

# Mer

de letzebuenger

# kur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

# 3 • 2000

## LUX-ASIA 2000

## Building Business Partnerships

LUXEMBOURG

GERMANY

- TRIER

- LUDWIGSHAFEN

- SAARBRÜCKEN

FRANCE

- NANCY

- METZ

BELGIUM

- LIBRAMONT

- LIEGE

- NAMUR



CHINA

S.A.R. HONG KONG

S.A.R. MACAO

INDIA

SRI-LANKA

SINGAPORE

PHILIPPINES

MALAYSIA

INDONESIA

THAILAND

BRUNEI

VIETNAM

JAPAN

S.-KOREA

- **LUX-ASIA 2000**
- **Le contrat d'apprentissage**

# Ma banque,

*j'y vais à ghoo*

*ou à ghoo*



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

En créant S-net, le nouveau service online banking, la Spuerkeess vous offre la banque ouverte à toute heure et rend ses services bancaires encore plus accessibles. Que ce soit l'heure du brunch ou du lunch, S-net c'est une gestion aisée de vos opérations bancaires via Internet.

**S-net, c'est toujours la banque.**

Vérifiez vous-même: [www.bcee.lu](http://www.bcee.lu)

**@net**  
online banking



SPUERKEESS

# Große Ambitionen für Europa

Beim EU-Sondergipfel zur Beschäftigungs- und Sozialpolitik in Lissabon haben die Staats- und Regierungschefs der 15 Mitgliedsländer in ihrer Schlussklärung das Ziel eines jährlichen Wirtschaftswachstums von drei Prozent anvisiert. Ferner wollen sie in zehn Jahren eine Vollbeschäftigung erreicht haben und Europa soll nach dem Willen der Politiker in den kommenden Jahren zur führenden Wirtschaftsmacht in der Welt gemacht werden.

Lobenswerte Ziele, die allerdings deutlich machen, dass in der EU ein großer Handlungsbedarf besteht. Obwohl die wirtschaftlichen Eckdaten eher günstig sind, gibt es nach wie vor mehr als 15 Millionen Arbeitslose in Europa. Die zu niedrige Beschäftigungsrate zeichnet sich durch eine ungenügende Beteiligung von Frauen und älteren Arbeitskräften am Arbeitsmarkt aus. Im Vergleich zu den Vereinigten Staaten ist der Dienstleistungssektor unterentwickelt, besonders im Telekommunikations- und im Internet-Bereich, wo in den vergangenen Jahren die Qualifikationsdefizite der Europäer immer klarer zum Vorschein kamen.

Um die Entwicklung der Informationsgesellschaft voranzutreiben, fordert der Europäische Rat noch ausstehende Rechtsvorschriften über den rechtlichen Rahmen für den elektronischen Geschäftsverkehr sowie über Urheberrechte und verwandte Schutzrechte so rasch wie möglich anzunehmen und das Vertrauen der Verbraucher in den elektronischen Geschäftsverkehr durch alternative Streitbeilegungsregelungen zu steigern. Ferner soll der Frequenzbedarf für künftige Mobilkommunikationssysteme rechtzeitig und effizient gedeckt und bei Ortsanschlußnetzen ein größerer Wettbewerb eingeführt werden, um zu einer wesentlichen Kostensenkung bei der Internet-Nutzung beizutragen. Auch sollen die Schulen einen verstärkten Zugang auf das World Wide Web erhalten.

Angesichts der wichtigen Rolle, die Forschung und Entwicklung für das wirtschaftliche Wachstum und die Beschäftigung spielen, will die EU-Forschung und Innovation künftig stärker als bisher unterstützen. Für die Gründung und Entwicklung innovativer Unternehmen, insbesondere von KMU, soll ein günstiges Umfeld geschaffen werden. Das ordnungspolitische Klima soll so gestaltet werden,

daß es den Investitionen, der Innovation und der unternehmerischen Initiative förderlich ist. Anstrengungen sollen vor allem bei der Senkung der Kosten für unternehmerische Tätigkeiten und der Beseitigung von unnötigem bürokratischen Aufwand gemacht werden, da diese beiden Faktoren die KMU besonders belasten.

Auch wurden Reformen angekündigt, mit denen der Binnenmarkt in einigen Bereichen voll verwirklicht und die noch unbefriedigenden Ergebnisse in anderen Bereichen verbessert werden sollen. Unbedingt erforderlich seien hierbei faire und einheitlich zur Anwendung gelangende Regeln für den Wettbewerb und die staatlichen Beihilfen, damit sichergestellt wird, daß die Unternehmen im Binnenmarkt unter gleichen Voraussetzungen effizient arbeiten und gedeihen können. Hier soll u.a. auch die Liberalisierung in Bereichen wie Gas, Strom und Postdienste beschleunigt werden.

Was die Finanzmärkte anbelangt, so wird eine bessere Bereitstellung von Kapital und eine Verringerung der Kapitalkosten angestrebt. Denn effiziente und transparente Finanzmärkte spielen eine wesentliche Rolle für die Entwicklung neuer Ideen und die Unterstützung einer Unternehmenskultur und fördern den Zugang zu neuen Technologien und deren Nutzung. Deshalb soll auch das Potential des Euro voll ausgeschöpft werden, um die Integration der Finanzmärkte der EU voranzutreiben. Darüber hinaus spielen effiziente Risikokapitalmärkte eine wichtige Rolle für innovative, wachstumsintensive KMU und die Schaffung neuer und dauerhafter Arbeitsplätze.

Die Handelskammer begrüßt die Handlungsbereitschaft der EU und den zum Ausdruck gebrachten Willen, Europa mit einem ambitionierten Programm für den Aufbau von Wissensinfrastrukturen, die Förderung von Innovation und Wirtschaftsreformen sowie die Modernisierung der Sozialschutz- und Bildungssysteme anzupassen an die Forderungen der Wirtschaft im 21. Jahrhundert. Die vereinbarten Schritte auf EU-Ebene können aber kein Ersatz für nationale Anstrengungen, sondern lediglich eine Anregung und Ergänzung dazu sein. Wünschenswert wäre, dass die Sozialpartner sich bei der Diskussion über die nationale Umsetzung der Lissaboner Beschlüsse auf diese wesentlichen Inhalte konzentrieren, deren konsequente Umsetzung auch für Luxemburg von hoher Bedeutung ist, um unseren wirtschaftlichen und sozialen Standard auch in Zukunft halten zu können.

Editeur: Chambre de Commerce  
du Grand-Duché de Luxembourg  
31, bd Konrad Adenauer  
Adresse postale: L-2981 Luxembourg

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 22.600 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

## SOMMAIRE

04	Dossier
10	Interna
12	Commerce extérieur
20	Bourse d'entreprises
21	Formation
30	Chiffres économiques
36	Ventes spéciales
38	Innovation
39	Nouveaux médias
41	Chronique juridique
47	Législation
49	EIC
51	Euro
53	Info entreprises

**Du 6 au 7 novembre 2000  
à Luxembourg**

## **LUX-ASIA 2000 «Building Business Partnerships»**

Les entreprises européennes peuvent-elles se permettre de contourner le marché asiatique où réside plus de la moitié de la population mondiale et où la croissance du PNB est censée dépasser les 4% en 2000?

Les entreprises asiatiques peuvent-elles ignorer l'expérience et la technologie des Européens dont ils pourraient faire leur pierre d'achoppement pour développer leurs marchés?

Pour répondre à toutes ces questions, que de plus en plus d'entreprises se posent, le programme Asia-Invest est le maître mot.

Le doute n'est plus permis: ce qui affecte le plus une entreprise sur les marchés national et régional est la course à la mondialisation, la compétitivité ardue ainsi que les structures de ces marchés. Le développement rapide de l'économie mondiale fait que ces entreprises doivent aller de l'avant pour rester compétitives. Pour ce faire, il faut opérer des partenariats stratégiques.

### **Pourquoi préconiser la mondialisation?**

De nos jours, le credo des entreprises est de rester compétitives, et pour ce faire elles doivent s'orienter vers la mondialisation, que ce soit en Asie ou en Europe. Pour les entreprises européennes, la clé pour accéder au marché mondial est un partenariat avec les entreprises asiatiques. Un partenariat de telle envergure permet aux entreprises européennes de se forger une expérience nouvelle et de faire connaître les technologies européennes ainsi que leur savoir-faire au monde asiatique ce qui constitue un facteur de première importance dans un univers de compétitivité ou la loi du plus fort prévaut.

L'union fait la force: un partenariat entre entreprises européennes et asiatiques ne peut être que bénéfique bilatéralement en ce qui concerne la compétitivité, le développement technologique, le savoir-faire et la gestion. Les programmes de coopération économique européens avec les pays asiatiques donnent l'exemple aux entreprises intéressées pour franchir le pas. Ces associations entre entreprises ont un seul et unique but: faire du profit.

### **Les exigences des pays asiatiques**

Il faut jouer cartes sur table: pour tirer profit d'un marché mondial en pleine expansion, et ce à long terme, les entreprises asiatiques se verront dans l'obligation de développer de nouveaux produits, d'améliorer les produits existants ainsi que les services envers la clientèle et surtout s'introduire sur de nouveaux marchés.

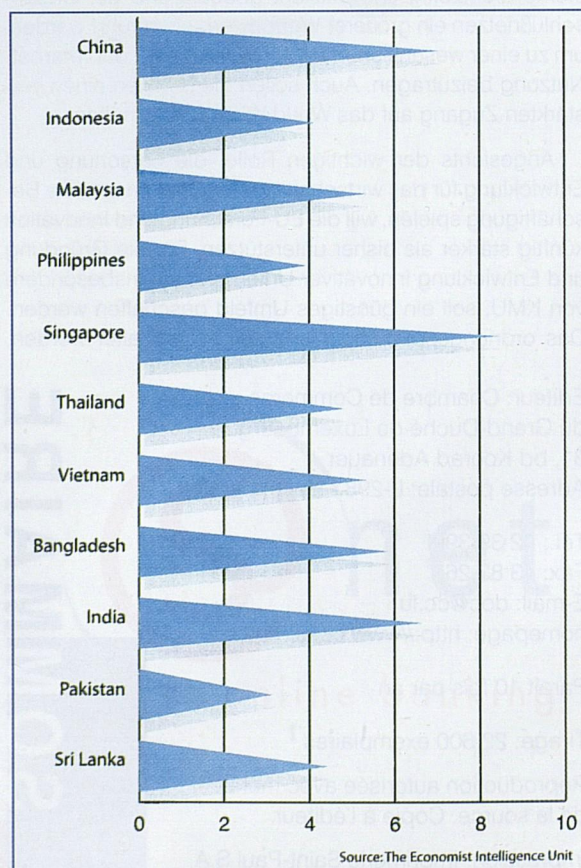
La meilleure façon de réaliser ces objectifs est de former des associations avec les entreprises européennes.

Avant qu'un tel partenariat ne puisse s'opérer, les entreprises asiatiques émettent trois conditions: recevoir les données du marché européen, connaître les façons d'agir des entreprises étrangères et, condition sine qua non, trouver le bon partenaire.

### **Les besoins européens**

La plupart des entreprises européennes font de l'exportation. Souvent, cependant, elles sont confrontées à des problèmes à cause des distances considérables qui les séparent des pays asiatiques. Pour certaines entreprises, les prix de livraison sont prohibitifs, pour d'autres, en particulier celles qui doivent assurer un service après-vente, il est très difficile, voire impossible d'assurer ce genre de service.

### **Prévisions de croissance du PIB en Asie en 2000 (évolution en %)**



En fonction du produit, l'entreprise qui veut exporter vers des pays lointains doit développer d'autres stratégies d'exportation; dans ce cas, la seule stratégie envisageable est d'être présente sur le marché local. Cela ne veut pas dire ouvrir une filiale sur place, qui représenterait d'ailleurs un trop grand investissement, mais établir des partenariats avec des entreprises asiatiques.

Cette association se présenterait concrètement sous la forme suivante: avoir une représentation, les licences de distribution ou des accords de sous-traitance avec une entreprise locale ou un joint-venture. Pour former des partenariats gagnants, trois conditions sont requises: obtenir une information correcte, s'adapter à une nouvelle culture et trouver le bon partenaire.

## ASIA-INVEST BUSINESS MEETING

Le Asia-Invest Business Meeting est un nouvel outil dans le cadre du programme Asia-Invest. Il sert à promouvoir les initiatives, les événements et les réunions de travail qui sont destinés à encourager la coopération économique entre les petites et moyennes entreprises (PME) des pays asiatiques candidats et des États membres de l'Union européenne opérant dans les mêmes secteurs. Dans ce contexte, ce programme apporte une aide financière et technique pour mettre sur pied des rencontres promouvant les contacts directs entre les dirigeants de ces différentes entreprises. Ces premiers contacts se feront sous la forme de réunions d'affaires bilatérales en vue de réaliser des partenariats entre les PME candidates.

Ces réunions d'affaires peuvent avoir lieu dans les États membres de l'Union européenne ou dans un des pays asiatiques candidats. Trois organisations, au moins, de deux États membres de l'Union européenne et un pays asiatique candidat doivent se rencontrer. Les 15 États membres sont des candidats potentiels pour être sélectionnés. Les pays asiatiques candidats sont les suivants: l'Afghanistan, le Bangladesh, le Bhoutan, le Brunei, le Cambodge, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Maldives, le Népal, le Pakistan, les Philippines, Singapour, le Sri Lanka, la Thaïlande et le Vietnam.

## Lux-Asia 2000

Lux-Asia est un événement organisé par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg parallèlement avec les Chambres de commerce et de l'industrie de la République fédérale d'Allemagne (Trèves, Ludwigshafen et Saarbruck), de France (Nancy et Metz) et de la Belgique (Libramont, Namur et Liège).



Cet événement est une initiative de la Commission européenne en vue de promouvoir la coopération économique entre les petites et moyennes entreprises européennes et asiatiques.

Lux-Asia rassemblera plus de 400 petites et moyennes entreprises européennes et asiatiques en vue de préparer le terrain pour les partenariats, joint-ventures, associations stratégiques et autres collaborations économiques.

### Les entreprises d'accueil

Plus de 200 entreprises luxembourgeoises, de la Rhénanie Palatinat et de la Sarre en Allemagne, de la Lorraine en France, de la Wallonie en Belgique participeront en tant qu'entreprises d'accueil à cet événement.

### Les entreprises invitées

Participeront à l'événement Lux-Asia 2000 plus de 200 entreprises invitées de la République populaire de Chine, de Hong Kong, de Macao, du Sri Lanka, de Singapour, des Philippines, de l'Inde, de Malaisie, d'Indonésie, de Thaïlande, du Brunei, du Vietnam, du Japon et de Corée.

### Le déroulement de l'événement

Cet événement se déroulera en cinq phases.

#### 1. La sélection des entreprises d'accueil

Les principaux organisateurs et coorganisateur sélectionnent plus de 200 entreprises européennes potentielles de la région d'accueil. Cette sélection se fait sur la base des critères suivants: la fiabilité et la qualité des projets de coopération.

Une campagne promotionnelle informe les entreprises européennes des opportunités résultant d'un partenariat éventuel avec les entreprises asiatiques.

#### 2. Le Catalogue

Les entreprises européennes sélectionnées sont présentées dans un catalogue spécialement édité à cet effet. Chaque entreprise y est décrite en termes d'activités, de type de coopération qu'elle recherche ainsi que des données financières clés.

25.000 catalogues sont édités, envoyés et distribués dans les pays asiatiques candidats.

### 3. La campagne promotionnelle en Asie

Des partenaires nationaux sont sélectionnés dans chaque pays asiatique candidat. Les organisations partenaires s'occupent de la promotion de cet événement. Cette promotion englobe la distribution de la brochure aux entreprises intéressées ainsi que l'organisation de séminaires d'informations. Le but de cette campagne promotionnelle est de susciter l'intérêt et de recruter le plus d'entreprises asiatiques possibles. Ces entreprises pourront choisir dans la brochure les entreprises européennes qui les intéressent. Des contacts directs seront alors établis entre les entreprises européennes et asiatiques. Tous les participants recevront un horaire personnalisé qui reprendra les données exactes des horaires et des endroits où les rencontres d'affaires auront lieu lors de l'événement Lux-Asia 2000.

Toutes les entreprises asiatiques intéressées seront invitées à participer à l'événement Lux-Asia 2000 qui aura lieu les 6 et 7 novembre 2000 au Grand-Duché de Luxembourg.

### 4. Les journées de rencontre

Chaque entreprise européenne d'accueil aura son propre stand où se fera la rencontre avec les entreprises asiatiques en visite qui, auparavant, avaient émis le souhait d'avoir une entrevue avec l'entreprise européenne en question. Des réunions d'affaires bilatérales auront lieu selon des horaires prédéfinis.

### 5. Évaluation des résultats

Des questionnaires seront distribués à tous les participants le dernier jour de l'événement pour aboutir à une évaluation quantitative et qualitative des ré-



sultats. Un an après le meeting, un autre questionnaire de mise à jour sera distribué aux participants pour évaluer les résultats à long terme.

### Les différents secteurs d'activités

Les secteurs industriels suivants seront représentés à l'événement Lux-Asia 2000:

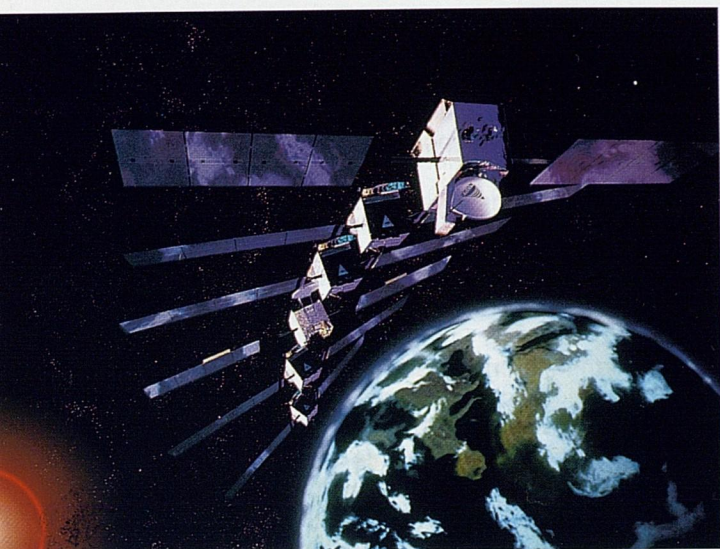
- les technologies d'informations, les télécommunications, l'électronique
- la construction, les matériaux de construction,
- l'alimentation et les boissons,
- la biotechnologie, la technologie médicale et pharmaceutique,
- l'équipement industriel, transformation de métaux

Ces secteurs sont considérés comme les secteurs prioritaires sur le marché économique et de l'investissement, surtout en ce qui concerne les pays asiatiques et européens. Ce sont ces secteurs là qui sont le plus à même de conduire à des traités de coopération entre les entreprises asiatiques et européennes.

## LE PROGRAMME ASIA-INVEST

La Commission européenne a pris des initiatives qui vont dans le sens d'une coopération économique bilatérale entre l'Union européenne et le Sud asiatique, Sud-Est asiatique. Une de ces principales initiatives est le programme Asia-Invest.

Ce programme sert à promouvoir la coopération économique entre entreprises européennes et asia-



tiques. Il met à la disposition de ces entreprises les moyens d'élargir leurs horizons et de découvrir un nouvel environnement culturel, de rencontrer des partenaires potentiels ainsi que d'investir dans de nouveaux marchés à long terme.

Le programme Asia-Invest, créé par la Commission européenne en 1997, s'étale sur une période de cinq ans pour un budget de 45 millions d'euros. Le but d'Asia-Invest est d'encourager les entreprises à former des partenariats à long terme. Par la promotion des liens entre les organisations européennes et asiatiques représentant ces différentes entreprises, Asia-Invest va stimuler la croissance bilatérale et inciter les investissements entre l'Union européenne et le Sud asiatique, Sud-Est asiatique, sans oublier la Chine.

Les pays qui peuvent participer au programme Asia-Invest sont les États membres de l'Union européenne, la Chine ainsi que les pays du Sud asiatique, Sud-Est asiatique. En ce qui concerne le finance-



ment, sous l'auspice du programme Asia-Invest, les organisations représentant les entreprises doivent répondre aux appels d'offre publiés dans le Journal officiel des Communautés européennes et sur le site Internet de Asia-Invest.

Les programmes de coopération économique des Communautés européennes avec l'Asie sont le reflet des nouveaux environnements économiques et géopolitiques qui caractérisent la mondialisation et le besoin pour les entreprises d'être compétitives, aussi bien à l'Est qu'à l'Ouest.

L'ouverture progressive des marchés, l'intégration économique et le phénomène de la mondialisation sont le résultat d'une nouvelle approche des Communautés européennes envers les non-États membres. Ces programmes de coopération économique tiennent compte d'une nouvelle dynamique économique.

En effet, ces programmes peuvent aboutir à des changements économiques, politiques et sociaux. En Asie, notamment, les Communautés européennes, à travers leurs programmes de coopération économique, aident les entreprises à s'internationaliser. L'élément clé réside dans l'intérêt mutuel.

## **Asia-Invest: construire des partenariats à travers l'Europe et l'Asie**

La Commission européenne, au moment de l'élaboration du programme Asia-Invest, a reconnu les bienfaits de ce type de coopération économique entre l'Union européenne et l'Asie. Ce programme facilite les liens économiques entre entreprises asiatiques et européennes par l'information, la formation et les contacts. Le programme tel qu'il est conçu actuellement est censé prendre fin en 2002. Ce programme englobe différents outils financiers qui couvrent trois piliers principaux correspondant aux besoins fondamentaux des entreprises.

Ces trois piliers sont:

**L'information:** le «Moniteur» des marchés internationaux, le «Guide des investissements en Asie» qui donnent aux entreprises européennes de précieuses informations sur les nouveaux marchés et sur les nouvelles opportunités,

**La formation:** deux programmes de formation – la familiarisation avec le langage et la culture des affaires ainsi que des outils d'assistance technique – offrent une aide financière pour des cours et des ateliers de formation pour préparer les entreprises asiatiques et européennes à s'internationaliser et à se familiariser avec de nouveaux environnements économiques,

**Les contacts:** des foires commerciales servent à rassembler des entreprises de différents secteurs. Asia-INTERPRISE et Asia-Partenariat permettent aux

entreprises asiatiques et européennes de s'associer suivant leur intérêt. En plus, les réseaux de BC-Net et BRE qui s'étendent jusqu'en Asie sous l'auspice du programme Asia-Invest permettent aux entreprises de mieux se répandre et de mieux faire connaître leurs demandes de coopération.

Jusqu'à présent, au cours de ses deux dernières années opérationnelles, Asia-Invest a permis la réalisation de plusieurs accords commerciaux. Des partenariats ont été créés et une centaine d'entreprises ont développé leurs réseaux internationaux.

## Comment participer?

Comment profiter de Asia-Invest et comment saisir les opportunités des nouveaux marchés en développement qu'offrent les partenariats entre entreprises asiatiques et européennes? Les pages suivantes vous expliqueront plus en détail l'étendue du programme Asia-Invest, les conditions du nouveau plan de travail pour l'année 2000.

