'Lëtzebuenger zu Ochen, «Private»: Schluck's Ultimate Homepage) a eu lieu en présence de 500 invités et a ouvert plusieurs perspectives professionnelles à Jean-Luc Brausch, le concepteur du site «Schluck's Ultimate Homepage».

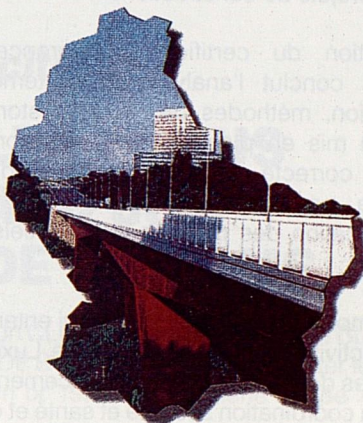
La conception, le design, la programmation et l'exécution automatique des «Lëtzebuenger WWW

Awards» sont assurés par société 'magic moving pixel s.a.'. Pour toute information complémentaire, inscription ou vote: <http://www.explorator.lu>.

2<sup>ème</sup> édition 1998-2000



toutes les rues du Grand-Duché  
alle Strassen Luxemburgs



6931 rucs Strassen 535 localités Ortschaften 82 zones industrielles Industriegebiete



Limax  
COMMUNICATION

## Edition du Guide routier 1998/2000

## Un guide pour tous les conducteurs

L'agence Limax-Communication vient de publier la deuxième édition de son Guide routier. Tiré à 10.000 exemplaires, 7.800 en furent vendus pendant le premier mois après la parution.

Avec 100 pages supplémentaires par rapport à l'édition précédente, le nouveau Guide routier est complètement mis à jour et comprend une couleur supplémentaire indiquant clairement la route principale des 535 localités, toutes les zones industrielles détaillées et séparées à la fin de l'ouvrage. Le guide dispose d'une couture au fil de lin assurant une meilleure robustesse et tenue dans le temps.

Avec ses 576 pages reprenant toutes les rues de toutes les localités avec l'emplacement des communes, crèches municipales, centres culturels, halls sportifs, écoles, etc., le Guide routier 1998/2000 est un ouvrage simple, rapide, fiable et utile pour tous les conducteurs qui se déplacent au Grand-Duché. Il est disponible au prix de 1.100 LUF dans toutes les librairies.

**Certification**

**Certificat qualité pour HBH S.A.**

H.B.H. S.A., société de Project Management, vient de se voir décerner par l'organisme certificateur B.C.C.A., le certificat de système qualité ISO 9001 pour l'ensemble de ses activités «Coordination générale - coordination sécurité et santé - gestion technique de projets de constructions».

L'obtention du certificat d'assurance qualité ISO 9001 conclut l'analyse du système qualité (organisation, méthodes de travail, historique des actions,...) mis en place et la vérification de son utilisation correcte. Chaque membre de l'organisation a participé à la description, l'analyse et l'identification des processus essentiels d'entreprise.

Les compétences de HBH S.A., qui entame sa 10<sup>e</sup> année d'activités au Grand-Duché de Luxembourg, relèvent des domaines de l'ordonnancement, du pilotage, de la coordination sécurité et santé et de la gestion technique des bâtiments.

En souscrivant aux exigences de la norme ISO 9001, HBH S.A. veut affirmer les objectifs de sa politique d'entreprise qui vise à garantir une qualité optimale des services offerts aux clients.

**Herbots & Partners**

**Un nouveau bureau de formation au Luxembourg**

Herbots & Partners, bureau spécialisé depuis 1982 dans la formation et le conseil en matière commerciale et marketing, est désormais établi au Grand-Duché de Luxembourg.

Il met ses services à la disposition des entreprises par la formation et le conseil, le changement de structure et de comportement des personnes qui sont directement en contact avec le client ou ceux qui occupent des fonctions de Sales, Field et Product Marketing management: Les consultants développent un concept d'intervention méthodique qui permet l'intégration de la formation dans les stratégies, les objectifs et le fonctionnement des entreprises.

Des informations complémentaires peuvent être obtenues chez Herbots & Partners, 26B, boulevard Royal, tél.: 22 72 33, fax: 22 72 66.

**IRE**

**Vade Mecum 1997 sur CD-ROM**

L'Institut des Réviseurs d'Entreprises (IRE) vient de publier la dernière mise à jour de son Vade Mecum des réviseurs d'entreprises sur CD-ROM. Les personnes intéressées sont priées de s'adresser à l'IRE, 68, avenue de la Liberté, BP 2056, L-1020 Luxembourg, tél.: 29 11 39, fax: 29 13 34.

