

Merkur

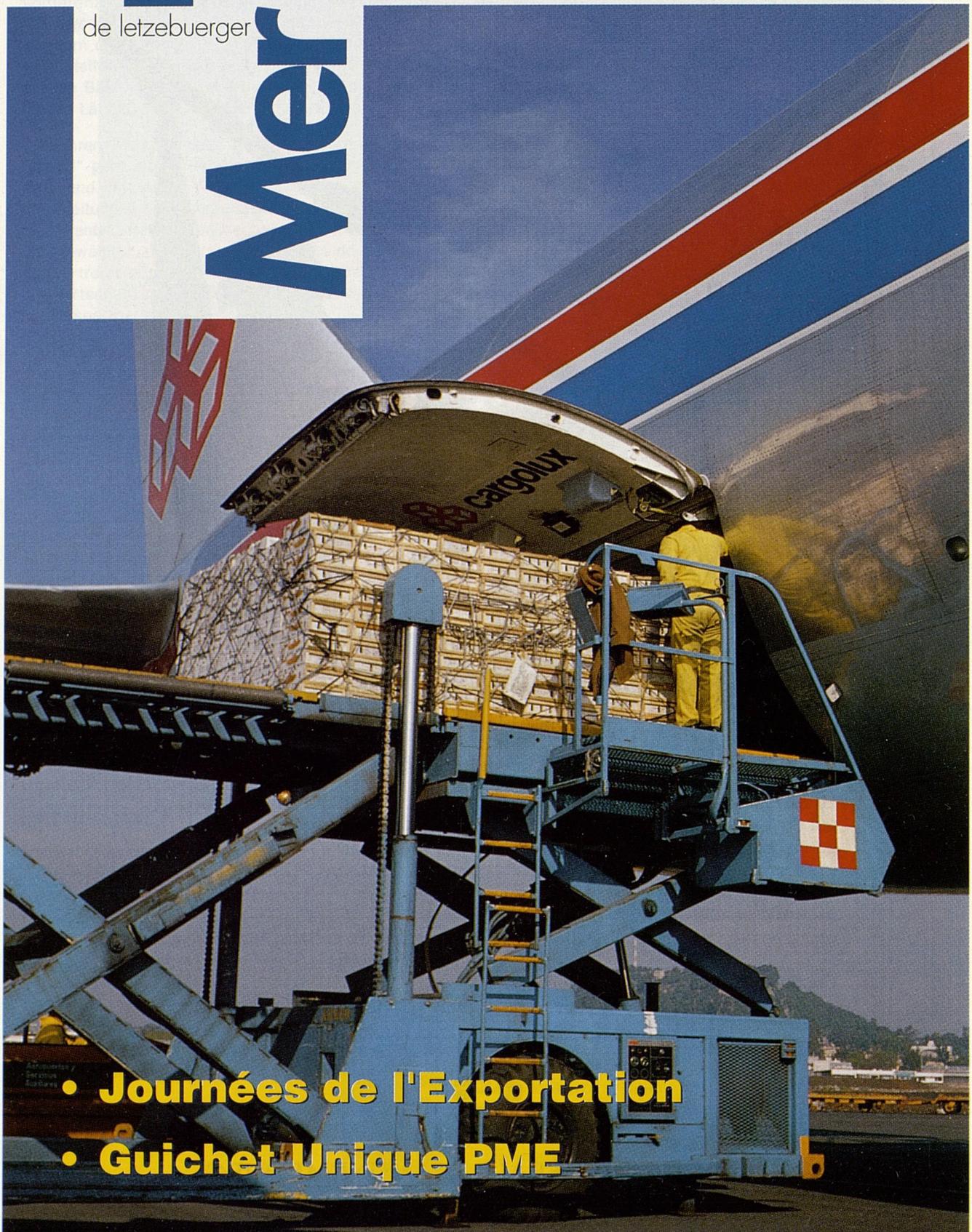
de letzebuenger

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

3 • 96



- **Journées de l'Exportation**
- **Guichet Unique PME**

Construisons l'avenir ensemble



La Banque Générale du Luxembourg est devenue, grâce à sa large confiance dans le potentiel de ses clients, la banque privilégiée du commerce, de l'artisanat et de l'industrie luxembourgeois, secteurs où elle occupe une place prépondérante.

Chaque idée, chaque projet soumis sont analysés à fond et les experts de

la Banque Générale du Luxembourg n'hésitent point à innover afin de trouver les meilleures réponses dans l'intérêt du client.

Contactez le gérant de l'agence la plus proche de la Banque Générale du Luxembourg.

Nous construisons l'avenir ensemble!



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

50, AVENUE J.F. KENNEDY, L-2951 LUXEMBOURG, TÉL.: 42 42-1

Auch Unternehmen sind Bürger Europas!

Am 29. März begann in Turin die Regierungskonferenz, welche zur Revision des Maastrichter Vertrages führen wird. Dieser überarbeitete Vertrag, auf dem die Europäische Union der Zukunft beruhen wird, stellt die zukünftige ökonomische, politische und soziale Basis für Europa, aber auch für die benachbarten Länder, sowie alle Handelspartner dar.

In ihrem Memorandum "Businesses are Citizens of Europe" geht die Vereinigung der europäischen Handels- und Industriekammern (Eurochambres) auf die Vorbereitungen der Regierungskonferenz ein. Während die Verantwortung der politischen Zukunft Europas bei den gewählten Volksvertretern bleibt, sind es jedoch die Vertreter der Wirtschaft welche bei der sozialen und wirtschaftlichen Gestaltung Europas wichtige Gesprächspartner bleiben.

Das Europa der Zukunft soll kein Machtapparat werden, der seine Bürger und Unternehmen mit unnötiger Bürokratie überhäuft. Die freie Marktwirtschaft soll die wirtschaftliche Basis der Union bilden. Erwünschenswert wäre eine größere Transparenz wenn Entscheidungen gefällt werden, deren Konsequenzen kleine und mittlere Betriebe insbesondere betreffen.

Legale und administrative Strukturen sollten in Zukunft den Bedürfnissen der Bürger und der Unternehmen Rechnung tragen. In diesem Zusammenhang müßte die EU-Kommission für eine genauere Anwendung der europäischen Gesetzgebung eintreten und gleichzeitig eine Vereinfachung der Einklageprozeduren befürworten.

Angesichts der radikalen Veränderungen in der Weltwirtschaftsstruktur müssen die Vertragsbestim-

mungen überarbeitet werden, da Dienstleistungen, geistiges Eigentum und ausländische Direktinvestitionen eine immer größere Bedeutung erlangen. Diese Veränderungen spiegeln sich in den umfassenderen Kompetenzen der Welthandelsorganisation wider. Die unklaren Befugnisse der Gemeinschaft in diesen handelspolitischen Bereichen führen jedoch zu unnötigen Diskussionen über Verfahrensfragen. Dadurch wird die Vertretung der Interessen der Mitgliedstaaten, und damit der Interessen ihrer Unternehmen, geschwächt. Die Handelspolitik der Gemeinschaft bedarf deshalb der Klärung.

Trotz vieler Anstrengungen bleibt der europäische Binnenmarkt unbefriedigend. Geschützte Wirtschaftsbereiche sind noch nicht liberalisiert, doppelte Besteuerung von Transaktionen innerhalb der Gemeinschaft besteht immer noch, größere Probleme mit dem aktuellen Mehrwertsteuersystem bleiben nicht aus, gegenseitige Anerkennung von Zertifikation und Überprüfung bleibt problematisch, und grenzüberschreitender Handel wird immer noch durch gesetzliche und steuerliche Maßnahmen erschwert.

Zur Zeit unterminiert die Arbeitslosigkeit die Grundfesten der europäischen Gesellschaft. In ihrem 1993 veröffentlichten Weißbuch über Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung hatte die Europäische Kommission eine Reihe von Maßnahmen vorgeschlagen, die auf eine Mobilisierung aller gesellschaftlichen Akteure abzielen. Diese Strategie ist auch heute noch gültig: Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung sind gleichwertige Ziele. Nur eine wettbewerbsfähige Wirtschaft kann dauerhafte Arbeitsplätze schaffen.

In diesem Sinn muß mit einer kohärenten Aktion zur Erreichung eines hohen Beschäftigungsstandes beigetragen werden. Hierbei sollten die wirtschaftlichen Lebensbedingungen der Unternehmen durch gezielte Maßnahmen favorisiert werden.

Editeur: Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
Adresse postale: L-2981 Luxembourg
Tél.: 42 39 39 - 1
Fax: 43 83 26
Télex: 60174 chcom lu

Paraît 10 fois par an
Tirage: 16 600 exemplaires

Reproduction autorisée
avec mention de la source.

Impression:
Imprimerie HENGEN s.à.r.l.

SOMMAIRE

- 2 Journées de l'exportation
- 6 Union monétaire:
L'impact du passage à la monnaie unique
sur la gestion financière au sein des entreprises
- 11 Emploi
- 12 Emploi / Environnement
- 13 PME
- 14 Ventes spéciales
- 16 Commerce extérieur
- 20 CCI: Nouvelles Publications
- 25 Législation
- 26 Innovation
- 29 Formation
- 44 Chiffres économiques
- 47 Euro-Info-Centre
- 52 Info - Entreprises

Journées de l'exportation



En vue de sensibiliser les exportateurs luxembourgeois aux potentialités qu'offrent les marchés étrangers, le Ministère des Affaires Etrangères, du Commerce Extérieur et de la Coopération a organisé en collaboration avec la Chambre de Commerce une deuxième édition des "Journées de l'Exportation" les 12 et 13 février 1996.

Les "Journées de l'Exportation" ont été ouvertes par le Directeur de la Chambre de Commerce, M. Paul HIPPERT, qui a souligné l'importance de cette initiative qui devrait permettre aux entreprises luxembourgeoises d'analyser quelles sont les régions du monde qui représentent pour elles un intérêt professionnel pour exporter ou pour investir. Pour les entreprises luxembourgeoises, la prospection de marchés prometteurs et l'augmentation des parts de marché restent une priorité; que ce soient l'Europe centrale et orientale, l'Asie du Sud-Est; l'Amérique du Nord ou l'Amérique latine.

Un certain nombre d'instruments de promotion du commerce extérieur ont été élaborés par les autorités luxembourgeoises afin de permettre aux entreprises d'aborder les marchés à l'étranger dans de meilleures conditions. Ainsi, les services des ambassades luxembourgeoises et belges, le réseau des consuls et des conseillers du commerce extérieur dont dispose à l'heure actuelle le Luxembourg, l'Office Belge du Commerce Extérieur, les attachés commerciaux des régions flamande, wallonne et bruxelloise, de même que les Chambres de Commerce belgo-luxembourgeoises constituent des appuis précieux pour les entreprises luxembourgeoises.

Le Secrétaire d'Etat Georges WOHLFART a rappelé les grandes évolutions économiques ayant marqué les dernières années: achèvement du Marché Intérieur, création de l'Organisation Mondiale du Commerce, mise en place de l'Union Economique et Monétaire et l'émergence des nouvelles économies en Asie et au Sud-Est asiatique qui attirent de plus en plus les entreprises luxembourgeoises. Ainsi, les exportations du Luxembourg vers l'Asie et le Sud-Est asiatique ont en 1994 dépassé pour la première fois celles vers les Etats-Unis. Afin de soutenir les efforts

des entreprises luxembourgeoises travaillant sur ces marchés, M. WOHLFART a annoncé, à partir du 1er novembre 1996, l'ouverture d'une ambassade en Malaisie et les travaux préparatoires pour créer prochainement une ambassade en Inde.

La coopération économique entre l'Union européenne et l'Asie a fait l'objet d'un exposé de M. Andrew JACOBS, représentant de la Commission européenne.

Dans le but de donner un aperçu des "Journées de l'exportation", la Chambre de Commerce a constitué ce dossier reprenant certaines données et opportunités qu'ont exposées au cours des deux journées différents orateurs, parmi lesquels, des représentants diplomatiques luxembourgeois et étrangers, des consuls honoraires et des représentants des Chambres de Commerce belgo-luxembourgeoises.



I. CHINE

En 1995, la croissance annuelle s'élevait à 10,5%. L'inflation a diminué de 21,7% à 14,8%. L'économie chinoise est donc devenue assez stable. Le commerce extérieur a montré un accroissement de 18,6% par rapport à l'année dernière.

Les **avantages** fournis par le marché chinois sont les suivants:

1. Le marché chinois, avec une population de 1,2 milliards de personnes, offre un potentiel énorme, notamment dans le domaine de la technologie.
2. Des fonds sont disponibles pour réaliser des projets de joint-venture.
3. Les infrastructures ont été améliorées.

En 1995, les échanges sino-luxembourgeois ont augmenté de 81,3%. Les secteurs les plus intéressants sont la sidérurgie, l'automobile, le verre et le transport.

Afin de mieux s'implanter sur le marché chinois, la plupart des entreprises étrangères créent des **sociétés mixtes**. Il s'avère, en outre, fort utile de bien cibler sa clientèle et d'établir des **contacts directs**.



II. VIETNAM

Le Vietnam est aujourd'hui l'un des pays du monde pour lesquels la demande d'information de la part des entreprises est la plus forte. C'est pourtant un pays classé parmi les moins avancés du globe et c'est aussi l'un des plus difficiles à travailler du fait de ses règles et de ses pratiques.

Autosuffisant sur le plan alimentaire, il dispose de ressources naturelles importantes, agriculture, pêche, minerais, pétrole, gaz, encore peu exploitées. Sa population de 72 millions d'habitants est dynamique et entreprenante.

Les premières **réformes** ont porté sur la décollectivisation de l'agriculture, la libéralisation des prix, la dévaluation de la monnaie et l'unification des taux de change. L'activité économique privée a également été réinstaurée. Une rationalisation du secteur public et la suppression de nombreux subsides ont permis de réduire de manière significative le déficit des finances publiques. La politique d'ouverture internationale du gouvernement et l'adoption d'un code très libéral sur les investissements étrangers ont permis de recueillir les capitaux indispensables au démarrage de l'économie.

La mise en oeuvre des réformes a profondément modifié la **structure de l'économie**. La part de l'agriculture dans le PIB a été ramenée de 42% en 1989 à 29% en 1994. L'**agriculture**, qui emploie environ 75% de la population active, reste cependant la principale ressource pour la majorité de la population.

Une part substantielle des investissements nouveaux s'est concentrée dans le secteur de la **construction** dont la taille relative a doublé pour s'élever à 7,6% du PIB. La part de l'**industrie** atteint 22% et celle des **services** 42% du PIB.

Les résultats ont été rapides. Le retour à l'exploitation agricole familiale a permis au Vietnam, déficitaire sur le plan alimentaire jusqu'en 1989, de devenir le troisième exportateur mondial de riz. La **croissance économique** s'est progressivement accélérée d'un taux annuel moyen de 3,9% (1986-1990) à 7,6% (1991-1993) pour atteindre 8,1% en 1993, 8,8% en 1994 et 9,3% l'année dernière. Une politique d'austérité budgétaire jointe à un contrôle efficace de la masse monétaire a permis de juguler l'**inflation**. Le taux d'inflation qui s'élevait encore en 1991 à près de 70% a été réduit à 5,2% en 1993, mais est remonté à 14,4% en 1994 et 12% en 1995.

En conclusion de cet aperçu économique, il y a lieu de souligner trois éléments qui sont d'importance pour les hommes d'affaires:

1° L'**ouverture internationale**, accentuée encore dernièrement par trois faits:

- la conclusion, le 31 mai 1995, d'un accord de coopération avec l'Union européenne à l'issue de deux ans de négociations
- le rétablissement, le 11 juillet 1995, des relations diplomatiques avec les Etats-Unis
- l'entrée du pays dans l'ASEAN, depuis le 28 juillet 1995, qui oblige le régime à ouvrir davantage son économie, certainement plus vite que prévu et à procéder notamment à une baisse de ses tarifs douaniers.

2° Un statut légal spécifique a été attribué aux **entreprises d'Etat** par la loi du 30 avril 1995. En leur donnant une personnalité juridique, ce statut leur confère une certaine autonomie dans la gestion. Il fixe également les modalités selon lesquelles elles peuvent être recapitalisées par l'apport d'investisseurs privés.

3° La **stimulation des investissements étrangers**. Ceux-ci se sont accélérés au cours des dernières années, passant de 2,8 milliards de USD en 1993 à 4 milliards de USD en 1994.

Dans le parcours du combattant que doit accomplir un candidat investisseur, relevons quelques-unes des principales difficultés:

- un cadre légal et administratif incomplet,
- de fréquentes modifications de la réglementation,
- des négociations souvent longues et difficiles avec les interlocuteurs vietnamiens; la remise en cause d'accords précédemment conclus,
- le sous-développement de l'infrastructure (transport, énergie, services publics,...),
- l'insuffisance du système bancaire et des services financiers,
- les coûts élevés de l'implantation (loyers exorbitants, frais de fonctionnement),
- la bureaucratie omniprésente,
- la difficulté de recruter des cadres locaux ayant les qualités requises.

En conclusion, on peut dire que le potentiel de ce pays est incontestable. Dans la lumière des priorités du gouvernement vietnamien, il existe des possibilités pour les hommes d'affaires dans les domaines de l'infrastructure (dont portuaire et aéroportuaire), l'énergie, l'agro-industrie et les projets de concessions dans les secteurs liés à l'exploitation des ressources minières. Les besoins en matériel médical sont énormes et il y a lieu de ne pas oublier le tourisme et les services.

Mais il ne faut pas oublier qu'on ne peut travailler au Vietnam sans y investir du temps et de l'argent.



III. Argentine

Après une année de crise en 1995, l'année 1996 s'annonce positive:

- tous les capitaux qui avaient été retirés sont revenus,
- l'inflation est de 1,6%,
- le solde de la balance commerciale s'est inversé, passant à un excédent de 900 millions de dollars,
- le gouvernement et les entreprises continuent à avoir recours aux marchés des capitaux internationaux sans la moindre difficulté.

Pour sa part, le gouvernement a continué la **privatisation** du peu d'entreprises qui étaient restées aux mains de l'Etat (principalement des entreprises pétrochimiques).

Suite à une importante **dérégulation** de l'activité économique, on a construit des centrales électriques, un oléoduc pour l'exportation de pétrole vers le Chili; cette année, on commencera la construction d'un gazoduc vers le Chili et un autre vers l'Uruguay, dans les mois à venir, les gouvernements de l'Argentine et de l'Uruguay feront appel à des entreprises intéressées par la construction et l'exploitation, à leurs propres risques, d'un pont d'environ 35 kilomètres de long sur le Rio de la Plata.

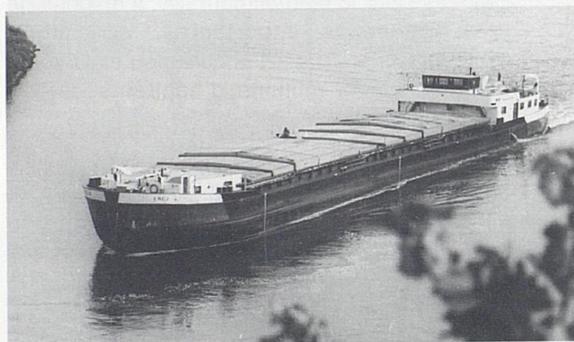
A propos du thème du **risque** de l'entrepreneur, il est intéressant de savoir que l'Office National du Ducroire de Belgique a attribué aux investissements réalisés en Argentine la meilleure note en matière de législation pour les investissements étrangers, de rapatriement des capitaux et des bénéfices et des possibilités pratiques de réaliser ce rapatriement.

Grâce à un **nouveau climat économique**, de nombreux investissements ont été rendus possibles. Ainsi, en ce qui concerne nos pays, l'accord de

Protection et de Promotion des Investissements est en vigueur depuis 1994 et les négociations sur l'accord visant à éviter la double imposition sont déjà en cours.

En deuxième lieu, il faut mentionner le Mercosur, qui a commencé à oeuvrer depuis le premier janvier 1995. Le commerce global de l'Argentine avec le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay a augmenté par conséquent de manière spectaculaire, puisqu'il passa de 3,8 milliards de dollars en 1991 à 9,8 milliards de dollars en 1994.

Finalement, l'accord signé en décembre à Madrid entre le Mercosur et l'Union européenne ouvre de nombreuses perspectives de coopération et de développement du commerce. Jamais les conditions n'ont été aussi propices pour que les entreprises luxembourgeoises se rapprochent du marché argentin.



IV. Brésil

Le Brésil est le cinquième pays du monde en superficie: 8,5 millions de km², la moitié du continent sud-américain. Plus de la moitié de ce territoire est recouverte par la forêt amazonienne.

Sur le **plan industriel**, le Brésil possède les plus grandes réserves au monde de niobium, et est également parmi les premiers, en ce qui concerne les réserves et la production, pour l'étain, le minerai de fer, le manganèse, le nickel, l'acier brut, la fonte et les ferro-alliages. En agriculture, le Brésil est le premier producteur mondial de canne à sucre, de café en grains et d'oranges. Il se classe en deuxième position pour le cacao, le soja et les haricots; en troisième pour le maïs et la viande de boeuf; en huitième pour le coton et le riz.

Le PIB a dépassé 500 milliards en 1995, avec un taux de croissance estimé à 4,8%. Il représente 45% du PIB de l'Amérique latine et place le Brésil au 10^e rang mondial.

La balance commerciale, excédentaire pendant plusieurs années, est devenue déficitaire en 1995: solde négatif de 2 milliards de dollars environ. La balance des paiements est en équilibre, et les réserves de change se maintiennent à un niveau très

élevé: plus de 40 milliards de dollars, les plus grandes réserves d'Amérique latine.

Dans l'ensemble, la politique poursuivie par le gouvernement aura permis la stabilisation de l'économie sans l'étouffer. Il est évident que le succès à long terme dépendra de la réalisation des **réformes fondamentales** dans les domaines:

- de l'austérité fiscale (problème du déficit public),
- de la sécurité sociale (réforme prévue pour le début de cette année),
- de la réforme des services publics (prévue pour décembre 1996),
- de la fiscalité (prévue pour janvier 1997).

En ce qui concerne les **échanges** entre l'UEBL et le Brésil, le Brésil est notre premier marché à l'exportation en Amérique latine. Les produits chimiques représentent la plus grosse partie de nos exportations (plus de 50%) suivis des machines et appareils électriques, des produits textiles et du matériel de transport.

Le Brésil est également un fournisseur important de l'UEBL: 1,6 milliards de dollars en 1995 (chiffre estimé). Les principaux produits d'exportation du Brésil vers l'UEBL sont la pâte de bois traitée au sulfate, le jus d'orange concentré, les cigares, le minerais de fer, le café, les moteurs à piston, le kaolin et la farine de soja.

La **politique de libéralisation de l'économie** et de privatisation offre des opportunités nouvelles d'investissement. En effet, le projet de plan d'investissement pluriannuel, que le président Cardoso vient de présenter, prévoit des investissements de 460 milliards de reals étalés sur la période 1996-99.

Au niveau des **exportations**, l'Office du Dueroire a accepté de faire passer le Brésil de la classe 5.1 à 4.1 permettant une réduction du coût de la police de 25%.

En guise de conclusion, on peut avancer que le Brésil est redevenu un pays politiquement et économiquement stable. Avec un potentiel encore largement inexploité, le Brésil offre aujourd'hui des opportunités multiples et intéressantes.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à Mlle Edith Stein, tél.: 42 39 39-316.



nico van der zand

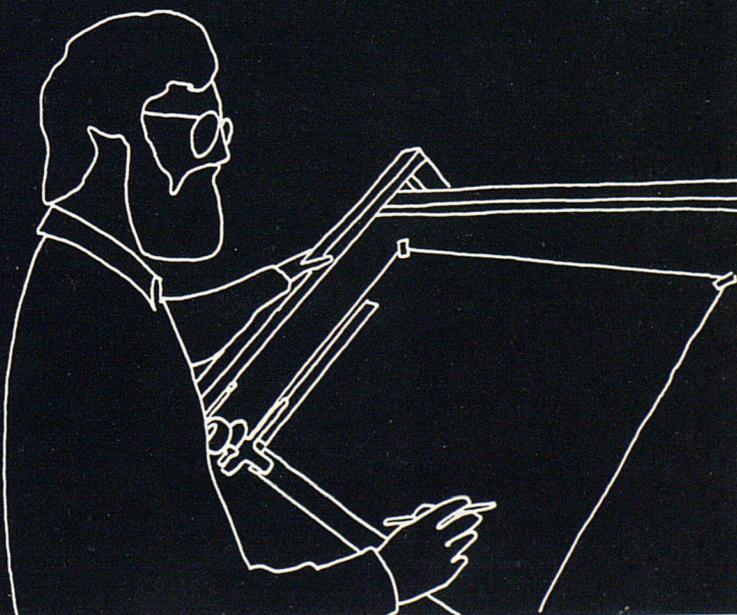
interieurarchitekt - designer

1, rue p. federspiel - L-1512 luxembourg - tel./fax: 44 68 90

Spezialiséiert op:

Geschäfts-,
Büro-,
an
Hotel/Restaurant-,
Anrichtungen

Mir berode gratis!



L'impact du passage à la monnaie unique sur la gestion financière au sein des entreprises

(Exposé de Monsieur Nicolas BRIMEYER, directeur adjoint des finances de l'ARBED, tenu le 1^{er} décembre 1995 à la conférence monétaire de l'Association pour l'Union monétaire de l'Europe)

Quel est l'impact du passage à la monnaie unique sur la gestion financière au sein des entreprises?