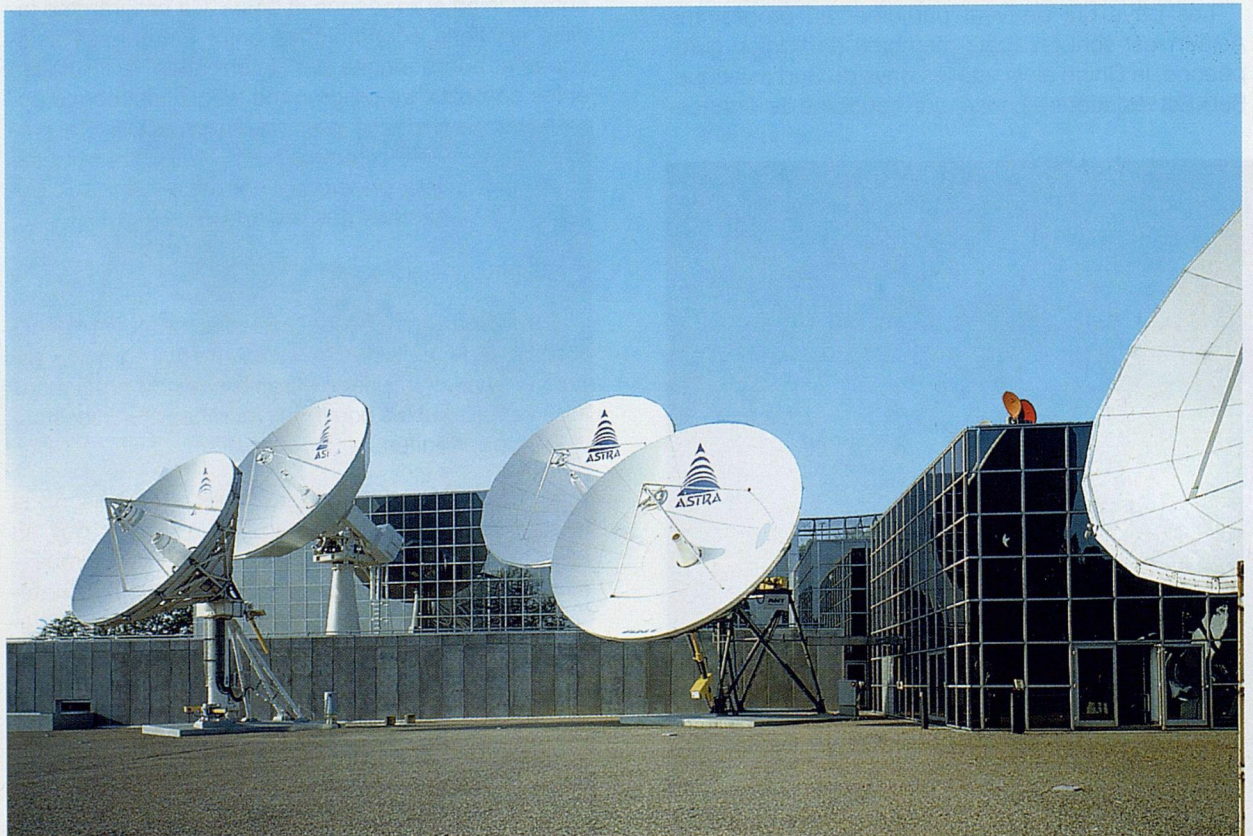
Le troisième pilier de Asia-Invest rassemble plusieurs outils. Quatre types d'événements et deux réseaux de coopération (BC-Net et BRE) font office de «bureau de mariage». Les pères fondateurs de Asia-Invest ont créé ces instruments pour aider les entreprises à rencontrer des partenaires potentiels et à dénicher des opportunités d'investissement.

Tous ces événements sont construits autour du critère du contact direct entre les preneurs de décisions. Lambert Kleinmann qui supervise ces outils au sein

du secrétariat de Asia-Invest est aussi tout à fait conscient du facteur humain qu'une entreprise d'une telle envergure nécessite. À ce sujet il dit: «Il s'agit de mettre les gens face à face, même de nos jours où règne la technologie de pointe le contact entre êtres humains est primordial. Si vous ne faites pas confiance à la personne avec qui vous travaillez, vous ne concluez pas l'accord.»

L'événement le plus important du programme Asia-Invest est la participation des entreprises asiatiques au programme Europarteneriat qui s'occupe de plus de 3.000 entreprises, dont 200 sont asiatiques. Il faut aussi citer le programme Asia-Parteneriat qui regroupe de 500 à 700 entreprises, les événements Jumbo-INTERPRISE ainsi que Asia-INTERPRISE. Leur méthode de travail est la même. La première phase est la sélection des entreprises, suivie par la publication des détails dans une brochure et ensuite l'organisation des différents événements commerciaux. La dernière brochure de Asia-Invest comprend 260 pages pour le partenariat Union européenne-Inde. Cette brochure regroupe 355 entreprises d'Inde de secteurs variés, allant de l'électronique au software, de l'alimentation à l'emballage, de l'industrie du tourisme au hôtels pour les PDG faisant le voyage. Sur la base de cette brochure, 4.000 réunions d'affaires ont eu lieu entre 300 entreprises européennes et leurs homologues d'Inde, à New Delhi.

Des cours de formation sont organisés pour les femmes et hommes d'affaires afin d'apprendre la culture et les affaires asiatiques. Ces cours, donnés par des spécialistes, ont lieu deux jours avant la grande

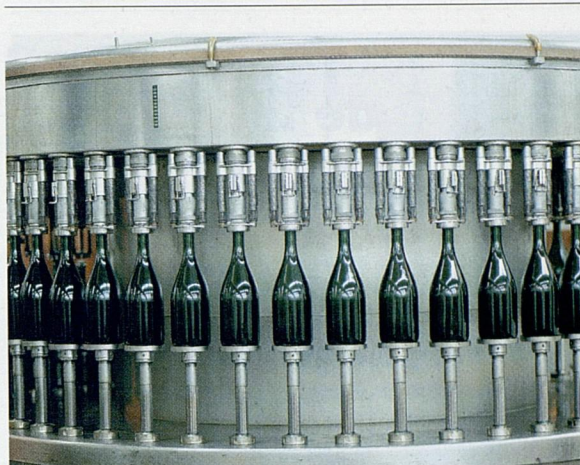




foire commerciale. Les réunions d'affaires peuvent être très impressionnantes, vu que deux cultures différentes vont s'affronter. Ces réunions demandent une préparation méticuleuse, sans oublier les traducteurs.

Malgré les différences entre ces deux cultures, le but des entrepreneurs asiatiques et européens reste le même. Les hommes d'affaires savent ce qu'ils veulent et dans les face-à-face ils peuvent détecter les pensées des autres.

En 1999, presque 2.000 entreprises ont participé à ces événements. Elles ont obtenu des informations sur les nouveaux marchés et sur leurs positions respectives. Les réseaux entre entreprises asiatiques et européennes se sont développés et des alliances stratégiques se sont formées. Malgré la jeunesse du programme, il a prouvé son efficacité à trouver des partenaires de coopération. La Commission européenne est déjà en train de penser à l'amélioration de ces projets. En vue d'assurer le maintien des activités et l'alignement sur les développements du marché mondial, un dialogue constant existe entre le secrétariat de Asia-Invest et les représentants des entreprises asiatiques et européennes. Les organisations intéressées à développer un projet peuvent s'adresser au secrétariat de Asia-Invest. Le programme est ouvert à toutes propositions.



Pour plus d'information, vous pouvez consulter le site Internet de Lux-Asia 2000 à l'adresse suivante: <http://www.luxasia2000.lu> ou contacter les bureaux de Lux-Asia 2000 à la

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

à l'attention de Monsieur Georges PETERS  
L-2981 Luxembourg  
Tél.: 42 39 39 230  
Fax: 42 35 89  
E-mail: [info@luxasia2000.lu](mailto:info@luxasia2000.lu)





## AMÉNAGEZ VOTRE ESPACE EN TOUTE LIBERTÉ

**Demandez votre CD-ROM „MediAstron“:  
références et informations sur les bâtiments ASTRON.**

**Industriels, Commerçants, Artisans,  
Construisez vos usines, entrepôts et bureaux avec ASTRON,  
le N°1 de la construction de bâtiments métalliques en Europe.**

**ASTRON vous offre un service global:**

- de 10 à 100 m sans poteaux intermédiaires,
- des constructions de 1 à 4 niveaux,
- 25 millions de m<sup>2</sup> construits en 35 ans,
- des Bâtisseurs experts près de chez vous.



P.O. Box 152, L-9202 Diekirch, Tél.: 80 29 11, Fax.: 80 34 66  
[info@astron.lu](mailto:info@astron.lu) · [www.astron.lu](http://www.astron.lu)

**Building  
Systems**




## Extension de l'immeuble de la Chambre de Commerce

Les travaux de terrassement du chantier de la Chambre de Commerce avancent conformément aux prévisions. Sur les 126.000 m<sup>3</sup> de déblais de terre et de roche prévus, 110.000 m<sup>3</sup> ont déjà été enlevés et le niveau de terrassement atteint partiellement -18,5 m. Les travaux de démolition de l'ancien parking souterrain et les terrassements devant le bâtiment le long de la rue Alcide de Gasperi sont terminés.

Les négociations pour les travaux de gros-oeuvre et des lots clos et couvert sont en cours. Le placement des commandes devrait intervenir incessamment pour permettre le démarrage des travaux de gros-oeuvre au courant du mois d'avril.

La soumission pour les lots des équipements techniques généraux est en cours. La Chambre de Commerce en collaboration avec nVision S.à.r.l., propose aux entreprises sélectionnées de leur faciliter le travail grâce à un nouveau outil informatique utilisant le réseau Internet. Le système garantit une sécurisation parfaite des données et permet aux entreprises d'effectuer sur ordinateur la préparation, la correction et finalement l'impression du bordereau du cahier des charges.

## Entreprendre '2000

### Succès croissant pour la Bourse d'affaires

En tant qu'acteurs de la vie économique, les Chambres de Commerce et d'Industrie de la Grande Région Sar-Lor-Lux organisent tous les ans la bourse d'affaires «Entreprendre» destinée à resserrer les liens entre les entreprises transfrontalières. Cette bourse d'affaires a pour objet de faciliter la rencontre entre partenaires potentiels. Elle s'adresse avant tout aux petites et moyennes entreprises à la recherche d'un associé, d'un successeur, d'une coopération ou d'une représentation. «Entreprendre» concerne également tous ceux qui souhaitent trouver des moyens pour exploiter une licence ou des apports en capital afin de réaliser leurs projets.

La treizième édition de cette bourse d'affaires, «Entreprendre '2000» a eu lieu le jeudi 30 mars 2000 à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg au Kirchberg. Les participants à la bourse ont pu s'inscrire auprès des collaborateurs de la Chambre de Commerce en indiquant leurs coordonnées et en précisant leur offre ou leur demande sur une fiche. Les fiches dûment remplies, en langue française et en langue allemande, ont reçu un numéro d'ordre.



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

### Une grande variété d'offres et de demandes

Parmi les thèmes des offres et demandes traitées lors de la bourse d'affaires, on peut retenir la cession et la reprise d'entreprises, les capitaux et participations, les commercialisations, les projets et savoir-faire, les brevets et licences et la sous-traitance. De nombreux annonceurs ont participé à la manifestation et ont pu nouer ainsi sur place des contacts individuels avec une autre entreprise.



#### Statistiques de la bourse d'affaires '98

Thème	Offres	Demandes	Total
Capital pour participation financière	9	21	30
Entreprise à céder	49	23	72
Brevet / Licence	9	2	11
Représentation	31	18	49
Coopération / Partenariats	32	43	75
<b>Total*:</b>	<b>130</b>	<b>107</b>	<b>237</b>

#### Statistiques de la bourse d'affaires '99

Thème	Offres	Demandes	Total
Capital pour participation financière	6	25	31
Entreprise à céder	41	22	63
Brevet / Licence	2	2	4
Représentation	18	28	46
Coopération / Partenariats	39	83	122
<b>Total*:</b>	<b>106</b>	<b>160</b>	<b>266</b>

#### Statistiques de la bourse d'affaires 2000

Thème	Offres	Demandes	Total
Capital pour participation financière	8	27	33
Entreprise à céder	43	25	68
Brevet / Licence	7	5	12
Représentation	14	17	31
Coopération / Partenariats	41	73	114
<b>Total*:</b>	<b>113</b>	<b>145</b>	<b>258</b>

(\* annonces recueillies à 15h00 - début de la criée)

## Calendrier des manifestations du Service du Commerce Extérieur: avril-juin 2000

### Avril

- 4.4. Audiences Israël
- 4.4. Salon Eco-Industries (Metz)
- 5.4. Trade-Day CASE U.S.A.
- 11.-14.4. Mission Pologne (Varsovie, Cracovie)
- 18.4. Audiences Maroc
- 25.-28.4. Journée luxembourgeoise à Montréal

### Mai

- 8.5. Lundi de l'Exportation: Lux-Asia 2000
- 16.5. Audiences Espagne et Portugal
- 25.5. Audiences Thaïlande
- 29.5. Séminaire Slovaquie

### Juin

- 14.6. Audiences Italie
- 16.6. Audiences Grande-Bretagne
- 19.-24.6. Mission Canada (Montréal, Toronto) (programme INTERREG)
- 19.-24.6. Mission Singapour-Malaisie (médias et télécommunications)
- 20.6. Audiences Chine / Taiwan
- 21.6. Audiences Philippines, Corée du Sud et Australie
- 26.6. Audiences Afrique du Sud
- 28.6. Audiences Argentine

### 25-28 avril 2000

## Journées luxembourgeoises à Montréal

L'objectif des journées luxembourgeoises à Montréal est de présenter différentes facettes de notre pays. La promotion commerciale sera encadrée par des activités culturelles et comportera une présentation générale du Luxembourg. L'organisation de ces journées reflète l'intérêt croissant des entreprises luxembourgeoises pour le marché nord-américain. Il s'agit de la première activité de ce type organisée au Canada, et le Québec s'impose comme point d'entrée pour aborder ce marché.

Le programme des journées luxembourgeoises est coordonné par l'ambassade du Luxembourg au Canada, en étroite collaboration avec les autorités gou-

vernementales du Québec, le Ministère des Affaires étrangères du Luxembourg, le Ministre délégué aux communications et son service des médias, le Board of Economic Development de New York; la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise, le Consulat honoraire du Luxembourg. Le programme des journées sera présenté à la presse et au public.

#### 1. Présentation du Luxembourg:

La délégation luxembourgeoise sera présidée par S.A.R. le Grand-Duc héritier et par M. le Ministre délégué aux communications. Plusieurs interventions de ces personnalités sont prévues, notamment un discours du Prince Henri, lors d'un déjeuner organisé avec le Conseil des Relations internationales de Montréal (CORIM) le 27 avril.

#### 2. Secteur économique:

Le Service des Médias et des Communications organisera le 26 avril un séminaire portant sur les com-

munications, le multimédia et l'Internet, destiné aux entreprises spécialisées. Les entreprises luxembourgeoises qui participeront au séminaire auront la possibilité de rencontrer des entreprises locales.

Un deuxième séminaire sera consacré au secteur de la production de films pour lequel un accord de coopération a déjà été signé entre le Luxembourg et le Québec.

### 3. Volet touristique:

L'Office national du Tourisme s'associera à cette manifestation, en présentant un séminaire ouvert aux agences de voyages.

### 4. Volet culturel:

- Littérature

Le Luxembourg assure déjà une certaine présence sur le marché canadien avec des livres luxembourgeois co-édités par les maisons «Ecrits des forges» et «XYZ». Ces dernières participeront à la présentation d'écrivains luxembourgeois au café littéraire «Le St. Supplice», avec de Jean Sorrente et Pierre Joris. Des interventions littéraires auront également lieu dans plusieurs autres villes du Québec au cours de la semaine.

- Films

Les droits au Québec pour le film «Elles» ont été achetés récemment par un distributeur de Montréal, K-Films. Deux productions luxembourgeoises seront montrées dans un cinéma de l'Office national du film canadien, dans le cadre des journées luxembourgeoises, les 25 et 27 avril.

- Concert

Le jeune pianiste luxembourgeois Francesco Schlimé, qui suit actuellement des cours à la prestigieuse Juilliard School of Music à New York, donnera un récital à la salle de concert de la chapelle historique Bon-Pasteur le jeudi 27 avril.

- Produits luxembourgeois

Les journées luxembourgeoises donneront l'occasion à des entreprises de présenter leurs produits à un public choisi de Montréal, à l'occasion des activités de promotion, notamment au cours de dégustations, réceptions ou repas.

**19 au 24 juin 2000**

## Mission économique au Canada

La Chambre de Commerce a le plaisir d'informer ses membres qu'elle organisera en collaboration avec la Chambre de Commerce de Meurthe-et-Moselle et la Chambre de Commerce du Luxembourg belge une mission économique du 19 au 24 juin 2000 au Canada. Les destinations sont Montréal et Toronto, or le programme peut être étendu en cas de besoin des entreprises.

Les entreprises intéressées à participer à cette mission sont priées de contacter Madame Edith Stein, tél.: 42 39 39-316.

**Septembre 2000**

## UE-Chine – Junior Managers Training Programme

Ce programme s'adresse à des jeunes dirigeants d'entreprises ou à des personnes intéressées par le marché chinois. Il leur est proposé un cours intensif et spécialisé de langue chinoise, suivi d'un stage en entreprise, soit une entreprise chinoise, soit une joint-venture. A ce jour deux cours ont eu lieu à Beijing et pratiquement tous les participants travaillent dès à présent pour une entreprise européenne active sur le marché chinois. Les prochains cours commencent en septembre 2000 et la date limite des inscriptions est le 19 mai 2000. Des détails sur le programme peuvent être obtenus auprès de Madame Gerlinde Brixius, Public Relations EU-China Junior Managers Programme, tél.: 00 86 10 85275345 16)

**5-18 November 2000**

## YES Program – Com- mercial Export Trai- ning YES in Japan

YES stands for Young Executive Stay. This program is a commercial export project organised by the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan (<http://www.blccj.or.jp>) and supported by His Royal Highness Prince Philippe of Belgium, the Belgium Japan Association, the Belgian Embassy in Tokyo and the Luxembourg Embassy in Tokyo.

The YES program aims at training Belgian and Luxembourg young executives about Japanese business practices in a very short time and at moderate costs. For this purpose, the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan organises every two years a two weeks training in Japan introduced by two briefing sessions in Belgium. The training in Japan consists of 3 days intensive seminar training and 10 days practical introduction of each participant to the potential customers in this business area.

The Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan is committed to get real business prospects for each participant during the program. The two weeks training will take place November 5-18, 2000. The two briefing sessions (two times one day) will be held in September and October.

The financial contribution of each participant will be limited to the hotel, food and other personal expenses. The rest of the expenses (flight to Tokyo, seminars, Japanese lessons, reception) will be supported by the organisation of the YES program.

How to apply for the YES program? The co-ordination of the program in Luxembourg will be done by the Luxembourg Chamber of Commerce. If you would like to apply, please contact directly: Luxembourg Chamber of Commerce, Carine Hardt, Tel: (352) 42 39 39-314, Edith Stein, tel: (352) 42 39 39-316, fax: (352) 43 83 26.

**21 au 25 novembre 2000  
à Aguadulce (Almería),  
Espagne**

## **XVI Expo - Agro Almería avec stand collectif belgo- luxembourgeois**

Du 21 au 25 novembre 2000 aura lieu à Aguadulce (Almería) la XV<sup>e</sup> édition de la foire internationale EXPO-AGRO ALMERÍA, pour laquelle la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne est en train d'organiser un stand collectif belgo-luxembourgeois.

Almería est devenue une des plus importantes régions dans le secteur des fruits et des légumes, avec plus de 2.604.474 tonnes de production annuelle. La qualité de ses produits, ainsi que le développement

de nouvelles technologies et le respect pour l'environnement lui ont remporté la reconnaissance internationale.

EXPO-AGRO ALMERÍA est une des premières foires dans son secteur au niveau international, spécialisée dans l'exposition des technologies appliquées à la culture intensive. Cette année de nouveau le salon présentera toutes les nouveautés dans l'industrie auxiliaire pour l'agriculture, la machinerie, les systèmes informatiques, l'outillage, les fertilisants, l'énergie, la climatisation, la construction, l'emballage, et en général les avancées technologiques les plus importantes pour le secteur.

Dans toutes ses éditions EXPO-AGRO ALMERÍA a expérimenté une croissance continue. La 15<sup>e</sup> édition, en 1999, a rassemblé plus de 1.000 exposants sur 19.000 m<sup>2</sup> d'exposition. Le salon a été visité par 146.232 visiteurs en provenance de plus de 12 pays.

La Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne est convaincue de l'énorme intérêt de ce salon pour les fabricants belges et luxembourgeois, qui sont sans aucun doute pionniers dans le terrain des technologies appliquées à la culture intensive. Bien que certaines entreprises belges y participent déjà depuis des années avec grand succès, jamais une participation collective belgo-luxembourgeoise n'a été organisée. Pour cette raison, la Chambre de Commerce de Belgique et du Luxembourg en Espagne organise pour cette année 2000 un stand collectif belgo-luxembourgeois, très bien situé et complètement aménagé, et tout ceci à un prix très ajusté.

Pour tout renseignement complémentaire, prière de contacter Mlle Barbara Wiesen, tél.: 42 39 39-312, fax: 43 83 26.

## **Messen und Ausstellungen im Mai 2000**

### **Kongress der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie mit Industrieausstellung**

2.-6.5.2000 Berlin (D)  
Tel: 0049 30 891 33 15

### **Bauen & Wohnen**

Fachausstellung Bauen, Wohnen,  
Renovieren  
4.-7.5.2000 Hannover (D)  
Tel: 0049 511 85 14 78

### **STAGE & LIGHTING**

Ausstellung für Bühnen-, Beleuch-  
tungs- und Tontechnik für Theater,  
Kino, Diskotheken und Entertain-  
ment

4.-7.5.2000 Nowosibirsk (RU)  
Tel: 007 3832 269 802

### **CIBUS**

Internationale Nahrungsmittel- und  
Getränke-Fachmesse  
4.-8.5.2000 Parma (I)  
Tel: 0039 521 99 61

### **Air Expo International**

Internationale Ausstellung für zivile  
Luftfahrt  
5.-8.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 41 90 47 47

### **DAK 2000 International**

Deutscher Anästhesiekongress mit  
Industrieausstellung

6.-9.5.2000 München (D)  
Tel: 0049 911 393 160

### **ASME TURBO EXPO - Land, Sea & Air**

Internationale Konferenz und Aus-  
stellung für Gasturbinen und Flug-  
motoren  
8.-11.5.2000 München (D)  
Tel: 001 404 847 00 72

### **IFSEC**

Internationale Ausstellung für Si-  
cherheitstechnik und Dienstleistun-  
gen  
8.-11.5.2000 Birmingham (GB)  
Tel: 0044 20 83 09 70 00

**International Fire Expo**

Internationale Ausstellung für Brandschutz, Feuerverhütung, Sicherheitstechnik und Brandbekämpfung  
8.-11.5.2000 Birmingham (GB)  
Tel: 0044 20 83 09 70 00

**GEObit**

Internationale Fachmesse für raumbezogene Informationstechnologie und Geoinformatik  
9.-11.5.2000 Leipzig (D)  
Tel: 0049 341 67 80

**ENFIPLAST**

Internationale Kunststoff- und Gummi-Ausstellung  
8.-13.5.2000 Mailand (I)  
Tel: 0032 2 822 83 743

**ESE**

Europäische Ausstellung für Meeresfrüchte  
9.-11.5.2000 Brüssel (B)  
Tel: 001 207 84 25 500

**Seafood Processing Europe**

Ausstellung für Meeresfrüchte-Verarbeitung  
9.-11.5.2000 Brüssel (B)  
Tel: 001 207 84 25 500

**Sign UK**

Internationale Fachmesse für die Beschilderungsbranche und Werbetechnik  
9.-11.5.2000 Birmingham (GB)  
Tel: 0044 20 830 97000

**ISSA/Interclean**

Internationale Fachmesse für Gebäudereinigung und Wartung  
9.-12.5.2000 Amsterdam (NL)  
Tel: 0031 20 549 12 12

**UNEF 2000**

3rd Commercial Vehicles, Equipment and Side Industry Fair  
11.-14.5.2000 Istanbul (TR)  
Tel: 0090 212 212 31 33

**DECOTEX**

Fachmesse für Innenausstattung und Dekorationsausrüstung  
10.-13.5.2000 Madrid (E)  
Tel: 0034 91 72 25 000

**PAC**

Fachmesse für Freizeitschuhe  
16.-17.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 44 71 71 71

**INTERSELECTION**

Internationale Mode- und Lifestyle-Messe  
16.-19.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 47 56 32 32

**INTERSELECTION Tissus**

Ausstellung für Stoffe und Textilien  
16.-19.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 47 56 32 32

**INTERPROTEC**

Internationale Fachmesse für Schutzausrüstung und Sicherheit am Arbeitsplatz  
16.-20.5.2000 Brünn (CZ)  
Tel: 00420 5 411 511 11

**INTERMAT**

Internationale Fachausstellung für Baumaschinen, Baustoffmaschinen und Bautechnik  
16.-21.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 49 68 51 00

**VFL**

Internationale Fachmesse für Logistik, Verpacken, Fördern, Lagern  
17.-20.5.2000 Salzburg (A)  
Tel: 0043 662 44 770

**smi**

Schweizer Möbelmesse International  
18.-21.5.2000 Zürich (CH)  
Tel: 0046 62 92 239 427

**BOAT ISTANBUL**

Istanbul Motor and Sail Boats Vehicles, Equipment, Accessories and Water  
20.-28.5.2000 Istanbul (TR)  
Tel: 0090 212 212 31 33

**ACHEMA**

Internationales Treffen für chemische Technik, Umweltschutz und Biotechnologie – Ausstellungstagung  
22.-27.5.2000 Frankfurt/Main (D)  
Tel: 0049 69 75 640

**Internationale Fachmesse für Markenartikel**

23.-24.5.2000 Amsterdam (NL)  
Tel: 0031 20 57 53 032

**CAT ENGINEERING**

Fachmesse für innovative Produktentwicklung und Engineering  
CAT BAU  
Messe für den computerunterstützten Bauprozess  
23.-26.5.2000 Stuttgart (D)  
Tel: 0049 711 25 890

**MOULAGE 3D**

Fachmesse und Kongress für traditionellen und computergestützten Formguss  
24.-25.5.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 2 99 16 35 33

**MODA PRIMA/ESMA**

Internationale Fachmesse für Strickwaren und Bekleidung  
24.-26.5.2000 Mailand (I)  
Tel: 0032 2 66 10 35 55

**SCHWEISSEN**

Internationale Fachmesse für Schweißen, Schneiden, Fügen und Prüfen  
24.-27.5.2000 Wien (A)  
Tel: 0043 1 798 26 260

**SaloneComponenti/Sasmil**

Internationale Zubehör- und Werkzeugmesse für die Möbel-, Polstermöbel- und Holzverarbeitende Industrie  
24.-28.5.2000 Mailand (I)  
Tel: 0032 2 869 15 663

**Home Textiles Fair**

25.-28.5.2000 Istanbul (TR)  
Tel: 0090 212 212 31 33

**Luxemburger internationale Messe**

Konsumgüter  
27.5.-4.6.2000 Luxemburg (L)  
Tel: 00352 43 99-1

**IMB 2000**

30.5.-3.6.2000 Köln (D)  
Tel: 0049 221 82 10

Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Veranstalter vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen. Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an Frau Viviane Hoor, Tel.: 42 39 39-315.