**Certification**

**ISO 9002 pour Transports Helminger**

Le système qualité de la société des Transports Helminger vient d'être certifié par les normes ISO 9002 tant en groupage qu'en lots partiels et en charges complètes.

Créé en 1969 à Luxembourg-Ville, Helminger s'implante à Crauthem en 1971 en construisant ses propres locaux, soit 1200 m<sup>2</sup>. En 1996, une extension de 1 500 m<sup>2</sup> s'y ajoute.

Helminger, filiale du groupe MORY TEAM/France (3.500 personnes), assure par l'intermédiaire de l'alliance européenne «TEAM» tant à l'export qu'à l'import du groupage européen. Une autorisation du ministère de l'environnement permet également au groupe Helminger de transporter des déchets.

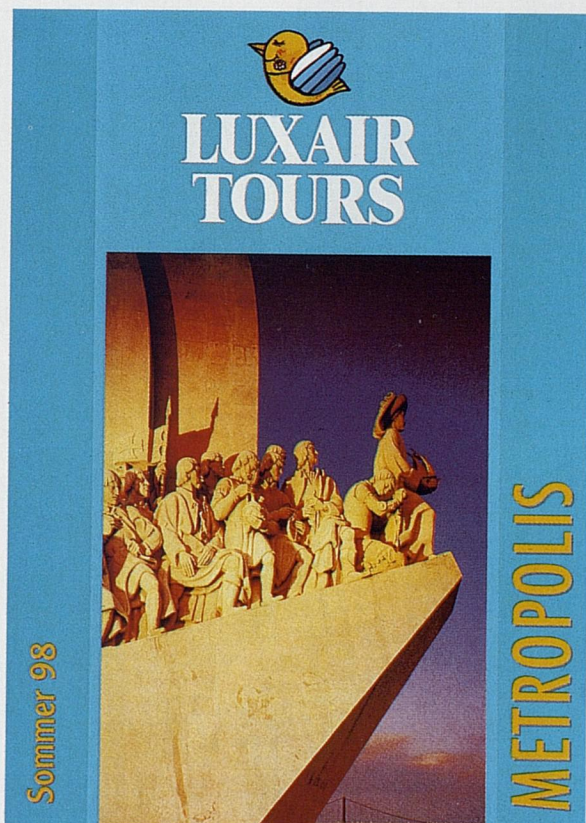
**Kaempff-Kohler**

**75 ans de fine cuisine**

Au cours des 75 années écoulées, trois générations de la famille Kaempff-Kohler sont allées au devant des désirs de leur clientèle. Le magasin, ouvert en 1922 au numéro 14 de la rue du Curé, a été maintes fois transformé et s'est métamorphosé en véritable boutique pour gourmets, accessible aujourd'hui également depuis la place Guillaume. L'aménagement intérieur d'envergure internationale permet au client de choisir en toute liberté ses plats préférés et de se faire conseiller par un personnel spécialisé.

A côté de la pâtisserie-confiserie, la maison Kaempff-Kohler est connue au-delà des frontières

pour son service traiteur haut de gamme, ses produits frais et ses plats préparés. Le rayon poissons frais se trouve côté place Guillaume. Deux arrivages par semaine garantissent une fraîcheur sans failles. La vitrine jambons et pâtés fait le bonheur des gourmets tandis qu'une large sélection de fromages attire tous les jours de nombreux connaisseurs. Une sélection d'excellents vins est offerte pour accompagner les plats, qui peuvent être dégustés à domicile ou dans l'espace de restauration avec tables-debout et bar à l'intérieur du magasin.



## Voyages

### Nouvelle brochure Luxair Tours Metropolis été '98

La nouvelle brochure Luxair Tours Metropolis été '98 contient une fois de plus une vaste gamme de destinations: Athènes, Barcelone, Berlin, Cannes, Copenhague, Hambourg, Lisbonne, Londres, Madrid, Milan, Munich, Nice, Paris, Rome et Vienne.

Du 22 mai au 30 septembre 1998, la ville de Lisbonne accueillera la dernière Exposition universelle du XX<sup>e</sup> siècle, placée sous le thème des océans. A cette occasion Metropolis prévoit plusieurs voyages «City Spécial» qui permettent aux voyageurs de dé-

couvrir la ville sur le Tage tout en visitant l'Expo '98 avec ses pavillons thématiques et ses zones internationales.