Important, très important, marginal? Tout dépend du type d'entreprise, de son activité, de son orientation sur les marchés nationaux ou internationaux.

Pour cette raison, j'ai décidé de limiter mon intervention à l'étude de l'impact sur l'organisation et la gestion sur mon entreprise, l'ARBED, et d'être le plus concret possible.

A ce jour, nous n'avons pas encore analysé la question de l'implémentation de la monnaie unique dans notre groupe, travail qui va cependant être attaqué incessamment. Je m'essayerai donc à une toute première approche. Pour tracer le cadre, je vais très brièvement décrire la structure du groupe ARBED.

Structure du groupe ARBED

L'ARBED est organisée en secteurs par groupes de produits et gérée de façon décentralisée. Les produits plats, produits en Belgique, au Luxembourg et en Allemagne, les produits longs, en provenance du Luxembourg, de la France et de l'Allemagne, et les aciers inox produits en Belgique représentent trois des secteurs les plus importants et font 73% du chiffre d'affaires.

Les sites de production sont donc essentiellement localisés au Luxembourg, en Belgique et en Allemagne qui sont trois pays à monnaie forte. Dans la filière sidérurgique traditionnelle, les coûts de production sont à environ 67% dans la monnaie du pays.

Ceci veut dire qu'une dévaluation de 10% de la monnaie d'un concurrent procure à celui-ci un avantage compétitif de 6 à 7%. Vous pouvez par conséquent vous imaginer l'impact des dévaluations que nous avons vécues en Europe depuis 1992. L'introduction de la monnaie unique ne peut donc qu'améliorer notre situation.

Regardons maintenant le côté "vente" en analysant le chiffre d'affaires industriel du groupe.

J'ai considéré le chiffre d'affaires industriel pour éliminer le secteur commercial (20% du CA) qui généralement achète et vend dans la même devise et n'est donc pas directement influencé par le risque de change. On constate que huit devises couvrent 94% du CA.

L'ARBED s'est toujours comportée comme un producteur local dans chaque pays en facturant dans la devise locale et en dédouanant elle-même ses marchandises. En 1994, les ventes se sont faites dans 18 devises différentes, ce qui représente autant de risques de change à couvrir. La monnaie unique améliorera donc notre situation aussi de ce côté-là. Regardons maintenant quel serait l'impact d'une monnaie unique au niveau des ventes de ProfiARBED Luxembourg. Prenons 2 scénarios basés sur les ventes de ProfiARBED Luxembourg.

Le scénario 1 considère les 6 pays de la première vague ayant le plus de chance de faire partie de l'UEM dès le début. Dans ce cas, 65% du CA seraient libellés dans notre propre monnaie.

Le scénario 2 considère une UEM à 15 pays. Le chiffre d'affaires réalisé dans notre propre monnaie, la monnaie unique, passerait à 75% avec une chance réelle de pouvoir imposer notre monnaie dans les relations commerciales.

Europe - reste du monde

Conséquences du passage à la monnaie unique:

- le passage à la monnaie unique limite le risque de change pratiquement au seul USD;
- il entraîne une plus grande transparence des prix au niveau de l'UEM;
- l'UEM assure une grande stabilité du marché du point de vue stratégique puisqu'il couvre 3/4% de nos ventes;
- nous pourrions dire pour la première fois que le marché européen est vraiment notre "home market"
- et que les distorsions de concurrence découlant des dévaluations appartiendraient au passé.

Conclusion de cette situation

Une monnaie unique donne aux entreprises une base solide et fiable pour décider de leur stratégie de développement et facilite les décisions d'un investissement en pouvant tableer sur un marché unique effectif de 360 millions d'habitants.

Pour l'ARBED, qui a 75% de son marché en Europe et qui a des coûts de production entre 55 et 67% en monnaie forte, la monnaie unique est une nécessité absolue. L'ARBED doit donc avoir une position de principe plutôt agressive que défensive quand on parle de stratégie de passage à la monnaie unique.

Avantages financiers de la monnaie unique

- 1) Réduction du risque de change au seul USD.
- 2) Nous allons avoir une forte réduction des frais financiers:
 - à travers des économies des marges acheteur/vendeur et des déports pour les opérations de change spot ou terme sur monnaies européennes actuelles;
 - gain de temps pour des transferts intra-européens, en jour de valeur, frais de paiement et de transferts réduits;
 - intérêts durablement plus bas à cause de l'évolution des intérêts vers les taux de la monnaie la plus forte, donc du DEM;
 - nous n'avons pas encore fait d'estimation chiffrée de ces avantages. Cependant, une diminution du taux moyen d'endettement de 0,90% au niveau du groupe dû au rapprochement des taux BEF aux taux DEM aurait un impact de 500 millions de francs par an sur la charge financière;
 - une réduction des frais administratifs par allègement des programmes informatiques, réduction du nombre des comptes bancaires à gérer en trésorerie (actuellement nos comptes bancaires sont libellés dans 22 devises).
- 3) Les marchés monétaires seront plus importants, plus liquides. Les cotations pour les produits financiers seront plus serrées, surtout si on les compare avec le marché du BEF d'aujourd'hui.
- 4) Le marché des capitaux sera renforcé
 - en volume de transactions;
 - en diversités d'instruments;
 - en allongement des maturités.

Pour les grandes entreprises, il sera possible de financer des besoins d'investissement importants dans la monnaie du bilan. Dans le passé, l'ARBED a dû recourir régulièrement à des émissions en devises. Les taux d'intérêts généralement plus bas à cause de la politique de monnaie forte favoriseront l'investissement.

Le scénario présenté dans le Livre vert de la Commission européenne

Le scénario d'introduction de la monnaie unique le plus probable est celui retenu dans le Livre vert de la Commission européenne. Je l'ai mis sur un axe de temps pour qu'il soit clair à tout le monde mais surtout à ceux qui n'ont pas encore eu l'occasion de lire ce livre.

Ce scénario est caractérisé par 3 étapes:

- A: Début par le lancement de l'UEM qui consiste en une sélection des pays participants. Elle durera au maximum un an et sera une période de préparation pour les pouvoirs publics et le Système européen de banques centrales.

Ce sera une période d'incertitude, car les pays participants seront connus sans que les cours de conversion ne soient fixés.

B: Démarrage effectif de l'UEM par la fixation des cours de conversion irrévocables. Cette étape durera probablement 3 ans au maximum et sera caractérisée par le basculement progressif de la monnaie scripturale nationale dans la monnaie unique. Il s'agit d'une étape cruciale pour l'ARBED. Elle doit être prête pour le 1.1.1999, date à laquelle nous entrerons dans le monde dual de co-existence des monnaies nationales et de la monnaie unique.

C: L'étape C sera celle de la généralisation de la monnaie unique par l'introduction des pièces et billets nouveaux. Cette période durera quelques semaines ou quelques mois et elle verra le basculement définitif des banques, de toutes les entreprises et du secteur public dans la monnaie unique.

J'ajouterais une quatrième étape appelée P comme Préparation et qui sera la phase d'analyse et de préparation pour chacun des intervenants économiques.

Cette phase P durera environ 3 ans et demi et décidera de la réussite d'un basculement "soft landing" de l'organisation, des systèmes informatiques et des systèmes d'information dans la monnaie unique. L'objectif sera d'assurer la cohérence de l'ensemble des systèmes utilisés.

Organisations et systèmes informatiques concernés

- Ventes et achats
- Gestion des commandes et des expéditions
- Prix de revient
- Comptabilité analytique, générale, consolidée
- Trésorerie, financements à moyen et long terme
- Reporting
- Comptes d'épargne du personnel
- Déclarations en douanes, Intrastat, BCL

L'impact sur l'organisation et les systèmes informatiques de l'ARBED

Seront concernés:

- Ventes (18 devises) et achats (11 devises) se font dans de nombreuses devises
- Gestion des carnets de commande et des expéditions des produits comprenant facturation, transport, gestion des comptes clients (dans 18 devises)
- Comptabilités analytiques, générales et consolidées
- Prix de revient
- Gestion des stocks
- Trésorerie, dettes à moyen et long terme
- Reporting
- Comptes d'épargne du personnel
- Déclarations en douane, Intrastat (s/achats), à la nouvelle BCL.
- en bref:
 - * minimum 20 logiciels avec de nombreux modules tournant sur le grand ordinateur central;

- * les logiciels de moindre importance sur PC sont à modifier. De nombreux logiciels sont faits maison et demanderont des capacités de programmation informatique importantes;
- * ne pas oublier tous les développements faits par les gestionnaires pour leur propre convenance sur PC.

Regardons de plus près la vente, la trésorerie et les financements.

La vente

Est-il pensable de remplacer les différents barèmes de prix de vente par un barème européen unique libellé en monnaie unique?

Ceci présuppose que les délais de paiements soient les mêmes dans tous les pays européens. Or, ceci est loin d'être le cas: en Allemagne, le délai est en moyenne de 45 jours, en France généralement de 180 jours et en Angleterre au-delà de 180 jours. En tout cas, même des barèmes par marché, libellés en monnaie unique, augmenteront fortement la transparence sur le marché.

La structure de la filière de vente laisse entrevoir différentes possibilités d'introduction de la monnaie unique en tant que monnaie de facturation:

- une facturation en monnaie unique entre sociétés de production et sociétés de vente est facile à faire à l'intérieur du groupe;
- on pourrait envisager d'imposer la monnaie unique entre les sociétés de vente et les négociants/stockistes/centre de services et trouver un accord avec les grands clients industriels;
- il sera plus difficile à nos réseaux de négoce et de centres de services à imposer la monnaie unique à leur clientèle que sont les PME.

Le client est roi et il restera aussi roi sous la monnaie unique.

Marchés financiers dans l'UEM

A partir du 1.1.1999:

- interventions de la Banque Centrale Européenne (BCE) et des Banques Centrales Nationales (BCN);
- gestion des trésoreries bancaires;
- nouvelles émissions de dettes des secteurs publics;
- systèmes de compensation et de transfert (RTGS/TARGET)

(RTGS = système européen de règlement en temps réel des grands montants)

(TARGET = système de transferts expresse automatisé européen de règlement brut en temps réel).

Il est prévu qu'au début de l'étape B, un maximum d'opérations sur les marchés financiers auront basculé dans la monnaie unique:

- les interventions de la BCE via les BCN en relations avec les banques des différentes places financières se feront en monnaie unique;

- ceci contraindra les banques à gérer leur trésorerie dans la nouvelle monnaie;
- les Etats sont appelés à émettre des emprunts en monnaie unique le plus rapidement possible pour augmenter la crédibilité de la nouvelle monnaie, mais aussi pour aider au lancement de nombreux produits financiers actuellement libellés en monnaies nationales;
- les systèmes de compensation et de transfert pour grands montants seront opérationnels dès le 1.1.1999.

Ceci entraînera, j'espère, très rapidement un marché important, profond et liquide dans la monnaie unique pour

- les avances et placements bancaires;
- le papier commercial,
- les outils de couverture du risque de change monnaie unique-USD et autres devises;
- les produits dérivés sur taux d'intérêts et cours de change.

Ce basculement partiel du secteur bancaire contraindra l'ARBED à suivre le mouvement et à transformer une partie de sa trésorerie en monnaie unique. Sans une telle concentration des moyens, il ne sera pas possible de gérer la trésorerie au meilleur coût.

Dettes à moyen et long terme

Afin d'éviter que l'insécurité s'installe sur les marchés des capitaux, il faut que la pérennité des contrats en cours soit garantie, c.-à-d. il ne faudra pas essayer de vouloir tirer des avantages indus d'une conversion des dettes dans une monnaie unique nouvelle.

Notre emprunt convertible ARBED en ECU sera converti 1 à 1 dans la monnaie unique, les emprunts en DEM et LUF au cours de conversion de la monnaie par rapport à la monnaie unique, tout en gardant par ailleurs les conditions des emprunts, dont notamment le taux d'intérêts.

Il va de soi que la conversion ne doit pas non plus déclencher une imposition de plus-values ou de bénéfices de change lors de la conversion des dettes en devises.

Stratégie de passage à la monnaie unique pour l'ARBED

- 1) Opter pour un basculement en monnaie unique au 1.1.1999
- 2) Traiter les domaines maintenus en LUF comme une devise
- 3) Pousser les clients et les fournisseurs à accepter la monnaie unique comme monnaie de facturation

Le scénario de basculement

Théoriquement, les possibilités suivantes existent:

- 1) Big bang, c.-à-d. le basculement complet et intégral au 1.1.1999, caractérisé par la fixation irrévocable

des cours de conversion. Il n'est pas réaliste à cause des nombreux liens avec le particulier qui n'entrera dans le système de la monnaie unique qu'en l'an 2002, au début de l'étape C;

2) Big bang au jour J de l'étape C, probablement au 1.1.2002, avec l'introduction des billets et monnaies. Cette alternative très défensive n'est pas praticable non plus, car en tant qu'entreprise multinationale, l'ARBED est trop liée aux marchés financiers qui basculeront plus tôt dans la monnaie unique;

3) le basculement progressif sera la seule alternative.

La stratégie de passage à la monnaie unique pourrait être la suivante pour l'ARBED:

1. Opter pour un basculement le plus poussé possible dès le 1.1.1999, ce qui veut dire que la monnaie unique deviendrait monnaie de compte.

Seraient en monnaie unique:

- les comptabilités générales, consolidées et analytiques, le reporting ainsi que la publication des comptes annuels;
- de même la trésorerie, pour les raisons que je viens d'expliquer;
- les ventes intragroupe; les ventes aux clients tiers dans la mesure du possible;
- les achats, du moins les achats importants, et il faudra essayer d'introduire la monnaie unique dans les relations commerciales en dehors de l'UEM.

D'autres domaines continueront d'être gérés dans la monnaie nationale jusqu'au jour J de l'étape C. Ce seront:

- les salaires et traitements
- les comptes d'épargne
- le paiement de coupons sur emprunts publics de même que le remboursement du principal.

Ces transactions seront traitées comme une devise par nos logiciels prévus pour la gestion multi-devises.

Concrètement, il faudra adapter tous les logiciels et il se posera les problèmes:

- des exploitations des données historiques;
- des interfaces monnaie unique/autres monnaies;
- des procédures comptables;
- des contrôles appropriés.

La période duale, l'étape B, sera la plus difficile à gérer. La réduire serait une bonne chose.

Nos attentes

La Commission européenne et l'Institut monétaire européen doivent élaborer des directives pour aider les gouvernements à coordonner le basculement des différentes places financières dans la monnaie unique. Il faudrait définir le plus tôt possible tout ce qui peut être défini d'avance tel que:

- nom de la monnaie unique et les sigles à utiliser en informatique;
- nombre des chiffres significatifs dans lesquels seront exprimés les futurs taux de conversion irrévocables;
- la méthode d'arrondi à appliquer lors des conversions;
- le nombre de chiffres après la virgule pour l'expression des prix;
- définir les billets et les pièces de monnaie.

Les pouvoirs publics doivent préparer activement la population à l'avènement de la monnaie unique, et combattre l'euro-scepticisme par des mesures concrètes destinées à faciliter l'introduction de la monnaie unique.

Les pouvoirs publics devront:

- prendre des mesures légales concernant la pérennité des contrats financiers et autres;
- fixer les règlements nécessaires en matière fiscale, c.-à-d. assurer entre autres la neutralité comptable et fiscale du basculement;
- faire connaître les besoins de renseignements statistiques;
- préparer la possibilité de paiement des impôts, des taxes, des cotisations sociales, dès le 1.1.1999 en monnaie unique.

Les banques doivent être prêtes pour offrir tous les services et tous les produits

- pour la gestion de la trésorerie;
- pour la gestion des risques de taux de change et d'intérêt;
- pour le transfert rapide et efficace des fonds à l'intérieur de l'Europe (les 60 systèmes de clearing actuels seraient à remplacer par des systèmes standardisés performants au niveau européen).

Nous nous trouvons face à une chance unique pour remédier à cet état de chose, mais aussi face à un challenge unique.

Les sociétés fiduciaires doivent être en mesure de fournir un conseil avisé, concret, et compétent aux PME.

Les fournisseurs de logiciels doivent procéder à une adaptation rapide des logiciels à la période duale et au basculement final.

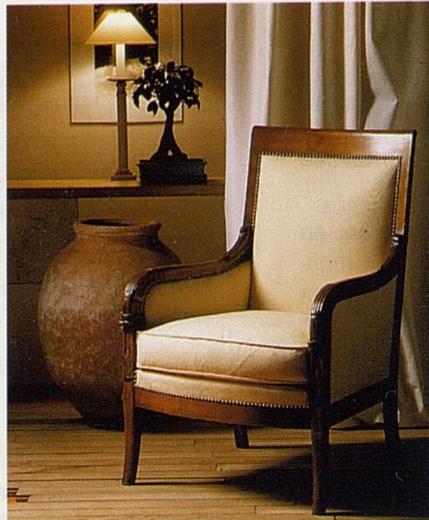
Les défis logistiques sont donc considérables pour les entreprises et il n'est pas trop tôt pour préparer cet événement.

Deux ans et demi à trois ans seront éventuellement nécessaires pour réussir la conversion dans ProfilARBED Luxembourg, qui procédera par la même occasion à une restructuration administrative et organisationnelle importante comportant l'implantation de nouveaux logiciels.



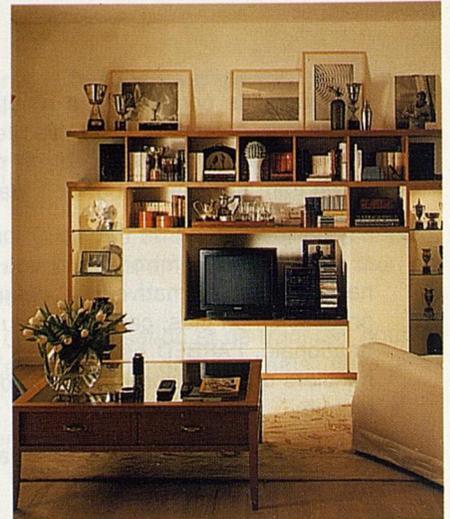
Modèle Cambridge
Design Capesius & Reding

**&Capesius
Reding**



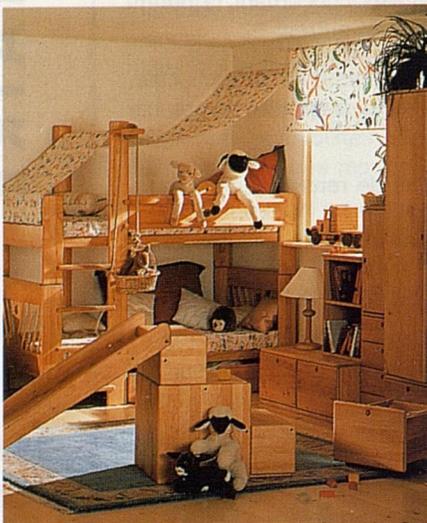
Modèle Bergère 602 Restauration
Design Gilles Nouailhac

Gilles NOUAILHAC



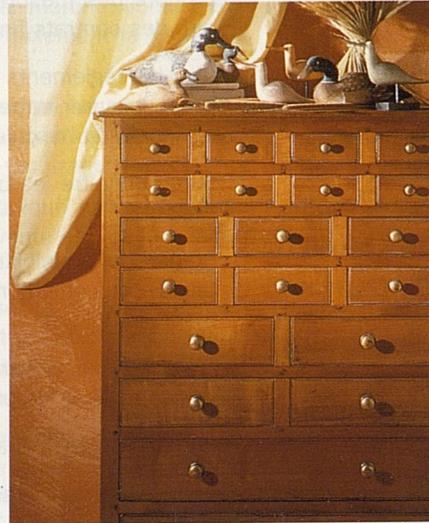
Modèle Erianto
Design Annig Sarian

Tisettanta



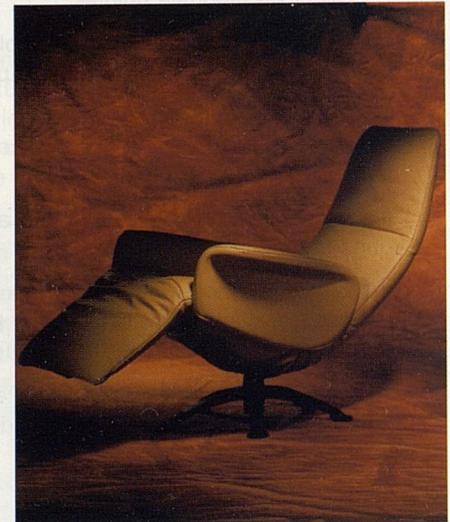
Modèle mobile
Design Karl Auer

TEAM7



Modèle Les Artisanes
Design René Trotel

René Trotel



Modèle JR 7650
Design Paul J.A. Verhaert

JORI *The art of
fine Seating*

Binsfeld-Conseils

Nos marques de confiance

Dans ses salons d'exposition à Hesperange, Capesius & Reding vous présente exclusivement les plus grands noms de l'ameublement classique et contemporain. Mais notre service ne s'arrête pas là: décoration, rideaux, cuisines, luminaires, fabrication de meubles sur plans ... Capesius & Reding vous conseille parfaitement pour tous vos travaux d'aménagement d'intérieur - et cela jusque dans le moindre détail!



**&Capesius
Reding**

Succ. Jos Reding 10, rue d'Itzig, Hesperange
Votre maison de confiance depuis 1907

La femme et son milieu de travail



La situation générale de la femme dans le monde du travail a été le sujet de discussion lors d'une conférence organisée dans le cadre de la Journée internationale de la femme.

Une enquête présentée à cette occasion a permis d'obtenir une vue globale de l'activité féminine dans les différents secteurs de l'économie.

Cette enquête révèle que les femmes occupent surtout des emplois dans le secteur tertiaire. Presque 9 femmes sur 10 travaillent dans les services.

Les femmes actives sont surtout présentes dans les domaines de la santé et du social, dans l'éducation, dans la restauration et dans le secteur des services aux entreprises.

En ce qui concerne les professions occupées, on constate que les femmes se concentrent sur certaines professions telles que les ouvriers non qualifiés (64%), les vendeurs et le personnel de service aux particuliers (60%) ainsi que les employés administratifs (55%).

La rémunération des femmes est, pour un emploi identique, souvent inférieure à celle des hommes. Cependant, l'écart se réduit: en 1994, les salaires féminins représentaient 79% des salaires masculins contre 71% en 1984. Cette sous-rémunération des femmes s'explique surtout par l'occupation de postes moins qualifiés et par une ancienneté moins importante du fait des interruptions de carrière. Dans le secteur public, le salaire des femmes représente 98% de celui des hommes.

Les femmes sont largement majoritaires dans les emplois à temps partiel. Au Luxembourg, il semble que le temps partiel soit néanmoins un temps partiel "choisi" et non pas un temps partiel "économique" qui répondrait aux exigences du marché avec une recherche d'une plus grande flexibilité pour l'entreprise. En effet, ce sont souvent les occupations familiales qui font opter les femmes pour un travail à temps partiel. Une autre caractéristique importante du travail féminin reste le nombre important d'emplois à durée limitée qu'elles occupent.

L'enquête montre aussi qu'en 1994, le taux de chômage des femmes (4,3%) était plus élevé que celui des hommes (3,1%). Par contre, les femmes restent, selon les mêmes statistiques, moins longtemps à la recherche d'un emploi que les hommes.

Répartition des femmes par secteur d'activité en 1994

Secteurs d'activité	Part des femmes	Part des femmes de 30 ans et moins	Part des femmes de plus de 30 ans
AGRICULTURE 32,6%	28,7%	33,7%	
INDUSTRIE	10,9%	14,0%	9,7%
Activités extractives	-	-	-
Industrie manufacturière	14,7%	22,6%	12,2%
Electricité, gaz, eau	11,2%	-	13,2%
Construction	6,0%	6,5%	5,7%
TERTIAIRE	47,0%	54,7%	43,2%
Commerce gros et détail, réparations automobiles et domestiques	46,9%	47,1%	46,7%
Transports, entreposage et communications	19,7%	28,0%	16,4%
Intermédiation financière	43,6%	58,6%	33,0%
Immobilier, location et services aux entreprises	52,8%	58,5%	48,6%
Administration publique	30,5%	36,5%	28,4%
Education	60,5%	72,7%	57,8%
Santé et action sociale	73,6%	85,1%	66,7%
Autres activités de services collectifs, sociaux et personnels	51,9%	61,3%	47,1%
Ménages employant du personnel domestique	100,0%	100,0%	100,0%
Organismes extraterritoriaux	37,9%	52,0%	36,3%
Ensemble	36,9%	44,3%	33,4%

(Source: Enquête Force de Travail 1994 - STATEC)

Promotion de l'apprentissage



“Motiver davantage de jeunes à conclure un contrat d'apprentissage dans les secteurs économiques où il y a un déficit d'apprentis”.

Telle est une des mesures concernant la formation professionnelle et l'insertion professionnelle retenues en 1995 par le **Comité de Coordination Tripartite** en matière de politique de l'emploi.

Aussi l'avis du Comité de Coordination Tripartite prévoit-il que le Ministre de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle procédera, ensemble avec le Service de l'Orientation Professionnelle de l'Administration de l'Emploi et les Chambres professionnelles concernées, à une action concertée dans ce sens.