## Appels d'offres

La Chambre de Commerce tient à la disposition de leurs ressortissants des appels d'offres financés par la Commission européenne dans le cadre des projets FED et TACIS / PHARE.

La Chambre de Commerce tient également des appels d'offres de l'OTAN, du BWVA et autres pour consultation à la disposition des entreprises intéressées. Pour tout renseignement supplémentaire, veuillez contacter la Chambre de Commerce, Madame Viviane Hoor, tél. 42 39 39-315.

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Cyprus	Equipment for „mapping and property valuation project“	SCRE/110830/D/S/CY	17/04/2000
Cyprus	Sustaining applied agricultural research for planting material project	SCRE/110914/D/S/CY	02/05/2000
Madagascar	Appuis à la politique de santé	SCRE/110848/D/S/MG	02/05/2000
Tanzania	SADC Wildlife Management Training Programme	SCEE/110486/D/S/TZ	03/05/2000
Egypt	Banking sector reform program, foreign reserves management project	SCRE/110831/D/S/EG	11/05/2000
Angola	Reabilitação do instituto médico agrário do Tchivinguiro	SCRE/110875/D/S/ANG	12/05/2000
Angola	Reabilitação do instituto médico agrário do Tchivinguiro	SCRE/110876/D/S/ANG	12/05/2000
Nicaragua	Programa de reconstrucción regional para América Central (PRRAC)	SCRE/110927/D/S/2A	15/05/2000
Tchad	Projet d'Hydraulique villageoise	SCRE/110846/D/W/TD	15/05/2000
Guinée	Réhabilitation de la route Guéckédou-Sérédou et renforcement de la route Kissidougou-Guéckédou	SCRE/110866/D/W/GN	22/05/2000
Maroc	Développement rural intégré et gestion des ressources naturelles	SCRE/110924/D/S/MA	23/05/2000
Bénin	Programme d'appui à la mise en oeuvre de la politique sanitaire	SCRE/110900/D/S/BEN	29/05/2000
Hungary	Development of the Central Customs Laboratory II	HU9803-03	19/04/2000
Russie	Operational improvements to Sormovskaya heat and power producers	SCRE/110939/C/S/RU	02/05/2000
Russia	Russian marine seaports safety - IT and safety equipment for seaports	SCRE/110926/C/S/RU	02/05/2000
Ukraine/ Moldava	Priority emergency investments in oil and gas infrastructures	SCRE/110928/C/S/WW	10/05/2000

## Propositions d'affaires

Deutscher Hersteller von akkubetriebenen Handstaubsaugern, Handscheinwerfern und Arbeitsleuchten sucht Vertriebspartner für seine Produkte in Luxemburg.

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

## 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



---

EXPORTER  
+  
ASSURER  
=  
DUCROIRE



 OFFICE DU  
DUCROIRE  
GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

---

POURQUOI NE PAS ALLIER  
EXPORTATION ET SÉCURITÉ:  
ASSURANCE-CRÉDIT

---

31, bd Konrad Adenauer • L-2981 LUXEMBOURG  
Tél. (352) 42 39 39-320 • Fax (352) 43 83 26 • e-mail odl@cc.lu

# VOUS DEVEZ POUVOIR CONTRÔLER LA GESTION DE VOTRE PARC AUTOMOBILE.

## EN DÉTAIL.

VOUS EN CONVIENDREZ, ASSURER LA GESTION D'UN PARC AUTOMOBILE N'EST PAS UNE SIMPLE FORMALITÉ. LE TEMPS, L'ÉNERGIE ET L'INVESTISSEMENT QUE CELA EXIGE SONT DES CONTRAINTES DONT VOTRE ENTREPRISE A BESOIN D'ÊTRE DÉCHARGÉE POUR SE CONCENTRER SUR SA PROPRE ACTIVITÉ. MAIS EN AUCUN CAS, VOUS NE VOULEZ PERDRE LE CONTRÔLE DE VOTRE PARC. N°1 EN EUROPE COMME AU GRAND-DUCHÉ, LEASE PLAN PROPOSE UN CONTRAT DE LOCATION À LONG TERME (APPLICABLE À TOUS TYPES ET MARQUES DE VÉHICULES) PARFAITEMENT TRANSPARENT. TOUS LES COÛTS D'ACHAT, D'EXPLOITATION ET DE REVENTE APPARAISSENT CLAIREMENT DANS L'OFFRE. AUCUNE SURPRISE N'EST POSSIBLE, VOUS NE PAYEZ QUE LE MONTANT DU LOYER PRÉDÉFINI, PAS UN FRANC DE PLUS.



EN OPTANT POUR LA FORMULE DE LEASING OPÉRATIONNEL À "LIVRE OUVERT" CRÉÉE PAR LEASE PLAN, VOUS POUVEZ SUIVRE, EN DÉTAIL ET AU CENTIME PRÈS, L'ÉVOLUTION DES FRAIS RÉELS DE CHAQUE VÉHICULE.

ET POUR QUE VOUS N'AYEZ QUE D'AGRÉABLES SURPRISES, LEASE PLAN S'ENGAGE À VOUS RESTITUER, LORS DU DÉCOMPTE FINAL, TOUTES LES ÉCONOMIES RÉALISÉES PAR RAPPORT AU MONTANT PRÉCALCULÉ, OU À PRENDRE EN CHARGE TOUT DÉPASSEMENT ÉVENTUEL. AINSI, SANS BLOQUER VOS CAPACITÉS D'INVESTISSEMENT DANS DES VÉHICULES DE SOCIÉTÉ, VOUS BÉNÉFICIEZ DE TOUS LES AVANTAGES D'UNE GESTION EN TEMPS ET À COÛTS RÉELS. CONFORMÉMENT À NOTRE SOUCI DE TRANSPARENCE. POUR PLUS D'INFORMATIONS, COMPOSEZ LE 40 44 11-1.

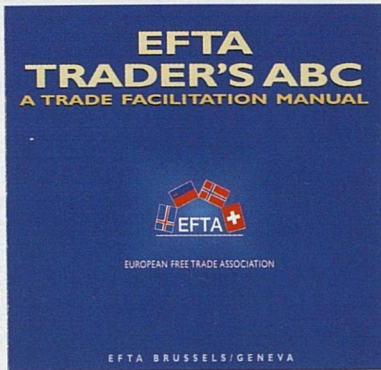
Le Sale and Lease Back est une opération unique par laquelle Lease Plan rachète votre flotte pour vous la relouer, vous faisant ainsi profiter de tous les avantages du leasing sans attendre le renouvellement des véhicules.

**Lease Plan**  **Luxembourg**

Entre nous, tout est clair.

## Exportation

# Les principes de base sur CD-ROM



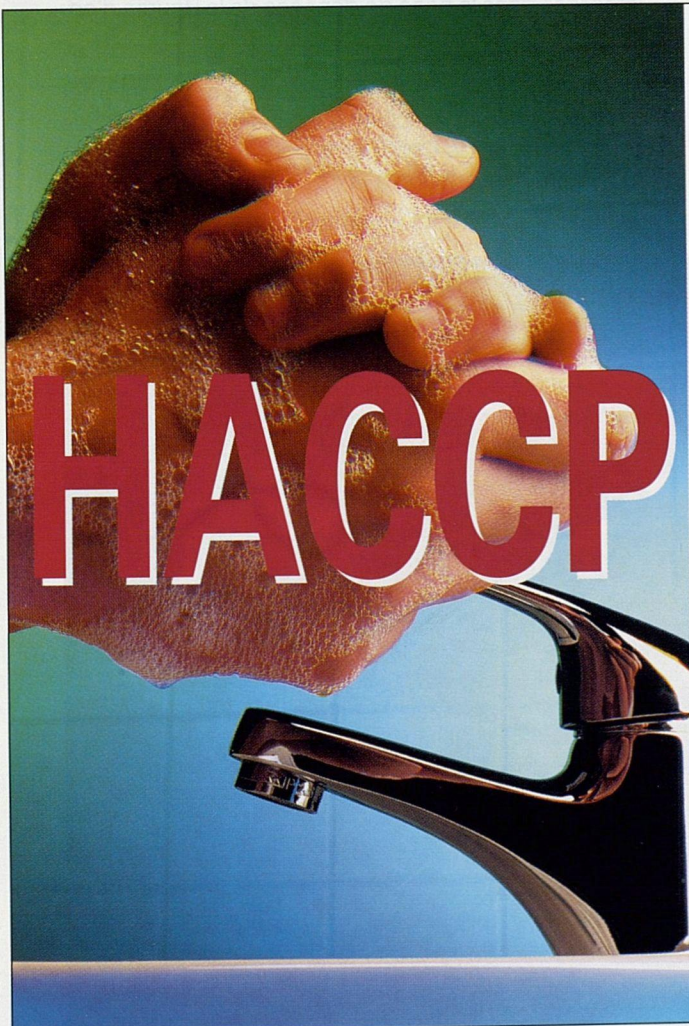
La Chambre de Commerce tient à informer ses ressortissants qu'un CD-ROM regroupant les principes de base (Assurances, Transport, EDI/UN-EDIFACT, Payements, etc.) d'une société orientée vers l'exportation de ses produits peut être demandé gratuitement auprès du Centre de documentation et d'information de la Chambre de Commerce (jusqu'à épuisement de stock): tél.: 42 39 39-310, Adresse: 31,

boulevard Konrad Adenauer, Luxembourg-Kirchberg. Remarque: La visualisation du contenu du CD-ROM édité par la EFTA (European Free Trade Association) nécessite l'installation préalable du logiciel Adobe Acrobat Reader et peut être utilisé sous les systèmes d'exploitation Windows 95 et 98, Windows NT 4 ou Windows 3.11.

## République fédérale de Yougoslavie

# Des concessions comme forme d'investissements étrangers

Etant un pays en transition, la République Fédérale de Yougoslavie accorde beaucoup d'attention aux concessions en tant que forme d'investissements étrangers. Les renseignements utiles concernant les opportunités d'affaires en République fédérale de Yougoslavie peuvent être consultées sur le site: [www.srbija-info.yu/](http://www.srbija-info.yu/).



**La cuisine a ses recettes.**

**L'hygiène a ses règles.**

Ce message s'adresse aux secteurs  
HORESCA, PRODUCTEURS - DISTRIBUTEURS - TRANSPORTEURS  
d'ALIMENTS et à la RESTAURATION COLLECTIVE.

**[www.luxcontrol.com](http://www.luxcontrol.com)**



**Luxcontrol**  
SA

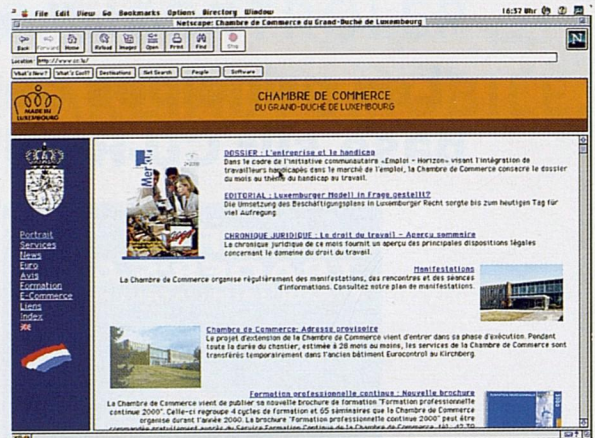
1, Av. des Terres Rouges • BP 349 • L-4004 Esch-sur-Alzette

## La nouvelle Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce

Comme annoncé dans notre numéro précédent, la Chambre de Commerce vient de créer une bourse d'entreprises permanente avec l'objectif de rapprocher l'offre et la demande dans le domaine de la transmission d'entreprises des secteurs économiques ressortissants de la Chambre de Commerce. A cet effet, une base de données a été créée dans laquelle figurent, d'un côté, les offres de cession d'entreprise et, de l'autre côté, les demandes de reprise d'entreprise.

### Comment participer ?

Les cédants comme les repreneurs remplissent un formulaire d'inscription qu'ils remettent au responsable de la Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce. Cette fiche renseignera toutes les informations utiles et nécessaires pour permettre d'identifier les points communs de l'offre et de la demande: l'identité de l'annonceur; le secteur d'activité économique; pour le cédant: l'objet et les conditions de la cession; pour le repreneur: la qualification professionnelle, les fonds propres disponibles; pour l'un et pour l'autre: le texte de l'annonce à publier (le responsable de la Bourse d'Entreprises se réserve le droit de formuler l'annonce de manière à ce que toutes les annonces publiées correspondent à un schéma commun).



Une version actualisée de la base de données de la Bourse d'Entreprises peut être consultée sur le site internet de la Chambre de Commerce ([www.cc.lu](http://www.cc.lu)).

### La Bourse d'entreprises sur internet

Afin de faciliter et d'accélérer l'inscription des parties intéressées dans la Bourse d'entreprises, la Chambre de Commerce offre depuis peu sur son site internet la possibilité de remplir des fiches d'inscriptions électroniques. Ces fiches d'inscriptions sont envoyées via e-mail à la Chambre de Commerce et sont intégrées dans la base de données de la Bourse d'entreprises.

Les personnes ne disposant pas d'accès internet et intéressées à participer à la Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce pourront demander un formulaire d'inscription à la :



**Bourse d'Entreprises**

Tél.: +352 42 39 39 331 a. m. de M. Marc Faber,  
 Fax +352 43 83 26  
 E-mail marc.faber@cc.lu.  
 Adresse postale: L-2981 Luxembourg.

Des formulaires d'inscription électroniques sont également disponibles sur le site internet de la Chambre de Commerce: [www.cc.lu](http://www.cc.lu).

**Confidentialité assurée**

La Chambre de Commerce garantit que toutes les données personnelles recueillies dans la Bourse d'Entreprises bénéficient de la plus stricte confidentialité. Les offres et les demandes enregistrées à la Bourse d'Entreprises seront publiées sous forme d'annonces à chiffre dans le «MERKUR». Par ailleurs, la base de donnée des annonces dont le texte ne contient que des informations dont l'annonceur a préalablement autorisé la publication, peut à tout moment être consultée à la Chambre de Commerce par des personnes intéressées.

**L'intervention de la Chambre de Commerce**

Lorsqu'une convergence suffisante entre une offre et une demande est constatée par le responsable de la Bourse d'Entreprises (secteur d'activité, qualification, prix, p. ex.) le contact entre les deux parties est établi. Il est évident que l'accord explicite de chaque partie intéressée sera pris au préalable avant que l'identité ne soit dévoilée à l'autre partie.

La Chambre de Commerce met ses locaux à disposition et offre la collaboration de ses conseillers économiques et juridiques pour une première ren-

contre. Au-delà de cette première prise de contact et à la demande des deux parties, les conseillers de la Chambre de Commerce peuvent utilement accompagner les pourparlers et les négociations. Les inscriptions à la Bourse d'Entreprises se font sans frais.

**Groupe 1 - A Céder:****Réf. C101**

Etablissement horticole, 2<sup>e</sup> génération, à céder; sud du pays, magasin, livraisons à domicile, clientèle existante.

**Réf. C102**

Hôtel-restaurant-brasserie à céder, localité touristique centre du pays, 40 chambres bain/douche, WC, salle de conférences, restaurant 100 places, grandes terrasses, appartement privé, 5 chambres pour personnel douche/WC, entièrement équipé, en plein exercice.

**Réf. C103**

Restaurant renommé et petit hôtel, ensemble immobilier sur terrain de 26,50 ares à céder, remis à neuf, bonne situation, parking disponible.

**Réf. C104**

Grand magasin de peinture avec atelier et logement à vendre, nord du pays.

**Réf. C106**

Hôtel-restaurant-café à vendre, 12 chambres tout confort, région touristique au nord du pays.

**Groupe 2 - Reprises:****Réf. R104**

Votre entreprise a un grand savoir-faire technique. Vous voulez vendre. Contactez-nous.

**Technologies industrielles****Cours du soir en CAO mécanique**

Le Laboratoire de Technologies Industrielles du Centre de Recherche Public Henri Tudor annonce la deuxième session du cours du soir sur le logiciel CATIA, un outil de Conception Assistée par Ordinateur (CAO) mécanique de haut niveau. Ce cours répond à une demande exprimée par certains industriels du pays, qui disent ne pas pouvoir trouver dans le marché local de la main d'œuvre qualifiée en CAO de haut niveau, notamment dans le secteur de la construction mécanique. Effectivement, les sociétés qui utilisent des logiciels chers et sophistiqués tels que CATIA, Pro/Engineer et Unigraphics ne semblent pas pouvoir trouver chaussure à leur pied dans notre

pays, à la différence d'autres pays où dessinateurs et ingénieurs sortent de leurs études formés à au moins un de ces logiciels. Cela entraîne un surcoût pour la société, qui doit payer des formations extrêmement onéreuses.

Pour tenter de pallier à ce problème, et également pour présenter le potentiel de la CAO en 3D à tous ceux qui souhaitent faire connaissance avec cette technologie, le LTI organise avec l'Institut Supérieur de Technologie (IST) des cours du soir. D'une durée de 40 heures, dans un horaire compatible avec un emploi et à un prix accessible, ce cours permet à toute personne intéressée d'avoir une formation de base d'un logiciel de CAO très utilisé en Europe et qui sait, d'ajouter l'étoile qui manquait à son CV pour accomplir le grand saut vers la société visée. Pour plus d'informations, veuillez contacter Enrique JUARISTI, responsable CAO du LTI, au 54 55 80 1, [enrique.juaristi@crpht.lu](mailto:enrique.juaristi@crpht.lu), ou allez sur <http://www.technoport.lu/lti/mod/cad>.

## Indemnités d'apprentissage

### Augmentation linéaire de 4,5% au 1<sup>er</sup> avril 2000

Il est porté à la connaissance des entreprises occupant des apprentis que par décision du Gouvernement, les indemnités minima à verser aux apprentis seront augmentées linéairement de 4,5% à partir du 1<sup>er</sup> avril 2000. Ci-après le nouveau barème: **Barème des indemnités d'Apprentissage mensuelles (minima bruts) à partir du 1<sup>er</sup> avril 2000, indice 562,38**

Indemnités d'apprentissage minima (brut/mois)			
pour	Vendeurs, magasiniers, décorateurs, dessinateurs en bâtiment	Agents de voyages administratifs et commerciaux	Employés
1 <sup>re</sup> année	14.633.-	17.372.-	
2 <sup>e</sup> année	18.632.-	21.601.-	
3 <sup>e</sup> année	27.107.-	30.700.-	30.712.-

Une «prime d'encouragement» de 10% de l'indemnité annuelle sera allouée aux apprentis vendeur/vendeuse, magasinier, décorateur, dessinateur en bâtiment, agent de voyages et employé administratif et commercial, à condition:

- qu'ils aient terminé avec succès leur année d'apprentissage.
- qu'ils aient obtenu des notes suffisantes consignées par le formateur dans le carnet d'apprentissage.
- qu'ils n'aient pas totalisé des absences répétées de plus de 30 jours dans l'entreprise pendant la période annuelle de référence.

Cette prime est à calculer sur le total des indemnités allouées à l'apprenti pendant la période de référence du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre. Elle est à la charge de l'employeur et est à allouer au plus tard le 31 décembre suivant.

Indemnités d'apprentissage minima (brut/mois) pour apprentis de l'apprentissage préparatoire au CITP en vente	
1 <sup>re</sup> année	13.171.-
2 <sup>e</sup> année	14.633.-

Indemnités d'apprentissage minima (brut/mois) pour cuisiniers, serveurs et apprentis de l'apprentissage préparatoire au CITP en cuisine ou en service, les valeurs respectives des rémunérations en nature incluses			
pour	CATP Cuisiniers	CATP Serveurs de restaurant	CITP en Cuisine/Service
1 <sup>re</sup> année	21.286.-	19.621.-	17.659.-
2 <sup>e</sup> année	26.775.-	25.297.-	19.621.-
3 <sup>e</sup> année	30.593.-		

Indemnités d'apprentissage minima (brut/mois) pour apprentis des professions techniques relevant de l'apprentissage industriel	
1 <sup>re</sup> année	16.483.-
2 <sup>e</sup> année	21.646.-
3 <sup>e</sup> année	28.293.-

**Remarque: En cas de prorogation du contrat relatif à un apprentissage préparatoire au CATP.**

En cas de réussite aux épreuves pratiques de l'examen de fin d'apprentissage sans avoir réussi aux épreuves théoriques, les apprentis ont droit à une indemnité de 41.138.- F/brut par mois.

En cas d'échec aux épreuves pratiques de l'examen de fin d'apprentissage, les apprentis ont droit à l'indemnité d'apprentissage de la 3<sup>e</sup> année, qu'ils aient ou n'aient pas réussi les épreuves théoriques.

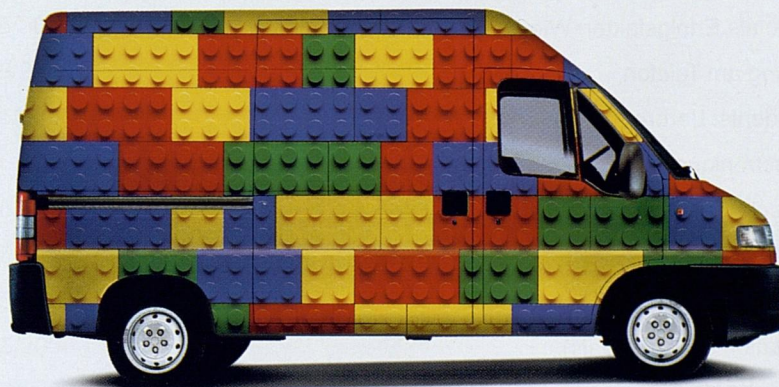
# PEUGEOT BOXER. CONCEVEZ VOUS-MÊME VOTRE UTILITAIRE.



▲ Minibus




▲ Châssis Cabine



▲ Fourgon

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

Avec ses 3 empattements, 3 hauteurs de toit, le Boxer Fourgon vous offre des volumes utiles de 7,5 m<sup>3</sup> à 14 m<sup>3</sup> et vous permet de transporter jusqu'à 1.765 kg de charge. Si l'une des 134 versions disponibles ne répond pas aux exigences de votre métier, vous trouverez toujours le véhicule adapté à votre activité grâce aux innombrables possibilités de transformations à partir d'un fourgon, châssis ou plancher-cabine. Il y a déjà un Peugeot Boxer Fourgon (270 c - 1,9 l diesel - 900 kg de charge utile) à partir de **422.500 LUF** (10.473,50 €) HTVA ou 485.875 LUF (12.044,53 €) TVA.

 Le modèle de brique LEGO® est la propriété exclusive du groupe LEGO® et est utilisé ici sur autorisation spéciale du dit groupe.

Prix valable au 1/1/00. Décoration non disponible.

UTILITAIRES PEUGEOT. LES TROIS DIMENSIONS DU PLAISIR.