En plus du vol aller-retour et des prestations hôtelières, le forfait Metropolis comprend tout un assortiment complet d'assurances (bagages, frais d'annulation, protection juridique, Europ assistance et garantie financière). Le parking à l'aéroport de Luxembourg ainsi qu'un guide Berlitz par dossier sont gratuits. Demandez la nouvelle brochure Metropolis été '98 dans votre agence de voyages ou visitez Luxair Tours sur Internet sous <http://www.luxairtours.lu>.

## Publicité

### GOLD MOBIUS AWARD pour MADE BY SAMS

Après un CLIO d'argent en 1995 et un CLIO d'or en 1996, MADE BY SAMS vient de remporter le MOBIUS AWARD en or 1997, pour la série limitée X de Vins-moselle.

La remise officielle a eu lieu le 12 février à Chicago (Illinois) au Chicago Cultural Center and Museum of Broadcast Communications. Pas moins de 10.000 travaux de 35 pays ont participé au prestigieux concours, un des plus importants au niveau mondial. «First place Mobius statuette winners, should be very proud of the recognition they will be receiving. This international symbol of achievement identifies you and your creative work as along the World's best...»

C'est le travail créatif pour la série limitée X de Vins-moselle, édition d'anniversaire entièrement conçue et réalisée par les créatifs de MADE BY SAMS. (Les éditions antérieures demandaient le concours d'un ou de plusieurs artistes luxembourgeois.)

En 18 ans, l'agence MADE BY SAMS a été récompensée 30 fois sur le plan international dont 4 fois rien qu'en 1997.

## Tourisme

### Le programme Navitours '98 vient de paraître

La nouvelle brochure «Navitours Saison 1998» propose à tous ceux qui cherchent la détente et le repos de nombreuses formules de croisières au bord de la Moselle. Pour toute information complémentaire:

A chacun ses impératifs,  
à chacun sa formule.



COMED

Soyez fidèles à la Poste et nous serons fidèles au poste ! Car avec le service Business Post des P&T, vous n'aurez plus à courir pour votre courrier.

Amenés tôt le matin, nous enlèverons vos envois le soir à l'heure qui vous convient. Au bureau ou partout où vous le désirez.

**BUSINESS POST** VOTRE COURRIER QUAND ET COMME VOUS VOULEZ.



P&T Division des Postes - Service commercial - L-2998 Luxembourg - Tél.: (+352) 4088-7671 - Fax: (+ 352) 48 83 94 - E-mail: Service\_Commercial\_DP@EPT.lu



Navitours s.à r.l., 1 rue de Luxembourg, L-6750 Grevenmacher, tél.: 75 84 89, fax: 75 04 59.

## Prix Féminin de l'Entreprise 1997

# Lancement de la campagne actions positives

Le Ministère de la Promotion Féminine en collaboration avec la Chambre de Commerce invite à la remise du Prix Féminin de l'Entreprise 1997 et au lancement de la campagne Actions Positives dans les entreprises ayant lieu le 16 mars à 17h00 à la Chambre de Commerce. Les Actions Positives sont des mesures qui visent à éliminer certains obstacles qui se dressent particulièrement devant l'insertion et la réussite professionnelles des femmes. Les entreprises intéressées à participer à cette manifestation sont priées de contacter le Ministère de la Promotion Féminine, tél.: 478 5814, fax: 24 18 86.

## Saar Lor Lux Expansion Un nouveau magazine sur l'espace Saar-Lor-Lux

Au cours des vingt dernières années, le vaste espace transfrontalier constitué par le Grand-Duché de Luxembourg, le Land de la Sarre, le Palatinat occidental et la Lorraine s'est construit institutionnellement et économiquement pour devenir un territoire intégré de l'Union européenne et trouver ainsi les voies d'un développement nouveau. Ce que l'on connaît désormais comme l'espace Saar-Lor-Lux a donc vu se multiplier les partenariats entre les collectivités territoriales, entreprises, universités...

Dans le même temps l'intégration de l'espace Saar-Lor-Lux s'est aussi renforcée au quotidien,

même s'il reste à réussir le pari d'une «Région Saar-Lor-Lux» pleinement consciente de ses atouts et qui se bâtit une identité.

Ce sont là de nouvelles perspectives pour la construction de l'Europe. Ces perspectives d'intégration des espaces frontaliers, de valorisation des grappes de villes, de développement équilibré dans un système ouvert constituent d'ailleurs des objectifs prioritaires pour les Etats membres de l'UE, qui ont adopté l'année passé le premier schéma directeur de l'Espace communautaire.