A cet effet, une campagne de promotion sera organisée **en mai/juin 1996** avec les établissements scolaires concernés, les patrons formateurs, les can-

didats-apprentis et leurs parents pour informer ces derniers sur le rôle des entreprises et plus particulièrement des PME dans notre économie et des perspectives de carrière professionnelle qu'elles offrent aux jeunes. Les actions de sensibilisation de cette campagne ont pour but de **promouvoir la conclusion d'un contrat d'apprentissage**.

En vue de préparer cette action de motivation et de fournir des informations ciblées tant aux élèves et leurs parents qu'aux enseignants, ces derniers jouant un rôle déterminant dans le choix professionnel des jeunes, l'Administration de l'Emploi (**ADEM**), par le biais de son Service de l'Orientation Professionnelle, **recensera début avril 1996 les postes d'apprentissage qui seront offerts par les entreprises à la rentrée scolaire 1996/97**.

Persuadée que l'inventaire de l'offre de postes d'apprentissage contribuera concrètement à sensibiliser et à motiver les jeunes de s'orienter vers ce type de formation professionnelle, garant d'une insertion professionnelle, **la Chambre de Commerce lance un appel aux entreprises à répondre au courrier de l'ADEM et à indiquer le ou les postes d'apprentissage qu'elles ont l'intention d'offrir**.

La Chambre de Commerce invite les entreprises qui n'auraient pas été contactées par l'ADEM au début du mois d'avril 1996 à **signaler leur offre de poste(s) d'apprentissage, soit directement au Service de l'Orientation Professionnelle de l'ADEM de leur région, soit au service de la formation professionnelle de la Chambre de Commerce (tél.: 42 39 39 - 210)**. La Chambre de Commerce se tient à la disposition des entreprises pour de plus amples renseignements sur l'apprentissage.

Environnement et Emballages



Suite à l'Assemblée Générale Ordinaire du 13.02.1996, Monsieur Roger Gloden, directeur général auprès de "Soutirages Luxembourgeois S.A."

(Coca-Cola), a été élu, à l'unanimité, Président de "ENVIRONNEMENT ET EMBALLAGES a.s.b.l.", association s'inscrivant dans le cadre de la protection de l'environnement pour la valorisation des déchets d'emballages.

En effet, suite à la constitution de VALORLUX a.s.b.l. en date du 02.10.1995, association destinée à promouvoir la coordination et le soutien de la collecte sélective et du tri des déchets d'emballages ménagers, Monsieur Lucien Bertemes a remis son mandat de Président de l'association "ENVIRONNEMENT ET EMBALLAGES a.s.b.l." en raison de son élection à la présidence de Valorlux a.s.b.l..

Monsieur Roger Gloden, qui s'est beaucoup investi dans les actions de "ENVIRONNEMENT ET EMBALLAGES a.s.b.l." depuis la constitution de l'association, poursuivra les objectifs fixés, soit l'étude des méthodes et des solutions, la promotion de l'information du public et la contribution à l'élaboration de dispositions légales ou réglementaires relatives à la problématique environnementale.

Ventes sous forme de liquidations

Les ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes Moyennes sur base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale. Situation au 15/03/96.

AU PLAISIR DES ARTS S.à r.l.

20, rue Louvigny
L-1946 Luxembourg
c5044/95
17/01/1996 - 16/04/1996
Transformation immobilière

BIFF CONFORT S.à r.l.

L-4936 Bascharage/Biff
c5036/95
23/09/1995 - 22/09/1996
Cessation totale

BOUDOIR ROSE S.à r.l.

26-28, rue de Luxembourg
L-6450 Echternach
c6000/96
15/03/1996 - 14/03/1997
Cessation totale

BOUTIQUE REVELATION S.à r.l.

41, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c4075/95
02/05/1995 - 01/05/1996
Cessation totale

BOUTIQUE WITCH S.à r.l.

4, rue Chimay
L-1333 Luxembourg
c6008/96
22/02/1996 - 21/05/1996
Déménag.: 29, avenue de la Gare, L-1611 Luxbg.

CAISSE RURALE RAIFFEISEN HOBSCHEID-

STEINFORT-KOERICH,
16, Grand'rue
L-8372 Hobscheid
c5016/95
01/08/1995 - 31/07/1996
Cessation totale

CHAUSSURES 2000 S.à r.l.

49, Grand'rue
L-8501 Redange-sur-Attert
c5096/96
01/05/1996 - 31/07/1996
Transformation immobilière

CHAUSSURES SCHOMER S.A.

18-20, avenue de la Gare
L-4131 Esch-sur-Alzette
c5095/96
17/02/1996 - 16/02/1997
Cessation totale

CHAUSSURES SCHOMER S.A.

18-20, avenue de la Gare
L-4131 Esch/Alzette
c5095/96
17/02/1996 - 16/02/1997
Cessation totale

COLISEE PRET A PORTER RENE KIEFFER sarl

14, avenue de la Gare
L-4131 Esch-sur-Alzette
c6018/96
16/03/1996 - 15/03/1997
Cessation totale

DASBOURG Paul

13, Grand'rue
L-777 Bissen
c5017/95
31/07/1995 - 30/07/1996
Cessation totale

DESPELER Mireille

26, rue Massen
L-9907 Troisvierges
c5072/95
13/11/1995 - 12/11/1996
Cessation totale

DILLENSCHEIDER Gisèle

9, rue Michel Rodange
L-4660 Differdange
c4083/95
06/05/1995 - 05/05/1996
Cessation totale

FOURRURES JENNY S.à r.l.

8, rue Notre-Dame
L-2240 Luxembourg
c4044/95
02/05/1995 - 01/05/1996
Cessation totale

GRILLI Giovanni

111-113, rue de l'Alzette
L-4011 Esch-sur-Alzette
c5056/95
18/10/1995 - 17/10/1996
Cessation totale

HEINTZ-OFFENBACH Elise

20, rue du X Septembre
L-4320 Esch/Alzette
C4080/95
02/05/1995 - 01/05/1996
Cessation totale

HEUSKIN Pierre

51, rue G.D. Charlotte
L-7520 Mersch
c6015/96
01/03/1996 - 28/02/1997
Cessation totale

HOFFMANN Rodolphe

61, avenue de la Liberté
L-4601 Differdange
c5001/95
01/10/1995 - 30/09/1996
Cessation totale

HOLTZ Eugénie épouse Diederich

23, rue Joseph Wester
L-4349 Esch/Alzette
c5079/95
01/12/1995 - 30/11/1996
Cessation totale

HOME DESIGN Secs

13, rue Guillaume
L-9046 Ettelbruck
c5066/95
22/11/1995 - 21/11/1996
Cessation totale

JOLIE MARIEE S.à r.l.

48, avenue de la Gare
L-1610 Luxembourg
c4094/95
19/05/1995 - 18/05/1996
Cessation totale

KRIEBS Mathias

45, Grand'rue
L-9530 Wiltz
c4099/95
31/05/1995 - 30/05/1996
Cessation totale

KRIER Cathérine

13, rue de l'Eglise
L-6186 Gonderange
c5057/95
18/11/1995 - 17/11/1996
Cessation totale

LA MAISON DU SON S.à r.l.

40, avenue de la Gare
L-4130 Esch/Alzette
c6011/96
01/03/1996 - 28/02/1997
Cessation totale

LANNERS Jean

56, avenue de la Liberté
L-1940 Luxembourg
c6009/96
01/03/1996 - 28/02/1997
Cessation totale

LAUER-GARCIA SOTO Juliana

22, rue Nothomb
L-2232 Luxembourg
c5070/95
02/11/1995 - 01/11/1996
Cessation totale

LEVANTE S.à r.l.

10, route de Thionville
L-2610 Luxembourg
c5008/95
15/07/1995 - 14/07/1996
Cessation totale

LEVY JAN PHILIPPE S.e.c.s

60, Grand'rue
L-9050 Ettelbruck
c4060/95
22/04/1995 - 21/04/1996
Cessation totale

MAES Caroline

53, rue Collart
L-3220 Bettembourg
c4079/95
28/04/1995 - 27/04/1996
Cessation totale

MAISON BRAUN SOEURS Société familiale

184, avenue de la Gare
L-4531 Obercorn
c4062/95
01/07/1995 - 30/06/1996
Cessation totale

MAISON CERF S.à r.l.

5, rue Barblé
L-1210 Luxembourg
c4073/95
01/07/1995 - 30/06/1996
Cessation totale

MAISON DE LAINE EWEN S.à r.l.

23, rue St. Sébastien
L-3752 Rumelange
c5012/95
01/10/1995 - 30/09/1996
Cessation totale

MAISON HILGES S.à r.l.

37B, rue des Romains
L-8041 Strassen
C4081/95
03/05/1995 - 02/05/1996
Cessation totale

MARELLI Edouard & Cie s.e.c.s

39, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c5018/95
14/09/1995 - 13/09/1996
Cessation totale

MARIE ODILE S.à r.l.

21A, centre Aldringen
L-1118 Luxembourg
c5020/95
27/07/1995 - 26/07/1996
Cessation totale

MEHRABKHANI Abbas

21, avenue de la Faïencerie
L-1510 Luxembourg
c5024/95
10/09/1995 - 09/09/1996
Cessation totale

MEHRABKHANI Abbas

14, rue de la Libération
L-4210 Esch/Alzette
c5024/95
10/09/1995 - 09/09/1996
Cessation totale

MONTAZAM SADIGHI Kokab

Centre Rosenstiel
4-6, rue Phil.II, L-2340
Luxembourg
c4064/95
04/05/1995 - 03/05/1996
Cessation totale

MOSSONG Yvonne

8, rue Principale
L-8530 Ell
c4068/95
22/04/1995 - 21/04/1996
Cessation totale

MULLER Jules

5, rue des Ecoles
L-3461 Dudelange
c5060/95
28/10/1995 - 27/10/1996
Cessation totale

MULTIMEDIALAND S.à r.l.

29, rue Laach
L-7681 Waldbillig
C5021/95
12/08/1995 - 11/08/1996
Cessation totale

NOUVEAUX MEUBLES ARCADES S.à r.l.

141, route de Trèves
L-6940 Niederanven
c5080/95
01/12/1995 - 30/11/1996
Cessation totale

NOUVELLE HECRO II S.à r.l.

33, rue Michel Rodange
L-4660 Differdange
c5052/95
02/12/1995 - 01/12/1996
Cessation totale

ORIENT EXCLUSIVITE S.à r.l.

Centre Commercial BRICOBOS
Niederanven
c5050/95
21/10/1995 - 20/10/1996
Cessation totale

RASQUIN Marie

5-7, rue de la Fontaine
L-9521 Wiltz
c4042/95
01/08/1995 - 31/07/1996
Cessation totale

RECKEN Elvire

1, rue de la Gare
L-9707 Clervaux
c4098/95
31/05/1995 - 30/05/1996
Cessation totale

SAND Charles

13, rue Louvigny
L-1946 Luxembourg
C4072/95
21/04/1995 - 20/04/1996
Cessation totale

SCHIEFFEN Mariette épouse KOHNEN

150, route de Trèves
L-2630 Luxembourg
c4045/95
13/04/1995 - 12/04/1996
Cessation totale

SCHMITZ-HERMES Fernand

32-34, rue des Tondeurs
L-9570 Wiltz
C5009/95
15/07/1995 - 14/07/1996
Cessation totale

SCHOLTES Marie-Louise

20, avenue de la Gare
L-4131 Esch/Alzette
c5006/95
15/07/1995 - 14/07/1996
Cessation totale

SCHROELL André

9, rue du Fossé
L-1536 Luxembourg
c5025/95
15/09/1995 - 14/09/1996
Cessation totale

SCHWACHTGEN Nicole

6-8, avenue de la Liberté
L-4601 Differdange
C4078/95
04/05/1995 - 03/05/1996
Cessation totale

SERRA Gérard Michel

209, rue des Romains
L-8040 Bertrange
c5091/95
15/02/1996 - 14/05/1996
Transformation immobilière

SONNTAG Renée

49, boulevard G.D. Charlotte
L-1331 Luxembourg
C5031/95
20/09/1995 - 19/09/1996
Cessation totale

SPORTIV**MODE MASCULINE S.à r.l.**

22, Grand'rue
L-1660 Luxembourg
c5099/96
17/02/1996 - 16/02/1997
Cessation totale

TIFFANY S.à r.l.

39, Grand'rue
L-1661 Luxembourg
c6001/96
09/03/1996 - 08/06/1996
Déménagement:
74, Grand'rue,
L-1660 Luxembourg

VIVANE Bruna

86, route de Luxembourg
L-4940 Bascharage
c5034/95
02/01/1996 - 01/01/1997
Cessation totale

WAGNER SELECTION S.A.

65, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c4070/95
15/04/1995 - 14/04/1996
Cessation totale

YAGHMA Reza

107, rue de Luxembourg
L-4940 Bascharage
c5013/95
05/08/1995 - 04/08/1996
Cessation totale

ZITA MODES S.à r.l.

90, Grand'rue
L-9051 Ettelbruck
c6018/96
16/03/1996 - 15/03/1997
Cessation totale

Du jamais vu!
Autant pour si peu

**FP-7113**

Prix Action
62 500.-

Première copie en moins de
7 sec.
13 copies par minute
Copie de format A3 en A3
Agrandit et réduit, zoom
Cassette papier A4 ou A3

**UF-305**

Prix Action
31 950.-

Jet d'encre (ink jet), papier
ordinaire
Mémoire 12 pages A4
Chargement frontal
Résolution 300 dpi
Vitesse de transmission:
12 sec.

Vente et location de copieurs et fax
Service impeccable - Conseil professionnel

Panasonic
Business Systems



Büro Servicing Commerciale
7, rue Bender
L-1229 Luxembourg
Tél.: 29 50 03-1
Fax: 29 19 47

MARQUISEN WANTERRABATT

Mir liweren am Fréijoar



Wintergarten Beschattung damit ihre Glasbauten nicht
Bratöfen werden.
Auch für Dachverglasung, Atelierfenster, Loggia.
Elektroantrieb serienmäßig



Sonnenschutz-Markisen mit modernen, farbenfrohen Stoffen.
Solide Technik. Günstiger Preis.
Rufen Sie an! Wir beraten Sie gerne

Wintergarten-Beschattung / Markisen

 **BECKER + FILS**

ECHTERNACH - 15, rue Maximilien
Telefon 72 97 37 - Fax 72 97 36

Marquisen - Rollueden - Fensteren - Storen - Rollpaarten/Gitter

e Lëtzebuerger Meeschterbetrieb
säit 50 Joer Qualitétsaarbecht

Visite à Luxembourg de M. Mircea Cosea, vice-premier ministre de la Roumanie



Le mercredi 14 février 1996, la Chambre de Commerce a eu le plaisir d'inviter les entreprises luxembourgeoises à une rencontre avec Monsieur Cosea, Vice-Premier Ministre de la Roumanie.

A cette occasion, M. Cosea a décrit les problèmes actuels de l'économie roumaine ainsi que les possibilités offertes aux investisseurs étrangers de participer au processus de privatisation en Roumanie.



Visite officielle en République Populaire de Chine



Du 25 au 29 février 1996, Monsieur Jean-Claude Juncker, Premier Ministre, Madame Mady Delvaux, Ministre des Transports, de la Communication et de la Sécurité sociale, et Monsieur Georges Wohlfart, Secrétaire d'Etat aux Affaires Etrangères ont effectué une visite officielle en Chine. Ils étaient accompagnés par une importante délégation économique luxembourgeoise, présidée par Monsieur Joseph Kinsch, Président de la Chambre de Commerce, ainsi que de nombreux représentants du monde des affaires.

Lors des entrevues avec les autorités chinoises, le souhait du développement et de la diversification des

échanges commerciaux entre les deux pays a été exprimé clairement.

A l'occasion de la visite officielle, cinq accords bilatéraux ont été signés.

Séminaire sur la coopération entrepreneuriale en Argentine

Dans le cadre du programme ECIP (European Community Investment Partners) de la Communauté européenne, la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne organise, le **30 mai 1996 à Madrid**, un séminaire qui a pour objectif de présenter le marché argentin, sa situation économique actuelle et les possibilités de coopération pour les entreprises hispano-belgo-luxembourgeoises.

Les secteurs concernés par cette initiative sont l'énergétique, l'environnement et l'agro-industrie (y compris le secteur forestier).

Le séminaire commencera par les allocutions des orateurs et sera suivi d'un déjeuner-colloque. Au cours de l'après-midi se dérouleront des rencontres entrepreneuriales.

Assisteront au séminaire des personnalités du monde politique et entrepreneurial.

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter la **Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise en Espagne, c/ Claudio Coello 99, 28006 Madrid, tél.: 00 34 1 435 48 99, fax: 00 34 1 578 05 27.**

Kazakhstan et Ouzbékistan: **Mission plurisectorielle organisée** **par l'OBCE en collaboration avec** **les Régions, du 9 au 15 juin 1996**



L'OBCE organisera du **9 au 15 juin prochain**, en collaboration avec les Régions, une mission plurisectorielle au Kazakhstan et en Ouzbékistan. Cette mission sera conduite par M. R. Urbain, Sénateur, ancien ministre et représentant de M. Philippe Maystadt, Ministre du Commerce extérieur. La mission se justifie par l'importance prise par ces deux pays au sein de la Communauté des Etats Indépendants (C.E.I.). Le Kazakhstan et l'Ouzbékistan possèdent, en effet, des ressources leur permettant dès à présent une activité économique autonome. Ils aspirent tous deux à un statut de puissance régionale et présentent un intérêt économique réel et actuel.

Outre leur potentiel agricole, ces deux Etats disposent de ressources naturelles considérables utilisées par une industrie de transformation à la recherche de nouvelles technologies ou d'un renouvellement de ses équipements. Le Kazakhstan et l'Ouzbékistan présentent de grandes potentialités économiques. Parmi les secteurs offrant de larges perspectives, retenons: l'agro-industrie, la construction, l'industrie extractive, les équipements et les machines (pour l'industrie textile en particulier), l'activité de trading, des services, etc...

Parallèlement au programme commun, chaque participant se verra établir un programme de contacts individuels organisés par les attachés économiques et commerciaux de Flandre et de Wallonie. Pour toute information supplémentaire, veuillez vous adresser à M. Edouard Vollmar, tél.: 42 39 39-313.

Actions communautaires **en faveur des PME**

La Chambre de Commerce a l'honneur de vous informer que l'Office Belge du Commerce Extérieur organisera le **jeudi, 18 avril 1996** à Bruxelles un colloque sur le thème: "Les actions communautaires en faveur des PME". L'objectif est de faire découvrir aux PME belges et luxembourgeoises les programmes européens dont elles peuvent avantageusement tirer profit. Que ce soit pour créer de nouvelles implantations en Europe, pour mener à bien des projets de recherche ou encore pour exporter leurs produits en dehors du grand marché, les PME sont en effet amenées à se tourner davantage vers les institutions européennes.

Pour plus d'informations, les intéressés sont priés de contacter M. Gilles Reckert, tél.: 42 39 39-336.

Réunion des CCI **Rhin-Rhône-Danube**



Le Comité-Directeur de l'Union Ouest-Européenne des Chambres de Commerce et d'Industrie Rhin-Rhône-Danube s'est réuni le 16 février 1996 à Luxembourg-Kirchberg. Différents sujets d'intérêt commun ont été abordés sous la présidence de Monsieur Wolfgang WAHL. Les dossiers concernant les réseaux transeuropéens des chemins de fer, des voies navigables et des routes ont été passés en revue.

Les rapports des groupes d'experts sur les télécommunications et l'environnement ont constitué les deux autres points à l'ordre du jour.

Mission de promotion **économique en Espagne**

La Chambre de Commerce a l'honneur de vous informer qu'une mission de promotion économique, sera organisée du **10 au 13 juin 1996** à Madrid et à Barcelone.

Cette mission sera présidée par S.A.R. le Grand-Duc Héritier et conduite par M. Georges Wohlfart, Secrétaire d'Etat aux Affaires Etrangères, au Commerce Extérieur et à la Coopération.

Les intéressés sont priés de contacter Mlle Romaine Hirschler, tél.: 42 39 39-305.

Gateway to Japan **Waste Management Technologies** **Mission du 28 octobre** **au 1^{er} novembre 1996**

La Chambre de Commerce a l'honneur de porter à votre connaissance que la Commission de l'Union européenne entend organiser une mission sur les technologies de la gestion des déchets dans le cadre du programme "Gateway to Japan". Cette mission se déroulera parallèlement avec la WASTE '96 et s'adresse surtout aux entreprises actives dans le domaine de l'environnement et de la gestion des déchets.

En cas d'intérêt de votre part de recevoir plus d'informations sur cette manifestation, nous vous saurions gré de bien vouloir nous en faire part **avant le 10 avril 1996**. La Chambre de Commerce du Grand-Duché du Luxembourg se fera un plaisir de vous envoyer, sur demande, une documentation complète sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation. Les intéressés sont priés de contacter Mlle Carine Hardt, tél.: 42 39 39-314.



Gateway to Japan

Packaging Machinery Mission du 30 sep. au 4 oct. 1996

La Chambre de Commerce a l'avantage d'informer ses membres, que dans le cadre de la campagne de promotion des exportations vers le Japon de la Commission de l'Union européenne intitulée "Gateway to Japan", une mission sera organisée pour le secteur de l'emballage.

Cette mission, subventionnée par la Commission, se déroulera **du 30 septembre au 4 octobre 1996** au Japon et aura pour but principal d'établir des contacts pour les entreprises participantes. En cas d'intérêt de votre part de recevoir plus d'infor-

mations sur cette manifestation, nous vous saurions gré de bien vouloir nous en faire part avant le **10 avril 1996**. La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg se fera un plaisir de vous envoyer, sur demande, une documentation complète sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation: Mlle Carine Hardt, tél.: 42 39 39-314.

Le bois - un matériel favorable à la nature

La Chambre de Commerce informe ses membres que le Comité du Bois de la Commission Économique pour l'Europe des Nations Unies organisera un atelier sur le thème : "Le bois - un matériel favorable à la nature". Cet atelier se tiendra **du 15 au 17 avril 1996 à Jönköping en Suède**, dans le cadre général de l'exposition commerciale internationale sur le bois "Elmia Trä 96".

Des renseignements supplémentaires peuvent être obtenus à la Chambre de Commerce auprès de Mlle Carine Hardt, tél.: 42 39 39-314.

Messen und Ausstellungen April und Mai 1996

16 - 20.4.1996 - Kapstadt (ZA)

CABI

Ausstellung für Handel und Industrie mit IRTE-Ausstellung und Konferenz für Transport
Tel.: 0027 11 7837250

20 - 21.4.1996 - Berlin (D)

Berliner Schuhbörse

Tel.: 0049 30 6634333

21 - 24.4.1996 - London (GB)

INTERSHOP

Internationale Ausstellung für Ladeneinrichtung und Schaufensterbedarf
Tel.: 0044 171 4861951

21 - 24.4.1996 - Luxemburg (L)

EMU

Europa-Möbel-Messe Belgien-Luxemburg
Tel.: 44 34 35

21 - 25.4.1996 - Lissabon (P)

EXPOCLIMA

Internationale Ausstellung für Klimaanlage, Heizungs-, Lüftungs- und Kühltechnik, Umwelttechnik, Automation und Energie
Tel.: 00351 1 4580061

22 - 27.4.1996 - Hannover (D)

HANNOVER MESSE

Hannover-Messe
Tel.: 0049 511 890

23 - 25.4.1996 - Krakow (PL)

KRAKOPAK

Internationale Verpackungsfachmesse
Tel.: 0048 12 227775

23 - 26.4.1996 - Brüssel (B)

SIPAB

Internationale Fachmesse für Werbung, Marketing und Verkaufsförderung
Tel.: 0032 2 4784383

23 - 26.4.1996 - München (D)

Analytica

Internationale Fachmesse für Biochemische und Instrumentelle Analytik, Diagnostik, Labortechnik und Analytica Conference
Tel.: 0049 89 51070

23 - 26.4.1996 - Singapur (SGP)

AIGF

Internationale Ausstellung für Geschenkartikel
Tel.: 0065 3384747

23 - 26.4.1996 - Prag (CZ)

PRAGOREGULA

Internationale Fachausstellung und Kongreß für Meßtechnik, Prüftechnik, Automation, Elektronik und Computer
Tel.: 0049 212 242140

23 - 27.4.1996 - Amsterdam (NL)

BRAND

Internationale Fachmesse für Feuerverhütung und Feuerbekämpfung
Tel.: 0031 20 5491212

23 - 28.4.1996 - Brüssel (B)

F.I.L.