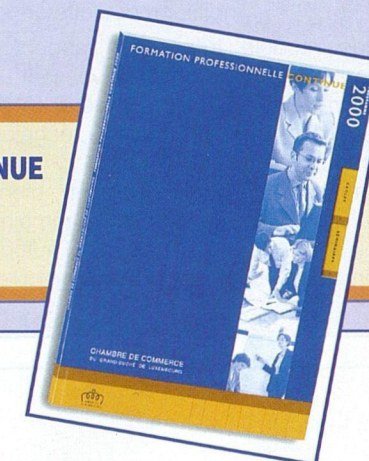
**Boxer**   
**PEUGEOT**

## FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

TYPE	INTERVENANT	DUREE	DATES/DEBUT	HORAIRE	PRIX	
					LUF	EUROS
<b>CYCLES</b>						
<b>EXPORT MANAGEMENT</b> (voir pages 26 - 29)						
Module 1: Gestion commerciale et marketing	Institut Commercial de Nancy	2 jours	18, 19, 20/05/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Module 2: Techniques de financement des exportations	Gérard Duschène, Erwin Liebig	2 jours	28, 29/06/2000	idem	9.000	223,10
Module 3: Nouvelles technologies de l'information et de la communication	GIE-SITec	2 jours	6, 7/07/2000	idem	9.000	223,10
Module 4: Techniques de négociation	Institut Commercial de Nancy	2 jours	19, 20/10/2000	idem	9.000	223,10
Module 5: Logistique export	Institut Commercial de Nancy	2 jours	16, 17, 18/11/2000	idem	9.000	223,10
Module 6: Principes de base du droit international	Institut Commercial de Nancy	2 jours	30/11 et 1/12/2000	idem	9.000	223,10
<b>SEMINAIRES</b>						
Qualitätsmanagement: Industrie	FESTO Lernzentrum	4 jours	27, 28/04 et 4, 5/05/2000	idem	18 000	446,21
La relance téléphonique des impayés	Thierry Huynen	2 jours	4, 5/05/2000	idem	9 000	223,10
Administration et maintenance de sites Web	GIE SITec	1 jour	8/05/2000	idem	2 000	49,58
Une méthode efficace pour mieux vendre: cerner rapidement la personnalité de votre client!	Brigitte Guthmann	2 jours	8, 9/05/2000	idem	9 000	223,10
Gérer et conduire un projet d'informatisation	GIE SITec	2 jours	11, 12/05/2000	idem	4 000	99,16
Der Verkaufsraum als Erfolgsfaktor: Wie schaffe ich einen optimalen Verkaufsraum?	Helmut Steffens	2 jours	11, 12/05/2000	idem	9 000	223,10
Kundenorientierung am Telefon	Gerd Rehbock	2 jours	15, 16/05/2000	idem	4 000	99,16
Analyse des accidents: L'arbre des causes	AFOREST Lux	2 jours	15, 16/05/2000	idem	9 000	223,10
Le commerce électronique	Paul Retter	1 jour	17/05/2000	idem	4 500	111,55
Kunden und Besucher besser empfangen	Gerd Rehbock	2 jours	18, 19/05/2000	idem	4 000	99,16
Management des achats	Institut Commercial de Nancy	2 jours	22, 23/05/2000	idem	9 000	223,10
Formation de formateurs	Thierry Huynen	2 jours	24, 25/05/2000	idem	9 000	223,10
Business presentation skills (anglais)	Irene Johnson	2 jours	25, 26/05/2000	idem	9 000	223,10
Mitarbeiter kooperativ führen	Norbert A. Harlander	2 jours	14, 15/06/2000	idem	9.000	223,10
Technologies de l'information et de la communication: Enjeux et opportunités pour l'entreprise	GIE-SITec	2 jours	19, 20/06/2000	idem	4.000	99,16
Animation et gestion d'une force de vente	Institut Commercial de Nancy	4 jours	19, 20, 26, 27/06/2000	idem	18.000	446,21
Communication (anglais)	Irene Johnson	2 jours	29, 30/06/2000	idem	9.000	223,10

**Renseignements et inscriptions SERVICE FORMATION CONTINUE**  
 tél.: 42 39 39-225 • Fax: 43 83 26 • E-mail: formcont@cc.lu

**Demandez la brochure FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE**  
**(CYCLES DE FORMATION ET SÉMINAIRES)**  
 gratuitement au tél.: 42 39 39-225





## EXPORT MANAGEMENT

L'exiguïté du territoire luxembourgeois, et par conséquent les limites de développement économique imposées par le marché domestique, obligent les entreprises à mettre en place une politique d'exportation parfois lourde de conséquences.

Les défis managériaux nouveaux et complexes, découlant de la globalisation des marchés, de l'avènement des nouvelles technologies d'information et de communication, rendent indispensables une mise à jour des connaissances et compétences de tous ceux, amenés à orchestrer le développement international de l'entreprise.

Cette formation entend préparer de manière stratégique et opérationnelle les cadres commerciaux, financiers, et administratifs, respectivement les dirigeants d'entreprise, afin de leur conférer les outils de gestion nécessaires pour assurer la compétitivité de l'entreprise.

Le cycle de formation, initié par la Chambre de commerce en étroite association avec l'Institut Commercial de Nancy, verra l'intervention de multiples spécialistes issus du monde académique, respectivement d'experts professionnels confrontés journalièrement aux multiples facettes des techniques d'exportation. Le cycle de formation se compose de 6 modules:

- module A: Gestion commerciale et marketing
- module B: Techniques de financement des exportations
- module C: Technologies de l'information et de la communication
- module D: Techniques de négociation
- module E: Logistique export
- module F: Principes de base du droit international

### CYCLE DE FORMATION

Le cycle de formation entend conférer au participant un aperçu complet de la matière à étudier en segmentant le programme de formation en plusieurs modules parfaitement homogènes en soi et s'étalant de un à plusieurs jours.

Chaque module traite d'un aspect bien particulier du programme, favorisant ainsi l'acquisition d'une nouvelle compétence par le biais d'une démarche progressive, échelonnée dans le temps.

La participation au cycle complet, bien que fortement recommandée, reste néanmoins facultative, compte tenu du degré d'autonomie suffisamment élevé, propre à chaque module de formation.

## Module A: GESTION COMMERCIALE ET MARKETING

### Programme:

- Structure du commerce extérieur luxembourgeois
- Les trois modes du marketing international
  - Marketing à l'exportation
  - Gestion internationale du marketing
  - Marketing standardisé-adapté
- Particularités du marketing international
- Comment réaliser un diagnostic export?
  - Place de l'audit dans le marketing stratégique
  - Concepts et repères utiles
  - Modèle de diagnostic export
  - Effet prisme
- Les études de marché à l'international
  - Spécificités de l'étude internationale
  - Contenus d'une étude commerciale et marketing
  - Etapes d'une étude et sources d'informations
- Comment choisir un pays à l'international?
  - Méthodes multi-critères
  - Méthode Mc Kinsey
  - Méthode Boston Consulting Group (BSG)
- Les principaux modes de présence à l'étranger
  - Modes de présence
  - Critères de sélection
  - Evolution des modes de présence
  - Conditions de stabilité des formes de coopération
- Les instruments de promotion non-financiers du commerce extérieur
  - Missions de prospection commerciale à l'étranger
  - Représentations diplomatiques et le réseau des consuls et conseillers du commerce extérieur
  - Les organismes belges de promotion du commerce extérieur
  - La participation officielle du Luxembourg aux foires et salons
  - Les journées de contact
  - Les chambres professionnelles
  - Les Euro-Info-Centres
- Le label «Made in Luxembourg»
- Etudes de cas

**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module A, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris; 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 18, 19 et 20 mai 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures

## **Module B: TECHNIQUES DE FINANCE- MENT DES EXPORTATIONS**

### **Programme:**

- Structure du commerce extérieur luxembourgeois
- Principaux instruments de paiement utilisés dans le commerce international
  - Chèque
  - Virement
  - Lettre de change
  - Remise documentaire
  - Crédit documentaire
- Techniques de financement des exportations à court terme
- Techniques de financement des exportations à moyen et long terme
- La demande de crédit
- Garanties bancaires
  - Types de garantie
  - Caractéristiques
- Gestion des risques
- Instruments de promotion financiers du commerce extérieur
  - L'Office du Ducroire
  - Financement public des exportations
- Etudes des cas

**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module B, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris, 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 28 et 29 juin 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures

## **Module C: NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION**

### **Programme:**

- Internet, Intranet, Extranet, Electronic .marketplace: quatre armes pour votre entreprise

- Quelles technologies pour quelle stratégie?
  - Logiciels et matériels
  - Réseaux
  - Phénomène de convergence
- Comment élaborer une stratégie en commerce électronique?
  - Objectifs
  - Public cible
  - Intégration de l'existant
  - Marketing
  - Fidélisation de la clientèle
- Comment gérer un projet de commerce électronique au quotidien?
  - Ressources humaines
  - Communication
  - Logistique
- Comment éviter les écueils juridiques?
- Commerce électronique sécurisé

**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module C, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris, 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 6 et 7 juillet 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures

## **Module D: TECHNIQUES DE NEGOCIATION**

### **Programme:**

- Champs de la négociation
- Eléments de stratégie
  - Types de stratégie
  - Théorie des jeux
  - Coopération/compétition
- Eléments de tactique
  - Information
  - Temps
  - Légimité
- Négociations spontanées
- Un modèle de tactique: la négociation raisonnée
- Tactiques loyales et réalistes

- Tactiques déloyales et conflictuelles
- Négociation, culture et entreprise: habitudes nationales en matière de négociation

**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module D, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris, 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 19 et 20 octobre 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures

## Module E: LOGISTIQUE EXPORT

### Programme:

- Incoterms
  - Définition et caractéristiques
  - Principales pratiques
  - Le point sur les nouveaux Incoterms 2000
  - Etude de cas: variation du coût complet en fonction de l'Incoterm choisi
- Les transports et les plates-formes logistiques
  - Préparation de la marchandise à son transport: emballage, marquage
  - Quel est l'environnement juridique vis-à-vis des transporteurs, du destinataire et des tiers
  - La certification internationale des emballages
- Règles communes à tous les modes de transport
  - Obligations et responsabilités respectives des différentes parties au contrat de transport
- Composantes d'un prix de transport
  - Différents types de tarification
  - Définition du vrai coût total de transport
- Le transport routier international
  - Les différentes réglementations impliquant obligatoirement l'expéditeur et le destinataire
  - Délai de livraison du contrat commercial
  - La convention internationale de Genève de 1956
- Les plates-formes logistiques intermédiaires
  - Distinctions entre contrat d'entreposage et contrat de transport
  - Cessation du contrat de transport international et de la mise sous droit local du transport de distribution finale
- L'organisation de l'entreposage
  - Les différentes prestations offertes par les logisticiens et leurs modes de rémunération

- La maîtrise des informations relatives à l'entreposage et à la mise en distribution
- Les coûts de possession des stocks
- Douanes et échanges de biens
  - Principaux fondements: espèce tarifaire, origine, valeur
  - Accords Union européenne/Pays tiers et leurs conséquences
  - Régimes douaniers
  - Procédures de dédouanement
  - Livraisons intra-communautaires et obligations déclaratives Intrastat
  - Règles de facturation et fonctionnement de la TVA

**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module E, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris, 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 16, 17 et 18 novembre 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures



OFFICE EQUIPMENT

**IMAC**

78, route de Longwy  
L-8005 Helfent-Bertrange

Téléphone: 45 01 55 / 45 37 45 - 1  
Fax: 44 23 72

## Module F: PRINCIPES DE BASE DU DROIT INTERNATIONAL

### Programme:

- Introduction générale
  - Droit communautaire et droit international
  - Champ d'application et sources de ces matières
  - Définition de leur contenu respectif
- Le droit communautaire
  - Rappel sur les institutions européennes
  - Le droit à la libre circulation
  - Les règles de concurrence communautaire
- Le droit international des affaires
  - Les contrats internationaux
  - Aspect culturel: étude des principaux systèmes juridiques
  - Aspect juridique: énonciation des règles générales sur la rédaction des contrats internationaux
  - Etude d'un contrat et analyse

- Aspect judiciaire
  - Règlement à l'amiable
  - Résolution devant les tribunaux (règles internationales et européennes)
  - Arbitrage international
- Etude des principaux contrats commerciaux
  - Contrat de vente (vente internationale de marchandises)
  - Contrat de transport
  - Contrat de distribution

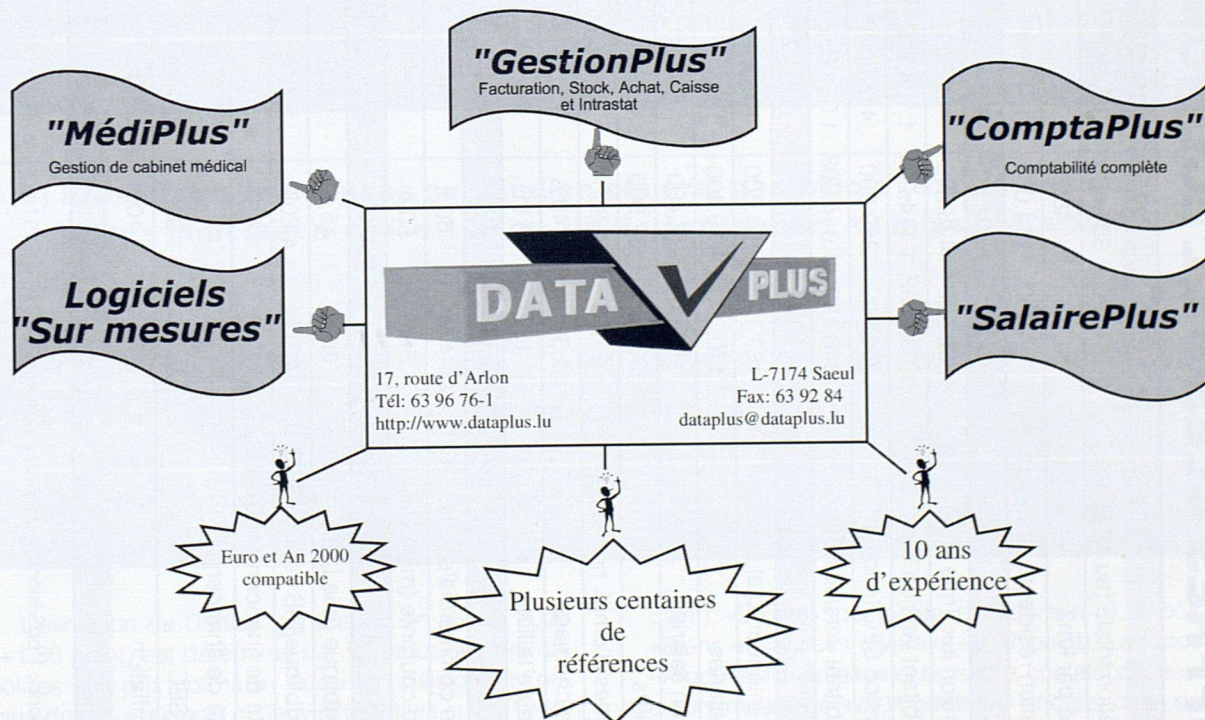
**Public cible:** Dirigeants d'entreprise, cadres, responsables export

**Droit d'inscription:** 9.000 Luf (223,10 Euros), module F, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris, 45.000 Luf (1.115,52 Euros), cycle complet, documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

**Dates:** 30 novembre et 1<sup>er</sup> décembre 2000

**Horaire:** 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 - 12.30 et 14.00 à 17.30 heures

# Nous avons le "PLUS" ...



## ... que mérite votre société !

## CHIFFRES CLES DE L'ECONOMIE LUXEMBOURGEOISE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*	2001**
Population totale (au 1 <sup>er</sup> janvier)	379.300	384.400	389.800	395.200	400.900	406.600	412.800	418.300	423.700	429.200	435.500	441.500
Densité par km <sup>2</sup>	146,3	148,7	150,7	152,8	155	157,2	159,6	161,8	163,8	166	168,4	170,7
Population résidente étrangère	104.000	114.000	114.700	119.700	124.500	132.500	138.000	142.800	147.700	152.900	159.000	165.500
PIB version lux. (mio LUF)	392.800	428.300	461.800	500.000	559.300							
PIB/habitant version lux. (LUF)	1.035.592	1.114.204	1.184.710	1.265.182	1.395.111							
PIB version SEC (mio LUF) <sup>3)</sup>	359.000	389.900	417.800	456.800	498.600	538.400	563.500	624.600	665.700	706.800	755.400	811.400
PIB/habitant version SEC (LUF)	946.480	1.014.308	1.071.832	1.155.870	1.243.702	1.324.152	1.365.068	1.493.187	1.571.159	1.646.785	1.734.558	1.837.826
Emploi intérieur total	187.100	194.800	199.700	203.200	208.300	213.800	219.600	226.600	236.400	248.200	258.000	268.000
dont: salariés	170.400	178.400	183.400	187.000	192.200	197.500	203.200	210.000	219.700	231.400	240.900	250.900
dont: non salariés	16.700	16.400	16.300	16.200	16.100	16.300	16.400	16.600	16.700	16.800	17.100	17.200
Frontaliers	33.700	38.900	43.300	47.300	51.200	55.500	59.600	64.500	70.800	78.300	86.200	93.800
Demandes d'empl. non satisf. <sup>1)</sup>	2.060	2.300	2.730	3.530	4.640	5.113	5.680	5.860	5.530	5.350	5.000	
Taux de chômage	1,30%	1,40%	1,60%	2,10%	2,70%	3,00%	3,30%	3,30%	3,10%	2,90%	2,80%	2,70%
Nombre de faillites	102	111	183	257	302	320	370	423	399	555	600	
Balance commerciale (mio LUF)	-42,9	-60,5	-56,3	-62,5	-62,3	-64,2	-73,9	-84,5	-81,2	-121,0	-100,0	
Balance courante (mio LUF) <sup>2)</sup>	58,6	50,4	62,5	60,8	68,1	84,1	84,4	77,6	81,5	65	80	
Dette publique (mio LUF)	16,4	15,6	20,5	27,1	27,6	30	34,9	37,5	43,3	43	40	
Dette publique/PIB version SEC	4,70%	4,20%	5,10%	6,10%	5,70%	5,57%	6,19%	6,00%	6,50%	6,08%	5,30%	
Capacité de financement (mio LUF)	17,2	7,2	3	7,4	12,8	10,2	13,7	9,7	13,4	16,4	18,8	21,4
Capacité de financement/PIB version SEC	5,00%	1,90%	0,70%	1,70%	2,60%	2,00%	2,60%	2,90%	2,60%	2,30%	2,50%	2,60%
Taux d'inflation	3,70%	3,10%	3,20%	3,60%	2,20%	1,90%	1,40%	1,40%	1,00%	1,00%	1,60%	1,50%

\* estimations ; \*\* prévisions" 1) Rupture de série en 1997 2) Nouvelle méthodologie pour calculer les opérations courantes à partir de 1995 3) A partir de 1995: comptes nationaux SEC

## Inflation au 1<sup>er</sup> février

### Reprise d'une allure normale après les soldes d'hiver

Après le recul de -0.86% au mois de janvier 2000, dû à la période de soldes, l'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, retrouve au 1<sup>er</sup>

février un niveau normal en marquant une hausse de +1.31%. L'indice atteint 105.39 points au 1.2.2000 (base 100 en 1996). Le taux d'inflation sur 12 mois passe à +2.67%, soit un niveau légèrement supérieur à celui de décembre 1999 (+2.37%), mais très inférieur à janvier 2000 (+3.21%).

L'indice rattaché à la base 1.1.1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 603.12 points. La moyenne semestrielle atteint 598.47 points au 1.2.2000.

#### a) Taux de variation des indices de groupe

	fév. 2000/ fév. 1999	fév. 2000/ jan. 2000
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 1.12 %	+ 0.28 %
Boissons alcoolisées et tabac	+ 2.20 %	+ 0.27 %
Articles d'habillement et chaussures	+ 1.02 %	+ 6.56 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 6.39 %	+ 0.22 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 2.94 %	+ 3.02 %
Santé	+10.97 %	+ 0.02 %
Transport	+ 5.24 %	+ 0.22 %
Communications	- 8.13 %	- 2.35 %
Loisirs, spectacles et culture	- 0.40 %	+ 1.55 %
Enseignement	+ 1.71 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 1.73 %	+ 0.32 %
Biens et services divers	+ 0.43 %	+ 1.32 %
<b>Indice général</b>	<b>+ 2.67 %</b>	<b>+1.31 %</b>

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

en hausse		en baisse	
Articles d'habillement (pondération 55.7%)	+0.39p.	Services de téléphone, télécopie (pondération 11.7%)	-0.03p.
Meubles, articles d'ameublement (pondération 42.1%)	+0.16p.	Electricité (pondération 17.1%)	-0.02 p
Presse, librairie et papeterie (pondération 18.0%)	+0.10.p	Poissons frais (pondération 2.4%)	-0.02p.

L'évolution de l'indice général au 1<sup>er</sup> février 2000 (+1.36 point) est déterminé par le retour des prix de soldes aux prix normaux. Aussi les divisions à l'origine du recul du mois de janvier ont-elles eu au 1<sup>er</sup> février les plus fortes incidences à la hausse : «Articles d'habillement et chaussures» (+0.45 point), «Ameublement, équipement de ménage et entretien» (+0.32

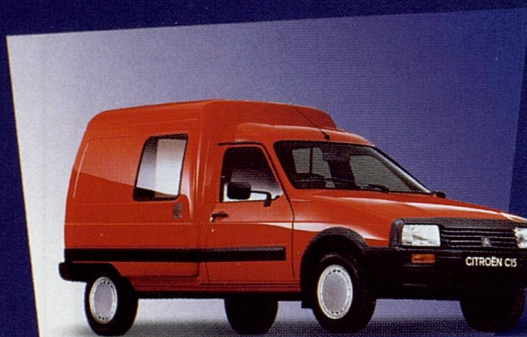
point), «Loisirs, spectacles et culture» (+0.16 point), «Biens et services divers» (+0.07 point). La fonction «Produits alimentaires et boissons non alcoolisées» a eu un impact de +0.04 point sur l'indice; celui de la fonction «Communications» a été négatif (-0.03 point). L'apport des autres divisions à l'évolution de l'indice général a été faible ou nul.



# imaginez...

## LES CONDITIONS

## TURBO DE CITROËN.



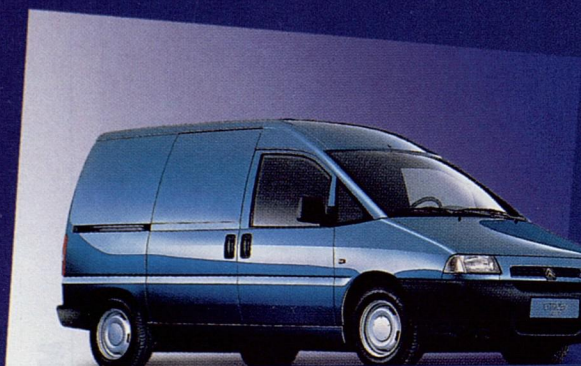
**Citroën C15:** Volume: 2,67m<sup>3</sup>  
Charge utile: jusqu'à 700 kg - Direction assistée

C15 1.9 Diesel First 600 kg **275.000 LUF\***



**Citroën Berlingo:** Volume: 3 m<sup>3</sup> - Charge utile: jusqu'à 800 kg - Porte latérale coulissante - Direction assistée

Berlingo 1.4i 600 kg porte latérale coulissante **305.000 LUF\***



**Citroën Jumpy:** Volume: 4 m<sup>3</sup>  
Charge utile: jusqu'à 900 kg - Direction assistée

Jumpy standard 1.6i **405.000 LUF\***



**Citroën Jumper:** Volume: jusqu'à 12 m<sup>3</sup>  
Charge utile: jusqu'à 1765 kg - Direction assistée

Jumper 25C 1.9 Diesel **405.000 LUF\***

\*PRIX HORS TVA. Dans la limite des stocks disponibles. Renseignements complets dans le réseau Citroën. Document non contractuel.  
[www.citroen.lu](http://www.citroen.lu)



# CITROËN

Les biens et services avec les plus fortes incidences à la hausse sur l'indice ont connu des renchérissements de respectivement +12.10% (articles de voyage et autres contenants), +10.87% (livres), +10.64% (fruits de mer frais, congelés ou surgelés), +10.47% (imprimés divers), +10.36% (luminaires et accessoires de décoration), +9.38% (articles et équipements de sport, de camping etc.), +8.63% (linge de table et de toilette), +8.56 (verrerie et cristallerie), +7.15% (appareils électriques pour soins personnels), ainsi que les diverses catégories d'articles vestimentaires (hausse moyenne: +7.20%). Quant aux baisses, les seuls mouvements substantiels constatés ont concerné les poissons frais (-5.14%), les pommes de terre (-3.74%), les autres produits à base de légumes (-3.48%).