Consciente de ces évolutions, confiante dans les possibilités de Saar-Lor-Lux, l'équipe de Jean-Paul Korzec a fait le pari d'accompagner ces mutations profondes en les portant à la connaissance de tous les acteurs de la vie économique, sociale et culturelle de l'espace Saar-Lor-Lux. Elle a donc lancé le bimestriel «Saar Lor Lux Expansion», premier magazine économique bilingue de cette région.

Les lecteurs pourront y trouver un panorama de la vie économique de la région Saar-Lor-Lux, des analyses et commentaires, mais aussi des enquêtes, interviews ou encore guides pratiques. «Saar Lor Lux Expansion» a



pour ambition de présenter toutes les initiatives visant le développement des relations économiques, politiques et socioculturelles entre la Sarre, le Palatinat occidental, la Lorraine et le

Luxembourg. Magazine totalement bilingue, «Saar Lor Lux Expansion» est tiré à 15.000 exemplaires et est vendu à 120 Luf le numéro. Pour toute information complémentaire: Tropic Media

- IPC, 300C, route de Thionville, L-5884 Hesperange, tél.: 29 53 22, fax: 29 53 25.



**TransFair Minka**

**Fairer Handel mit der Dritten Welt breitet sich aus**

Im vergangenen Jahr hat die TransFair Minka a.s.b.l. weitere Schritte zur Förderung des fairen Handels mit den Kakaobauern in Afrika, Lateinamerika und Asien gemacht. So konnte der Kreis der Schokoladenhersteller, die beim fairen Handel mitmachen, sprunghaft gesteigert werden. Nach den Bäckern H. Schumacher (Wormeldange), Max Nosbusch (Vian-

den) und G. Simon (Echternach) machten erstmals Dan & Mäx (Feulen), Simon (Esch/Alzette), Zeimet (Bettembourg), Marc Scheer (Petange) und N&M Friederich (Luxemburg/Merl) mit. So gibt es heute acht luxemburgische Schokoladenexperten, die landesweit ihre TransFair-»Klescher« aus eigener Herstellung anbieten.

Des weiteren konnten das Lycée technique hôtelier «Alexis Heck» und das Lycée technique de Bonnevoie, wo die zukünftigen Pâtisiers-Confiseurs und Chocolatiers ausgebildet werden, für die TransFair-Idee gewonnen werden. Mit einer «Journée Tiers Monde» wurden die angehenden Hoteliers an den fairen Kakaohandel herangeführt, derweil die auszubildenden Pâtisiers des Bonneweger Lyzeums die fair gehandelte Schokolade im Rahmen ihres «Projet d'établissement» verarbeiteten.

Auch auf kommunalpolitischem Plan konnten einige Erfolge gefeiert werden. 23 Gemeinden beteiligen sich nämlich in diesem Jahr an der Aktion «Fair Klescherstut» und sorgen dafür, daß die Geschenkütten an ihre Gemeindekinder zumindest teilweise Produkte aus fairem Handel enthalten. Ziel der TransFair a.s.b.l. ist es, das Siegel des fairen Handels zu einem echten Garant für höchste Qualität werden zu lassen.

Gefahr droht allerdings aus dem Lager der Schokokonzerne, die das Reinheitsgebot der EU-Schokodirektive gerne außer Kraft setzen möchten, was in Afrika und Lateinamerika ein Absatzminus von schätzungsweise 130.000 Tonnen Kakaobohnen pro Jahr zur Folge hätte.

Das TransFair-Siegel garantiert dem Konsumenten, daß der Kakao von ausgewählten Kleinbauern-Genossenschaften stammt, wobei der lokale Zwischenhandel ausgeschaltet wird; daß die Abnahme einer festgelegten Menge Kakao garantiert und die Ernte teilweise vorfinanziert wird; daß der Kakao möglichst umweltschonend angebaut und verarbeitet wird; daß die Kakaobauern einen existenzsichernden Preis von 1.725 US\$ pro Tonne erhalten; daß über die Verwendung der Mehrlöse in den Selbsthilfeorganisation demokratisch entschieden wird.

Weitere Infos bei: TransFair Minka a.s.b.l., 13 rue de la Gare, L-5353 Oetrange, Tel/Fax: 35 07 62, E-mail: transfai@pt.lu.

# EURO INFO CENTRE LUXEMBOURG

CONSEIL  
ASSISTANCE  
INFORMATION



## LE PARTENAIRE DES PME

**EURO INFO CENTRE**

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE 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

E-mail: [info@bgl.lu](mailto:info@bgl.lu)