Internationale Buchmesse
Tel.: 0032 2 6463890

24 - 25.4.1996 - Chemnitz (D)

ElektroMechanika

Fachmesse für Konstrukteure und Entwickler in der Elektronikindustrie
Tel.: 0049 503 37057

24 - 25.4.1996 - Düsseldorf (D)

Werbemittel-Einkaufstage

Tel.: 0049 6201 29410

24 - 26.4.1996 - Paris (F)

TEXITECH

Internationale Fachmesse für technische Textilien, Fasern, Stoffe, Filme, Vliesstoffe und Composite
Tel.: 0033 1 49096003

24 - 27.4.1996 - Barcelona (E)

EXPO SALUD

Internationale Ausstellung für Gesundheit, Fitness und Naturprodukte
Tel.: 0034 3 23320000

25 - 27.4.1996 - Frankfurt/Main (D)

Interstoff World/Season

International Fabric & Accessories Show
Tel.: 0049 69 75750

25.4. - 5.5.1996 - Turin (I)

Internationale Automobil-Ausstellung

Tel.: 0039 51 6451011

26 - 29.4.1996 - Bologna (I)

COSMOPROF

Internationale Ausstellung für Parfüm und Kosmetik
Tel.: 0039 2 86451078

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

Ausstellung für Garten und Swimmingpool

Tel.: 0033 1 49096000

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

**Pariser Messe -
Ausstellung für Tourismus**

Tel.: 0033 1 49096000

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

**Ausstellung für Wein und
Gastronomie**

Tel.: 0033 1 49096000

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

**Ausstellung für das
Eigenheim**

Tel.: 0033 1 49096000

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

CONCOURS LEPINE

Internationale Erfindermesse

Tel.: 0033 1 49096000

26.4 - 8.5.1996 - Paris (F)

FOIRE DE PARIS

Internationale Messe

Tel.: 0033 1 49096000

28.4 - 1.5.1996 - Birmingham (GB)

Food & Drink Expo

Ausstellung für Nahrungsmittel und
Getränke

Tel.: 0044 181 7422828

29.4 - 2.5.1996 - Birmingham (GB)

IFPEX

Internationale Ausstellung für Hydraulik

Tel.: 0044 1895677677

29.4 - 4.5.1996 - Birmingham (GB)

MACH

Internationale Ausstellung für
Werkzeugmaschinen und
Fertigungstechnologie

Tel.: 0044 171 4026671

30.4. - 2.5.1996 - Karlsruhe (D)

RESALE

Internationale Börse für gebrauchte
Maschinen und Förderung
wirtschaftlicher Zusammenarbeit

Tel.: 0049 721 37200

30.4. - 2.5.1996 - London (GB)

CONTRACT INTERIORS

Internationale Ausstellung für Bau und
Inneneinrichtung von Büro- und
Geschäftsräumen

Tel.: 0044 181 9107910

1 - 5.5.1996 - Genf (CH)

**Internationale Messe für
Buch und Presse**

Tel.: 0041 21 3121088

2 - 5.5.1996 - Friedrichshafen (D)

Holzbau und Ausbau

Internationale Fachmesse für
Baustoffe, Bausysteme, Maschinen
und Montagetechnik

Tel.: 0049 7547 7081

2 - 5.5.1996 - Leipzig (D)

EUROMED

Medizinische Fachmesse und Kongreß

Tel.: 0049 341 6780

7 - 9.5.1996 - Nürnberg (D)

**Electronic Systems &
Solutions**

Internationale Fachmesse und Kongreß
für Technologies, Circuits & Tools,
ASICs und Design Automation Tel.:
0049 711 619460

7 - 9.5.1996 - Nürnberg (D)

Hybrid

Hybrid & Advanced Packaging
Technologies - Internationale
Fachmesse und Kongreß für Hybrid-
Mikroelektronik und neue Aufbau- und
Verbindungstechnologien

Tel.: 0049 711 619460

7 - 10.5.1996 - Amsterdam (NL)

INTERCLEAN

Internationale Fachmesse für
Gebäudereinigung und Wartung

Tel.: 0031 20 5491212

7 - 10.5.1996 - Maastricht (NL)

Cannex

Internationale Ausstellung für
Dosenherstellung

Tel.: 0044 1293619961

7 - 10.5.1996 - Stockholm (S)

ELECTRONICS

Instrumente und Messtechnik -
Internationale Fachmesse

Tel.: 0046 87494100

7 - 10.5.1996 - Stockholm (S)

EP Electronics-Production

Internationale Fachmesse für
Elektronik-Produktion

Tel.: 0049 211 7187077

7 - 11.5.1996 - Zürich (CH)

INTOOLEX

Internationale Fachmesse für indus-
trielle Werkzeugtechnik

Tel.: 0041 1 8256363

7 - 10.5.1996 - Sinsheim (D)

CONTROL

Internationale Fachmesse für
Qualitätssicherung

Tel.: 0049 7025 92060

7 - 11.5.1996 - Essen (D)

METPACK

Internationale Fachmesse für
Metallverpackungen

Tel.: 0049 201 72440

7 - 11.5.1996 - München (D)

IFAT

Internationale Fachmesse für
Entsorgung: Abwasser, Abfall,
Recycling, Stadtreinigung und
Winterdienst

Tel.: 0049 89 51070

8 - 11.5.1996 - Karlsruhe (D)

Solar Tec

Internationale Fachausstellung mit
Kongreß für solare Energietechnik

Tel.: 0049 231 128010

9 - 15.5.1996 - Düsseldorf (D)

Interpack

Internationale Messe für
Verpackungsmaschinen, Packmittel
und Süßwarenmaschinen

Tel.: 0049 211 456001

11 - 19.5.1996 - Luxemburg (L)

**Luxemburger
Internationale Messe**

Internationale Frühjahrsmesse
Tel.: 43 99-1

13 - 15.5.1996 - Leipzig (D)

Europrom

Europäische Programm- und
Medienmesse

Tel.: 0049 341 6780

15 - 18.5.1996 - Köln (D)

DACH + WAND

Internationale Fachausstellung für
Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik

Tel.: 0049 221 8210

16 - 19.5.1996 - Prag (CZ)

FOR HABITAT

Internationale Ausstellung für Haus
und Wohnung

Tel.: 0042 2 24229284

21 - 22.5.1996 - Amsterdam (NL)

Private label Expo

Ausstellung für Markenartikel

Tel.: 001 212 9723131

21 - 23.5.1996 - Frankfurt/Main (D)

Infobase

Internationale Fachmesse für
Information

Tel.: 0049 69 75750

21 - 23.5.1996 - Nürnberg (D)

PCIM

Internationale Fachausstellung mit
Kongreß für Leistungselektronik und in-
telligente Antriebstechnik

Tel.: 0049 911 367058

21 - 24.5.1996 - Paris (F)

INTER SELECTION

Internationales Modetreffen für den
Großhandel

Tel.: 0033 1 47563232

22 - 27.5.1996 - Mailand (I)

INTERBIMALL

Internationale Ausstellung für
Holzbearbeitungsmaschinen und
Zubehör

Tel.: 0039 2 89210

22 - 27.5.1996 - Mailand (I)

SAMIL

Internationale Zubehör- und
Werkstoffmesse für die Möbel-,
Polstermöbel- und Holzverarbeitende
Industrie

Tel.: 0039 2 485921

24.5 - 2.6.1996 - Rom (I)

**Internationale
Handelsmesse**

Tel.: 0039 6 51781

**Für weitere Auskünfte
steht die Handelskammer
Ihnen gerne zur Verfügung
(Mme 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.**



International Chamber of Commerce
Chambre de Commerce Internationale
Comité National Luxembourgeois

NOUVELLES PUBLICATIONS

Dumping - A Comparative Approach

ICC Publication No. 480/9 (EF)

Sous la signature de spécialistes reconnus du droit commercial des Etats-Unis, du Canada, d'Europe et d'Australie, "Dumping - A Comparative Approach" décrit et compare les règles en vigueur dans ces pays, leurs fondements politiques et leurs effets juridiques, procurant aux opérateurs dirigeants et aux avocats le fil d'Ariane leur permettant de s'orienter dans ce labyrinthe.

Une source précieuse d'informations concrètes et de conseils pratiques pour tous ceux qui travaillent à l'élaboration de politiques de prix et de stratégies commerciales.

TABLE OF CONTENTS / TABLE DES MATIERES

Editor's Note / Note de l'éditeur

Lousie Barrington

- Anti-Dumping Laws, Remedies, Procedural Safeguards, Subsidies and Countervailing Duties in the U.S.
S. Linn Williams
(Résumé en français)
- U.S. Anti-Dumping Law - A Practitioner's Viewpoint
Alain M. Dunn
(Résumé en français)
- Overview of Canadian Anti-Dumping Law
Milos Barutciski
(Résumé en français)
- European Union Anti-Dumping Law and Practice Regarding China
Jacques Buhart
(Résumé en français)
- Australia's Dumping Law and Practice
Frank Schoneveld
(Résumé en français)
- EC and U.S. Anti-Dumping Systems
Gerhard Hannes Welge
(Résumé en français)

- Planning the Channel of Production and Sale to Minimise Anti-Dumping Exposure: Some Thoughts
Clive St George Stanbrook, QC

ICC Publication No. 480/9 (EF)

Prix: 1.800.-FLUX

The UNIDROIT Principles for International Commercial Contracts: A New Lex Mercatoria ?

ICC Publication No. 490/1 (E/F)

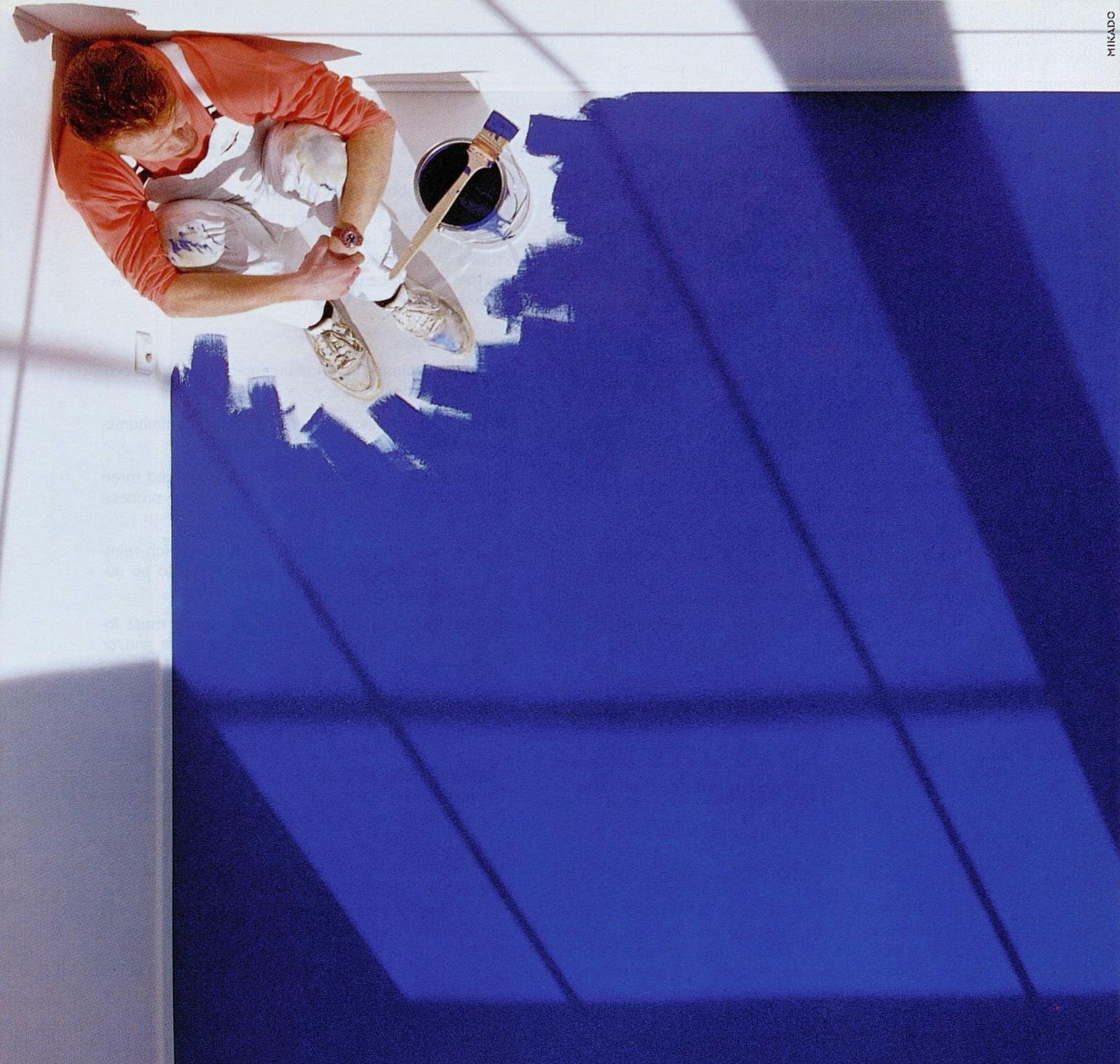
Résultat de près d'un quart de siècle d'études, de négociations et de rédaction d'un groupe de travail réunissant 17 pays représentatifs des principaux systèmes juridiques du monde, les principes des contrats commerciaux internationaux ont été approuvés par les instances dirigeantes de l'UNIDROIT. En octobre 1994, l'Institut de droit et des pratiques des affaires internationales de la CCI organisait une conférence de haut niveau entre des délégués du groupe de l'UNIDROIT et des juristes internationaux appelés à appliquer les Principes. Les communications et commentaires présentés à cette conférence sont réunis et publiés dans "Les contrats commerciaux internationaux et les nouveaux principes UNIDROIT: une nouvelle lex mercatoria?"

Ce nouveau Dossier de l'Institut traite les questions allant de l'utilisation des Principes pour la rédaction des contrats à leur application par les juges nationaux ou les tribunaux d'arbitrage international. Un outil indispensable pour les avocats, les négociateurs, les juristes d'entreprise et les arbitres intéressés par les transactions internationales et le règlement des différends.

Publié par l'Institut du droit et des pratiques des affaires internationales de la CCI

ICC Publication No. 490/1 (EF)

PRIX: 2.500.- FLUX



ON FINIT TOUJOURS PAR REGRETTER DE NE PAS AVOIR UN GSM SOUS LA MAIN.



Vous étiez plein de bonnes intentions. Muni de vos pinces, de la peinture spéciale pour sol et de produit décapant, vous étiez sûr de n'avoir rien oublié. A part peut-être un tout petit détail: si vous aviez un GSM sous la main, vous n'auriez pas à attendre que la peinture sèche. Avec Mobilux, vous êtes connecté au réseau LUXGSM. Vous pouvez appeler le Luxembourg ou

l'étranger depuis votre bureau, votre voiture ou le fond du jardin. Les communications "mobile to mobile", de GSM à GSM, sont de 9.- LUF H.T. la minute. Mobilux propose aussi un tarif "Moonshine rate" de 6.- LUF H.T. la minute valable pour tout appel entre 1h00 et 7h00 du matin sur le réseau national. En attendant de goûter au confort et à la sécurité que vous offre Mobilux, évitez donc d'entamer des travaux de rénovation.



MOBILUX. THE FRIENDLY CONNECTION.

Mobilux s.a. 208, Val des Bons-Malades L-2121 Luxembourg Tél.: (352) 42 88 11-1 Fax: (352) 42 88 44

PRIVACY AND DATA PROTECTION LEGISLATION

ICC Publication No. 498

An expert analysis of legislation in 16 countries world-wide.

The new edition of the Business Guide To Privacy and Data Protection Legislation analyses the data protection legislation in 16 countries on three continents. It provides answers to the complex questions facing business decision-makers in the area of national data protection law, their implication on costs and the specific legal questions involved in processing personal data in another country.

This simple structure allows the reader to easily compare country laws, so that data protection problems can be anticipated before they crop up. It also includes a comprehensive index.

An indispensable reference book for corporate executives, lawyers, data managers and scholars.

ICC Publication No. 498

PRIX: 5.510.- FLUX

REGLES UNIFORMES DE LA CCI RELATIVES AUX ENCAISSEMENTS

ICC Publication No. 522

Les règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements (publication CCI No.522), dont la révision a demandé plus de deux ans, viennent s'ajouter aux autres règles publiées par la CCI pour faciliter le commerce international. Ces Règles sont essentielles pour les banques et les partenaires de transactions commerciales internationales.

Les nouvelles règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements (publication CCI No.522) conservent la même structure que les Règles de 1979 (publication CCI No. 322).

ICC Publication No. 522

PRIX: 435.- FLUX

The new ICC Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits

ICC Publication No. 525

Be ready!

For the first time, the ICC has developed a set of Rules to document world-wide practice and standardise the processing to bank-to-bank reimbursements.

To be used in conjunction with UCP 500 Article 19, the new Rules set forth a series of concepts to facilitate the reimbursement process.

Because the Rules codify the best practices world-wide, it will take bankers awhile to get used to them. That's why it makes sense to order your copies now, so that you can be fully prepared when the Rules enter into world-wide use.

The new Rules:

- **make it clear** that reimbursements are not irrevocable commitments;
- **clarify** the issues surrounding expiry of reimbursements;
- **establish** a reasonable time, not to exceed three banking days, for the reimbursing bank to process claims;
- **precisely** state the conditions under which reimbursement claims do and do not have to be authenticated;
- **specify** the items that a claiming bank must include in its claim if required by the credit and/or the reimbursement undertaking.

For world-wide use

This new ICC publication (No.525) is the latest in a series of ICC standard rules facilitating international business practice. They complement the UCP 500, the most widely used and respected set of international Rules for commercial transactions.

More than two years in preparation, the ICC Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements under Documentary Credits (URR) will soon be in the hands of thousands of bankers. You will need to know the impact of these new Rules on your operations.

ICC Publication No. 525

PRICE: 330.- FLUX

BILLS OF EXCHANGE

ICC Publication No. 531

Bills of exchange and promissory notes play an important role in commercial and financial circles, not only as a method of payment or a way of providing credit, but also as security for credits.

This publication, a revised and expanded version of ICC Publication No.476, describes the fundamentals of the Geneva Uniform Law on Bills of Exchange and Promissory Notes, then shows the material differences between the laws of 38 European states. For the first time, the newly independent countries of Eastern Europe are included in the survey.

The text is the most comprehensive comparison of bill of exchange law now available. It gives concise information about everyday problems which might bother the banker, trader, lawyer or businessman who is

not well acquainted with the matter. It also provides practical information on how conflicts of national laws can be overcome.

ICC Publication No. 531

PRICE: 1.660.- FLUX

COUNTERFEITING IN CHINA

ICC Publication No. 554

This new Special Report from the ICC Counterfeiting Intelligence Bureau sets out to explain the current situation in China, its origins and what is being done about the problem.

The report is a must for international trading companies, bankers, intellectual property rights owners, IP lawyers, law enforcement, patent and trademark agents and all those trading or investing in China.

ICC Publication No. 554

PRICE: 1.880.- FLUX

TRADING WITH RUSSIA TODAY

ICC Publication No. 558

Setting the scene, the report describes how, at last, Russia is finally entering the world's economy and then deals with the options open to the Western businessman. There are many ways to trade with Russia, though the solutions are somewhat removed from the conventional trading practice. "Trading with Russia Today" offers a comprehensive insight into what is going on in the country and what the Western businessman can expect. By objectively balancing the

good and the bad, the reader has a most factual, yet impartial, discussion document with which to take the next step.

Contents:

- Part I ➔ INTRODUCTION
- Part II ➔ MAFIA POWER IN THE NEW RUSSIA
- Part III ➔ RUSSIAN COMMERCE TODAY
- Part IV ➔ SMUGGLING AND TRAFFICKING
- Part V ➔ FINANCIAL AND BANK FRAUDS
- Part VI ➔ POSSIBLE OPTIONS & CONSIDERATIONS
- Part VII ➔ BUSINESS INTELLIGENCE UNITS
- Part VIII ➔ CONCLUSIONS

ICC Publication No. 558

PRICE:1.800.-FLUX

PRIME BANK INSTRUMENT FRAUDS

The Fraud of the Century ICC Publication No. 559

This new report describes recent variations in Prime Bank Instrument fraud in current use, and lists the danger investors and financial institutions should watch out for to avoid being duped.

Prevention is better than even successful prosecution, and this is precisely the challenge the financial services industry, private investors, and law enforcement agencies face. Fighting "Prime Bank Instrument" fraud is all about education, due diligence and risk assessment. The report suggests a way forward in preventing the fraud and - if prevention is not possible - bringing its perpetrators to justice.

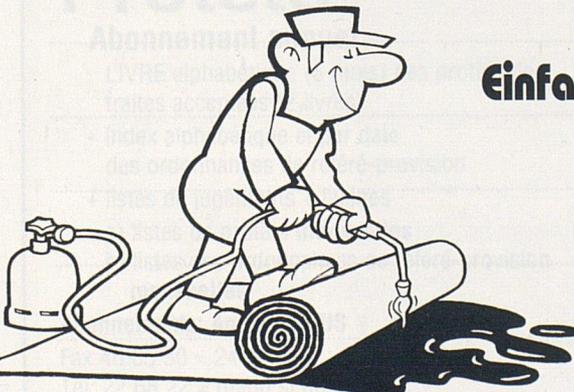
ICC Publication No.559

PRICE:1.940.-FLUX

Sopralene- Mammouth

Die professionelle
Terrassen- und
Feuchtigkeitsisolierung

Einfache Handhabung, solide Qualität!



CENTRE D'ISOLATION

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

TRADE FINANCE IN EMERGING MARKETS

ICC Publication No. 934

A unique and valuable guide to emerging markets.

Trade Financing has many intricacies and the techniques for successfully completing a transaction are numerous. For these emerging markets, there are special characteristics, trade payments and financing needs which suppliers and buyers need to be aware of and become expert in.

Divided into seven sections, "Trade Finance in Emerging Markets" guides the reader through these markets, presenting an overview of their special characteristics and the key payment and financing techniques.

It contains detailed coverage of payment techniques, financing procedures, complex procedures, financing bodies, guarantees and risk management.

ICC Publication No.934

PRICE: 5.580.-FLUX

HANDBOOK OF INTERNATIONAL CREDIT MANAGEMENT

2ND EDITION

ICC Publication No. 935

For this new edition, the text has been thoroughly revised to reflect developments in business practices, the evolution of the European Union and its monetary system, and the recent historic changes in Eastern Europe and elsewhere in the world. The nine sections and extensive appendix are written by 20 expert contributors drawn from a range of countries.

The Handbook continues to be the most exhaustive examination of this complex subject available in a single volume. It represents a complete operating guide and reference work for practising managers and their staff and will be equally useful to the small exporter and the giant multinational.

ICC Publication No.935

PRICE: 4.180.-FLUX

Le Comité National Luxembourgeois de la CCI dispose en outre de toute une série de publications relatives aux crédits documentaires, contrats internationaux, commerce international, arbitrage international, droit international, etc..., que l'on peut commander à l'adresse ci-dessous.

Bulletin de commande

à renvoyer au: Comité National Luxembourgeois de la CCI,
7, rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg,
Mme Weinachter, tél.: 42 39 39 303, fax.: 43 83 26

Firme:

Adresse:

Représentée par:

Publications commandées:

.....

.....

Je désire recevoir une liste complète des publications CCI

Ministère du Travail

Projet de règlement grand-ducal autorisant le Gouvernement à mettre en oeuvre des travaux extraordinaires d'intérêt général au cours de l'année 1996. (1868)

Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle

Projet de règlement grand-ducal déterminant le contenu du contrat de stage de formation en entreprise des élèves de l'enseignement secondaire technique, ainsi que le montant de l'aide particulière à verser aux entreprises qui prennent en stage des élèves. (1869)

Ministère de la Sécurité Sociale

Projet de règlement grand-ducal déterminant les règles relatives à l'apurement des créances existantes au 31 décembre 1994 dans le secteur hospitalier. (1870)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 20 décembre 1984 fixant les modalités relatives à l'administration du patrimoine des caisses de pension. (1871)

Ministère des Finances

Projet de loi sur le contrat d'assurance. (1872)

Protêts

Abonnement annuel

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

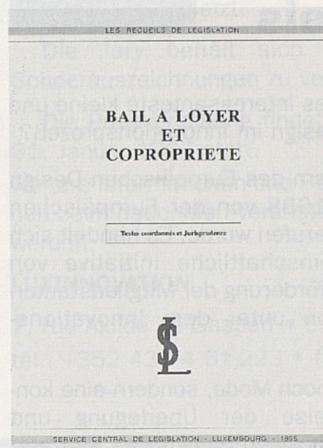
- + index alphabétique et par date des ordonnances de référé-provision
- + listes de jugements + faillites
- + a) listes de protêts **mensuelles**
- b) listes des ordonnances de référé-provision **mensuelles**

Abonnements: Agence AVUS

Fax 46 65 50 = 24 heures

Tél. 22 68 22 = matin si possible

Recueil de législation sur le Bail à loyer et la Copropriété



Ce recueil de 32 pages, édité par le Service Central de Législation, est tiré à 1.000 exemplaires et il est disponible dans les librairies au prix de 100.- francs, TTC.

Cette nouvelle publication devrait hautement intéresser tous les locataires et propriétaires, étant donné qu'elle contient, en complément au Code Civil, les dispositions légales et réglementaires coordonnées ci-après.

A. Sur le bail à loyer:

- * Loi modifiée du 14 février 1955 portant modification et coordination des dispositions légales et réglementaires en matière de baux à loyer.
- * Règlement ministériel du 1er septembre 1987 portant assimilation de différentes communes à la Ville de Luxembourg en matière de législation sur les baux à loyer.
- * Règlement ministériel du 30 octobre 1987 portant assimilation de différentes communes à la Ville de Luxembourg en matière de législation sur les baux à loyer.

B. Sur la copropriété

- * Loi modifiée du 16 mai 1975 portant statut de la copropriété des immeubles bâtis.
- * Règlement grand-ducal du 13 juin 1975 prescrivant les mesures d'exécution de la loi du 6 mai 1975 portant statut de la copropriété des immeubles.
- * Loi du 19 mars 1988 sur la publicité foncière en matière de copropriété.
- * Règlement grand-ducal du 22 juin 1988 concernant la publicité en matière de copropriété.