Les produits pétroliers ont constitué au mois de février un facteur de stabilité, leurs prix n'augmentant en moyenne que de 0.03% par rapport au mois précédent, alors que la hausse des prix de l'ensemble des autres biens et services a été de +1.37%. L'indice au 1<sup>er</sup> mars 2000 sera publié le 6 avril 2000, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice.

La publication (Indicateurs rapides - Série A1No 2/2000) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section «Indice des prix à la consommation», Contact: Ernest ROBERT, tél: 478 - 4266, e-mail: ernest.robert@statec.etat.lu.

## Production industrielle

### Hausse de 3.1% en 1999

Le STATEC vient de publier les résultats des enquêtes mensuelles de l'activité dans l'industrie et la construction pour l'ensemble de l'année 1999.

Au quatrième trimestre, le niveau de la production industrielle (corrigée des variations saisonnières) a été légèrement supérieur à celui du trimestre précédent (+1.2%). Par rapport au quatrième trimestre de l'année précédente, la production a connu une forte augmentation de 6.7%.

Après un premier trimestre à faible activité, la production industrielle par jour ouvrable a augmenté de 2.1% au second trimestre par rapport à la même période de l'année 1998. Au cours du troisième trimestre, la production a été fortement en hausse (+6.7%). Cette évolution favorable est confirmée au quatrième trimestre où la production (par jour ouvrable) a encore augmenté de 6.4% par rapport au même trimestre de l'année précédente. Hors sidérurgie, la croissance du secteur industriel s'élève à 2.5% en 1999. Quant à l'augmentation de l'activité sidérurgique, elle peut être chiffrée à 6.9%.

L'analyse des branches couvertes par l'enquête mensuelle de l'activité fait apparaître une forte hétérogénéité des résultats. Dans 11 branches sur 18, la production a été supérieure à celle de 1999. Les taux de croissance les plus significatifs ont été notés dans le travail du bois (+25.3%), la fabrication de machines et équipements (+20.4%), la première transformation de l'acier (+15.2%), la fabrication de verre et de céramiques (+13.6%) et l'industrie du papier et du carton-Imprimeries (+11.0%). Les autres branches à activité croissante n'ont eu qu'un faible impact sur la hausse générale de l'indice. Dans sept branches, la production a été en recul. Parmi celles-ci, il faut avant tout noter l'industrie chimique (-14.2%), l'industrie textile (-7.3%), la fabrication d'équipements électriques et électroniques (-6.0%) et l'industrie du caoutchouc (-4.5%).

En 1999, le coût salarial unitaire (CSU) a baissé de 1.9% dans l'ensemble de l'industrie. Les efforts de rationalisation et de modernisation ont permis une baisse du CSU de 10.3% dans l'industrie sidérurgique, tandis que dans les autres branches du secteur industriel, il n'a baissé que de 0.3%.

Dans le secteur de la construction, la production – mesurée par les heures-ouvriers prestées dans les entreprises résidentes du gros-oeuvre et du génie civil – a augmenté de 3.6% au cours de l'année 1999. Par contre, dans le sous-secteur du gros-oeuvre, l'activité a reculé de 3.0% en 1999.



City Concorde



**Bijouterie**  
**Romain SCHMIDT**

Cadeau personnel  
et jubilaire

Conditions spéciales  
pour entreprises

Pour tout renseignement ou information, contactez-nous

au téléphone: 44 94 77 ou  
e-mail: bijschmi@pt.lu  
www.bijouterie-schmidt.lu



**1. Production par jour ouvrable (Base 100 en 1995)**

	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
Moyenne 1998	114.5	117.1	99.0	95.6
Moyenne 1999	118.0	120.1	105.8	99.0
Variation en %	+ 3.1	+ 2.6	+ 6.9	+ 3.6

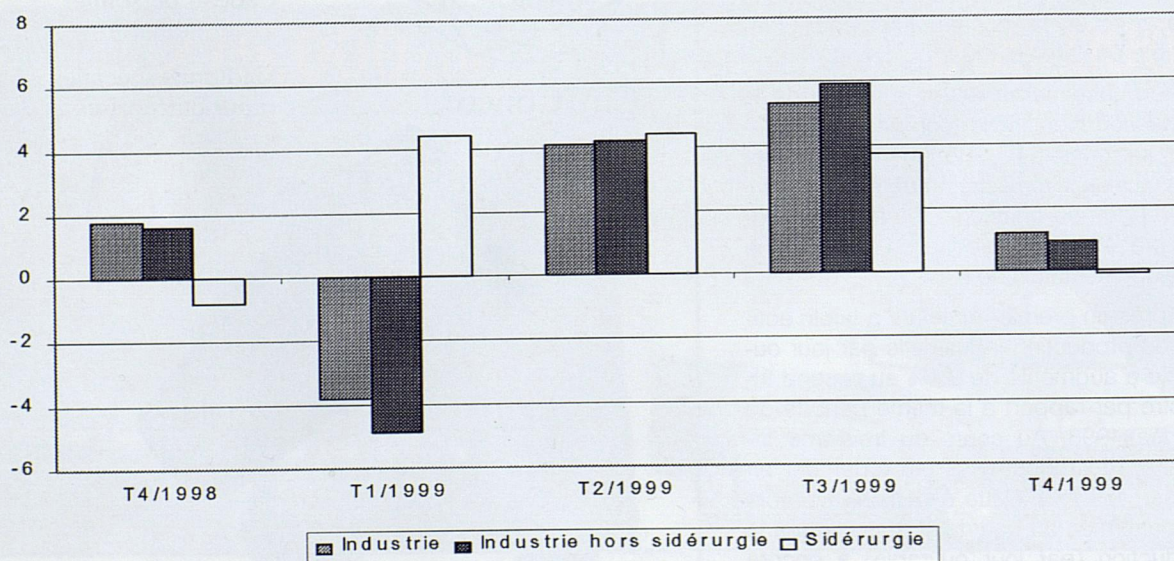
**2. Production corrigée des variations saisonnières (Variation trimestrielle en % par rapport au trimestre précédent)**

	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
T4/1998	1.8	1.6	-0.8	-1.5
T1/1999	-3.8	-4.9	4.4	2.0
T2/1999	4.1	4.2	4.4	0.9
T3/1999	5.3	5.9	3.7	0.9
T4/1999	1.2	0.9	-0.1	1.5

**3. Coût salarial unitaire (Indices Base 100 en 1995 et variations en %)**

	Industrie	Industrie hors sidérurgie	Sidérurgie	Construction
Moyenne 1998	92.4	95.7	88.0	129.2
Moyenne 1999	90.6	95.4	78.9	127.1
Variation en %	-1.9	-0.3	-10.3	-1.6

**Production industrielle corrigée des variations saisonnières**  
Variation trimestrielle en % par rapport au trimestre précédent



La publication (Indicateurs rapides - Série B) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@sta-

tec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section «Indicateurs conjoncturels» (M.HANSEN), tél: 478 - 4235, e-mail: mailto:frank.hansen@statec.etat.lu.

## Mouvement de population

### Naissances en hausse et décès en baisse en 1999

En 1999, le nombre total de naissances s'élève à 5 582, soit une progression de 3.6% par rapport à l'année précédente. A noter que cette évolution positive ne concerne que la population étrangère qui enregistre une augmentation de 11%. Les nationaux, en revanche, voient le nombre de leurs naissances reculer de 2.4%. L'année passée, la part des naissances étrangères représente 48.5%. A la vue de ce dernier chiffre, il ne faut pas oublier que si, tous âges confondus, les étrangers représentent quelque 37% de la population totale, cette proportion atteint 46% si l'on se limite aux seules classes d'âges féminines à fécondité élevée (les 20 à 34 ans).

Une baisse de 2.8% des décès est observée. De 3 901, ils passent à 3 793. Cette diminution (-4.7%) n'a lieu que dans la population de nationalité luxembourgeoise, les étrangers connaissant une hausse de 11.1%. En raison du faible poids des personnes âgées chez les étrangers, leur mortalité reste toutefois peu importante (15.9% du nombre annuel total des décès).

Avec 4.7 décès de moins d'un an pour 1000 naissances vivantes, la mortalité infantile tombe de nouveau au-dessous de la barre de 5‰.

Les mariages (premières mariages et remariages) s'accroissent de 2.5% (2040 en 1998, 2090 en 1999).

Le recul de la mortalité et la hausse de la natalité font passer l'excédent des naissances par rapport aux décès de 1 485 en 1998 à 1 789 en 1999.

Signalons encore que les chiffres relatifs au mouvement migratoire ne deviendront disponibles que vers la mi-mars. La publication (Indicateurs rapides - Série E) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section «Statistiques sociales», Contact: Jean Langers, tél: 478 - 4250, e-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

## Balance commerciale

### Déficit record en 1999 malgré une reprise des exportations

Les exportations ont augmenté faiblement au cours de 1999 (+1.5%). Ce taux moyen cache cependant des évolutions divergentes dans le courant de l'année

1999. Les exportations ont augmenté de 7.6% au deuxième semestre, après avoir reculé de 8.8% au premier trimestre, et stagné au second trimestre (-0.3%). Le taux de progression a tendance à se renforcer vers la fin de l'année, si on fait abstraction de l'effet de base des ventes exceptionnelles d'aéronefs en 1998 (+13.4% au dernier trimestre sans ce phénomène). Les valeurs unitaires à l'exportation ont baissé de 2.5%, principalement sous l'effet de la baisse des prix des produits industriels, qui s'est d'ailleurs ralentie en fin d'année. En volume la progression des fournitures à l'étranger est de quelque 4%.

Les livraisons aux autres Etats membres de l'UE ont augmenté de 11.8% au second semestre et de 3.9% sur toute l'année. Les fournitures aux pays tiers à l'UE ont reculé de 10.5% en 1999. Ce résultat s'explique à moitié par lesdites ventes d'aéronefs. Les exportations en Asie ont fortement augmenté après avoir connu une baisse importante en 1998 en raison de la crise économique touchant un certain nombre de pays asiatiques. En revanche les livraisons de produits industriels en Amérique et à un certain nombre de pays d'Europe centrale en transition ont reculé de façon importante.

L'augmentation des exportations s'explique avant tout par des ventes de machines et équipements et de produits alimentaires par des entreprises import/export. Par ailleurs, les fournitures aux pays étrangers de produits fabriqués au Luxembourg sont en forte augmentation au second semestre, après s'être tassées au début d'année. La reprise économique dans l'Union Européenne dans la deuxième moitié de 1999 a donc bénéficié à la production industrielle au Luxembourg.

Avec un taux de 16.5%, la progression des importations a été beaucoup plus importante que celle des exportations. L'achat d'aéronefs pour près de 30 mia. de LUF en 1999 contre 7 mia. l'année précédente explique en grande partie ce phénomène. En effet sans ce matériel de transport, l'accroissement a été de 6.6%. D'autres facteurs expliquant cette hausse sont le renchérissement de la facture énergétique (+2 mia. de LUF), dû à la flambée de prix de produits pétroliers, le commerce import-export, l'augmentation du nombre d'immatriculations de véhicules routiers et l'accroissement des approvisionnements de l'industrie manufacturière vers la fin de l'année.

Le taux de progression des approvisionnements à l'étranger (hormis les achats d'avions) s'est continuellement accéléré au cours d'année. Alors qu'au premier trimestre le taux d'accroissement s'élevait à 1.5%, il a atteint 17.9 % au dernier trimestre. Les importations en provenance des pays tiers à l'UE ont été plus dynamiques que celles en provenance des autres pays membres de l'UE. Même en dehors des acquisitions d'aéronefs, l'accroissement des approvisionnements auprès des pays tiers a été de 14.4% (63% avec avions), contre un taux d'accroissement de 5.8% au niveau des échanges intra-UE.

La conséquence de ces évolutions est une forte dégradation du solde de la balance commerciale, la plus forte jamais enregistrée. En effet le déficit passe de 81 mia. de LUF en 1998 à 121 mia. de LUF en 1999. En une année le déficit a donc augmenté de 50%. Certes les acquisitions très importantes d'aéronefs en 1999 expliquent la moitié de ce phénomène. Mais même en faisant abstraction de ces achats, la dégradation du solde de la balance commerciale s'élève à quelque 20 mia. de LUF. Le déficit se creuse aussi bien au niveau des échanges intra-UE (9.8 mia. de LUF) qu'au niveau des échanges avec les pays extra-UE (respectivement 30.2 mia. de LUF avec avions et 6.9 mia. de LUF sans avions). Le déficit structurel de la balance commerciale continue donc à augmenter.

La tertiarisation de notre économie se traduit au départ par l'achat, principalement à l'étranger, de biens d'équipement nécessaires à la production de services qui sont souvent vendus à l'étranger. Alors que les dépenses sont enregistrées dans la balance

commerciale, les recettes de ces ventes sont reprises dans la balance des services qui est d'ailleurs largement excédentaire. Les investissements dans la flotte aéronautique sont une parfaite illustration de ce phénomène.

L'augmentation continue du pouvoir d'achat, la croissance de population et du nombre de frontaliers travaillant au Luxembourg implique une augmentation de la consommation privée (ex: les voitures pour particuliers) sur le territoire. Alors que la plus grande partie de biens de consommation vendus au Luxembourg est importée de l'étranger, les achats des frontaliers au Luxembourg ne sont pas repris dans la balance commerciale en tant que exportations.

La publication (Indicateurs rapides - Série H) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section «Commerce extérieur», tél: 478 - 4248, e-mail: rene.krippes@statec.etat.lu.

## Ventes sous forme de liquidations

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

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

Par ailleurs, les dates indiquées renseignent sur la période de liquidation autorisée; les commerçants visés sont toutefois libres de fixer la période de liquidation effective, en débutant p. ex. la liquidation à une date postérieure à celle indiquée et en terminant à une date antérieure.

Situation au 15/03/2000:

### **ALDOBINI S.à r.l.**

9, rue du Fossé  
L-1536 LUXEMBOURG  
c9178/99  
03/07/1999 - 02/07/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection

### **AU PLAISIR DES ARTS S.à r.l.**

20, route de Longwy  
L-1946 LUXEMBOURG  
c9247/99  
01/12/1999 - 30/11/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'ameublement, articles de lustrerie, tableaux, articles

de tapisserie, articles en porcelaine, tapis et objets d'art

### **BALLY LUXEMBOURG S.à r.l.**

44, avenue de la Liberté  
L-1930 LUXEMBOURG  
c9256/99  
04/01/2000 - 03/01/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
chaussures

### **BALTHASAR Emilie**

10, rue de la Fontaine  
L-9521 WILTZ  
c9134/99  
03/07/1999 - 02/06/2000  
cessation complète de l'activité

commerciale  
articles de maroquinerie

### **BASSING Claude**

11, avenue de la Porte-Neuve  
L-2227 LUXEMBOURG  
c9176/99  
15/07/1999 - 14/07/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
fourrures

### **BAUS Marie**

55, rue de la Libération  
L-8245 MAMER  
c9200/99  
07/09/1999 - 06/09/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et vêtements

### **BOUTIQUE BAMBOLA S.à r.l.**

14, route de Luxembourg  
L-3253 BETTEMBOURG  
c9171/99  
03/07/1999 - 02/07/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'habillement et accessoires de mode y assortis

### **CAMPO SPORT S.A.**

23, rue de l'Alzette  
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9211/99  
15/01/2000 - 14/04/2000  
transformation immobilière  
articles d'habillement, articles de sport et de loisirs sur une surface de vente de 250 m2 au centre commercial Belle Etoile

### **CORNICI & CO LUXEMBOURG S.à r.l.**

17, rue des Bains  
L-1212 LUXEMBOURG  
c9246/99  
29/11/1999 - 28/11/2000

cessation complète de l'activité commerciale  
meubles meublants, articles d'art de la table et de décoration, objets d'art et antiquités

### **DAUL Christiane**

60, avenue de la Liberté  
L-1930 LUXEMBOURG  
c9205/99  
01/10/1999 - 30/09/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
fourrures, articles en daim et en cuir, articles de confection

### **DE BUTZ S.à r.l.**

coin rue de la Libération-rue du Moulin  
L-4251 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9262/2000  
15/02/2000 - 14/05/2000  
déménagement: 1, rue de la Paix, L-3871 Schifflange  
articles de puériculture

### **DECKER Niny**

8, rue Beaumont  
L-1219 LUXEMBOURG  
c9223/99  
19/10/1999 - 18/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'habillement et accessoires de mode

### **ECHO D'ORIENT S.à r.l.**

169, rue de Luxembourg  
L-4222 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9231/99  
02/11/1999 - 01/11/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
tapis

### **ETABLISSEMENTS WELSCHER S.à r.l.**

23A, rue de l'Eglise  
L-4923 HAUTCHARAGE

c9237/99  
06/11/1999 - 05/11/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
produits industriels

#### **FELGEN S.à r.l.**

14-16, avenue de la Gare  
L-4131 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9257/99  
17/01/2000 - 16/04/2000  
déménagement: rue  
Xavier Brasseur,  
L-4040 Esch-sur-Alzette  
articles de confection et acces-  
soires

#### **FELTES Pierre**

Centre commercial Topaze  
L-7525 MERSCH  
c9239/99  
01/02/2000 - 31/01/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de décoration pour inté-  
rieurs, articles en porcelaine,  
ustensiles de ménage et articles  
de bimbeloterie

#### **HAMPELMANN S.à r.l.**

120, rue de Fischbach  
L-7447 LINTGEN  
c9194/99  
01/09/1999 - 31/08/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et articles  
textiles

#### **HECRO S.à r.l.**

16, rue de la Libération  
L-3510 DUDELANGE  
c9243/99  
22/11/1999 - 21/11/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
chaussures et accessoires y re-  
latifs

#### **HIRSCH S.à r.l.**

42, rue de l'Alzette  
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9260/2000  
21/02/2000 - 20/02/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection pour  
hommes et garçons, articles de  
chemiserie, cravates et acces-

soires de mode y assortis

#### **KLEIN-ANGELSBURG ETTELBRUCK S.à r.l.**

105, Grand-Rue  
L-9051 ETTTELBRUCK  
c9166/99  
26/05/1999 - 25/05/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et acces-  
soires de mode y assortis,  
articles de la lingerie et articles de  
bonneterie

#### **KONTER Annette**

2A, rue Emile Mark  
L-4620 DIFFERDANGE  
c9219/99  
23/10/1999 - 22/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et acces-  
soires

#### **KREUTZ Christiane**

5, Grand-Rue  
L-9530 WILTZ  
c9268/2000  
24/02/2000 - 23/02/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles électriques et articles de  
bimbeloterie

#### **LEINER Hortense**

30, avenue Dr. Gaasch  
L-4818 RODANGE  
c9153/99  
03/05/1999 - 02/05/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de mercerie-bonneterie-  
lingerie et articles de confection

#### **LINDEN Albert**

5, rue des Capucins  
L-1313 LUXEMBOURG  
c9227/99  
25/10/1999 - 24/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie et  
orfèvrerie

#### **M.L.K. S.à r.l.**

80, route de Longwy  
L-8080 BERTRANGE  
c9241/99

13/11/1999 - 12/11/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de maroquinerie et  
chaussures  
sur une surface de vente en dé-  
tail de 36 m2 au centre commer-  
cial Concorde

#### **MAISON CHARLES KRECKE S.à r.l.**

99, rue de l'Alzette  
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9151/99  
02/05/1999 - 01/05/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie-  
orfèvrerie, articles en cristal et  
objets d'art

#### **MAISON GIGIPI S.à r.l.**

32, route de Luxembourg  
L-4972 DIPPACH  
c9228/99  
29/10/1999 - 28/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles et accessoires  
de mode y assortis

#### **MONO S.A.**

47, boulevard Royal  
L-2449 LUXEMBOURG  
c9169/99  
03/07/1999 - 02/07/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
disques, cassettes magnétiques  
et articles de bimbeloterie

#### **PAULUS Colette**

6, avenue de la Gare  
L-4734 PETANGE  
c9222/99  
19/10/1999 - 18/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, vêtements en  
cuir et accessoires

#### **SCHARES Roger**

7A, rue de Helmdange  
L-7360 HELMDANGE  
c9142/99  
24/04/1999 - 23/04/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
antiquités, articles d'ameuble-

ment usagés et articles de bro-  
cante, éléments en béton armé  
et bois brut

#### **SCHOMMER S.à r.l.**

7, avenue de la Gare  
L-1611 LUXEMBOURG  
c9148/99  
15/04/1999 - 14/04/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de ménage, articles en  
faïence et en porcelaine  
lampadaires, articles de lustrerie  
et articles de bimbeloterie

#### **SUCKEL S.à r.l.**

65, avenue G.D. Charlotte  
L-3441 DUDELANGE  
c9167/99  
01/06/1999 - 31/05/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection

#### **SWEET & COOL S.à r.l.**

36, Grand-Rue  
L-1660 LUXEMBOURG  
c9229/99  
03/11/1999 - 02/11/2000  
déménagement: 56, Grand-Rue,  
L-1660 Luxembourg  
articles d'habillement, articles  
de puériculture et gadgets

#### **WOLFF Christiane**

86, avenue G.D. Charlotte  
L-3440 DUDELANGE  
c9225/99  
20/10/1999 - 19/10/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de bricolage et de  
jouets

#### **WOLFF-WEYLAND S.à r.l.**

24, rue Prince Henri  
L-9047 ETTTELBRUCK  
c9121/99  
15/04/1999 - 14/04/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
équipements, outillage et ma-  
chines pour l'exécution de tra-  
vaux de jardinage, de matériel  
pour le génie civil, d'articles de  
loisirs...

## APPEL A PROPOSITIONS

# Bourse Marie Curie d'accueil en entreprises

La Commission européenne a publié le 15 février 2000 (JOCE 2000/C42/6, portant la référence: IHP-MCHI-00-1) un appel à propositions pour des bourses d'accueil en entreprises dans le cadre du programme

Potentiel Humain. La date limite pour la soumission des propositions est fixée au 15 juin 2000.

Ces bourses de recherche sont accordées à des entreprises immatriculées (y compris des PME) pour permettre à des jeunes chercheurs de travailler (un ou deux ans) dans un environnement industriel ou commercial.

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez vous adresser à Luxinnovation GIE; Brigitte DE HAECK, tél.: 43 62 63-1. ; fax: 43 81 20, brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu ou visiter le site web: [www.cordis.lu/improving/home.html](http://www.cordis.lu/improving/home.html)

## Energie, environnement et développement durable

Le troisième appel à propositions pour les actions de recherche et de développement technologique (RDT) dans le cadre du programme «Energie, environnement et développement durable» a été publié le 14 mars 2000 (JOCE 2000/C73/10, identification de l'appel: troisième appel à propositions «ENERGIE»).

Cet appel vise deux actions clé:

Dans l'action clé 5: «une énergie plus propre, y comprise les sources d'énergie renouvelables» il s'agit des priorités thématiques suivantes: V.1.2., V.2.1 à V.2.6 ; V.3.1 à V.3.3. et V.4.1.

Dans l'action clé 6 «énergie économique et efficace pour une Europe compétitive» il s'agit des priorités thématiques suivantes: VI.1.3 à VI.1.6, VI.3.1., VI.5.1 à VI.5.3.;

Pour les actions de RDT, la date limite de soumission est le 31 mai 2000; pour les actions concertées et les réseaux thématiques, il y a deux dates limites : le 31 mai 2000 et le 1<sup>er</sup> septembre 2000.

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez vous adresser à Luxinnovation GIE; Brigitte DE HAECK, tél.: 43 62 63-1.; fax: 43 81 20, brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu ou visiter le site web: [www.cordis.lu/eesd/calls/b\\_200001.htm](http://www.cordis.lu/eesd/calls/b_200001.htm).

**10 mai 2000**

## Séminaire «Patents, a means to get a return on your company's investments in innovation»

Dans le cadre de ses activités de formation à la gestion de l'innovation, LUXINNOVATION, en coopération avec le CRI (Centre Relais Innovation) Luxembourg-Trèves-Sarrebruck, organisera le mercredi, 10 mai 2000 un séminaire consacré aux brevets d'invention.

Cette manifestation, qui s'adresse à des non-professionnels de la matière et ne nécessite aucune connaissance préalable, permettra aux entreprises, d'acquérir une meilleure compréhension de la valeur que représente aujourd'hui la propriété intellectuelle. Les intervenants mettront l'accent sur les techniques utilisées pour faire des règles relatives aux brevets des outils commerciaux et de marketing.

Pour obtenir le programme détaillé de cette journée ainsi que le formulaire d'inscription veuillez vous adresser à: Luxinnovation GIE, Isabelle SCHLESSER, tél.: 43 62 63 1, fax 43 81 20, [isabelle.schlesser@luxinnovation.lu](mailto:isabelle.schlesser@luxinnovation.lu).

### Chronique

## La grande distribution revisitée par Internet

Mais quel est donc ce nouveau magasin, Houra, dont les affiches s'étalent dans tout le métro parisien, pourrait se dire une personne fraîchement débarquée dans la capitale. Houra.fr est tout simplement le dernier magasin du groupe Cora, un des acteurs de la grande distribution. Mais un magasin virtuel, puisqu'il s'agit d'un site Web, qui propose de livrer en moins de 48 heures toute une gamme de produits allant de l'alimentation (mais non le frais) à l'outillage, en passant par l'électro-ménager, les produits de beauté, les loisirs et la culture. Houra se définit comme le premier «cybermarché» français, c'est-à-dire un magasin multi-spécialiste sur Internet. Organisé en boutiques animées chacune par un responsable spécialiste du domaine, houra.fr propose dans chacune un choix très vaste qui n'est pas limité par la taille de ses rayons. Houra peut donc exposer en plus des grandes marques des produits qui ne se vendent

d'habitude qu'à quelques initiés. Les prix pratiqués sont les mêmes que dans les magasins du groupe, et la livraison est facturée 47 FF, partout en France.

Avant cette initiative française, le groupe belge GB, avec le site <http://www.ready.be>, avait fait parler de lui. L'originalité de cette offre résidait en deux points essentiels :

- le lieu de livraison n'était ni le parking du magasin ni le domicile, mais un lieu de passage situé dans Bruxelles, pour prendre son panier de provisions par exemple sur le chemin du retour à la maison,
- le système enregistrait un profil pour chaque client, avec les produits commandés ainsi que la quantité et le rythme de commande. Ainsi le client n'avait pas à se soucier des produits de base, pris presque machinalement dans les rayons: eau, lait, beurre, œufs, yaourts,... Il les recevait par défaut (avec bien entendu possibilité de stopper la livraison pendant les vacances...).

Mais cette originalité d'approche, même si elle est appréciée par les clients, n'est pas le point essentiel qui les fidélisera. Le principal problème aujourd'hui du commerce électronique reste celui de... la livraison. Plusieurs études tendent à prouver que la plus

En fin d'année dernière, la lettre de l'Expansion s'osait à quelques prédictions pour l'an 2000. L'une d'entre elles était qu'un des grands acteurs de la grande distribution (Auchan ? Carrefour ?) allait devenir une des grandes firmes Internet françaises. «Le web devient un web d'épicerie et de proximité. On pourra commander sur le Net et se faire livrer dans les étages. En moins de vingt quatre heures. Le passage massif des grands distributeurs sur le web sera un moyen de contourner les lois qui limitent leur implantation.»

Et au Luxembourg, qu'en est-il ?

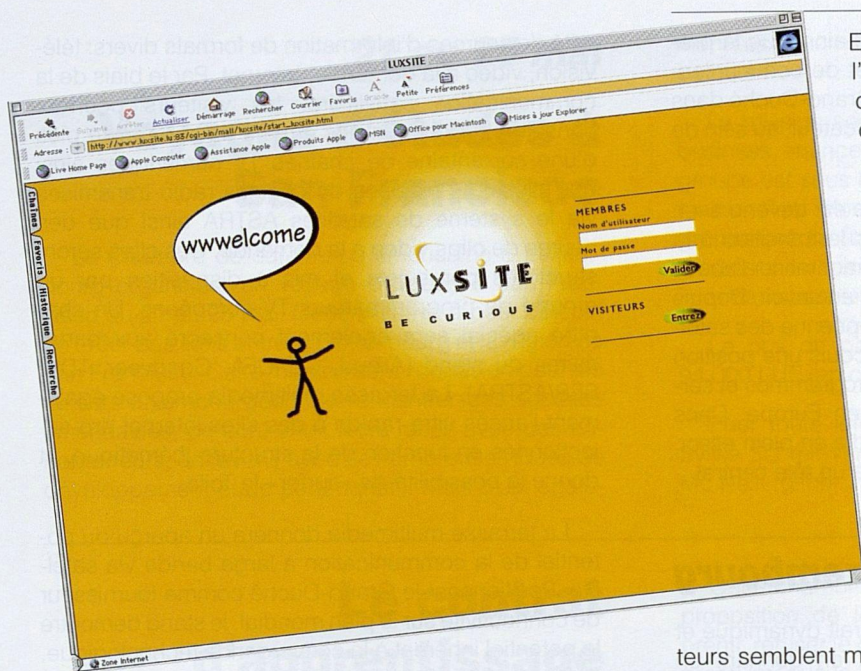
Si le commerce électronique commence à faire des émules et que bon nombre d'indicateurs

semblent montrer un intérêt du public pour ce nouveau mode de consommation (voir les résultats de l'enquête du ministère de l'Economie et de la famille, ainsi que l'initiative de Luxsite, par exemple), on peut dire qu'aujourd'hui aucun acteur de la grande distribution installé au Grand-Duché n'a franchi le pas de la vente en ligne. Le problème, au Luxembourg comme ailleurs, reste celui de la logistique. La taille réduite du pays ne semble pas jouer en sa faveur. L'initiative tant attendue de Luxsite (BIL-P&T- Imprimerie Centrale) vient d'annoncer le début de l'ère du commerce électronique au Grand Duché. Une chose est sûre: le paysage devrait évoluer radicalement en matière de commerce électronique au Luxembourg dans le courant de l'année 2000. A suivre... (Auteur : Carole Brochard, New Media Group, carole.brochard@crph.lu)

## Exposition universelle de Hanovre

### Le Grand-Duché se positionnera comme plaque tournante de la société de l'information

Dans le cadre de l'exposition universelle EXPO 2000 qui se tiendra à Hanovre entre le 1<sup>er</sup> juin et le 31 octobre 2000, le Luxembourg se positionnera comme une plaque tournante de la société de l'information. Le Grand-Duché se présentera comme un pays qui aspire à mettre son expertise et sa tradition acquises dans le domaine des technologies de la communication et de l'information, au service du développement humain. La situation du Luxembourg à l'intersection



grande proportion des problèmes rencontrés sont des problèmes liés à la logistique. Il faut dire que la distribution n'a plus l'habitude de livrer le client, habituée qu'elle est à ce qu'il se déplace au magasin... Une conséquence de cet état de fait: les acteurs du commerce électronique s'allient aux géants de la distribution (comme Wal-Mart, numéro un aux Etats-Unis, avec AOL en décembre 99 pour créer Wal-Mart online) et surtout aux sociétés de routage, telles que Federal Express. Cette société a d'ailleurs fait du Web son cheval de bataille et est désormais classée dans les sociétés de la «nouvelle économie». Un autre exemple significatif: le rachat récent par Danone de McKesson Water Products, le géant américain de la distribution d'eau, qui lui ouvre les portes du commerce électronique (ou plus exactement de l'aspect livraison des produits), avec près de 2.000 véhicules qui sillonnent le pays et alimentent en eau plusieurs centaines de milliers de foyers.

Aujourd'hui, le déclic s'est fait chez la plupart des grands groupes de distribution, qui ont compris qu'il était urgent de se positionner sur ce marché émergent, qui même s'il est négligeable aujourd'hui est très prometteur.

Plus que les petits commerces de proximité, ce sont les grandes surfaces qui sont menacées. Le consommateur de demain renoncera volontiers à la corvée des courses alimentaires, alors qu'il prendra toujours plaisir à fureter dans les boutiques de son quartier.

Le déclic s'est opéré, mais les réalisations concrètes se font encore attendre du côté de la grande distribution. Les initiatives de Cora et du groupe GB devraient être suivies (il y a beaucoup d'effets d'annonces), mais pour l'instant les sites de leurs concurrents sont essentiellement des sites institutionnels.

de plusieurs cultures européennes, ainsi que la présence d'une industrie des media et de communications compétitive ont positionné le Grand-Duché dans un rôle de médiateur et de communicateur, au sein de la société de l'information.

Depuis les années trente, le pays est devenu avec la CLT-UFA une force motrice dans la transition à la «galaxie Marconi», contribuant à démocratiser l'accès au divertissement, à l'information et au savoir. Depuis la fin des années 80, la Société européenne des satellites, implantée à Luxembourg, a acquis une position de pointe dans la transmission de programmes et services audio-visuels et multimedia en Europe. Dans l'environnement Internet et multimedia en plein essor, la communication par satellite jouera un rôle central.

## **Le stand du Luxembourg**

Le stand entend brosser un portrait dynamique et multiculturel du Luxembourg, tout en donnant un aperçu du potentiel des moyens de communication à large bande. Il comportera les éléments suivants:

### **«Luxembourg Connects People» – un portrait multimedia**

Le Grand-Duché se présentera à travers un portrait vidéographique qui mettra l'accent sur le succès de l'intégration multiculturelle, la solidarité internationale, l'économie dynamique et diversifiée et une politique de l'environnement visant à créer des conditions favorables pour un développement durable du pays.

Un large éventail de documents multimedia relatifs au Luxembourg sera accessible dans le cadre de la terrasse multimedia, tels que des clips video consacrés à une multitude de sujets (institutions, entreprises, tourisme, etc) et mis à disposition par de nombreux partenaires (CLT-UFA, CNA, gouvernement, Chambres professionnelles,...) ou encore l'accès à des sites Internet et la réception en direct du programme TV en langue luxembourgeoise.

### **«Luxembourg Connects People» – Un tour du monde en simulateur**

Un ride-film proposera un tour du monde virtuel en quatre minutes. Divertissement spectaculaire, le film permettra aux visiteurs une visite des hauts-lieux de la culture et de l'histoire humaine, tels que les pyramides d'Egypte, la grande muraille de Chine, la statue de la Liberté, ou la station spatiale internationale. Le cinéma dynamique avec une capacité de 44 sièges proposera au visiteur des mouvements et sensations synchronisés avec les images du film. Sa forme elliptique confère son cachet architectural spécifique au stand luxembourgeois.

### **«Luxembourg Connects People» – Plate-forme de la société de l'information**

La terrasse multimedia consistera en 43 PC multimedia. Elle donnera accès à un choix quasiment illi-

mité de sources d'information de formats divers: télévision, video à la demande, Internet. Par le biais de la communication satellitaire, les visiteurs pourront consulter sur chacun des écrans de la terrasse plus d'une soixantaine de chaînes TV numériques ainsi que plusieurs dizaines de chaînes radio transmises via le système de satellites ASTRA ainsi que des heures de clips video à la demande. Ces clips seront structurés par sujets et mis à disposition par un groupe de programmeurs TV européens. Un chapitre spécial sera également consacré aux partenaires du stand (Arbed, CLT-UFA, Goodyear, TDK, SES/ASTRA). La terrasse multimedia propose également l'accès ultra-rapide à des sites internet pré-sélectionnés en fonction de la structure thématique, et donne la possibilité de «surfer» la Toile.

La terrasse multimedia donnera un aperçu du potentiel de la communication à large bande via satellite. Positionnant le Grand-Duché comme fournisseur de connectivité sur le plan mondial, le stand démontre le potentiel inhérent à la convergence technologique, qui permettra de connecter tout un chacun, partout, à un choix immense de contenus médiatiques, tout en illustrant le potentiel de la transmission par satellite à large bande.

Le stand luxembourgeois à l'Exposition universelle est mis en place sous la responsabilité du Groupement d'Intérêt Economique «GIE Luxembourg Expo 2000», qui en assure également le financement. Le GIE Luxembourg Expo 2000 a été constitué par l'Etat luxembourgeois (60%) et la Société européenne des satellites S.A. (40%). Son comité de gérance est présidé par M. Johny Lahure, Commissaire Général du Gouvernement à l'Expo 2000. Il est géré par Claude Hemmer, Project Development.

## **Saar-Lor-Lux**

### **Un réseau de communication haut débit pour la Grande Région**

Les maires de Luxembourg, Metz, Sarrebruck et Trèves se sont réunis récemment pour mettre en place un réseau de communication haut débit reliant leurs villes respectives. L'idée est de contribuer, grâce aux nouvelles technologies, à la croissance de l'économie traditionnelle en permettant l'échange d'importants volumes d'informations entre les acteurs. Amélioration de l'infrastructure existante, développement de nouveaux services (internet, WAP...) sont au programme dans chacune des villes partenaires avant de se pencher sur l'interconnexion des communes pour dynamiser les échanges universitaires, culturels, économiques et sociaux transfrontaliers.

**21 au 25 mai**

## Voyages d'études à San Francisco

La Chambre de commerce américaine à Luxembourg organisera un voyage d'études à San Francisco du 21 au 25 mai. Cette initiative a pour objectif de créer des liens entre le Luxembourg et la région de San Francisco. Cette mission sera l'occasion pour les acteurs luxembourgeois de rencontrer des sociétés américaines, de confronter leurs idées avec des entrepreneurs, de revenir avec de nombreuses idées de développement et de partenariats. Mais c'est égale-

ment l'occasion de nouer des contacts avec des compatriotes.

La mission sera divisée en 4 groupes: european business, finance, media et national heritage. Chaque groupe est sous la responsabilité d'un acteur du domaine. Paul Moody (Incotech) est responsable du groupe média (qui regroupe les activités liées aux médias, new media, télécommunications, télévision, information society etc,...).

Le prix de participation à cette mission est de 94.000 LUF (en classe économique).

Pour toute information supplémentaire: Madame Sylvie Schmit-Verbrugghen (43 159 624) ou M. Gibb Mc Neill (gilbert.mc-neill@amcham.lu).

## Le contrat d'apprentissage

Le contrat d'apprentissage n'est pas un contrat de travail au sens de la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail, telle que modifiée.

Il s'agit d'un contrat particulier soumis à des règles qui lui sont propres; le régime juridique de ce contrat découle des dispositions de l'arrêté grand-ducal du 8 octobre 1945 sur l'apprentissage.

### I) Remarques préliminaires

#### A) Définition du contrat d'apprentissage (article 1 de l'arrêté grand-ducal)

Il s'agit du contrat par lequel un industriel, un artisan, un commerçant ou toute autre personne ou entreprise reconnue comme qualifiée à cet effet par une chambre professionnelle patronale (ci-après le patron formateur) s'oblige à enseigner ou à faire enseigner la pratique d'une profession à une autre personne (ci-après l'apprenti).

L'apprentissage comprend une formation pratique qui se fait dans une entreprise artisanale, industrielle ou commerciale sous la direction d'un patron formateur ainsi qu'une formation théorique qui s'obtient dans une école professionnelle ou similaire.

Ainsi, le contrat d'apprentissage a pour objet de préparer l'apprenti en vue de l'obtention d'un C.A.T.P. dans la branche choisie.

#### B) Conditions à remplir par le patron formateur (articles 3 à 5 de l'arrêté grand-ducal)

Le patron formateur doit être âgé de 24 ans au moins et être agréé par la chambre professionnelle patronale compétente.

Cette chambre peut, de sa propre initiative ou sur proposition de la chambre compétente pour l'apprenti, refuser le droit de recevoir ou de former un apprenti lorsque la tenue générale de l'entreprise paraît de nature à compromettre l'éducation ou la formation professionnelle de l'apprenti ou si l'importance de l'entreprise est manifestement insuffisante pour garantir l'éducation ou la formation professionnelle de l'apprenti suivant le programme de la formation pratique.

La chambre patronale compétente peut également refuser ou retirer le droit de former un apprenti, soit temporairement, soit définitivement à celui qui a subi une condamnation pénale pour différents crimes ou délits ou qui, par suite d'une maladie physique ou mentale ou d'une grave défection morale, ne peut offrir les garanties nécessaires pour exécuter les obligations découlant du contrat d'apprentissage.

#### C) L'embauche moyennant contrat d'apprentissage (articles 6 et 19 de l'arrêté grand-ducal)

Toute personne qui désire apprendre une profession doit au préalable se présenter au Service d'orientation professionnelle de l'Administration de l'emploi en vue d'y être informée et conseillée sur son avenir professionnel.

Toute personne ou entreprise qui désire enseigner ou faire enseigner la pratique d'une profession à un apprenti doit également s'adresser au même Service d'orientation professionnelle.

Toutefois, le patron formateur peut engager un apprenti ne figurant pas sur la liste du Service d'orientation professionnelle à condition d'en informer ce Service 15 jours avant la conclusion du contrat, afin de permettre au Service de faire connaître au patron formateur les raisons pour lesquelles l'apprenti en question ne figure pas sur la liste.

La déclaration des postes d'apprentissage à l'Administration de l'emploi est obligatoire.



Le patron qui prend comme apprenti ou qui engage à son service une personne qu'il sait avoir été en apprentissage et dont le contrat d'apprentissage n'est pas régulièrement résilié est passible de dommages-intérêts envers l'ancien patron formateur.

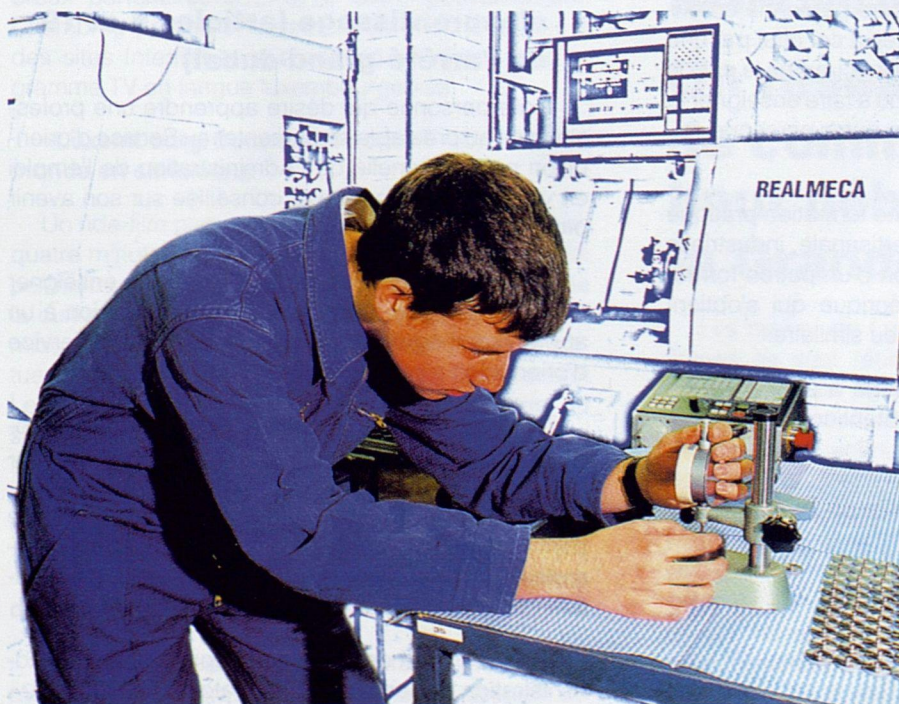
Il en est de même si, malgré une information lui parvenue à ce sujet et émanant de la chambre professionnelle patronale compétente, il garde comme apprenti ou maintient à son service une personne dont le contrat d'apprentissage n'est pas régulièrement résilié.

#### D) La surveillance de l'apprentissage (articles 21 à 24 de l'arrêté grand-ducal)

La surveillance et le contrôle de l'apprentissage sont confiés aux chambres professionnelles intéressées; ces attributions comprennent également le droit de donner aux parties engagées au contrat d'apprentissage des directives et conseils et, d'une façon générale, de prendre toutes mesures qui sont de nature à servir les buts de l'apprentissage.

Les chambres professionnelles désignent ainsi des conseillers à l'apprentissage, chargés de surveiller les relations d'apprentissage; dans le cadre de cette mission, les conseillers à l'apprentissage ont le droit de visiter les entreprises et les écoles.

Des sanctions, allant de l'avertissement jusqu'à l'interdiction faite au patron de recevoir ou de former un apprenti pendant un temps déterminé, peuvent être prononcées par la chambre professionnelle patronale, après s'être mise d'accord avec la chambre professionnelle compétente pour l'apprenti, en cas de manquement aux dispositions du contrat d'apprentissage ou de la réglementation en vigueur.



## II) Réglementation du contrat d'apprentissage

### A) La forme du contrat (articles 7 à 9 de l'arrêté grand-ducal)

Le contrat d'apprentissage doit obligatoirement, sous peine de nullité, être fait par écrit et en quadruple exemplaire, et ceci avant le début de la relation d'apprentissage.

Le contrat est enregistré auprès de la chambre professionnelle patronale compétente; un exemplaire reste déposé auprès de cette chambre, un autre exemplaire étant déposé auprès de la chambre compétente pour l'apprenti. Les deux autres exemplaires sont destinés au patron formateur, respectivement à l'apprenti.

Le contrat d'apprentissage doit contenir les mentions suivantes:

- les nom, prénoms, profession et domicile du patron formateur et, lorsqu'il s'agit d'une personne morale, la dénomination, le siège ainsi que les nom, prénoms et qualités des personnes qui la représentent au contrat;
- les nom, prénoms, date et lieu de naissance et le domicile de l'apprenti;
- si l'apprenti est mineur, les nom, prénoms, profession et domicile de son représentant légal;
- la profession à enseigner;
- la date et la durée du contrat, avec la stipulation qu'en cas d'échec à l'examen de fin d'apprentissage ou si l'apprenti ne se présente pas à l'examen ou s'il n'y est pas admissible, le contrat se trouvera prorogé jusqu'à l'examen suivant;
- la durée du congé annuel, qui peut cependant consister en un renvoi aux dispositions légales en vigueur;
- toutes les autres conditions d'usage arrêtées entre les parties concernant, le cas échéant, le logement, la nourriture, l'indemnité d'apprentissage etc.

Toute clause du contrat qui limiterait la liberté de l'apprenti dans l'exercice de la profession à la fin de l'apprentissage est nulle.

# Branchez vos besoins sur nos solutions.

Matériel  
d'installation

Industrie

Réseaux  
informatiques  
et alarmes

Eclairage

REXEL

MEXEL

MATERIELS ELECTRIQUES

Outils,  
Instrumentation

Chauffage électrique,  
chauffe-eau, ventilation,  
climatisation

Parlophonie,  
Vidéophonie

Antennes  
satellites

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

Avec 18.000 collaborateurs et plus de 1.400 agences dans 30 pays, Rexel est le leader mondial de la distribution de matériel électrique basse tension.

Le groupe Rexel a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires consolidé de plus de 220 milliards de Luf.

**Nouveau  
point de  
vente à  
Esch/Alzette**

27, rue Sidney Thomas  
L-4332 Esch/Alzette  
tél.: 26 55 06 20

MEXEL Matériels électriques  
9, rue de la Déportation / L-1415 Luxembourg  
tél.: 40 04 44 - 1 / e-mail: mail@mexel.lu

Le contrat est signé par le patron formateur et par l'apprenti ou, si celui-ci est mineur, par son représentant légal.

### **B) La période d'essai (article 14 de l'arrêté grand-ducal)**

Tout contrat d'apprentissage comprend une période d'essai de 3 mois, pendant laquelle le contrat peut être résilié sans préavis et sans indication de motifs par chacune des parties.

### **C) Fin du contrat d'apprentissage (article 15 de l'arrêté grand-ducal)**

Le contrat d'apprentissage prend fin:

- à l'expiration du mois au cours duquel l'apprenti a passé avec succès l'examen de fin d'apprentissage; en cas d'échec au premier examen ou si l'apprenti ne se présente pas à l'examen ou s'il n'y est pas admissible, le contrat prend fin avec l'examen suivant, même en cas de nouvel échec; dans ce cas, l'apprenti peut conclure un nouveau contrat d'apprentissage avec un autre patron formateur. Si l'apprenti ne remplit pas les conditions de promotion d'une année d'apprentissage à une autre, le contrat est prorogé;
- par la mort ou la cessation d'activité du patron formateur; en cas de reprise par un autre patron ou lorsque le conjoint survivant ou les ayants-droits continuent l'exploitation, sous la direction d'une personne capable de satisfaire aux obligations résultant du contrat d'apprentissage, la continuation de ce contrat peut être convenue entre le nouveau patron formateur et l'apprenti. Dans ce cas, un ajout correspondant est apporté au contrat dans le mois au plus tard, signé par le nouveau patron, respectivement le conjoint survivant ou les ayants-droit, la personne reconnue capable par la chambre professionnelle patronale et l'apprenti ou son représentant légal;
- si le patron ou l'apprenti vient à être frappé d'une condamnation pénale pour différents crimes ou délits;
- en cas de force majeure.

### **D) Dénonciation du contrat d'apprentissage (article 16 de l'arrêté grand-ducal)**

Une particularité du contrat d'apprentissage réside dans le fait que le contrat ne peut être dénoncé sans l'accord préalable des chambres professionnelles intéressées, sauf en cas de résiliation du contrat d'un commun accord entre le patron formateur et l'apprenti.