La brochure offre en outre un choix de jurisprudence et reproduit des modèles de contrat de bail en français et en allemand.

Aufruf zur Teilnahme am Europäischen Design Preis



Wie integrieren Europas interessanteste kleine und mittlere Unternehmen Design im Innovationsprozeß?

Diese Frage ist der Kern des Europäischen Design Preises '96 (EDP) der 1988 von der Europäischen Kommission ins Leben gerufen wurde. Es handelt sich hierbei um eine gemeinschaftliche Initiative von Einrichtungen zur Designförderung der Mitgliedstaaten der Europäischen Union unter dem Innovationsprogramm der GD XIII.

Design ist weder Stil, noch Mode, sondern eine konzeptuelle Art und Weise der Überlegung und Annäherung an ein industrielles Produkt. Das Konzept, das vom Designer entwickelt wird, ist kein Ziel an sich. Es ist ein ständiges Werden, da es sehr eng an die Entwicklung der Technologien und der Lebensart gebunden ist. Die Gestaltung ist das Resultat einer intelligenten und harmonischen Synthese der Eigenschaften des Produktes und zugleich die materielle Darstellung oder Lösung seiner Einschränkungen. Die daraus resultierende Form ist unmittelbar mit der Funktion des Objektes und der Materie verbunden. Infolgedessen ergibt sich für jedes Produkt nur eine Möglichkeit.

Der industrielle Designer entwickelt ein Konzept aufgrund verschiedener Analysen und aufgrund der Beherrschung der Einschränkungen die dem Produkt innewohnen. Diese Einschränkungen sind funktionaler, technologischer, ergonomischer und kommerzieller Art. Sie geben dem Produkt eine Identität die nicht notgedrungen ästhetischer Natur sein muß. Die industrielle Ästhetik konzentriert sich ausschließlich auf die Linien, das Volumen, die Farbe. Sie folgt der Mode, ohne die Einsatzmöglichkeiten und die technische Gestaltung des Produktes zu hinterfragen.

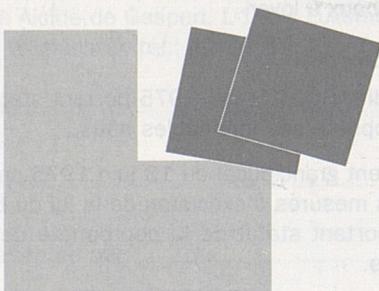
Der Europäische Design Preis hat zur Zielsetzung, die Anwendung des Design als Innovations- und Qualitätsinstrument zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zu stimulieren. Der EDP soll die wichtige Rolle demonstrieren, die dem Design innerhalb des Produktionsprozesses zukommt, und die damit einhergehenden wirtschaftlichen Vorteile und den wichtigen Beitrag zum Erfolg der Industrie verdeutlichen. Bewertet wird die erfolgreiche Umsetzung neuester Technologien, Formgebungsprozessen, Kommunikationsstrategien die im Rahmen der Corporate Culture eine Einheit ergeben sollen.

Die nationale Jury - bestehend aus unabhängigen Fachleuten aus den Bereichen Industrie, Graphik, Design und Architektur - wird eine Vorentscheidung auf luxemburgischer Ebene treffen, um anschließend bis zu 5 Bewerber an die internationale Jury weiter zu leiten. Letztere wird im September unter 85 Endrundteilnehmern die 10 erfolgreichsten Unternehmen auswählen. Die Preise werden als Einheit verliehen - nicht für ein bestimmtes Produkt und nicht für eine bestimmte Person. Beurteilt werden die Menschen, die Produkte und die Verfahren in jedem der für die Endrunde nominierten Unternehmen. Vergeben werden außerdem Sonderauszeichnungen schwerpunktmäßig an junge high-tech orientierte Unternehmen.

Parallel zur Preisverleihung des EDP in La Villette, Paris am 31. Januar 1997 findet der European Design Industry Summit - EDIS statt, wo international Top-Experten mit den Managern der Siegerunternehmen zwecks Ideen- und Erfahrungsaustausch zusammen treffen.

Die erfolgreichen Teilnehmer am Europäischen Design Preis werden anschließend in den wichtigsten nationalen und internationalen Presseorganen publiziert. Weitere Media Aktionen sind on-line Diskussionen, Infos auf Internet, Buchpublikationen, Roadshow durch Europa.

Es ergeben sich einmalige, interessante Möglichkeiten für die Luxemburger Finalisten national und international bekannt zu werden und auf dem Gebiet Innovation und Design auf ihr Corporate Identity aufmerksam zu machen.



Workflow Technologies

Gesellschaft für informatikorientierte Organisationsentwicklung und Business Process Re-Engineering

Unser Leistungsspektrum

- Vertriebs- und Marketingsteuerungssysteme
- Qualitätsmanagementsysteme nach EN ISO 9000
- EDV-Systemlösungen (IBM, DELL, HP 9000 u.a.)
- Netzwerkkonzeption, Realisation und Betreuung

Rufen Sie uns an, Tel.: 42 47 12 / Fax: 42 47 13

Workflow Technologies Europe AG
3, rue Nennig
L-2214 Luxembourg

Teilnahmebedingungen:

- Kleine und mittlere Unternehmen (=PME - Petites et Moyennes Entreprises) bis zu 1.500 Mitarbeitern, die Design erfolgreich im Innovationsprozess eingeführt haben.
- Bewerbung in Form eines Anmeldeformulars und einer Mappe. Um eine optimale Zusammenstellung der Mappe zu gewährleisten, steht ein Team von Spezialisten aus den verschiedenen Designbereichen (Industrie, Innenarchitektur, Architektur und Graphik) zur Verfügung.
- Einsendeschluß sämtlicher Bewerbungen: 24. Mai 1996
- 10 Preise werden in Form einer Trophäe und einer Urkunde verliehen.

3 Sonderauszeichnungen werden vergeben:

a. der "high-tech" Award für ein junges, high-tech-orientiertes Unternehmen das nicht älter als 7 Jahre ist,

b. der "newcomers" Award für den erfolgreichen Einsatz des Design in einer Branche, die dem Design traditionsgemäß keine große Bedeutung zukommen läßt,

c. der "life-time-achievement" Award für ein Unternehmen das Design in allen Bereichen kontinuierlich erfolgreich einsetzt.

Die Jury behält sich vor, eventuell weitere Sonderauszeichnungen zu vergeben.

Die Preisverleihung findet in La Villette, Paris am 31. Januar 1997 statt.

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen können beim nationalen Veranstalter des EDP angefordert werden:

LUXINNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi • L-1615 Luxembourg
tél.: +352 42 74 61-223 • fax: +352 43 23 28

LUXINNOVATION

Centre Relais Innovation

SERVICE DE PROMOTION ET D'ASSISTANCE A L'INNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 LUXEMBOURG

Tél. 42 74 61-223

Fax.: 43 83 26 / 43 23 28

**Struzzi
Italia**

PRODUCTION VENTE

POUSSINS ET REPRODUCTEURS



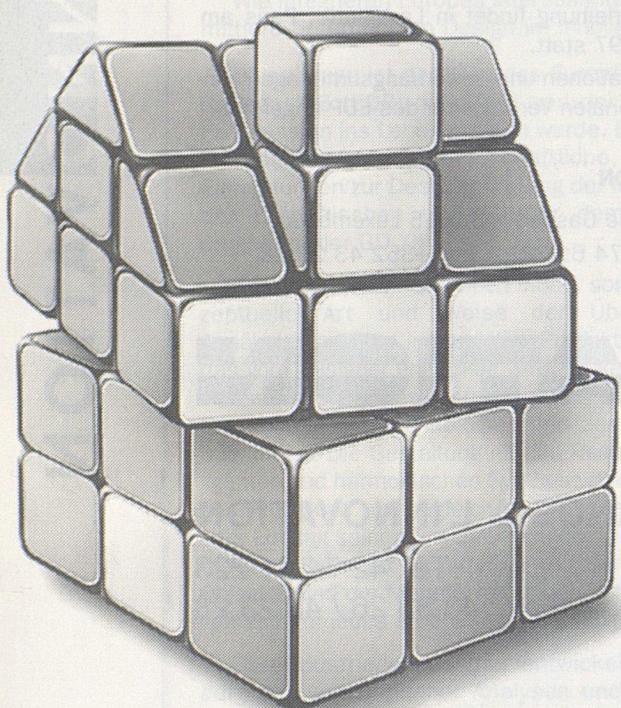
Pour tout renseignement s'adresser à:

Régine Piété
Responsable commercial
4, rue du colonel Müller
56100 LORIENT
FRANCE Tel. 97.37.40.97



BHW DISPO 2000

Das Rücklagenkonto. Jetzt und in Zukunft.



Fachgerecht renovieren ...
... günstig finanzieren.

- * Ob Werterhaltung oder Sanierung.
- * Ob Innenausbau oder Dach- und Fassadengestaltung.
- * Ob sofort notwendig oder in der Zukunft geplant.

Rechnen Sie mit uns.



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



SPUERKEESS



Confédération Générale
de la Fonction Publique



LA LUXEMBOURGEOISE

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

Coupon bitte ausfüllen und einsenden an:
BHW • B. p. 556, L-2015 Luxembourg

Ja, ich möchte Informationen über

- den „BHW DISPO 2000“ als mein persönliches Rücklagenkonto
- die „Sofortfinanzierung“ eines BHW DISPO 2000
- die „Steuervorteile durch Bausparen“ mit BHW DISPO 2000
- den „BHW-Geschenkbausparvertrag“ im DISPO 2000
- Ja, ich möchte sofort einen Termin für eine Beratung über den Bausparvertrag „BHW DISPO 2000“

Name: _____ Vorname: _____

Straße/Nr.: _____

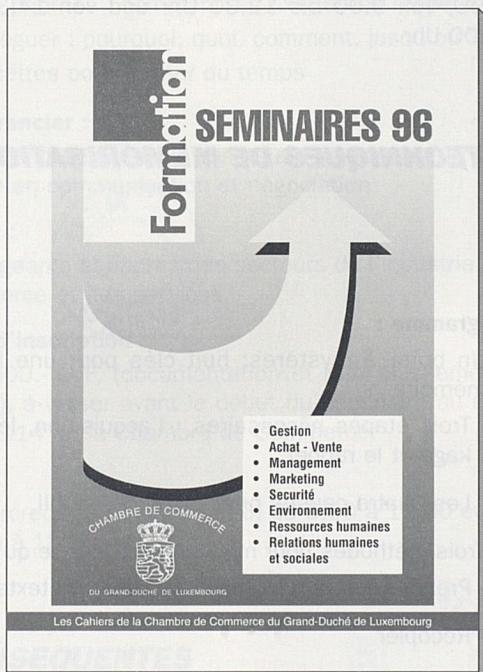
PLZ/Ort: _____

Geburtsdatum: _____ Telefonnummer: _____

Beschäftigt bei: _____

SEMINAIRES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

(période octobre - décembre)



LA LECTURE RAPIDE ET EFFICACE

Programme :

- Comment le texte est-il perçu ?
 - Améliorer notre perception du mot
 - Améliorer notre champ de vision.
- Les techniques de sélection:
 - Le repérage: trouver l'idée qui nous intéresse
 - L'écrémage: lire en diagonale.
- Une méthode d'approche d'un ouvrage (presse, livre, circulaire, document professionnel etc.):
 - Le survol
 - La lecture d'approfondissement
 - La condensation.
- Entraînement intensif:



SUJETS TRAITES

DIRECTION ET GESTION D'ENTREPRISE

- Leistungs- und Arbeitsqualitätssteigerung durch systematische Mitarbeiterbefragung
- Kreative Mitarbeiterführung in der Praxis
- Neu im Außendienst

PUBLICITE - PROMOTION DE VENTE - ACHAT - VENTE

- Konsequentes Profitmanagement
- Neu im Außendienst
- Kundenberatung für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen

GESTION FINANCIERE ET COMPTABLE

- Gesunde Finanzen - gesicherte Zahlungsfähigkeit

COMMERCE EXTERIEUR

- Le crédit documentaire

ENVIRONNEMENT - SECURITE

- Management et prévention du vol
- La sécurité au travail
- Alcoolisme et toxicomanie au travail

EFFICIENCE PERSONNELLE

- La lecture rapide et efficace
- Techniques de mémorisation
- La gestion du temps
- Wie sie Ihr Verhalten ändern und Ihre Leistung steigern können
- Développement des capacités d'apprentissage
- Time - management
- La gestion du stress

- L'oeil: un outil qui se travaille
- Repérer les différents types de texte
- Elaborer une stratégie de lecture
- Lire vite et comprendre ce qu'on lit.

Conférencier :

D. BERBACHI, consultant et formateur en gestion des ressources humaines

Public :

tous publics

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

Date :

lundi 14 et mardi 15 octobre 1996 de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

KREATIVE MITARBEITERFÜHRUNG IN DER PRAXIS



Wenn es um mehr Selbstständigkeit und Verantwortung geht

Mitarbeiterführung wird heute zum entscheidenden Indikator für Unternehmenserfolg. Mehr und mehr Unternehmen beweisen, welche Entwicklungen bei ihnen durch konsequente Mitarbeiterführung möglich wurden. Sie haben die Idee der "Human-Ressourcen" in praktische Erfolge übersetzt.

Sicherlich, eine sog. Kehrtwendung in der Mitarbeiterführung alleine macht noch keinen Erfolg. Aber ein systematisches und konsequentes Nutzen der Möglichkeiten kooperativer Führung erschließt ganz neue, ungeahnte Potentiale. Sind erst mal Widerstände abgebaut und die kooperativen Verhaltensweisen des Chefs und der Vorgesetzten erweisen sich als andauernd, dann sind neue Wege der erfolgversprechenden Zusammenarbeit offen. Da lassen sich Probleme kreativer angehen, da werden Konflikte ganz anders gesteuert und bewältigt. Dann wird gemeinsam an Zukunft gearbeitet und nicht heimlich gegeneinander.

Seminar-Ziele:

- Erarbeitung der Grundgedanken kreativer Mitarbeiterführung
- Erfassung eigener unbewußter Autoritätsmuster
- Diskussion erfolgreicher Verhaltensweisen für kooperative Chefs und Vorgesetzte
- Austausch praktischer Führungserfahrungen

Programm:

- Wenn es zunächst um die praktischen Ziele der Mitarbeiterführung geht
- An seinen unbewußten Führungsmustern als Chef und Vorgesetzter arbeiten
- Die Mitarbeiter an die Ideen kooperativer Führung heranbringen
- Die eigene Organisation überprüfen und Stellenbeschreibungen vorbereiten
- Die neuen Spielregeln für Chefs erlernen
- "Mitarbeiter loben", ein exzellentes Führungsmittel
- Mit Kritik konstruktiv umgehen
- Erfolgreich Gespräche miteinander führen
- Unbewußte Widerstände ansprechen und innere Kündigungen überwinden
- Erfahrungen für die eigene Führungs-Praxis machen und erfolgreich umsetzen

Referent:

Prof. Norbert A. HARLANDER, forum fHelix - Institut für Management und Unternehmensentwicklung, Offenbach

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Geschäftsführer, Personalchefs und andere leitende Mitarbeiter von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetrieben

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Donnerstag, den 17. und Freitag, den 18. Oktober 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

TECHNIQUES DE MEMORISATION



Programme :

- Un boîte à mystères: huit clés pour une bonne mémoire
 - Trois étapes nécessaires : l'acquisition, le stockage et le rappel
 - Les quatre causes principales de l'oubli.
- Trois méthodes pour mieux mémoriser ce qu'on lit:
 - Prendre des notes (schématisation du texte)
 - Recopier
 - La méthode de la spirale
- Chiffres, dates et noms : des astuces pour mieux les retenir
- Entraînement intensif :
 - Exercices d'observation
 - Exercices d'attention et de concentration
 - Exercices d'organisation
 - Exercices d'association
 - Exercices d'imagination.

Conférencier :

D. BERBACHI, consultant et formateur en gestion des ressources humaines

Public :

tous publics

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

Date :

lundi 21 et mardi 22 octobre 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

LA GESTION DU TEMPS

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

Exemples des sujets traités :

- Les mangeurs de temps : comment les détecter et les combattre
- Les imprévus prévisibles
- Les priorités : comment les fixer et les respecter
- Déléguer : pourquoi, quoi, comment, jusqu'où ?
- Recettes pour gagner du temps

Conférencier :

Frédéric SCOUMAN, consultant et formateur spécialisé en communication et négociation

Public :

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

Droit d'inscription :

4.800.- LUF, (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

mercredi 23 octobre 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

KONSEQUENTES PROFITMANAGEMENT



bei scharfem Preiswettbewerb und harten Konkurrenzkampf

Viele Firmen, besonders solche mit hohem technologischen Stand, verkaufen ihre Produkte weit unter Wert. Ihnen fehlt ganz einfach die Phantasie, die Preisbereitschaft der Kaufinteressenten zu erkennen.

Um auf Dauer überleben zu können, ist Profit-Management der wichtigste Erfolgsfaktor. Statt Auftrag oder Umsatz sind die neuen Maßstäbe Ertrag und Profit.

Dieses Seminar bietet Ihnen die einmalige Chance, konsequentes Profit-Management kennenzulernen - und in die Praxis umzusetzen. Wenn nicht jetzt, wann dann brauchen Sie dringend und wichtig Wachstum und Ertrag? Denn darin liegt der Profit!! - Wollen Sie, daß Ihr Wettbewerb den Profit macht? - Also

Programm:

- Strategisches Denken und Handeln - Ungenutzte Chancen erkennen
- Profitables Wachstum trotz schwieriger Märkte
- Synergie-Effekte mit Kunden und Lieferanten erzielen

- Profit mit Konzept - auf die Effektivität kommt es an
- Die Kreativität zur Preisbereitschaft - Was Kunden wirklich zahlen wofür, wozu und warum
- Auf der Suche nach brachliegenden Ertragspotentialen für lukrative Geschäfte
- Preis-Ertrags-Kompetenz kontra Preis-Nachlaß-Fähigkeit
- Organisation des Profit-Managements in unterschiedlichen Firmenstrukturen

Referent:

Paul KÖCKMANN, Strategieberater und Motivations-trainer, Ratingen

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Zentraleinkäufer, Abteilungsleiter für Sortimentsbereiche, Einkaufsexperten von **Gross- und Einzelhandelsunternehmen und Einkaufsgenossenschaften** sowie Handels- und Lieferantenvertreter von **Industrieunternehmen**

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Donnerstag, den 24. und Freitag, den 25. Oktober 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

WIE SIE IHR VERHALTEN ÄNDERN UND IHRE LEISTUNG STEIGERN KÖNNEN

Tips und Hinweise für mehr Erfolg in Beruf und Leben

Prüfen Sie einmal selbst:

- Sind Sie mit Ihren Arbeitsergebnissen beruflich und privat immer zufrieden?
- Sind Sie mit Ihren Einstellungen und Verhaltensmustern immer einverstanden?
- Ist Ihre Umgebung (Arbeitskollegen, Vorgesetzte, Familienangehörige, Bekannte) mit Ihrem Leistungsverhalten, Ihrem Handeln zufrieden?
- Sind Sie mit dem bisher beruflich und privat Erreichten zufrieden?
- Hängt Ihr "beruflicher oder persönlicher Erfolg" ausschliesslich von Beziehungen oder besonderen persönlichen Kontakten ab?

Wenn Sie jetzt alle fünf Fragen mit einem eindeutigen "Ja" beantworten können, brauchen Sie nicht mehr weiterzulesen. Haben Sie aber nur die geringsten Zweifel, ob dieses "Ja" wirklich stimmt, sollten Sie dieses Seminar nutzen, um Ihre derzeitige

Einstellungs-, Präsentations - und Verhaltenssituation zu überprüfen.

Nicht immer haben die anderen Schuld, wenn es beruflich oder privat nicht klappt, erhoffte Beförderungen oder Gehaltserhöhungen ausbleiben. Wenn Personen aus unserem Umfeld mit unseren Leistungen, unserem Verhalten nicht zufrieden sind.

Jeder kennt das Sprichwort: "Einsicht ist der erste Schritt zur Besserung". Warum hält sich aber keiner daran? Warum ist es also so schwer, sein Verhalten zu ändern? Mehr Leistung zu erbringen, weil andere es von uns erwarten? Dinge zu tun, die man eigentlich selbst nicht so recht einsieht?

Es gibt mit Sicherheit jetzt noch viele andere Punkte, die Sie nachdenklich stimmen. Gleich welcher Punkt es auch ist, der Sie jetzt gedanklich aktiviert, wenn es einer ist, den Sie ändern wollen, der vielleicht wiederholt kritisiert wird, kann diese Seminarveranstaltung für Sie der richtige Schritt sein.

Programm:

- Was uns stört, was immer wieder moniert wird, was wir ändern, erreichen wollen?
- Warum es so schwer ist, sein Verhalten zu ändern, Dinge zu tun, die andere von uns erwarten, die wir für andere tun sollen?
- Bin ich (war ich) immer ehrlich mir gegenüber?
- Heraus aus der "Alltags-Routine"
- Lernen und Tun, zwei wichtige Voraussetzungen für mehr Erfolg, für mehr innere Zufriedenheit
- Einstellung, Motivation, Verhalten - seine Ursachen und Änderungsmöglichkeiten
- Das "Zehn-Schritte-Programm" zur Leistungssteigerung, Verhaltensänderung, Zielerreichung
- Was muss ich tun, damit dieses "Ziel" auch erreicht wird? Das "Tu-es-Gleich" bzw. "Tu-es-Selbst-Prinzip" als Weggefährte zum Erfolg
- Kontroll - und/oder Sicherungsmechanismen auf dem Weg zum Ziel
- Änderungen, Hinweise und Tips, die auch mir helfen können

Referent:

Gerd REHBOCK, Kommunikationstrainer und -berater, Hamburg

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte, Selbständige und Firmeninhaber von **Industrie-, Handels-, und Dienstleistungsbetrieben**

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Montag, den 28. und Dienstag, den 29. Oktober 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

NEU IM AUSSENDIENST



**Was muss man wissen
- was muss man können**

(Das Basis-Seminar für die Erfolgreichen von morgen im Verkauf)

Es gibt wohl im kaufmännischen Bereich keine vergleichbare Aufgabe, bei der im Regelfall so wenig Wert auf adäquate Ausbildung gelegt wird, wie auf dem Sektor des "aktiven Verkaufens".

Hierbei geht es nicht um den Verkaufssachbearbeiter, der sich primär um die organisatorischen Belange seiner Aufgabe bemüht, sondern um den Mitarbeiter, der aktiv an der Verkaufsfrente steht.

Mit diesem Aktiv-Seminar werden die Unternehmen angesprochen, denen der Einsatz neuer Mitarbeiter im Außendienst nicht gleichgültig ist, und die motivierten Mitarbeiter, die entweder schon im Außendienst tätig bzw. die für den Außendienst vorgesehen sind.

Im Rahmen dieses Seminares werden alle praxisrelevanten Rahmenbedingungen bis zur richtigen Besuchsnacharbeit angesprochen, so daß bei entsprechender Mitarbeit die Voraussetzungen geschaffen sind, damit der betreffende "Verkäufer von morgen" erfolgreich Kunden aufsuchen kann.

Wem seine Mitarbeiter nicht gleichgültig sind, der achtet darauf, daß diese nur mit entsprechender Ausbildung sich dieser Aufgabe zuwenden.

Die Kosten richtiger Ausbildungsmaßnahmen stehen in keinem Verhältnis zu dem Gesamtnutzen und den gewonnenen Erkenntnissen dieser Seminarartage.

Was wird geboten? : Das gesamte Rüstzeug, um mit mehr Erfolg im Außendienst aktiv zu werden. Von der Besuchsvorbereitung bis zur erforderlichen Nacharbeit vom richtigen Führen des Verkaufsgesprächs bis zu den Punkten, die den Erfolg beeinträchtigen bzw. verhindern.

Das Basis-Seminar für jeden Außendienstler, gleich, wie intensiv er im Außendienst eingesetzt wird.

Programm:

- Mit welchen Schwierigkeiten hat der Verkäufer im Außendienst heute zu kämpfen?
- Der Verkäufer und seine Kunden (Stamm- und Neukunden)
- Die Bedeutung richtiger Gesprächsführung für den Verkaufserfolg
- Theoretische Grundlagen der Kommunikation und der Gesprächsführung
- Worauf Sie beim ersten Kundenbesuch achten müssen
- Wie der Verkäufer beim Kunden besser "ankommt"
- Die zehn Stufen des erfolgreichen Verkaufsgesprächs

TURIN



SALZBOURG



AVEC 2 NOUVELLES DESTINATIONS, ÇA PLANE POUR VOUS.

Turin, la perle du Piémont, industrielle et historique. Salzburg, ville natale de Mozart et joyau autrichien dans un écrin alpestre. Ces deux destinations sont désormais à portée d'aile de Luxembourg. Luxair vous offre Salzburg 2 fois par semaine et Turin 5 fois par semaine. Ajoutez-y notre service, notre ponctualité et notre savoir-faire et vous direz: A nous l'Europe avec Luxair!

Informations et réservations dans votre agence de voyages ou auprès de Luxair Air-Terminus, Luxembourg-Gare, Tél. 48 18 20.



LUXAIR

Voyager en bonne compagnie

- Richtige Vorbereitung des Kundenbesuches
- Zusammenstellung von Verkaufsargumenten, Demonstrations- und Präsentationstechniken
- Abschlußchancen erkennen und nutzen
- Kleinigkeiten, die über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden können
- Individuelle Fehleranalyse im Verkaufsgespräch
- Rollenspiele und Fallstudien mit anschließender Beurteilung
- Erarbeitung einer individuellen Checkliste und eines Maßnahmenkataloges zum Abbau dieser "persönlichen Schwachstellen" im Verkaufsprozeß

Referent:

Gerd REHBOCK, Verkaufstrainer, Hamburg

Teilnehmerkreis:

Alle interessierten Aussendienstmitarbeiter, unabhängig vom Alter, Juniorverkäufer und Nachwuchskräfte die für Verkaufsaufgaben vorgesehen sind

Teilnahmegebühr:

4.000.- LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen

Datum:

Montag, den 4. und Dienstag, den 5. November 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

LE RECRUTEMENT

Avez-vous demandé un collaborateur supplémentaire? Recevez-vous des candidats qui devront être affectés à votre service?

Nombreux sont les cas où ces rencontres prennent la forme d'un (ou de plusieurs) entretiens.

Des décisions conséquentes - aussi bien pour le candidat que pour l'entreprise - vont être prises à la suite de ces entretiens. C'est pourquoi il s'avère de plus en plus important pour la personne qui recrute, de bien connaître son environnement, le poste à occuper, mais aussi de fixer ses critères d'observation de sélection, de choisir ses outils, ...bref, de prendre le temps pour préparer systématiquement cette phase.

Car : le simple acte de recrutement revêt une importance primordiale aussi bien pour l'avenir de l'entreprise que pour celui du candidat.

Programme :

- Introduction
 - la fonction de recrutement en phase de changement, causes et effets
 - recrutement et culture d'entreprise
 - les différents types de recrutement
 - le rôle du recruteur

- Le processus de recrutement
 - les préalables à l'entretien:
 - évaluer vos besoins
 - décrire la fonction, déterminer les critères de recrutement
 - les sources possibles pour recruter
 - recherche d'informations et analyse des candidatures
- L'entretien de recrutement : un moment dans un processus!
 - sens et objectif
 - le déroulement d'un entretien de recrutement
 - les différents types d'entretien - quel type choisir?
 - les comportements à adopter
 - les techniques de questionnement - questions à poser, questions à ne pas poser
- L'exploitation de l'entretien
 - de la première impression à l'impression générale
 - la phase de décision et d'information - les différents outils
- Divers :
 - l'accueil et la période d'essai
 - l'entretien : est-ce la seule solution?

Objectifs :

- donner aux participants des indications pratiques sur le recrutement et la sélection des collaborateurs
- présenter des instruments susceptibles :
 - de rendre l'entretien de recrutement plus efficace
 - d'aider à prendre les bonnes décisions dans le but d'une relation "long terme" entre l'entreprise et ses collaborateurs

Conférencier :

Colleen FEIS-BESCH, MEGA Développement et performance, Luxembourg

Public :

cadres d'entreprise, gestionnaires Ressources Humaines, assistants de direction, chefs de service et toute personne qui, dans le cadre de l'exercice de sa fonction, est amenée à s'occuper du recrutement de collaborateurs

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

Date :

jeudi, 7 et vendredi 8 novembre 1996 de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

MANAGEMENT ET PREVENTION DU VOL



Comment sensibiliser et impliquer son personnel afin qu'il participe activement à la prévention du vol en magasin?

Votre personnel a des yeux, des oreilles, un cerveau.... Alors pourquoi ne pas les utiliser? Dans certains lieux de travail, les actes de vandalisme et les vols commis par le personnel, sont l'expression d'un ras-le-bol et d'une vengeance vis-à-vis d'une hiérarchie peu écoutante.

Programme :

- Communiquer à son personnel des messages clairs et mobilisateurs
- Créer des réflexes d'observation et une attitude coopérante du personnel
- Favoriser le recueil des informations-clés
- Intégrer la dimension sécurité dans l'organisation du travail
- Susciter la coopération spontanée entre les différents services du magasin
- Transmettre et faire appliquer les consignes de sécurité
- Améliorer l'accueil du client
- Multiplier les lieux de convivialité
- Personnaliser son service clientèle
- Sécuriser son personnel en lui apprenant les comportements à adopter en cas de flagrant délit
- Le constat de vol : les aspects relationnels et le recueil des données concernant le voleur (Présentation d'un questionnaire)

Conférencier :

Philippe LANNOY, criminologue, spécialisé en techniques de communication

Public :

Propriétaires, dirigeants et responsables de la sécurité des petites, moyennes et grandes surfaces commerciales

Droit d'inscription :

3.000.- LUF (documentation comprise), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

les jeudi, 7, 14 et 21 novembre 1996 de 19.00 à 21.30 heures

DEVELOPPEMENT DES CAPACITES D'APPRENTISSAGE



Tout comme une activité physique ou manuelle requiert des gestes adaptés à la tâche concernée, l'activité intellectuelle nécessite des attitudes et comportements mentaux adaptés à l'apprentissage concerné.

La motivation, les méthodes de travail, les attitudes mentales pour comprendre et retenir conditionnent l'apprentissage intellectuel.

Le stage "développement des capacités d'apprentissage" se propose de vous permettre de réfléchir à la manière dont vous organisez vos apprentissages et de vous donner les moyens d'augmenter vos performances.

Objectifs :

- prendre conscience de ses modes d'apprentissage
- développer des stratégies adaptées au type d'apprentissage
- développer ses capacités de mémorisation
- entretenir sa motivation et son dynamisme

L'apprentissage de domaines spécifiques sera abordé en fonction des demandes des participants.

Programme :

- le fonctionnement du cerveau et ses implications pour l'apprentissage
- comprendre
 - mécanismes de la compréhension
 - évocations mentales et modalités sensorielles
 - projet
- apprendre
 - étapes de l'apprentissage
 - perception, traitement, production et évaluation
 - freins et attitudes de réussites (gestion émotionnelle)
- mémoriser
 - mécanismes et étapes d'une mémorisation à long terme
 - mémorisation d'un cours, d'un document (stratégie d'orthographe)
- se mettre au travail:
 - définition de la tâche
 - planification du travail
 - entretien de l'attention
- la prise de note et la création de support d'apprentissage: les schémas arborescents

Enjoy

Coca-Cola

TRADE MARKS REGD.



Distributeurs automatiques,
Réfrigérateurs,

Location de matériel de qualité,
adapté aux besoins du client.

Placement de matériel
Service complet assuré par
Soutirages Luxembourgeois

Pour de plus amples
informations
veuillez contacter:

Soutirages Luxembourgeois

2, rue des Joncs - L-1818 Howald

Tél.: 48 51 51

Fax: 49 20 38

Conférencier :

Anne-Marie MANTZ, formatrice-consultante, spécialiste de la communication interpersonnelle et du management

Public :

tous publics

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

Date :

lundi 11 et mardi 12 novembre 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

LA SECURITE AU TRAVAIL**Le renforcement des consignes de sécurité et de la prévention des accidents de travail**

Si l'évolution industrielle a augmenté le risque d'accidents au travail, le développement du droit du travail et de la sécurité sociale ont permis, pour leur part, l'étude et la conception d'équipements prenant la sécurité en grande considération.

La sécurité et l'hygiène font partie, depuis quelques décennies, des piliers de la concertation sociale.

L'organisation de la prévention a atteint tous les acteurs de la vie politique, économique, industrielle et sociale.

Il faut néanmoins remarquer que les accidents restent toujours nombreux.

Le personnel n'applique pas ou mal les consignes de sécurité.

- Pourquoi cette situation existe-t-elle?

- Comment y aurait-il moyen de renforcer la prise de conscience des dangers dans l'environnement professionnel et amener chaque intéressé à l'autonomie et à l'interdépendance dans le respect des normes de sécurité pour lui et pour les autres?

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

Programme :

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

Conférencier :

Thierry HUYNEN, Diplômé en Psychologie Industrielle et Sciences du Travail

Public :

Dirigeants de PME, responsables sécurité et agents de maîtrise du secteur de l'industrie

Droit d'inscription :

8.000.- LUF, (documentation et rafraîchissements inclus); à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

jeudi 14 et vendredi 15 novembre 1996, de 9.00 à 12.30 heures et de 14.30 à 18.00 heures

GESUNDE FINANZEN - GESICHERTE ZAHLUNGSFÄHIGKEIT

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer alle Aspekte der Außen- und Innenfinanzierung sowie die Beurteilung und Steuerung der Finanzbewerbungen in einem Einzelhandelsbetrieb kennen. Damit wird die Voraussetzung für angemessene Kapitalrendite, ausreichende Liquidität und finanzielle Sicherheit geschaffen.

Programm:

- Vermögens- und Kapitalstruktur und ihre Beurteilung
- Krisensichere Finanzierung
- Kostengünstige Inanspruchnahme von kurzfristigen Krediten
- Der richtige Umfang der Eigenfinanzierung
- Substanzverluste / Scheingewinne
- Der tatsächliche Fremdfinanzierungsspielraum
- Liquiditätsanalysen
- Liquiditätskontrolle und -planung
- Innenfinanzierung aus Afa, Wertberichtigungen, Selbstfinanzierung, Cash-flow
- Der Verkehr mit den Banken

Referent:

Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben

Teilnahmegebühr:

3.500.- Franken, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke) vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen

Datum:

Montag, den 18. November 1996 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

ALCOOLISME ET TOXICOMANIE AU TRAVAIL

De l'identification du trouble à la gestion d'un plan de guidance professionnel

Problème de société, problème individuel, la toxicomanie et plus particulièrement l'alcoolisme se retrouvent dans le monde du travail et dans l'entreprise.

Pas plus qu'il n'est possible de bien conduire un véhicule en état d'ébriété, il n'est possible de piloter correctement son poste de travail ou sa responsabilité professionnelle.

Distorsion de la perception, interprétation biaisée, perte d'attention ou de vigilance, inappropriation des décisions entraînent le cortège des situations périlleuses tant au niveau économique et commercial, qu'au niveau de la sécurité.

En tant que gestionnaire responsable, conscient du problème, comment prévenir le risque, comment gérer le dysfonctionnement quand il est présent.

Le séminaire proposera d'explorer un certain nombre de pistes de réflexion afin d'approcher le sujet, de l'étudier et le traiter au mieux des intérêts des parties, travailleur et entreprise.

Programme :

- Introduction
- L'analyse du scénario de vie
- Le stratagème, dysfonctionnement de la communication
- L'entretien d'aide et ses limites en milieu professionnel
- L'entretien de rupture des relations de travail

Conférencier :

M. Thierry HUYNEN, Diplômé en Psychologie Industrielle et Sciences du Travail

Public :

Dirigeants d'entreprises, chefs du personnel et agents de maîtrise des secteurs de l'industrie, du commerce et des services

Droit d'inscription :

4.800.- LUF, (documentation et rafraîchissement inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

mercredi le 20 novembre 1996 de 9.00 à 12.30 et de 14.00 à 18.00 heures



KUNDENBERATUNG FÜR INDUSTRIE- UND DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

Kundengespräche richtig führen

Beratung erfolgt in der Regel über das zwischenmenschliche Gespräch. Dabei ist es wichtig ein Gesprächsklima zu entwickeln, in welchem sich der

Kunde sicher, geborgen und angenommen fühlt. Diese Aufgabenstellung verlangt neben fundiertem Fachwissen, eine hohe soziale Kompetenz vom Berater, und zwar auf den Ebenen:

- der Gesprächsführung,
- der Wahrnehmung von Signalen,
- der Fähigkeit zur Hilfestellung beim Verstehenlernen von Problemstellungen,
- des Vermögens Unterstützung bei der Entwicklung von Ideen und Zielen zu geben.

Letztlich kann es bei der Beratung nicht um ein Überstülpen von "Patentlösungen" gehen, sondern dem Kunden muß ausreichend Platz gegeben werden, um seine Anliegen offenzulegen. Aus diesem Raumgeben soll sich das Angebot für den Kunden entwickeln.

Ziel ist es die Gesprächskompetenz von Kundenberaterinnen zu erweitern, damit sie letztlich die Kunden mit ihren Anliegen besser verstehen und differenzierter wahrnehmen lernen und somit eine für beide Seiten zufriedenstellende Beziehung aufbauen können.

Über die Theorieimpulse hinaus, sollen im Rahmen des Seminars praktische Übungen zur beratenden Gesprächsführung aus dem Alltag der Teilnehmer behandelt werden, welche den Seminarteilnehmer ermöglichen sollen, ihr Beratungsinventar zu reflektieren, und zu ergänzen.

Programm:

- Das Beratungssystem: Was kann, was soll es leisten?
- Kommunikation, was ist das?
 - die helfende Beziehung als Kommunikationsprozeß
- Psychologische Hintergründe des Kommunikationsprozesses:
- Persönlichkeitsprofile und ihr Kommunikationsverhalten
- Die Kontaktaufnahme als Visitenkarte:
 - die Anfangssituation als Wegbereiter
 - Akzeptierung des Gesprächspartners
 - Gesprächspartner da abholen, wo sie stehen
- Inhalte aufnehmen und kundenorientiert aufbereiten:
 - die gemeinsame Sprache von Kunde und Experte
 - Formulierung - Definition - Erweiterung von Problemstellungen
 - die Fähigkeit richtigen Zuhörens
- Schwierige Gesprächssituationen erkennen und erfolgreich meistern:
 - Gesprächstörer und ihre möglichen Hintergründe
 - Hinweise für den bewußten Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Kundengespräche zu Ende führen und abschließen

Referent:

Dr. Jean-Paul NILLES, Dr. phil., Kommunikationswissenschaftler/-trainer, Kumberg

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter von Industrie- und Dienstleistungsbetrieben

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Donnersag, den 21. und Freitag, den 22. November 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

TIME - MANAGEMENT**Zeit gewinnen durch Rationalisierung der persönlichen Arbeit**

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

Programm:

- Die heutigen Arbeitstechniken
 - Ursachen und Leitbilder
 - Die gesteigerten Anforderungen unserer Zeit
 - Wie kann ich täglich bis zu zwei Stunden Arbeitszeit bei gleicher Leistung einsparen?
- Grundlagen rationeller Arbeitstechniken
 - Der Kreislauf des Selbstmanagements
 - Zielsetzung, Organisation, Planung, Realisation, Kontrolle
 - Störarme und störfreie Erledigungszeiten
 - Die Pause als Mittel zur Leistungssteigerung
 - Früh- und Spätrhythmiker
 - Die Serienproduktion
 - Greifgewohnheiten und ihre Auswirkungen
 - Feste "Produktionszeiten" am Schreibtisch
 - Wie macht man Unerledigtes sichtbar
 - Die Telefonpause
 - Steuerung interner und externer Besucher durch positive Abwehrtechnik
 - Hilfsmittel und deren Einsatz
- Das Tagesprogramm und seine Planung

- Die MENÜ-Methode und das Problem der Zeitschätzung
- Das Wochenprogramm
- Das Monatsprogramm
- Sonderprobleme und deren Behandlung
 - Schnellere und bessere Erledigung der Korrespondenz
 - Rationeller telefonieren - aber wie?
 - Kürzere und effizientere Besprechungen, Vorbereitung, Durchführung, Auswertung, Regeln für den Leiter
- Zusammenfassung und Konsequenzen

Referent:

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

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, sowie andere interessierte Führungskräfte von Industrie-Dienstleistungs- und Handelsbetrieben

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Donnerstag, den 28. und Freitag, den 29. November 1996, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

LA GESTION DU STRESS

Nous vivons une ère de changement perpétuel. Les entreprises se doivent d'innover et de réorganiser de plus en plus rapidement. Cette instabilité provoque le stress. Or, si le stress est inévitable en entreprise, il peut cependant être géré. Et s'il peut être nuisible, parfois, il peut aussi être productif.

Objectifs:

- Mieux se connaître
- S'auto-responsabiliser et mieux assumer son quotidien
- Améliorer la concentration et la mémoire
- Vivre mieux avec le stress
- Eviter la somatisation des problèmes liés au stress

Programme :

- Qu'est-ce que le stress ?
 - Stress négatif

- Stress positif
- Symptômes du stress
- Détection des signes de stress
- Identification et décodage du stress
 - Attitudes et comportements en situation de stress
 - Réaction au stress
 - Rapport et équilibre stress-efficacité
 - Identification des sources de stress
 - Réactions "réflex" conditionnées
- Gestion positive du stress
 - Déconditionnement
 - Détente physique et apaisement de l'agitation mentale
 - Appropriation de notre bagage référentiel
 - (Re)Modelage des structures de pensée
 - Renforcement de la visualisation mentale et du dialogue intérieur
 - Symbolisation: la pyramide des complémentarités individuelles

Conférencier :

Eric MONNOYER, licencié en sciences économiques appliquées

Public :

tous publics

Droit d'inscription :

9.500.- LUF, (documentation, boissons et 2 déjeuners inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Dates :

lundi 2 et mardi 3 décembre 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

LE CREDIT DOCUMENTAIRE

L'objectif de cette manifestation est d'informer les intéressés sur la nature et le fonctionnement du crédit documentaire.

La conférence sera suivie d'une séance questions-réponses, qui permettra aux intéressés de s'informer sur les points qui les concernent plus particulièrement.

Conférencier :

Jean PETRY

Public :

tous publics

Droit d'inscription :

500.- LUF, à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

mercredi 4 décembre 1996, de 19.00 à 21.00 heures

**Séminaires ayant lieu à la
Chambre de Commerce**

au mois d'avril

**RELATIONS ENTRE L'ENTREPRISE ET
LA BANQUE**

**Comment maîtriser les besoins et les excédents de
trésorerie**

Cette formation est destinée aux dirigeants et chefs d'entreprise, directeurs administratif et/ou financier qui désirent améliorer leurs relations avec leurs banquiers en comprenant mieux les exigences et les impératifs de rigueur de ces derniers.

Droit d'inscription:

8.000.- LUF, (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Dates:

lundi 15 et mardi 16 avril 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

**MIT HERZ UND VERSTAND BESSER
VERKAUFEN**

Verkaufstraining für Mitarbeiter(innen) im Handel

Der Fachhandel muss seinen Kunden mehr bieten als nur Niedrig-Preise, sonst kann er nicht überleben! Fachhandelsgeschäfte bieten auch mehr, denn sie beschäftigen Fachpersonal und nicht nur Aushilfen. Das Konzept kann sich bezahlt machen, vorausgesetzt der Verkäufer überzeugt den Kunden mit Hilfe seiner Kompetenz und Freundlichkeit zum Kaufabschluss, der Kunde ist zufrieden und kauft deshalb öfters oder sorgt sogar für Neukunden. Kompetenz und Freundlichkeit sind jedoch nicht selbstverständlich; sie können aber entwickelt und gefördert werden.

Im zweitägigen Intensiv-Training werden die Teilnehmer befähigt, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen, die wirklichen Kaufwünsche zu erfahren und durch kundengerechte Argumentation besser überzeugen zu können.

Teilnahmegebühr:

4.000.- LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke) vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen

Datum:

Montag, den 15. und Dienstag, den 16. April 1996 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

ERFOLGREICHE GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Bessere rhetorische Präsentation im Gespräch, in der Verhandlung

Teilnahmegebühr:

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

Datum:

Donnerstag, den 18. und Freitag den 19. April 1996, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

AMELIORER SES ECRITS PROFESSIONNELS

- l'écriture, un acte facile -

Objectifs :

- Concevoir un écrit professionnel comme une approche méthodologique : apporter des méthodes de travail dans la production et dans l'organisation des idées.
- Etre capable de reformuler des informations de façon synthétique.
- Etre capable de produire un texte plus vivant, plus nerveux.
- Repérer ses propres dévoiements stylistiques.

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

Date :

lundi, 22 et mardi 23 avril 1996 de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

LA NEGOCIATION DE HAUT NIVEAU

Communiquer avec succès

Combien de fois estimons-nous avoir TOUT fait pour notre société, en accordant notamment beaucoup d'importance aux bons contacts avec nos collaborateurs ?

Pourtant, plusieurs indices nous mettent parfois en garde et nous indiquent qu'il peut exister certains maillages. Comment dès lors rendre plus efficace la communication interne au sein de notre société ?

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

Droit d'inscription :

13.000.- LUF, (documentation, rafraîchissements et 3 déjeuners inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Date :

mercredi 24, jeudi 25 et vendredi 26 avril 1996 de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

LES PREVISIONS DE TRESORERIE

Cette formation destinée aux dirigeants et chefs d'entreprise, directeurs administratif et/ou financier, est complémentaire à la formation consacrée au thème des relations entre l'entreprise et la banque.

Elle fait toucher du doigt toutes les subtilités et itérations à effectuer pour maîtriser un tableau de trésorerie global.

Droit d'inscription:

8.000.- LUF, (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce

Dates:

lundi 29 et mardi 30 avril 1996, de 9.00 à 12.30 et de 14.00 à 18.00 heures



STRAWBERRY

MARKETING
CONSULTANT

VOUS ETES CHEF D'ENTREPRISE,
DIRIGEANT, COMMERÇANT
VOUS AVEZ LE SOUCI DU DEVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE, VOUS SOUHAITER :

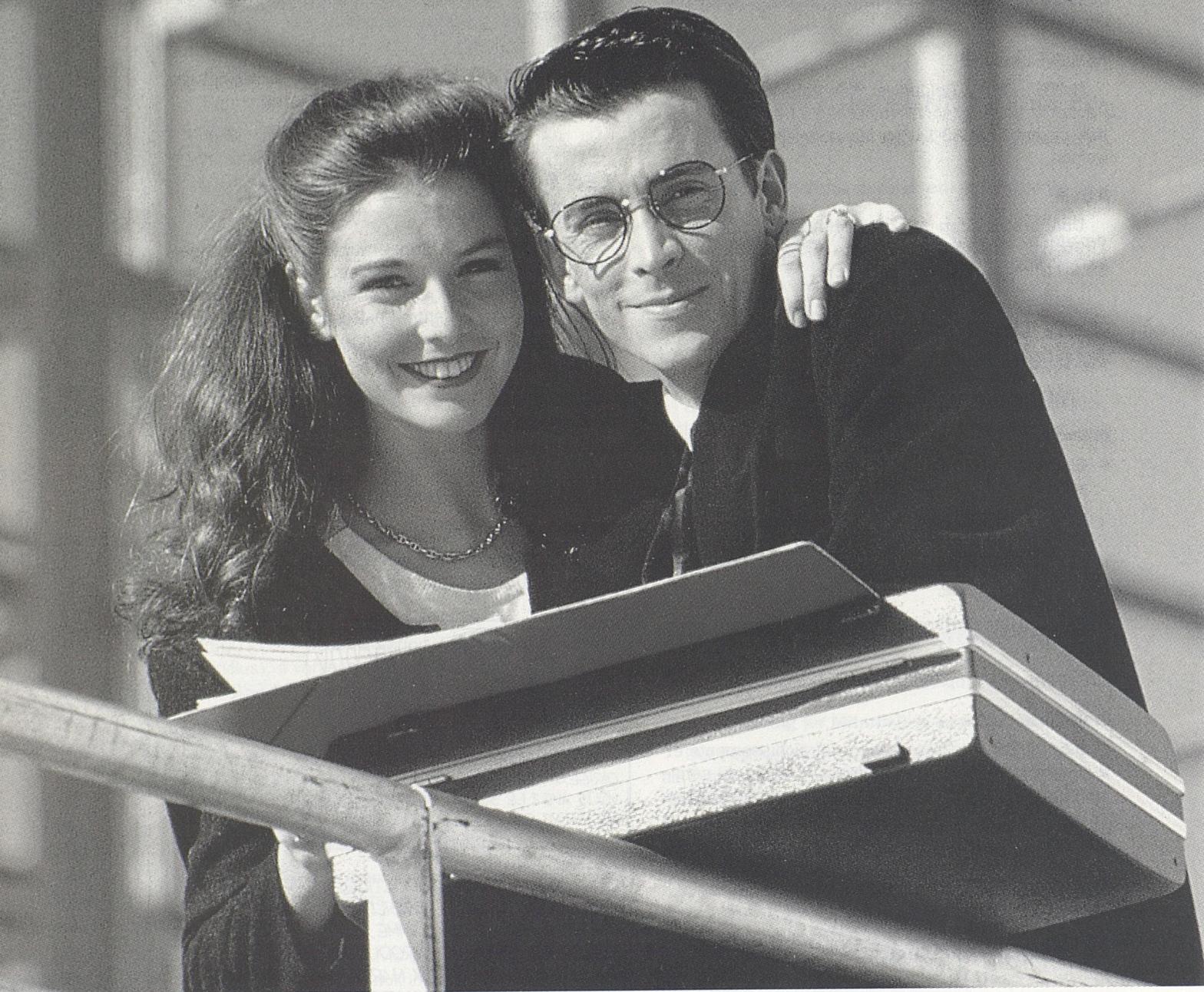
<p>RECENTRER VOS ACTIVITÉS; ORGANISER VOTRE PRODUCTION; AMELIORER VOTRE RENTABILITÉ; DEVELOPPER VOTRE GAMME; CRÉER DE NOUVEAUX PRODUITS; TROUVER DE NOUVEAUX MARCHÉS; VOUS FAIRE MIEUX CONNAITRE; AUGMENTER VOS VENTES;</p>	<p><i>SECTEURS D'ACTIVITÉS</i></p> <p>INDUSTRIE, DISTRIBUTION, SERVICE, TERTIAIRE,</p>
---	--

NOUS AVONS LA REPONSE ADAPTÉE A VOS BESOINS

EVALUATION , EXPERTISE
ISO 9000
ORGANISATION , MANAGEMENT
CREATION , DEVELOPPEMENT DE GAMME
MARKETING ET COMMERCIALISATION
EXPORTATION C E E

AGENCE A LUXEMBOURG, PARIS, NICE
 TEL: 40 46 35 - FAX: 40 46 37
 STRAWBERRY MARKETING 24 RUE DES ETATS UNIS
 BP 2611 L1026 LUXEMBOURG.

CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR



Faites profiter votre entreprise des multiples avantages du leasing.
Vos investissements sont financés à 100%. Vous gardez intacts vos moyens propres et diverses sources de financement pour d'autres utilisations, tout en bénéficiant des avantages fiscaux spécifiques à cette formule de financement.
Contactez-nous! Créditlease vous conseillera pour trouver, avec vous, la solution qui convient le mieux à votre entreprise.

 **CREDITLEASE** 

Société de Location et de Leasing

Société Anonyme

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

Filiale du Crédit Européen S.A.

PROFESSIONS D'AVENIR

au Lycée Technique Privé Emile Metz

Que faire après la 6^e année d'études primaires ?

A proximité de la gare CFL à Luxembourg-Dommeldange, dans un environnement agréable, garçons et jeunes filles se préparent après la 6^e année primaire pendant trois années au choix de la profession qu'ils veulent exercer plus tard.

La loi du 4 septembre 1990 a fortement amélioré les voies de la formation professionnelle et vise à revaloriser les professions manuelles et techniques.

L'enseignement secondaire technique avec son double objectif, la préparation à une profession future et à une éventuelle poursuite des études, est devenu une vraie alternative à l'enseignement secondaire classique.

Le **Lycée Technique Privé Emile Metz**, spécialisé depuis toujours dans la formation des professions industrielles, jouissant d'une excellente réputation auprès des entreprises, reste avec son infrastructure moderne le lieu de formation idéal pour tout jeune qui désire choisir une profession d'avenir.

Régime de la formation de technicien (Diplôme de technicien)

Le "régime de la formation de technicien" vise à former une main-d'oeuvre hautement qualifiée pour assurer le rôle de chef d'équipe ou de contremaître dans les entreprises.

En outre, cette formation permet de poursuivre des études dans les écoles techniques supérieures.

Cette formation d'une durée de 4 années est sanctionnée par le "Diplôme de Technicien".

Régime professionnel (Certificat d'Aptitude Technique et Professionnel - CATP)

Le Certificat d'Aptitude Technique et Professionnel assure une carrière professionnelle dans tous les secteurs de l'économie nationale.

Le LTPÉM offre pendant 3 années une formation théorique et pratique menant au CATP pour mécaniciens industriels, mécaniciens d'usinage, électroniciens en énergie ainsi que pour menuisiers-ébénistes.

Pour tout renseignement supplémentaire veuillez vous adresser au service d'information du LTPÉM.

PORTE OUVERTE: Samedi, le 8 juin 1996

LYCEE TECHNIQUE PRIVE EMILE METZ

50, rue de Beggen, L-1220 DOMMELDANGE,
tél.: 439061-1

Programme LEONARDO DA VINCI

Programme d'action pour la mise en oeuvre d'une politique de formation professionnelle de la Communauté européenne.

(Décision du Conseil 94/819 CE du 6 décembre 1994 Jo N° L340/94).

Appel national à propositions sur les:

Volet I (Soutien à l'amélioration des systèmes et dispositifs de formation professionnelle dans les Etats membres);

Volet II: (Soutien à l'amélioration des actions de formation, y compris par la coopération université-entreprise, concernant les entreprises et les travailleurs),

Volet III: 1 (Coopération en vue de l'amélioration des compétences linguistiques);

2a (Enquêtes et analyses dans le domaine de la formation professionnelle);

3a (Diffusion des innovations dans le domaine de la formation professionnelle

La date limite de dépôt des propositions (pour toutes les propositions des Volets I, II et III) est fixée au **24 mai 1996** le cachet de la poste faisant foi. La Commission européenne et l'Instance Nationale de Coordination du Grand-Duché de Luxembourg (INC) se réservent le droit de ne pas prendre en considération les propositions reçues après cette date.

Les informations sur les critères d'éligibilité les conditions de qualité, la durée et le montant du soutien communautaire ainsi que sur toutes les conditions générales peuvent être retirées auprès de:

Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle

29, rue Aldringen
L-2926 Luxembourg
tél.: 478-5233/5234, fax: 474146) (Volets I, II, III).

Agence technique FOPROGEST

(Volets I et II
excepté Coopération universités-entreprises)
23, rue Aldringen
B.P. 141
L-2011 Luxembourg
tél.: 22 02 66, fax: 22 02 69

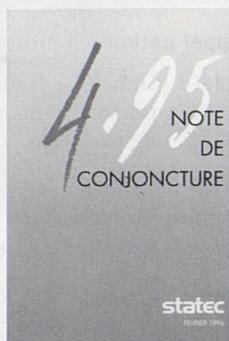
Agence technique LUXINNOVATION

(Volet II coopération universités-entreprises)
7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 Luxembourg
(tél.: 43 53 66-223, fax.: 43 83 26)

Le vademecum et les formulaires de demande sont disponibles auprès des deux agences techniques FOPROGEST et LUXINNOVATION.

Note de conjoncture no. 4/95:

EVOLUTION ECONOMIQUE EN 1995 ET PERSPECTIVES POUR 1996



Evolution générale en 1995

En 1995, le PIB en volume (l'ensemble des richesses produites) s'est accru d'environ 3.7%. L'emploi salarié a progressé de 2.9% tandis que le chômage a encore augmenté de 500 unités pour passer de 2.7% à 3.0% de la population active. Le nombre des frontaliers est passé à 55000 personnes en moyenne annuelle, soit 8% de plus qu'en 1994. Si le taux d'inflation en moyenne a été de 1.9%, il est retombé à 1.3%, en fin d'année. Les exportations de biens et services (tant en version nationale qu'en version SEC) se sont accrues plus rapidement que les importations - il en résulte une amélioration légère du solde.

L'année 1995 a encore été un bon cru pour l'industrie prise globalement, avec une augmentation de la valeur ajoutée de 3.6%. Après 1994, la production a progressé plus lentement. Si la sidérurgie se trouvait gênée, en 1994, par des problèmes techniques, les problèmes proprement conjoncturels se sont aggravés en 1995 et la valeur ajoutée a diminué d'environ 3%.

La valeur ajoutée produite dans la construction (génie civil, gros oeuvre et parachèvement) a progressé de 3.6% en 1995, contre 5.6% en 1994, soit des taux de progression moins élevés qu'il y a 5 ou 10 ans.

Les services marchands sont, en 1995, en grande majorité responsables de la décélération du PIB par rapport à 1994. Pour l'ensemble des services marchands, qui représentent près de deux tiers du PIB, le taux de progression de la valeur ajoutée a reculé de plus de 1% pour se situer à 4.2% en 1995. Le commerce souffre de la relative faiblesse de la consommation privée sur le territoire (et du recul du marché automobile en particulier).

Sur base des dernières informations statistiques de l'IML, on peut estimer que la valeur ajoutée brute de banques a progressé plus faiblement en 1995

(+4%) qu'au cours des cinq dernières années à compter de 1990 (+9% en moyenne annuelle).

Le "reste" des services a progressé de 5.4%. Ce regroupement cache des évolutions différenciées dans les diverses branches, dont la restauration et l'hôtellerie, les communications, les transports et un vaste ensemble de services marchands, dont les services fournis aux entreprises (conseils en gestion, conseils financiers, juridiques et techniques), certaines activités d'auxiliaires financiers, etc.. Ce dernier groupe très hétérogène affiche le taux de progression le plus élevé à l'intérieur des services marchands avec 6.4%; en 1995, l'emploi a progressé de 6% environ.

La consommation privée n'a plus atteint les taux de progression des années antérieures. Il y a à cela plusieurs raisons: la montée du chômage et la plus faible progression de l'emploi salarié résident notamment. En moyenne, pour les années 1985 à 1994, la consommation des ménages résidents à l'étranger a connu une croissance supérieure d'environ 1% par an à celle au Luxembourg. Cette tendance a persisté en 1995 et va sans doute perdurer. Une des explications de ce phénomène est que les dépenses de loisirs (dont les vacances à l'étranger) croissent plus vite avec l'augmentation du niveau de vie.

La consommation collective des administrations publiques a constitué en 1995 un facteur de stabilisation de la croissance avec une progression de 2.3%; il en a été de même pour les investissements, progressant de 3.5% en termes réels.

En 1995, les exportations de biens et services ont progressé plus rapidement (+4.4%) que les importations (+3.8%) de sorte que le solde extérieur s'est accru. Si la progression plus faible de la consommation privée a freiné les importations, la bonne tenue de l'industrie dans son ensemble est en ligne avec la progression des exportations de biens. A noter que les importations de services ont enregistré, tout comme au cours des 10 dernières années, une variation fortement positive (+7.6%), phénomène directement lié à l'existence et à l'expansion d'un important secteur tertiaire au Luxembourg.

Prévisions pour 1996

Le STATEC révisé deux fois par an ses prévisions économiques, en se basant sur un scénario élaboré dans le cadre des "Budgets économiques", des pays membres de concert avec la Commission de l'UE, procédure d'élaboration concertée assurant la cohérence interne de cet exercice; le dernier en date étant celui de novembre 1995. Le STATEC se réfère à ces prévisions de préférence à celles d'autres instituts de conjoncture.

On peut constater que l'actualité économique a changé considérablement par rapport aux 3^e et 4^e trimestre de 1995. En effet, le processus de croissance s'est ralenti, propageant un climat de morosité générale. La confiance des consommateurs est au plus bas, les dépenses d'investissement croissent moins que prévu, et, dans certains pays, les déficits

budgetaires se sont aggravés, ce qui sera à l'origine de mesures restrictives supplémentaires.

Toutefois, il existe un ensemble de facteurs positifs qui pourraient raviver la croissance au courant du 2e semestre de l'année courante. Il y a d'abord l'inflation qui est à un faible niveau et qui devrait contribuer à la modération des salaires nominaux, ainsi que la profitabilité excellente des entreprises, notamment en France. D'autres parties du monde connaissent une croissance économique soutenue, comme les pays de l'Europe de l'Est et de l'Asie du Sud-Est, contribuant à maintenir la demande mondiale à un niveau élevé. Les taux d'intérêt sont revenus à des niveaux très faibles, la baisse de l'inflation laisse des marges supplémentaires de baisse aux autorités de banques centrales. Les turbulences sur les marchés des changes du printemps de l'année passée ont été absorbées par les mouvements des différentes monnaies concernées au courant de l'année.

Globalement, l'estimation de la croissance en 1995, pour l'ensemble des pays européens, par la Commission au cours de l'exercice de l'automne dernier, aura été trop élevée de quelque 0.2% seulement, ce qui établit la progression du PIB communautaire à 2.5% en 1995. Considérant le ralentissement actuel, la croissance économique pour l'ensemble des pays européens sera comprise entre 1.7% et 2.0% en 1996, contre 2.6% prévus antérieurement.

Ces révisions à la baisse perspectives économiques dans les pays européens ne seront pas sans effet sur le Luxembourg en 1996. Globalement, le STATEC prévoit une croissance légèrement inférieure à 3%, tandis que les prévisions antérieures tablaient encore sur une progression du PIB de quelques 3.5%.

La révision à la baisse la plus importante porte sur les branches industrielles: de +3.2% à 1.1%, avec une croissance "zéro" pour la sidérurgie et une progression modérée pour les autres industries. Cette conjoncture nationale au ralenti devrait se répercuter négativement sur la construction, le commerce, la récupération et la réparation (+2,0%) tandis que l'impact serait négligeable pour "les autres services marchands". Si un ralentissement des activités bancaires peut être décelé dans les chiffres dès à présent, le STATEC n'estime pas pour autant qu'une stagnation véritable pourrait s'installer dans ce secteur.

En ce qui concerne l'utilisation et l'origine du PIB pour 1996, les aspects les plus importants sont un léger ralentissement de la croissance de la consommation des ménages et une progression plus importante des investissements, dont une partie prévue pour 1995 a été reportée à 1996.

Par ailleurs, les exportations de biens se ralentiront d'une manière significative, les exportations de services bancaires afficheront également une moindre progression. De la sorte le solde extérieur reculerait légèrement en 1996.

Pour 1997, le STATEC s'attend à une légère remontrée de la croissance du PIB, parallèlement à une amélioration conjoncturelle généralisée en Europe, qui devrait profiter en premier lieu à l'industrie et à la construction.

La Note de conjoncture N° 4/95 peut être commandée au:

STATEC tél.: 478-4219, fax: 46 42 89

Gagnez du temps et de l'argent - optimisez votre

GESTION DES SALAIRES

Pour établir rapidement et facilement vos salaires, profitez d'un logiciel performant produit et supporté par une équipe spécialisée (lux., fr., all., angl.).

- Système expert pour initiés et novices
- ULTRA-COMPLET, établit automatiquement: brut, net, gratification, décompte annuel, gestion du congé, congé extraordinaire, décompte maladie, chômage, repos, virements, saisies, cessions, interface comptable, rectification d'impôt, déclaration d'impôt, SNOCS, STATEC, extrait de compte, déclaration entrée et sortie, etc.

Solutions spécifiques pour branches particulières.

Plus de 100 installations - plus de 10.000 salaires

Garantie de la satisfaction - assistance illimitée!

Faites-vous installer gratuitement et sans aucune obligation votre version personnalisée par:

SOFT-KIS S.à.r.l. • Tél. 32 83 80 • Fax: 32 79 84

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



Le 24 janvier 1996, l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce/FEDIL a organisé un séminaire sur le "MARQUAGE CE" qui visait à donner un aperçu général

sur la politique d'harmonisation technique, de la normalisation et du marquage CE de conformité ainsi que sur son apposition en pratique.

Compte tenu de l'importance que revêt l'utilisation du "MARQUAGE CE" pour assurer une libre circulation et commercialisation des produits indus-

triels au sein de l'UE, l'Euro Info Centre a cru nécessaire de publier les références des différentes directives régissant les nouvelles exigences communautaires dans ce domaine.

Afin de pouvoir prendre connaissance du contenu de ces textes législatifs, chaque entreprise dont les produits industriels sont visés par les directives reprises ci-dessous, sont invitées à retourner le formulaire à l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce/FEDIL.

Formulaire à renvoyer par fax à l'Euro Info Centre Luxembourg Chambre de Commerce/FEDIL N°Fax: 43.83.26

Marquage CE

DIRECTIVES ADOPTEES "NOUVELLE APPROCHE"

- Directive 73/23/CEE du Conseil du 19 février 1973** relative au matériel électrique destiné à être employé dans certaines limites de tension.
- Directive 87/404/CEE du Conseil du 25 juin 1987** relative aux récipients sous pression simples modifiée par la **directive 90/488/CEE du Conseil du 2 octobre 1990**.
- Directive 88/378/CEE du Conseil du 3 mai 1988** relative à la sécurité des jouets.
- Directive 89/106/CEE du Conseil du 21 décembre 1988** concernant les produits de construction.
- Directive 89/336/CEE du Conseil du 3 mai 1989** relative à la compatibilité électromagnétique modifiée par la **directive 92/31/CEE du Conseil du 28 avril 1992**.
- Directive 89/392/CEE du Conseil du 14 juin 1989** relative aux machines modifiée par les **directives 91/386/CEE du Conseil du 20 juin 1991 et 93/44/CEE du Conseil du 14 juin 1993**.
- Directive 89/686/CEE du Conseil du 21 décembre 1989** relative aux équipements de protection individuelle.
- Directive 90/384/CEE du Conseil du 20 juin 1990** relative aux instruments de pesage à fonctionnement non automatique.
- Directive 90/385/CEE du Conseil du 20 juin 1990** relative aux dispositifs implantables actifs.
- Directive 90/396/CEE du Conseil du 29 juin 1990** relative aux appareils à gaz.
- Directive 91/263/CEE du Conseil du 29 avril 1991** relative aux équipements terminaux de télécommunications, incluant la reconnaissance mutuelle de leur conformité.
- Directive 92/42/CEE du Conseil du 21 mai 1992** concernant les exigences de rendement pour les nouvelles chaudières à eau chaude alimentées en combustibles liquides ou gazeux.
- Directive 93/15/CEE du Conseil du 5 avril 1993** relative à l'harmonisation des dispositions législatives concernant la mise sur le marché et le contrôle des explosifs à usage civil.
- Directive 93/42/CEE du Conseil du 14 juin 1993** relative aux dispositifs médicaux.
- Directive 94/9/CEE du Parlement européen et du Conseil du 23 mars 1994** relative aux appareils et aux systèmes de protection destinés à être utilisés en atmosphères explosibles.
- Directive 94/25/CEE du Parlement européen et du Conseil du 16 juin 1994** relative aux bateaux de plaisance.
- Directive 95/16/CEE du Parlement européen et du Conseil du 29 juin 1995** relative aux ascenseurs.
- Directive 93/68/CEE du Conseil du 22 juillet 1993** modifiant les directives **87/404/CEE** (récipients à pression simples), **88/378/CEE** (sécurité des jouets), **89/106/CEE** (produits de la construction), **89/336/CEE** (compatibilité électromagnétique), **89/392/CEE** (machines), **89/686/CEE** (équipements de protection individuelle), **90/384/CEE** (instruments de pesage à fonctionnement non automatique), **90/385/CEE** (dispositifs médicaux implantables actifs), **90/396/CEE** (appareils à gaz), **91/263/CEE** (équipements terminaux de télécommunications), **92/42/CEE** (nouvelles chaudières à eau chaude alimentées en combustibles liquides ou gazeux) et **73/23/CEE** (matériels électriques destinés à être employés dans certaines limites de tension).
- Journal officiel C 280 des Communautés européennes du 25 octobre 1995** qui contient la liste des organismes notifiés par les Etats membres et par les pays de l'Association européenne de libre échange (membres de l'accord sur l'Espace économique européen) dans le cadre des directives "nouvelle approche".

L'Euro Info Centre Luxembourg de la Chambre de Commerce/FEDIL:

Un service sur mesure pour les PME



La connaissance des législations communautaires ainsi que leur transposition dans le droit interne luxembourgeois est vitale pour les entreprises luxembourgeoises qui, pour rester compétitives dans ce vaste marché que représente l'UE, doivent dorénavant réagir rapidement aux changements des exigences communautaires imposées par le nouveau marché.

Afin d'aider et de soutenir les PME luxembourgeoises dans leur environnement en constante évolution, l'accès rapide à l'information d'actualité représente un atout fondamental.

Dans ce sens, l'Euro Info Centre Luxembourg a mis en place un service personnalisé qui consiste à fournir la mise à jour des législations communautaires, des transpositions respectives ainsi que tout autre texte émanant des autorités communautaires.

Les bases de données informatiques dont dispose à cet effet l'Euro Info Centre Luxembourg sont:

CELEX: Base de données communautaire "On line" qui permet de rechercher des textes législatifs communautaires spécifiques, d'effectuer leur mise à jour ainsi que de retrouver les transpositions dans le droit national des différents Etats membres de l'UE.

Les sources de la base de données CELEX sont:

- le Journal Officiel des Communautés européennes
- le Recueil de la Jurisprudence de la Cour de Justice
- les Débats du Parlement européen
- les Documents COM de la Commission
- les Journaux Officiels des Etats Membres
- les principales Revues Juridiques européennes.

Les recherches peuvent s'effectuer par

- texte libre
- mots clés
- dates
- N° de document.

INFO 92: Info 92 est une base de données communautaire "On line" qui complète la base de données CELEX dans le sens où elle contient des résumés de la législation adoptée mis à jour quotidiennement, mais aussi des propositions de législation.

Les recherches s'effectuent de la même manière que pour la base de donnée CELEX.

EUROCAT: Base de données sur CD-ROM qui regroupe la totalité des textes émis par les autorités communautaires.

- | | |
|--|---------------------------------|
| • Directive | • Règlement |
| • Avis du Conseil Economique et Social | • Publication |
| • Document de la Commission | • Rapport du Parlement européen |
| • Affaire introduite | • Arrêt |
| • Radiation | • Ordonnance |
| • Accord | • Budget |
| • Décision | |

Les recherches s'effectuent par

- Mots du titre
- Mots-clés
- Institution émettrice du document
- Nom de l'auteur
- Année de publication
- N° du document.

Les trois bases de données CELEX, INFO 92 et EUROCAT constituent l'outil idéal pour les entreprises qui sont à la recherche de textes communautaires ou qui veulent avoir la dernière mise à jour des textes législatifs relatifs à leur secteur d'activité.

Si vous recherchez des documents de la Communauté ou si vous êtes intéressés à obtenir régulièrement la mise à jour de la législation communautaire relative à un domaine particulier, veuillez nous retourner par télécopie ou par lettre le formulaire de demande ci-dessous, tout en nous précisant les éléments de recherche ainsi que la périodicité de la recherche visée.

Formulaire de demande

DOCUMENT RECHERCHÉ:

.....

PARAMÈTRES DE RECHERCHE:

Texte libre:

.....

.....

Mots du titre:

Mots-clés du document:

Institution émettrice du document:

Auteur du document:

Année de publication du document:

N° du document:

Périodicité

mensuellement

trimestriellement

semestriellement

Euro Info Centre

Chambre de
Commerce/FEDIL
L-2981 LUXEMBOURG
tél: 42 39 39 333
fax: 43.83.26

EUROLOC®

L'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce du Grand Duché de Luxembourg/FEDIL est heureux de pouvoir vous annoncer qu'à partir de ce jour la base de données EUROLOC® est à votre disposition dans ses locaux.

L'acquisition de cette base de données s'inscrit dans la volonté de l'Euro Info Centre à informer, assister et conseiller les entreprises luxembourgeoises afin de leur garantir une meilleure compétitivité dans le grand marché intérieur.

Quel est le contenu d'EUROLOC® ?

La base de données EUROLOC® contient des informations sur les incitations financières aux entreprises dans 12 pays européens (Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, et la Grande Bretagne) ainsi que sur les fonds des institutions européennes.

EUROLOC® comporte trois parties:

- **Aides financières aux entreprises en Europe**

- **Informations sur les développements dans le domaine des aides financières**
- **Informations statistiques sur les aides communautaires**

Aides financières aux entreprises en Europe:

Cette partie d'EUROLOC® contient des informations claires sur les aides financières accordées par les institutions européennes et par les gouvernements nationaux aux entreprises des 12 pays précités, ainsi que sur les aides accordées par des organismes régionaux en Allemagne, en Belgique et en France. Ces aides concernent de très nombreux domaines d'activités, qui vont de l'investissement dans des régions à problème au développement de petites entreprises, de la protection de l'environnement à l'emploi et la formation, de la recherche et développement à l'économie d'énergie.

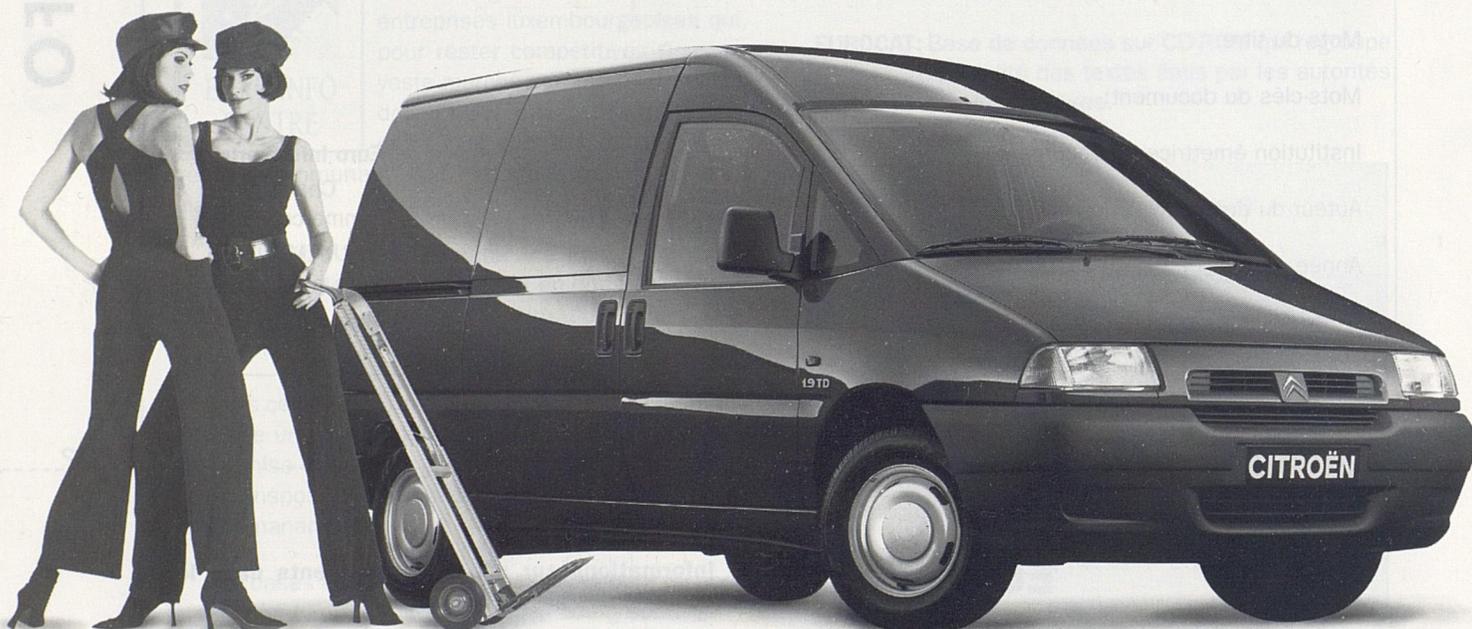
Un menu convivial et facile d'emploi permet de sélectionner le site, l'industrie, le type de projet et l'aide financière appropriée. De plus, EUROLOC® peut effectuer des recherches sur la base des objectifs politiques relatifs aux aides, ce qui veut dire que les types d'aides pour des activités définies peuvent être comparés entre pays.