Sous réserve de l'existence de l'accord des chambres professionnelles intéressées, le contrat d'apprentissage peut être dénoncé:

#### **1) par la chambre professionnelle patronale**

suite à un accord avec la chambre professionnelle compétente pour l'apprenti, par une notification au patron formateur et à l'apprenti s'il a été constaté que l'une ou l'autre des parties manque manifestement aux conditions du contrat ou aux dispositions légales ou réglementaires ou s'il a été constaté aux épreuves de contrôle que l'apprenti manque d'aptitudes suffisantes pour la profession choisie;

#### **2) par l'une ou l'autre des deux parties au contrat**

- a) pour cause d'infraction grave ou habituelle aux conditions du contrat ou aux dispositions légales ou réglementaires, après que les mesures d'ordre prévues par l'arrêté grand-ducal de 1945 (avertissement, réprimande ...) se seront révélées infructueuses;
- b) si l'une des parties encourt une condamnation à une peine infamante;
- c) si l'une des parties change de domicile dans des conditions telles que la continuation de l'apprentissage devient pratiquement impossible; dans ce cas, la dénonciation ne pourra intervenir que dans le mois qui suit celui du changement de domicile;

#### **3) par le patron formateur**

- a) lorsque l'apprenti se rend coupable d'un acte d'improbité ou de mauvaise conduite;
- b) si, même après la période d'essai, il est constaté que l'apprenti est incapable d'apprendre la profession;
- c) sur avis du médecin, si l'apprenti est atteint d'une maladie répugnante ou contagieuse;
- d) sur avis du médecin si, à la suite d'une maladie de plus de 3 mois ou d'un accident, l'apprenti n'est plus en mesure d'exercer la profession choisie;
- e) en cas de décès de l'épouse du patron formateur si l'apprenti est logé et nourri par lui;

#### **4) par l'apprenti ou son représentant légal**

- a) sur avis du médecin, si l'apprentissage ne peut se poursuivre sans dommage pour la santé de l'apprenti;
- b) en cas de mariage de la fille-apprentie;
- c) lorsque la fille-apprentie est logée chez le patron, en cas de décès de l'épouse ou de toute autre femme de la famille qui dirigerait le ménage.

Il est à relever que les dispositions qui précèdent concernant les causes de dénonciation du contrat d'apprentissage n'ont pas été modifiées depuis l'entrée en vigueur de l'arrêté grand-ducal du 8 octobre 1945.

Il va de soi qu'au vu de la teneur de certaines de ces dispositions, celles-ci seront, en cas de litige, à apprécier et à interpréter par un juge à la lumière des temps actuels.

Le délai de dénonciation est de 15 jours dans les cas sub 2)c), 3)b), d) et e) et 4) b) ci-dessus.

Dans les cas sub 1), 2)a) et b), 3)a) et c) et 4)a) et c), le contrat peut être dénoncé sans préavis.

### **E) Interruption de l'apprentissage (article 17 alinéa 1 de l'arrêté grand-ducal)**

Si par suite de causes indépendantes de la volonté des parties (p.ex. un congé de maternité), l'apprentissage a dû être interrompu de façon à porter préjudice au but de l'apprentissage, la prorogation adéquate de la durée du contrat peut être décidée, sur proposition du patron formateur faite à la chambre professionnelle patronale compétente, au cours de l'année d'apprentissage pendant laquelle l'interruption a eu lieu.

La chambre patronale est compétente pour statuer à cet égard.

### **F) Changement de patron formateur (article 17 alinéa 2 de l'arrêté grand-ducal)**

Dans le cas où, pour des raisons préalablement reconnues par la chambre professionnelle patronale compétente, l'apprenti doit changer de patron formateur, tout en restant dans la même profession ou branche de profession, la continuation de l'apprentissage doit, d'accord avec la chambre professionnelle patronale, être convenue entre le nouveau patron et l'apprenti.

Dans ce cas, un nouveau contrat d'apprentissage est conclu dans le mois au plus tard, signé par le nouveau patron et l'apprenti ou son représentant légal. La partie de l'apprentissage déjà accomplie est portée au compte de la durée normale de l'apprentissage faisant l'objet du nouveau contrat.

### **G) Changement de profession ou de branche de profession par l'apprenti (article 17 alinéa 3 de l'arrêté grand-ducal)**

Dans le cas où, pour des raisons préalablement reconnues par la chambre professionnelle patronale

compétente, l'apprenti doit changer de profession ou de branche de profession, la partie de l'apprentissage déjà accomplie est portée au compte de la durée normale de l'apprentissage faisant l'objet du nouveau contrat.

Si le changement a lieu dans l'entreprise du même patron, un ajout au contrat original suffit; dans ce cas, l'accord de la chambre professionnelle patronale est également requis.

### **H) Rupture arbitraire du contrat d'apprentissage (article 18 de l'arrêté grand-ducal)**

Toute rupture arbitraire du contrat d'apprentissage peut donner droit à l'attribution de dommages-intérêts à fixer par les juridictions du travail.

## **III) La réglementation du travail des apprentis**

Les lois suivantes portant réglementation des conditions de travail sont notamment applicables aux relations d'arbitrage:

- Loi du 28 octobre 1969 concernant la protection des enfants et des jeunes travailleurs, telle que modifiée; en vertu de cette loi:

- jusqu'à l'âge de 18 ans, la durée du travail des adolescents ne doit pas dépasser 40 heures par semaine et 8 heures par jour; des conventions collectives ou, à défaut, le directeur de l'Inspection du travail et des mines pourront autoriser une durée de travail de 9 heures par jour au maximum à condition que la durée hebdomadaire du travail ne dépasse pas 44 heures et que la durée hebdomadaire moyenne du travail, calculée sur une période maximale de 4 semaines, ne dépasse pas 40 heures;

- après une durée de travail de 4 heures, les adolescents âgés de moins de 18 ans ont droit à une pause de 30 minutes; lorsque les adolescents sont occupés à des travaux de production et incorporés dans une équipe de travail composée de travailleurs adultes et d'adolescents, ils jouissent du même temps de repos que les travailleurs adultes, qui ne peut pas être inférieur à 15 minutes;

- le repos journalier ininterrompu des adolescents âgés de moins de 18 ans ne peut pas être inférieur à 12 heures;

- au cours de chaque période de 7 jours, les adolescents âgés de moins de 18 ans doivent bénéficier d'un repos périodique d'au moins 44 heures consécutives;

– l'employeur doit autoriser les adolescents à s'absenter du travail pour suivre l'enseignement professionnel obligatoire; les heures passées à l'école sont comptées comme heures de travail et donnent droit à la rémunération normale;

– en général, la prestation d'heures supplémentaires par les adolescents de moins de 18 ans est interdite; en cas de force majeure ou si l'existence ou la sécurité de l'entreprise l'exigent, des heures supplémentaires peuvent être exceptionnellement prestées, dans la mesure nécessaire pour éviter qu'une gêne sérieuse ne soit apportée à la marche normale de l'entreprise. Dans ce cas, une information immédiate avec indication des motifs est à adresser au directeur de l'Inspection du travail et des mines, qui fixera la période au cours de laquelle les heures de travail supplémentaires doivent être compensées par une réduction de la durée du travail; les apprentis ont droit pour chaque heure de travail supplémentaire à une augmentation de 100% de l'indemnité d'apprentissage;

– les adolescents jusqu'à l'âge de 18 ans ne peuvent en principe être occupés les dimanches et jours fériés légaux; le travail du dimanche et des jours fériés légaux est cependant admis dans les mêmes circonstances et conditions que la prestation d'heures supplémentaires (voir ci-dessus); pour les adolescents occupés dans les hôtels, restaurants, cafés, salons de consommation, cliniques et maisons d'enfants, une autorisation prolongée pour travailler les dimanches et jours fériés légaux peut être accordée par le directeur de l'Inspection du travail et des mines. La durée

de validité de cette autorisation doit être spécifiée sur le document délivré au patron formateur; toutefois, les adolescents doivent être exempts du travail un dimanche sur deux, à l'exception des mois de juillet et d'août où cette limitation ne s'applique pas. Dans la période de 12 jours suivant immédiatement le dimanche ou le jour férié légal travaillé, une journée de repos compensatoire entière doit être accordée pour chaque dimanche ou jour férié légal travaillé; le travail de dimanche sera rémunéré avec un supplément de 100%; au travail du jour férié légal s'y ajoute une majoration supplémentaire de 100%;

– les adolescents âgés de moins de 18 ans ne peuvent être occupés pendant la nuit, c'est-à-dire pendant une période d'au moins 12 heures consécutives comprenant nécessairement l'intervalle écoulé entre 20.00 heures et 6.00 heures. Pour les entreprises et services à marche continue, le travail est autorisé jusqu'à 22.00 heures; pour les entreprises hôtelières, les entreprises de restauration et les débits de boisson, le travail des apprentis pourra être autorisé jusqu'à 22.00 heures par le directeur de l'Inspection du travail et des mines;

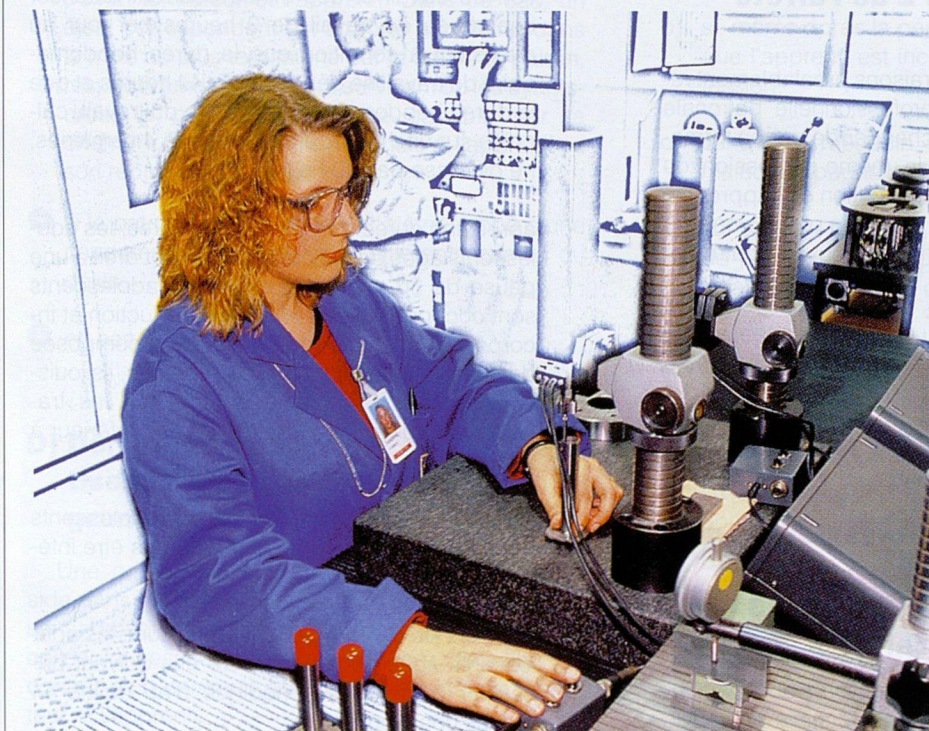
– les apprentis ont droit au congé annuel payé de 25 jours ouvrables; ce congé doit être accordé pendant les vacances scolaires.

● Loi du 9 décembre 1970 portant réduction et réglementation de la durée du travail des ouvriers occupés dans les secteurs public et privé de l'économie, telle que modifiée.

● Loi du 7 juin 1937 ayant pour objet la réforme de la loi du 31 octobre 1919 portant règlement légal du louage de service des employés privés, telle que modifiée.

● Loi du 1<sup>er</sup> août 1988 concernant le repos hebdomadaire des employés et ouvriers, telle que modifiée.

● Loi du 10 avril 1976 portant réforme de la réglementation des jours fériés légaux, telle que modifiée, ainsi que, le cas échéant, le règlement grand-ducal du 8 octobre 1976 concernant la rémunération du travail des jours fériés légaux dans les entreprises à caractère saisonnier.



- Loi du 22 avril 1966 portant réglementation uniforme du congé annuel payé des salariés du secteur privé de l'économie, telle que modifiée, ainsi que le règlement grand-ducal du 26 juillet 1966 pris en exécution de la loi précitée et le règlement grand-ducal du 16 juin 1966 concernant les congés payés du personnel occupé dans les entreprises à caractère saisonnier.
- Loi du 3 juillet 1975 concernant la protection de la maternité de la femme au travail, telle que modifiée.
- Loi du 12 février 1999 portant création d'un congé parental et d'un congé pour raisons familiales.
- Loi du 27 mai 1975 portant généralisation de l'échelle mobile des salaires et traitements, telle que modifiée.
- Loi du 11 novembre 1970 sur les cessions et saisies des rémunérations de travail ainsi que des pensions et rentes, telle que modifiée.

- Loi du 8 décembre 1981 relative à l'égalité de traitement entre hommes et femmes en ce qui concerne l'accès à l'emploi, à la formation et à la promotion professionnelles, et les conditions de travail, telle que modifiée.
- Loi du 6 décembre 1989 sur les juridictions du travail.
- Loi du 28 mars 1972 concernant l'emploi de la main d'oeuvre étrangère, telle que modifiée, ainsi que le règlement grand-ducal du 12 mai 1972 déterminant les mesures applicables pour l'emploi des travailleurs étrangers sur le territoire du Grand-Duché de Luxembourg, tel que modifié.
- Loi du 17 juin 1994 concernant la sécurité et la santé des travailleurs au travail, telle que modifiée.
- Loi du 17 juin 1994 concernant les services de santé au travail.

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

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

### Ministère des Travaux Publics

Projet révisé de la réforme des marchés publics:

Projet de loi concernant le régime des marchés publics de travaux, de fournitures et de services.

Projet de règlement grand-ducal portant exécution de la loi du ... concernant le régime des marchés publics de travaux, de fournitures et de services. (2322WJE)

### Ministère des Finances

Projet de loi relatif à la surveillance complémentaire des entreprises d'assurances faisant partie d'un groupe d'assurance et modifiant:

- la loi modifiée du 6 décembre 1991 sur le secteur des assurances
- la loi du 8 décembre 1994 relative

\* aux comptes annuels et comptes consolidés des entreprises d'assurances et de réassurances de droit luxembourgeois

\* aux obligations en matière d'établissement et de publicité des documents comptables des succursales d'entreprises d'assurances de droit étranger. (2323WJE)

### Ministère de la Sécurité Sociale

Projet de règlement grand-ducal fixant les bases techniques servant à la détermination du financement minimum et du déficit des obligations résultant des périodes passées prévues par les articles 19, 51 et 53 de la loi du 8 juin 1999 relative aux régimes complémentaires de pension. (2324TCA)

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

Projet de règlement grand-ducal concernant la commercialisation des semences de betteraves. (2325FMC)

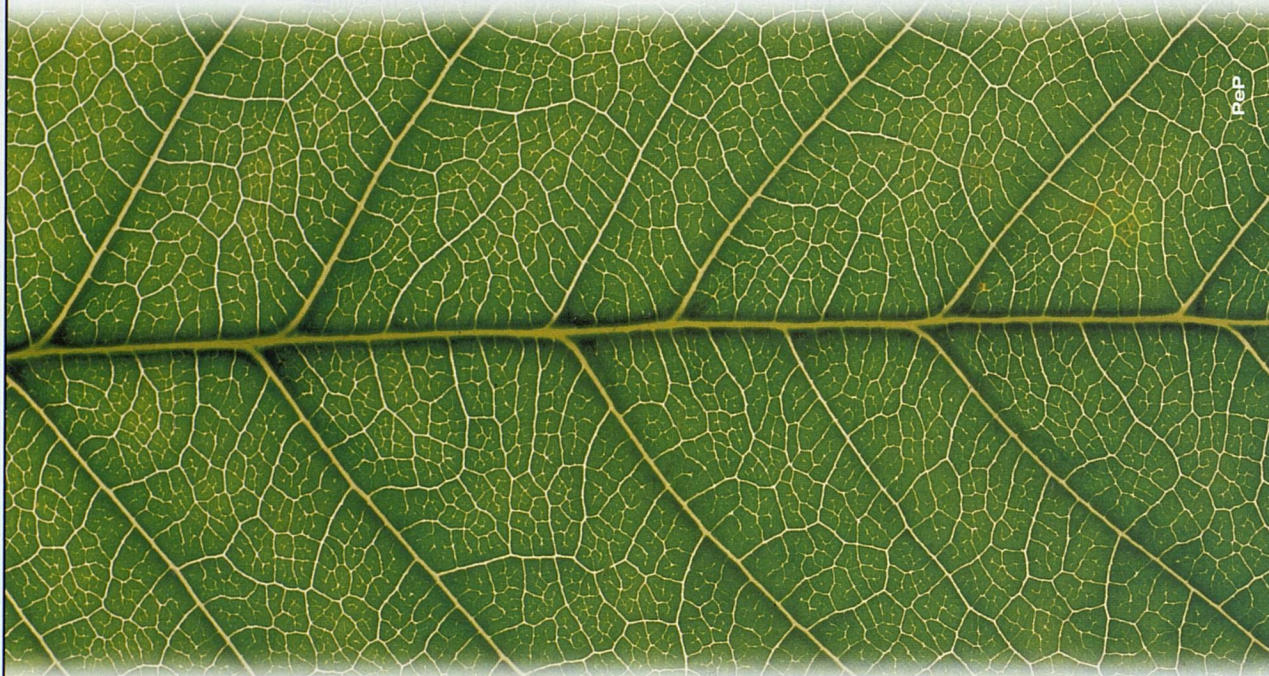
### Ministère du Travail et de l'Emploi

Déclaration d'obligation générale de la convention collective de travail pour les employés du secteur de sécurité et de gardiennage conclue entre les syndicats OGB-L et LCGB, d'une part, et les sociétés de sécurité et de gardiennage suivantes: SECURICOR S.A., SECURITAS Luxembourg S.A.; BRINK'S ZIEGLER Luxembourg S.A. et SECUREL S.A., d'autre part. (2326FMI)

## Taux d'intérêt légal

Le taux de l'intérêt légal est fixé pour l'an 2000 à cinq pour cent (5%).

# La croissance n'est pas un secret de la nature



PeP

## Relevez aujourd'hui les défis de demain.

Vous voulez vous mettre à votre compte ou étendre les activités de votre entreprise. Dans ce cas, il est essentiel d'avoir le bon partenaire financier: la banque Raiffeisen.

Nos spécialistes du Service PME sont là pour vous offrir un conseil compétent et professionnel. A travers une panoplie de services et de produits performants et adaptés à vos besoins, ils vous assisteront dans la réalisation de tous vos projets.

La gamme de services Raiffeisen-Entreprise englobe un grand nombre de moyens sur mesure afin d'optimiser la marche de votre affaire: on y retrouve entre autres toutes les formes de crédits d'investissement et d'exploitation, des outils de gestion comme le service électronique Multiline ou encore des formules de placement pour une gestion optimale de votre trésorerie. Grâce à nos experts, vous avez également connaissance de toutes les aides de l'Etat auxquelles vous pouvez prétendre.

Pour en savoir plus, renseignez-vous dans l'agence Raiffeisen la plus proche.



## RAIFFEISEN-ENTREPRISE



CAISSE CENTRALE  
RAIFFEISEN

CAISSES RURALES  
RAIFFEISEN

e gudden Noper

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

## EUROPARTENARIAT Danemark 2000

### Votre Gateway vers les pays scandinaves

Depuis ses débuts en 1987, le Salon Mondial de la Petite et Moyenne Entreprise «EUROPARTENARIAT» s'est affirmé comme le rendez-vous le plus important afin de promouvoir la croissance, le développement et la compétitivité des PME-PMI européennes. Créé par la Commission européenne dans le cadre de sa politique régionale et d'entreprise afin d'inciter les chefs d'entreprise à l'internationalisation et à la prospection de nouveaux marchés et horizons, ce forum professionnel à la formule originale de partenariat entre entreprises prévoit la participation de plus de 2.000 entreprises de plus de 60 pays différents et offrira ainsi une véritable plate-forme d'échanges et de rencontres décisives pour les entrepreneurs qui veulent relever les défis actuels du marché international.

#### EUROPARTENARIAT Danemark 2000: Le Forum professionnel des PME-PMI en Europe

La 22<sup>e</sup> édition de la manifestation «Europartenariat» se déroulera pour la première fois au Danemark les 8 et 9 juin 2000 dans la ville d'Aalborg dans le Jutland du Nord.

Cet événement représente une occasion unique pour les petites et moyennes entreprises de se rassembler et de coopérer sur le plan interrégional, international ainsi que mondial et constitue une formule très originale et efficace de partenariat entre entreprises. Convention d'affaires internationales, l'«EUROPARTENARIAT Danemark 2000» regroupera près de 400 entreprises danoises à la recherche de coopérations de tous genres, que ce soit de type industriel, commercial, financier, technique ou technologique.

Les secteurs d'activité économique représentés sont les suivants :

- Technologie de l'Information / Electronique / Télécommunications
- Appareils médicaux / Produits pharmaceutiques / Optique / Cosmétique / Biotechnologie
- Construction / Matériaux de construction
- Denrées alimentaires et boissons

- Equipements pour le secteur alimentaire
- Sidérurgie / Métallurgie / Transformation des métaux
- Construction mécanique et équipements
- Matériel de transport et équipements marins
- Technologies environnementales
- Chimie et matières plastiques
- Textile et Habillement
- Bois et Ameublement
- Autres services.



Les entreprises luxembourgeoises qui visiteront le Salon «EUROPARTENARIAT Danemark 2000» à Aalborg les 8 et 9 juin 2000 auront l'occasion d'entrer en contact avec des entreprises vitales et innovatrices dans les domaines les plus divergents. En outre, le forum accueillera plus de 1.700 chefs d'entreprise visiteurs venus des quatre coins du monde afin d'établir de nombreux contacts fructueux qui pourront se concrétiser en de véritables partenariats durables à moyen et long terme et offrira ainsi une véritable plate-forme d'échanges et de rencontres décisives.



Ce salon mondial de la coopération internationale vise à favoriser et à encourager les coopérations entre entreprises, à développer l'esprit compétitif des PME-PMI nationales, à promouvoir l'expansion de leur volume d'affaire au-delà du marché indigène et à faire connaître aux entreprises luxembourgeoises la réalité actuelle et les opportunités du grand marché unique européen.

Ce forum s'adresse à tous les chefs d'entreprise qui recherchent des relations d'affaires à l'échelle interrégionale / internationale et qui envisagent de prospecter et d'exploiter de nouveaux marchés potentiels à l'étranger

L'ensemble des frais liés à l'organisation et au déroulement de cet événement, c'est-à-dire les frais d'hébergement, les frais de déplacement ainsi que les transferts seront pris en charge par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg. En outre, afin de faciliter l'accommodation logistique, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la

Chambre de Commerce, dans sa fonction de conseiller national pour le Grand-Duché de Luxembourg, s'engage à s'occuper de l'ensemble des formalités administratives nécessaires et à offrir une assistance technique sur place tout au long des journées de rencontres respectives.

Sur INTERNET vous disposez également d'informations sur le Salon «EUROPARTENARIAT». Vous pouvez y consulter les profils de coopération des entreprises participantes. En plus, vous y trouverez des liens intéressants pour de plus amples renseignements: <http://www.europartenariat.dk>.

Si vous êtes intéressés au Salon «EUROPARTENARIAT Danemark 2000» et/ou si vous désirez obtenir des renseignements complémentaires en relation avec le déroulement pratique du salon sur place, nous vous invitons à retourner le formulaire ci-dessous par télécopie, par courrier ou encore par e-mail au service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la Chambre de Commerce.

## LE SALON MONDIAL DE LA COOPERATION

### «EUROPARTENARIAT Danemark 2000»

Société:	Nom:
Fonction:	Adresse:
Code postal:	Localité:
Téléphone:	Fax:
E-Mail:	homepage:

- Je suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur le déroulement pratique du salon Europartenariat Danemark 2000.
- Je suis intéressé(e) à obtenir le catalogue avec les profils de coopération des 400 entreprises danoises.
- Je suis intéressé(e) à rencontrer un collaborateur de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI afin d'obtenir de plus amples renseignements pratiques sur les conditions de participation à ce forum international.
- Je suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur toute autre action ou initiative similaire qui sera organisée au cours de l'exercice 2000.



#### Euro Info Centre Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce

7, rue Alcide de Gasperi  
LUXEMBOURG - KIRCHBERG  
Adresse postale: L-2981 Luxembourg  
Tél. 42 39 39-333  
Fax. 43 83 26  
E-mail: [eic@cc.lu](mailto:eic@cc.lu)  
Personne de contact: **Mme Sabrina SAGRAMOLA**

## Production des billets en euro pour le Grand-Duché de Luxembourg



La préparation de l'émission à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2002 des billets et pièces libellés en euro vient d'entrer dans une nouvelle phase.