Jumpy.

Le nouveau prêt-à-porter de Citroën.



4m³, charge utile 740 kg.

Plus de volume, oui. Un camion, non. La solution?

Le nouveau Citroën Jumpy. Avec son volume de 4 m³, ses 740 kg de charge utile conducteur non compris, une hauteur intérieure de 1,4 m et une

largeur entre les passages de roues de 1,22 m, il se taille une belle place parmi les véhicules utilitaires.

Le Citroën Jumpy est également conçu comme une berline. Il en possède l'élégance, le confort et le niveau d'équipement.

Prix: 519.520 F

Vous n'imaginez pas tout ce que Citroën peut faire pour vous.

CITROËN JUMPY

Etoile Garage

L-2557 Luxembourg - 40.22.66

Garage Clerbaut

L-5481 Wormeldange - 76.82.65

Garage Neugebauer

L-8422 Steinfort - 39.00.29

Etoile Garage

L-4026 Esch-sur-Alzette - 55.01.55

Garage Kappweiler et Kramp

L-7531 Mersch - 32.96.46

Garage Weidig

L-3515 Dudelange - 51.91.90

Etoile Garage

L-2663 Senningerberg - 34.01.67

Garage Lahyr

L-5750 Frisange - 66.10.06

Garage des 3 Frontières

L-4702 Petange - 65.10.10

Le télétravail - chance et défi pour l'Europe

LUXEMBOURG 26, 27, 28 juin 1996

Ce congrès qui se situe dans une politique globale de la Commission européenne concernant le télétravail traitera l'ensemble des problèmes à ce type d'activité.

Placé sous le patronage de M. Jacques Santer, Président de la Commission européenne, et sous la présidence d'honneur de M. Jean-Claude Juncker, Premier Ministre, le congrès est organisé par Infopartners S.A. et bénéficie du sponsoring du Groupe La Luxembourgeoise S.A.

Les nombreuses études et opérations pilotes qui ont été réalisées ou entreprises par des organismes divers seront présentées et leurs conclusions feront l'objet de débats et tables rondes.

Les différents sujets abordés lors de ce congrès porteront sur:

- une définition du télétravail
- la situation aujourd'hui
- les acteurs principaux
- les secteurs les plus intéressés
- les problèmes sociaux-légaux, protection et santé
- les problèmes économiques tels que bénéfices réels ou valeur ajoutée, économie mixte
- le télétravail comme instrument d'intégration et de collaboration internationale
- la logistique et les problèmes technologiques liés au télétravail
- l'avenir de ce mode de travail, ses développements futurs ainsi que les changements de structure que cela nécessite
- les problèmes de formation seront également abordés

Les intervenants seront des personnalités connues dans le monde du télétravail tels que:

- chefs d'entreprises ayant une expérience
- représentants de grands syndicats et organismes patronaux travaillant sur ce sujet avec la Commission européenne
- des sociologues réfléchissant sur le futur et les structures
- des associations représentant diverses branches économiques.

Les exposés et tables rondes s'intégreront en 4 grands thèmes:

Visions
Bilans et études de cas
Défis majeurs
Enjeux et attentes

Le Bureau International du Travail (BIT) et d'autres organismes mondiaux y seront également associés afin de comparer la politique européenne avec les autres pays en matière de télétravail.

Une très large place sera réservée aux débats entre les participants et les intervenants du congrès.

Pour plus d'informations, veuillez contacter:

Telework Congress

Airport Center
B.P. 262
L-2012 LUXEMBOURG
tél.: 34981-283
Email: telework ip. lu

EUROPE ONLINE annonce des tarifs avantageux



Europe Online

Europe Online, le premier service en ligne multilingue créé pour et par des Européens, fera son entrée sur le marché avec une structure de prix attrayante qui reflète la situation spécifique du marché dans les différents pays européens. Les tarifs de Europe Online entreront en vigueur le 1 mars 1996.

Sont inclus dans les tarifs de Europe Online: l'accès à Internet ainsi que le courrier électronique (e-mail), des groupes de discussion et de dialogue. Les frais mensuels pour les utilisateurs sont gratuits. Chaque minute additionnelle sera facturée à 0,07 DM (4,20DM par heure). Les utilisateurs au Royaume-Uni payeront 3.95£ par mois et disposeront de trois heures d'utilisation gratuites. Pour les utilisateurs au Luxembourg le prix d'utilisation est fixé à 140 FLUX par mois et inclut deux heures gratuites. Le prix pour une heure d'utilisation supplémentaire est de 85 FLUX. En France, le service sera disponible à la mi-juin, à des prix qui refléteront également les conditions du marché local. Chaque nouvel utilisateur, dans n'importe quel pays, pourra bénéficier de dix heures d'utilisation gratuites pendant le premier mois.

Les programmes de Europe Online peuvent être chargés à partir de Internet sur www.europeonline.com ou peuvent être commandés gratuitement aux numéros suivants:

Allemagne:	0130 823250
Angleterre:	0800 106610
France:	05 908220
Belgique:	0800 19443

L'ENTREPRISE SCHOLTES & BRAUCH, premier bâtisseur ASTRON de bâtiments industriels



Non moins de 350 représentants d'entreprises en bâtiment répondirent présents à l'invitation d'Astron, lors d'une conférence internationale qui eut lieu récemment au Palais de la Musique et des Congrès de Strasbourg.

Astron fait partie du groupe Commercial Interotech Corp., qui emploie aujourd'hui 4500 personnes dans 35 usines à travers le monde. Son chiffre d'affaires avoisine les 622 millions de dollars.

Jusqu'en 1995, Diekirch était le seul lieu de production des bâtiments industriels. Dès lors une seconde unité de fabrication est installée en Tchéquie ayant pour objectif les marchés de l'Est. Sur les 600 personnes employées en Europe, plus de 500 sont salariées à Diekirch, dont 44% de frontaliers des 3 pays voisins (France, Allemagne, Belgique).

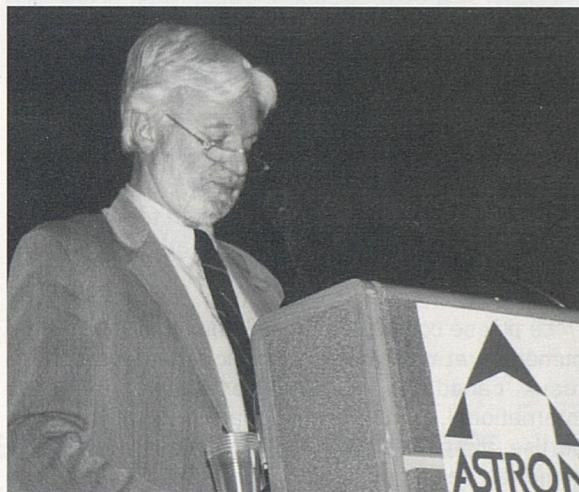
27 langues différentes sont représentées dans cette entreprise exceptionnelle qui produit entre 40 et 60 bâtiments industriels ou sportifs par semaine, totalisant quelques 1,3 millions de mètres carrés par an.

Plus de 5 millions de dollars seront encore investis dans les 5 prochaines années. La qualité est considérée comme essentielle et motrice pour l'avenir. ISO 9001 et 9002 ainsi que contrôle Socotec et TUV en sont quelques exemples.

En étroite collaboration avec les 360 entreprises indépendantes réunies à Strasbourg, un total de 50.000 tonnes recouvrant plus d'un million de mètres carrés a pu être réalisé en 1995.

Lors de la conférence de Strasbourg, regroupant outre les concessionnaires-bâtisseurs de l'U.E. également ceux des pays de Baltes, de Pologne, de Tchéquie, Roumanie, Hongrie, Slovaquie et même de Russie, vingt-neuf entreprises étaient particulièrement à l'honneur. Elles avaient réalisé plus de 100.000, 250.000 ou même 500.000 m² de construction. Diplômes et prix furent remis aux dirigeants de ces entreprises particulièrement dynamiques, dont l'entreprise Scholtes & Brauch de Luxembourg, la plus performante avec 500.000 m² à son actif.

L'exposition de nouveaux développements d'Astron, qui s'est tenue en parallèle dans les salons du Palais de la Musique et des Congrès, a témoigné des efforts constants entrepris avec les universités de différents pays et de leurs résultats pratiques.



Brasserie Bofferding: "Grand Prix 1995" de la DLG

Bofferding satisfait aux critères du "test de bière le plus sévère au monde".

Deux commissions distinctes d'experts de la Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) viennent de nous attester officiellement ce que la plupart des buveurs de bière savaient déjà:

Bofferding produit une bière de goût exceptionnel.

Le "Grand Prix 1995" de la DLG est le résultat d'une politique conséquente de qualité: les soins les plus attentifs et un savoir-faire de très haut niveau s'appuyant sur une technologie à la pointe du progrès.

Bofferding, la bière la plus appréciée du Luxembourg, fait désormais partie de l'élite des bières européennes.

Manuel Neu remporte le prix du "Mémoire de l'Année 1995" décerné par le Fiduciaire Générale de Luxembourg



Le mémoire de Manuel Neu, intitulé "LES RAPM OU LA GESTION PLUS EFFICACE DES FONDS PROPRES ET DES RISQUES DE LA BANQUE", a été retenu parmi les trois mémoires soumis à l'appréciation du jury en 1995.

Le prix se compose d'un diplôme, d'un montant en numéraire et d'un séjour d'un mois dans un des bureaux canadiens de Deloitte Touche Tohmatsu International, firme internationale de révision, d'expertise comptable et fiscale et de conseil en management, de laquelle la Fiduciaire Générale de Luxembourg fait partie.

La remise officielle du prix à Manuel Neu a eu lieu le mardi, 13 février 1996 au Cercle Münster, en présence de tous les membres du jury (photo, de gauche à droite: M. Guy Hornick, Président de l'Ordre des Experts Comptables, M. François Moes, membre du Comité de Direction de la BIL, Manuel Neu, Me Jean Wagener, Bâtonnier de l'Ordre des Avocats, M. Arno Schleich, Associé-gérant de la Fiduciaire Générale de Luxembourg, M. Patrice Pieretti, représentant du Ministre de l'Education Nationale, M. Guy Bernard, ancien Président de l'Institut des Réviseurs d'Entreprises, et M. Claude Pourbaix, Réviseur d'Entreprise et Maître de Conférences à l'Université Catholique de Louvain).

Dans le but de rendre les professions d'expert comptable et fiscal, de réviseur d'entreprises et de consultant en management plus accessibles et plus familières aux étudiants en sciences économiques, en droit, en informatique et aux ingénieurs s'intéressant aux carrières économiques, la Fiduciaire Générale de Luxembourg a relancé le concours pour l'année universitaire 1995-96. Le règlement du concours peut être demandé à Mme Diane Ries ou Mme Mylène Bastian par téléphone au 451 451, ou par écrit au 3, route d'Arlon, L-8009 Strassen.

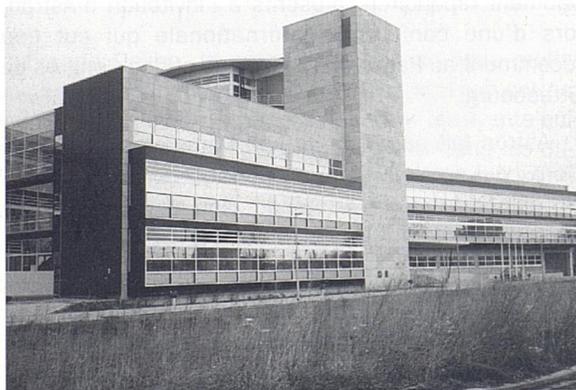
Workflow Technologies AG

Mit dem 01.02.1996 hat die Workflow Technologies Europe AG, Luxemburg, ihr operatives Geschäft aufgenommen. Basierend auf mehr als 14 Jahren Erfahrung im EDV-Systemhausgeschäft innerhalb der Unternehmensgruppe zielt die Marketingstrategie der Workflow Technologies Europe AG auf die mittelständischen Unternehmen des Großherzogtums Luxemburg.

Neben den Systemhausleistungen wie Hardware-lieferungen, Netzwerkberatung und Netzwerkservice, Training und Support sowie Anwenderentwicklung verfügt man über besonderes Know How in den Bereichen Produktionsplanung- und Steuerungssysteme und Warenwirtschaftssysteme.

Die eigenen Entwicklungen von Standardsoftware decken die Aufgabengebiete Vertriebs- und Marketinginformationssysteme und Qualitätsmanagement ab. Diese Produktreihe wird aus Luxemburg heraus international unter der Bezeichnung TARGET_XX vermarktet.

Bureau Benelux des Marques

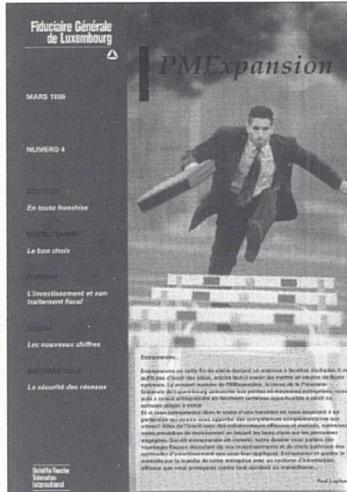


Lors de leur réunion du 22 février 1996, les Conseils d'administration réunis du Bureau Benelux des Marques et du Bureau Benelux des Dessins ou Modèles ont réélu à leur présidence pour l'année 1996 M. Nicolas Decker, avocat à Luxembourg. Les autres membres luxembourgeois des Conseils sont MM. Serge Allegrezza, attaché de gouvernement premier au rang, et Pierre Rauchs, attaché de gouvernement.

Le Bureau Benelux des Marques est chargé de l'enregistrement des marques de produits et services, tandis que le Bureau Benelux des Dessins ou Modèles enregistre les nouveaux objets ayant une fonction utilitaire, les dessins ou modèles.

A ce jour plus de 500.000 marques et près de 40.000 dessins ou modèles ont été déposés dans le Benelux.

Le n° 4 de PMExpansion est paru



Cette publication périodique de la Fiduciaire Générale de Luxembourg est spécialement conçue en fonction de leurs caractéristiques spécifiques, de leurs préoccupations et objectifs particuliers: gestion, droit du travail, fiscalité, organisation, comptabilité, informa-

tique... sont des thèmes régulièrement abordés, dans la seule optique des petites et moyennes entreprises. PMExpansion est également truffé de données pratiques actualisées: indices du coût de la vie, taux de TVA, délais de publication des comptes annuels, obligations légales diverses... Voilà sans doute pourquoi les 3 premiers numéros ont remporté un si grand succès!

"Entreprendre" est un thème général de PMExpansion n° 4: opportunités à saisir, pièges à éviter, recruter de bons collaborateurs, investir et choisir les solutions fiscales les plus judicieuses, sécuriser son réseau informatique...autant de facettes analysées dans ce numéro de façon pragmatique et simple.

PMExpansion peut être commandé gratuitement auprès de Mme Sylvie FOX, Fiduciaire Générale de Luxembourg, 21, rue Glesener, L-1631 Luxembourg, tél.: 49 922 323, fax: 49 922 332.

BP Luxembourg S.A.

Monsieur Emile Guillaume est parti à la retraite et a fait ses adieux lors d'une sympathique réception le 1^{er} mars. Monsieur Guillaume restera membre du Conseil d'Administration de BP Luxembourg S.A..

Dans les affaires courantes, Monsieur Romain Hoffmann lui succédera en tant qu'Administrateur-Directeur.

La Chambre de Commerce est à votre service:

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

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

1 2 3 4 AÉROPORTS EN DIRECT à partir de Luxembourg

Rendez-vous dans la ville de votre choix directement, partout en Europe. C'est rapide, c'est pratique et vous arriverez à destination bien en forme pour mener les négociations les plus délicates et conclure les contrats les plus intéressants.

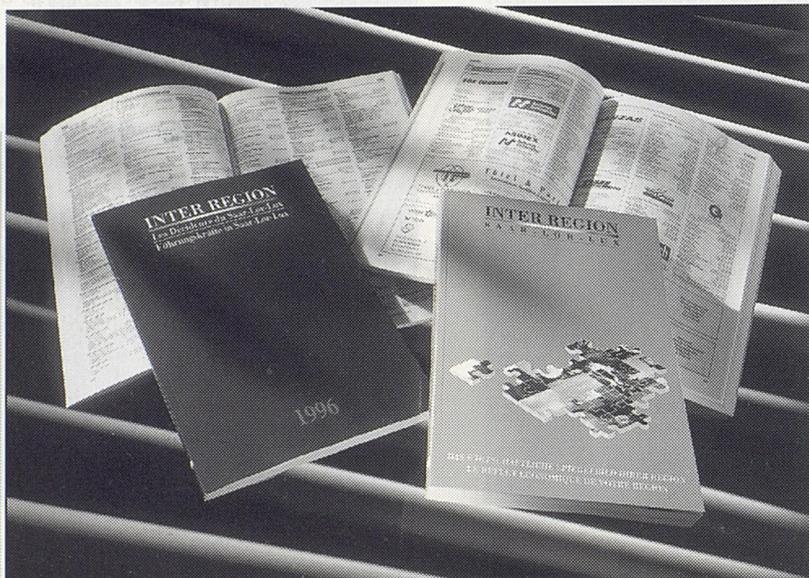


LUXAVIATION S.A.

Aviation Générale Nationale - Aéroport de Luxembourg L-1110 Findel Tél.: 42 52 52-1 Fax: 42 71 40

INTER REGION

S A A R - L O R - L U X



Pour tous vos besoins d'information ou de communication avec les professionnels, Editus Luxembourg S.A. dispose d'outils adaptés.

En effet, Editus Luxembourg S.A., éditeur des annuaires officiels des P & T Luxembourg, publie des informations précises et complètes sur plus de 13.900 entreprises du Saar-Lor-Lux dans son annuaire **l'Inter-Région**.

La Nouvelle Édition vient de Paraître.

Elle sera distribuée gratuitement à plus de 17.500 exemplaires à vos clients, fournisseurs et partenaires.

Si vous désirez de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter.

Vous savez, comme nous, que le succès des entreprises est le fruit du travail des femmes et des hommes qui l'animent.

C'est pourquoi, nous vous proposons pour la première fois, l'annuaire des "Décideurs du Saar-Lor-Lux".

Vous y retrouverez l'organigramme de plus de 13.900 entreprises de la région Saar-Lor-Lux, avec au total quelques 30.000 nominatifs et la description du poste qu'ils occupent.

Cet annuaire est disponible à la vente dans nos services.

Toutes ces données sont également disponibles sur **Minitel**: code 3617 Inter Region.

Cela vous donnera accès à un nouveau service ouvert aux professionnels et aux entreprises, le 3617 **EUROBUSINESS**.

Um Ihren Bedarf an Informationen über Fach- und Führungskräften zu decken, stellt Ihnen Editus Luxembourg S.A. die geeigneten Instrumente zur Verfügung.

Editus Luxembourg S.A., Herausgeber der offiziellen Telefonbücher der P & T Luxembourg, veröffentlicht genaue und komplette Informationen über mehr als 13.900 Unternehmen, im Saar-Lor-Lux-Raum, im Verzeichnis **Inter-Region**.

Die Neue Ausgabe ist erschienen.

Mit einer Auflage von mehr als 17.500 Exemplaren wird es kostenlos an Ihre Kunden, Lieferanten und Partner verteilt.

Wenn Sie mehr Auskünfte erhalten möchten, setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

Sie wissen, so gut wie wir, daß, der Erfolg eines Unternehmens abhängig von der Leistung der dort arbeitenden Frauen und Männern ist.

Dafür, schlagen wir Ihnen das Nachschlagewerk "Führungskräfte in Saar-Lor-Lux" vor.

Sie erhalten das Organigramm von mehr als 13.900 Unternehmen in der Großregion Saar-Lor-Lux, und zwar insgesamt ca. 30.000 Namen mit genauen Angaben zur Funktion der jeweiligen Personen in den Unternehmen.

Dieses Nachschlagewerk ist im Verkauf in unserer Gesellschaft.

Die gesamten Informationen sind auf **Minitel** verfügbar: 3617 **INTER REGION**

(auch zugriffbar von Deutschland, Belgien und Luxemburg) Es ermöglicht Ihnen der Zutritt zu einem interaktiven Service für Gewerbetreibende und Unternehmen, 3617 **EUROBUSINESS**.



Editus Luxembourg S.A.

28, rue Michel Rodange L-2430 Luxembourg Tél.: +352 49 60 51 Fax: +352 49 60 56

S-MultiLine



**Ech maache mir
d'Liewen méi einfach,**

**well ech hun méng Bank
bei mir um Büro.**

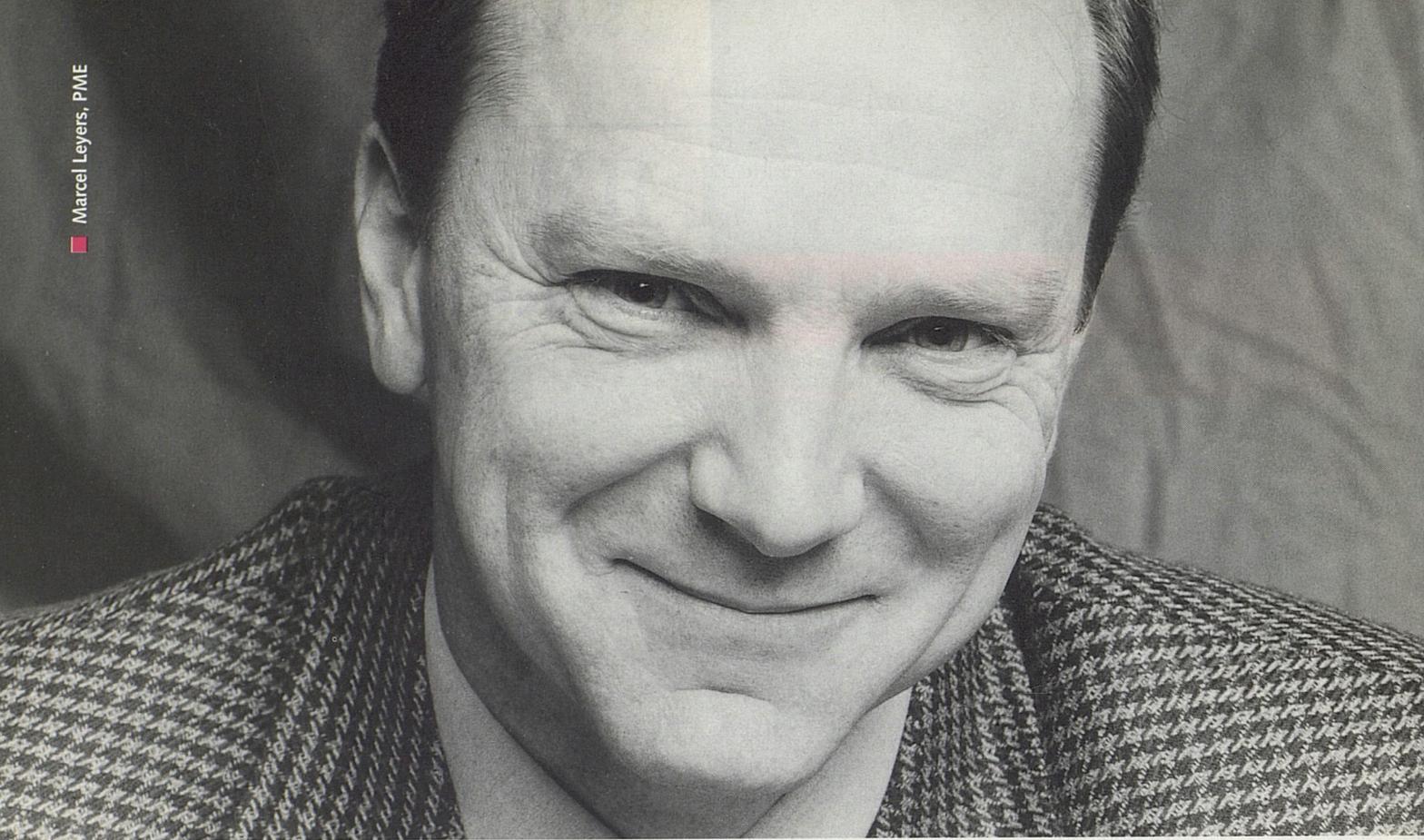
“En fait, au bureau, je suis relié à ma banque par ordinateur, grâce au logiciel S-MultiLine. Cela me permet d’agir plus rapidement et de réinvestir les fonds disponibles plus efficacement. Je ne voudrais plus m’en passer. C’est un véritable outil de travail.”

*Roland Kieffer
Directeur financier*

ELECTRONIC BANKING
mécht villes méi einfach.



SPUERKEESS



BIL-PME: L'assistance garantie. L'expérience en plus.