La Banque centrale du Luxembourg (BCL) fait savoir que les contrats pour l'impression et la livraison des billets en euro pour les besoins de l'économie luxembourgeoise viennent d'être conclus. Ces contrats ont été signés pour compte de la Banque par deux membres de sa direction, à savoir M. Yves Mersch, directeur général et Mme Andrée Billon, directeur. La délégation de la Banque comportait aussi M. René Link, Chef du Département «Monnaie fiduciaire».

Ces deux contrats portent sur la production de sept types de billets, à savoir les sept dénominations suivantes : 5, 10, 20, 50, 100, 200 et 500 euros.

Les deux imprimeries ont été sélectionnées par la BCL selon des critères rigoureux.

Le premier contrat pour l'impression et la livraison des billets en euro a été signé le jeudi 16 mars avec la Bundesdruckerei à Berlin, en présence de Son Excellence M. Julien Alex, ambassadeur du Grand-Duché de Luxembourg en Allemagne.

Le deuxième contrat a été signé le vendredi 17 mars avec l'imprimerie Joh. Enschedé en Zonen à Haarlem, en présence de Son Excellence M. Marc Courte, ambassadeur du Grand-Duché de Luxembourg aux Pays-Bas.

Les cérémonies de signature des contrats furent suivies d'une visite des lieux de production.

### Production de 46 millions de billets en euro

La BCL a commandé 46 millions de billets auprès de ces deux imprimeurs, sur une production totale de 13 milliards de billets au sein de la zone euro. Pour ce qui concerne les pièces en euro, leur fabrication et leur émission incombent au Ministère des Finances, mais la BCL assurera leur mise en circulation.

Le calendrier de production des billets en euro commandés par la BCL à la Bundesdruckerei prévoit le lancement de la production des billets début 2001.

Les billets en euro en commande aux Pays-Bas seront imprimés durant la période 2000 jusqu'à mi-2001.

### Les billets en euro – un miroir de la culture européenne

Contrairement aux pièces qui présentent une face nationale, le graphisme des billets ne comporte aucun signe national distinctif. Les dessins des billets évoquent les styles architecturaux qui caractérisent sept époques de la culture européenne :

le classique, le roman, le gothique, la Renaissance, le baroque et le rococo, l'architecture «verre et acier» et l'architecture moderne du XX<sup>e</sup> siècle.

Au recto de chaque billet, fenêtres et portails symbolisent l'esprit d'ouverture et de coopération qui règne au sein de l'Union européenne. Les douze étoiles de l'Union européenne, qui traduisent le dynamisme et l'harmonie de l'Europe d'aujourd'hui, sont également reproduites sur cette face.

Le verso de chaque billet représente un pont qui est caractéristique de la période de l'histoire de l'Europe évoquée par la coupure. Par métaphore, le pont symbolise le lien qui unit non seulement les peuples européens entre eux, mais aussi l'Europe avec le reste du monde.

### Les caractéristiques visuelles et tactiles des billets facilitent leur identification

Chacun des sept billets en euro est facilement reconnaissable à sa couleur dominante et à ses dimensions. Le billet de 5 euros est gris, celui de 10 euros rouge, celui de 20 euros bleu, celui de 50 euros orange, celui de 100 euros vert, celui de 200 euros jaune et celui de 500 euros violet. Plus la valeur du billet est élevée, plus sa taille est grande.

Ces caractéristiques ainsi que la valeur faciale des billets en euro, imprimée en chiffres particulièrement visibles, permettent de bien distinguer chaque billet. En outre, certains éléments graphiques sont imprimés en relief. Les billets de 200 et 500 euros contiennent chacun une marque tactile spéciale, ce qui facilitera leur identification par les aveugles et les malvoyants.

Les billets en euro ont été tout spécialement conçus pour protéger les billets contre le faux-monnayage. Ils comportent d'importants éléments de sécurité visibles par le public, et d'autres, invisibles, mais détectables à l'aide de machines très spécialisées, permettant d'en vérifier l'authenticité.

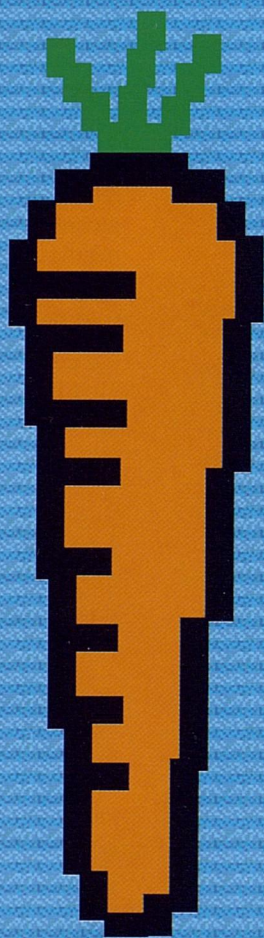
Pour tout renseignement supplémentaire sur l'euro, les intéressés peuvent visiter les sites Internet de la BCL (<http://www.bcl.lu>), de la Banque Centrale Européenne (<http://www.ecb.int>) ou de la Chambre de Commerce (<http://www.cc.lu>) qui reste à la disposition de ses ressortissants.



Souhaitez-vous concevoir autrement  
la motivation du personnel  
de votre entreprise ?

Non

Oui



La carotte? Le bâton? Nous sommes d'accord avec vous, la caricature est un peu exagérée... Saviez-vous que notre pays vient de créer un cadre légal permettant aux entreprises d'accorder à ses employés une réponse en matière de pension complémentaire? Les avantages d'une telle formule vont dans les deux sens. L'employeur bénéficie d'une formule assortie d'avantages fiscaux

tandis que de son côté, l'employé se construit un revenu complémentaire à la pension assorti d'une couverture spéciale décès et invalidité pendant toute la durée de sa vie professionnelle. L'assurance groupe selon Zurich, c'est aujourd'hui un produit souple et performant qui dose subtilement des ingrédients tels que transparence, simplicité et rentabilité. C'est Zurich motivis.

Zurich  
Zurich motivis. Solutions d'assurance groupe.

Où vous irez, nous irons.



ZURICH

**Goodyear S.A.**

## Inauguration des nouvelles installations du Centre de Recherche et de Développement

Goodyear Luxembourg Tires S.A. vient d'inaugurer ses nouvelles installations du Centre de Recherche et de Développement de Goodyear (GTC\*L). Comme annoncé en 1998, un étage additionnel a été ajouté au bâtiment principal du GTC\*L et un nouvel édifice comprenant des laboratoires de Recherche et de Développement a été construit près de la piste d'essai à Colmar-Berg. Dans les nouveaux laboratoires du Centre d'Essais près de la piste d'essais, où quelque 120 personnes sont occupées, des démonstrations ont permis aux visiteurs de mieux comprendre les essais complexes figurant au programme du développement d'un nouveau pneu.

En plus d'un garage équipé des derniers appareils de mesure de mécanique automobile, ainsi que des dernières nouveautés en matière de montage et d'équilibrage de roues, ce Centre d'essais additionnel comprend différents laboratoires de mesure des

prototypes de pneumatiques dans des conditions statiques ou dynamiques.

Ainsi, une technique sophistiquée de mesure optique permet de déterminer avec grande précision l'usure de la bande de roulement d'un pneu revenant d'un essai de route. Dans un autre laboratoire, les chercheurs de Goodyear étudient les caractéristiques de la suspension et de la direction du véhicule soumis à des contraintes tri-axiales. Dans une chambre parfaitement isolée acoustiquement et physiquement de toute vibration extérieure, les fréquences du bruit généré par un pneumatique sur véhicule sont mesurées à des vitesses variables, sont enregistrées et ensuite analysées. La déformation de l'empreinte d'un pneumatique est étudiée sur une machine équipée d'une épaisse plaque de verre permettent de filmer la développante de l'empreinte à faible vitesse. Les infrastructures et les nouveaux équipements, représentant un investissement de près de 950 Mio LUF, font partie d'un large programme d'investissement qui a commencé en 1995.

Avec plus de 3.800 collaborateurs, Goodyear est le deuxième employeur du Grand-Duché. Le Centre de Recherche et de Développement à Colmar-Berg est le plus grand du groupe en Europe et le deuxième au monde après la maison-mère à Akron aux Etats-Unis. Grâce à l'embauche de scientifiques supplémentaires en 1997, le Centre de Recherche a pu porter le nombre de ses collaborateurs à plus de 950.



## Brasserie Bofferding

# Les résultats opérationnels en progression de 36,94 %

L'année 1999 fut excellente pour la Brasserie Bofferding. Non seulement, elle a pu augmenter sa part de marché, mais elle a aussi réussi à améliorer sa position stratégique par la fusion entre Hippert (filiale à 100% de Bofferding) et Munhowen. A ceci se rajoute le récent accord commercial entre Bofferding et Battin qui donnera aux 2 brasseries des opportunités de développement importantes.

Le chiffre d'affaires des ventes bières passe de LUF 768.000.000 à LUF 785.000.000, soit une progression de 2,21 %. Pour la même période, le résultat opérationnel a fait un bond de 36,94% et passe de LUF 111.000.000 à LUF 152.000.000. Le volume de bière vendu en 1999 par rapport à 1998 est resté quasi-stable. Une vente accrue a pu être réalisée dans les secteurs de la consommation à domicile (secteur alimentation et dépositaires) alors que la vente sur le marché de consommation hors domicile (Horeca) reste pour l'année 1999 en légère régression.

Pour la première fois dans son histoire, la Brasserie Bofferding peut compter sur plus de 1.200 débits dans lesquels la bière Bofferding est consommée. En outre, afin de promouvoir la qualité du service de ses bières et la vente, la brasserie a lancé avec «Gault-Millau» l'opération «Gëlle Flûte» dans ses débits. Cette opération, qui encourage le bon débit de la bière pression, a connu dès son lancement un vif succès. A ce jour, 23 candidats ont pu être intronisés «Gëlle Flûte».

### Fusion Munhowen Distribution S.A. avec Hippert Distribution S.A.

Le 21 octobre 1999, Hippert Distribution S.A. (filiale à 100% de Bofferding) a signé un accord de fusion avec Munhowen Distribution S.A. Les deux sociétés ont concentré leurs activités à Howald où elles occupent une plate-forme de distribution de plus de 18.000 m<sup>2</sup>. Le chiffre d'affaires combiné des deux firmes réalisé au 31 décembre 1999 est de LUF 1,846 milliard en progression de 15,60 % par rapport à 1998.

En février 2000, un accord commercial a été signé entre Bofferding et Battin. L'accord donnera aux 2 brasseries des opportunités de développement importantes. La volonté de conforter une industrie brassicole luxembourgeoise, la volonté de progresser sur le marché régional et la longue relation amicale liant les deux brasseries familiales en ont naturellement fait des partenaires idéaux.



En date du 22 décembre 1999, la Commission européenne a publié le règlement (CE) N. 2790/1999 concernant l'application de l'article 81§3 du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées. Il remplacera à partir du 1<sup>er</sup> juin 2000 la réglementation actuelle (Règlement n° 984/83 de la Commission du 22 juin 1983). En bref, la nouvelle réglementation européenne confirme la légalité de l'accord d'achat exclusif pour les opérateurs dont la part de marché n'excède pas 30%. Ces accords peuvent être conclus soit pour cinq ans (dans le cas de prêt de mobilier ou d'argent), soit pour la durée du contrat de bail.

Les projets en cours et les perspectives à moyen terme sont favorables à Bofferding. La consommation par capita semble se stabiliser. Pour l'année 2000, la Brasserie Bofferding attend une progression dans sa vente ainsi que dans ses résultats. Malgré une forte régression au cours de 1999 de la production de bière par les brasseries grand-ducales (- 6,14 %), la Brasserie Bofferding, leader incontesté, entend continuer sa progression dans la région.

## Télécommunications

# Codenet investit le marché télécom au Luxembourg

Codenet annonce la création d'une filiale luxembourgeoise ainsi que le lancement de ses services de téléphonie vocale au Luxembourg. Combiné avec son réseau «backbone» en fibre optique, couvrant le territoire belgo-luxembourgeois, et avec un réseau d'accès en fibre optique dans la ville de Luxembourg, Codenet entend offrir des services de qualité aux entreprises luxembourgeoises. Codenet possède une licence de Classe A au Luxembourg.

Grâce à la dérégulation des télécommunications sur le marché luxembourgeois, Codenet a vu croître son potentiel d'affaires de manière importante. En effet, le volume de trafic téléphonique sortant de Luxembourg équivaut au quart du volume de trafic téléphonique international sortant de la Belgique. En plus, grâce à son infrastructure en fibre optique, tant sur le plan local de la ville de Luxembourg que sur le plan régional, Codenet étend les services de données déjà offerts aux entreprises luxembourgeoises. Codenet assumera les fonctions de vente, de support à la vente, de gestion de projet et de support technique au Luxembourg. L'équipe ainsi constituée comptera 8 personnes. Au terme d'une période de trois ans, Codenet Luxembourg devrait réaliser un chiffre d'affaires de plus de 200 millions de LUF.

Le service de téléphonie vocale de Codenet est réalisé au travers d'un «carrier grade switch» dédié du type DMS 100 de Nortel, répondant aux normes de qualité requise par le monde des entreprises et le monde financier, et opérant à l'échelle mondiale. Codenet a conclu un accord d'interconnexion avec l'EPT et a mis en place des liens d'interconnexion permettant un trafic vocal de plusieurs millions de minutes par mois. Cette capacité sera augmentée au fur et à mesure de la demande des clients.

Grâce à son infrastructure propre et à ses interconnexions multiples avec le réseau de Belgacom, Codenet tient à assurer un service de toute première qualité à un prix hors compétition pour toute communication entre la Belgique et le Luxembourg.

Pour les communications internationales, Codenet a réalisé des interconnexions avec plusieurs opérateurs globaux, afin de garantir des prix attractifs pour une qualité irréprochable. Les clients peuvent faire appel aux services téléphoniques de Codenet en utilisant le code d'accès 15555 ou en établissant une connexion fixe au réseau de Codenet. Cette dernière permet également de traiter les appels entrants, qui s'effectuera sans modifier le numéro d'appel dès que la portabilité des numéros, prévue pour le mois de juin de cette année, sera mise en œuvre. Pour toute information complémentaire: Codenet S. A., Avenue Ariane 7, B-1200 Bruxelles, tél.: + 32 2 473 74 51, fax: + 32 2 473 79 50, e-mail: armel.lannoy@codenet.be.

### **Téléphonie mobile**

## **Econocom Luxembourg allie la technologie GSM et les laptops**

Econocom Luxembourg, spécialiste informatique software et hardware s'est associé à d'importantes références technologiques du marché luxembour-

geois afin de proposer des solutions clés sur porte alliant les technologies portables des GSM et des laptops. La mobilité étant un atout majeur des entreprises, ces solutions visent à offrir aux personnes concernées davantage de confort. Les solutions proposées par Econocom sont directement opérationnelles. Solutions essentiellement professionnelles, elles ont été élaborées en partenariat avec Mobilux pour les services de téléphonie mobile, Infonet pour les technologies Internet et Synapse pour la messagerie électronique.

Actuellement les partenaires proposent une offre combinant un GSM Siemens S25 et un ordinateur portable Siemens Mobile 360 ou un Omnibook XE2 d'Hewlett Packard combiné à une carte GSM Firstfone d'OPTION International. Cette offre s'étendra à d'autres matériels dans les semaines à venir. Grâce à cette combinaison de compétences, il sera possible d'accéder à Internet, d'envoyer et de recevoir des fax et des emails ainsi que de téléphoner. Autrement dit, l'utilisateur demeure autonome grâce à l'utilisation de technologies portables mais peut également être en communication permanente avec le monde extérieur ou son entreprise tout en s'appuyant sur des équipements fiables. L'offre comprend l'installation de logiciels ainsi que l'intégration et la configuration des matériels rendant la solution directement utilisable. L'offre contient également une solution de restauration de la configuration initiale des matériels si ceux-ci devaient être utilisés à d'autres fins.

### **Télécommunications**

## **Cegecom et KPN Luxembourg unissent leurs forces**

Cegecom S.A. et KPN Luxembourg S.A.R.L. viennent de s'associer afin de fournir ensemble des services de télécommunication aux entreprises. Ce partenariat devra permettre de développer de nombreuses synergies, telles que l'interconnexion du réseau national de Cegecom au réseau international de KPN. Par ailleurs, l'accord ainsi scellé renforce celui conclu entre Cegecom et Broadcasting Center Europe.

Cegecom proposera ainsi des services de lignes louées nationales complétés par la gamme des services actuels et futurs de KPN Luxembourg. L'accord prévoit deux axes de coopération: d'une part, une collaboration quant à la fourniture de services complémentaires de KPN Luxembourg et de Cegecom; d'autre part, le développement commun de nouveaux services. Les services existants couvrent notamment les échanges de données tels «l'International Frame Relay», les lignes louées internationales, les lignes et services, spécialisés à large bande «broadband IV» ainsi que les services Internet.



**Vos clients ont confiance dans votre savoir-faire.  
Et vous, à qui confiez-vous  
les bons soins de votre commerce ?**

Pour que vos projets aussi profitent de la meilleure adresse,  
la BIL vous offre un véritable partenariat. Nos spécialistes vous écoutent,  
identifient vos besoins et répondent à vos attentes spécifiques.

Et comme votre entreprise est unique,  
ils vous proposent des solutions personnalisées.  
Venez les rencontrer et mesurez leur maîtrise.

BANQUE INTERNATIONALE **BIL**  
A LUXEMBOURG 

DEXIA

Société anonyme, fondée en 1856, 69 route d'Esch, L-2953 Luxembourg  
Petites et moyennes entreprises : Tél. : 4590-2285 – Fax : 4590-2086  
<http://www.bil.lu> – e-mail : [contact@bil-dexia.com](mailto:contact@bil-dexia.com)

VOUS,  
AVANT  
TOUT.

Désormais, toute entreprise, PME ou autre, pourra profiter des nombreux avantages inédits procurés par cet accord entre un opérateur international multidisciplinaire et un opérateur local établi. Il en découlera pour l'entreprise client une nette réduction des frais de télécommunication. Dans le souci de promouvoir le secteur des télécommunications à Luxembourg, KPN Luxembourg et Cegecom s'engagent à développer un pôle de compétences multimédia afin de créer un portfolio de produits et services innovants et adaptés tout particulièrement au marché luxembourgeois.

## Utopia S.A.

# Une année 1999 sous le signe de l'expansion

Le groupe Utopia S.A. vient de présenter le bilan de l'année 1999. La société, qui avait débuté avec une salle de cinéma «art et essai» installée dans un garage désaffecté au Limpertsberg et qui avait rassemblé 30.000 spectateurs dans sa première année d'exploitation, a totalisé en 1999 presque 2 millions de spectateurs dans les 6 cinémas et sur les 38 écrans qu'elle exploite au Luxembourg et en Belgique. Il convient d'ajouter les 197.000 entrées réalisées au multiplexe à Thionville dans lequel elle a une participation de 25%.

Au Luxembourg, si les résultats de fréquentation ont été légèrement en retrait (-5,58%) par rapport à l'année exceptionnelle 1998, marquée par le succès d'un seul film, «Titanic», le nombre de spectateurs a été en net progrès par rapport à 1997, ceci malgré la fermeture pour cause de rénovation pendant plus de trois mois des trois plus anciennes salles du ciné Utopia. Le recul de la fréquentation fut nettement moindre au Luxembourg que dans la moyenne européenne. L'année 1999 fût surtout marquée par la décision en faveur d'une politique d'expansion de la société au-delà des frontières du Grand-Duché.

En juin 1999, Utopia S.A. a constitué une filiale en Belgique qui a procédé à la reprise de trois sites totalisant 22 écrans en Flandres: les CinéCity à Aarschot, Lommel et Malines. Ces salles ont réalisé un total de 685.000 entrées en 1999. Un potentiel nettement plus important pourra être atteint par une professionnalisation de la gestion de ce circuit de salles. En décembre, une participation de 25% a été prise dans la société d'exploitation du Kinépolis Thionville.

Au cours de l'année, d'autres projets au Luxembourg et à l'étranger ont été étudiés et c'est pour se donner les moyens de réaliser ces projets que Utopia SA a décidé de procéder en août à un premier renforcement de ses fonds propres, puis en décembre à son introduction en Bourse de Luxembourg. Le succès de cette dernière opération fût tel que la souscription a pu être clôturée anticipativement. La société est confortée par les analyses des spécialistes





du secteur qui prédisent des perspectives de croissance de l'exploitation cinématographique en Europe. Si en Allemagne des stratégies de concentration sur les mêmes sites ont provoqué une certaine remise en question de la croissance, d'autres pays européens ne font en effet que se réveiller à l'éclosion des multiplexes (Espagne, Italie). Des pays comme la Belgique ou la France voient régulièrement croître leurs chiffres de fréquentation.

La politique de développement d'Utopia S.A. doit par ailleurs être définie comme une politique de prudence: les projets envisagés se situeront en principe dans des localités moins convoitées par les grands circuits et seront calqués sur le modèle Utopolis. Il s'agira donc de centres de loisirs plutôt que de simples cinémas. Les projets que Utopia S.A. envisage de réaliser sont dans des stades de développement divers:

- Le plus avancé est celui de la réalisation d'un multiplexe de 8 salles et 1.800 places à Turnhout, projet qui a obtenu l'aval de principe de la municipalité et pour lequel la demande de permis de bâtir sera introduite en mars 2000.
- Les élus du district de Longwy (France) ont également donné leur accord de principe sur l'implantation d'un complexe cinématographique Utopia. Un accord sur la disponibilité du terrain envisagé est imminent et l'octroi de toutes les autorisations est attendu pour 2001.
- Le premier semestre de l'an 2000 devrait également voir la conclusion d'un accord sur la réalisation d'un projet de 8 salles dans le sud du Grand-Duché de Luxembourg. Le stade actuel de la négociation laisse croire que le site finalement retenu sera celui de Esch Belval.

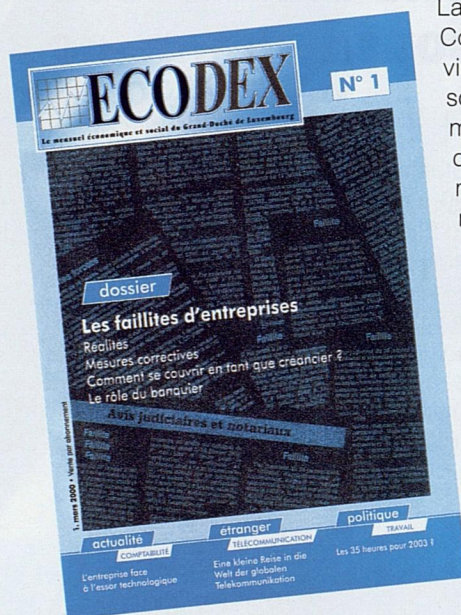
Le chiffre d'affaires 1999 de la société était de LUF 409 millions. Il est donc en recul par rapport à 1998: Utopia S.A. a en effet cédé l'exploitation des shops Vertigo et Stargate depuis janvier 1999. Le chiffre d'affaires consolidé, qui toutefois ne comporte que six mois d'exploitation des filiales en Belgique est de LUF 509 millions. Toutes les activités de la société ainsi que les importants investissements en ressources humaines nécessaires à leurs réalisations ont entraîné des charges exceptionnelles qui pèsent sur le résultat net consolidé de l'année qui est de LUF 38 millions. Le conseil d'administration estime toutefois que compte tenu de la nature exceptionnelle de ces charges et vu le léger déficit en spectateurs, le résultat ordinaire de 1999 reste dans le même ordre de grandeur que celui de l'année précédente.

Malgré le fait que la société a réalisé un bénéfice net de 20% supérieur à celui budgété, aucun dividende ne sera distribué et le bénéfice sera utilisé au renforcement des fonds propres. Ceci traduit la conviction du groupe que dans l'immédiat il importe d'assurer sa croissance afin de lui permettre d'atteindre une bonne rentabilité d'ici deux ans environ.

Par ailleurs, les perspectives 2000 s'annoncent sous un jour plutôt favorable. Les chiffres de la fréquentation à la mi-mars, tant au Luxembourg que dans les salles du groupe en Belgique, sont en forte hausse par rapport à la même période en 1999: 9% au Luxembourg et 44% en Belgique. L'espace Bistropolis au premier étage du centre Utopolis a été cédé à un professionnel expérimenté.

## ECODex

### Un nouveau magazine économique

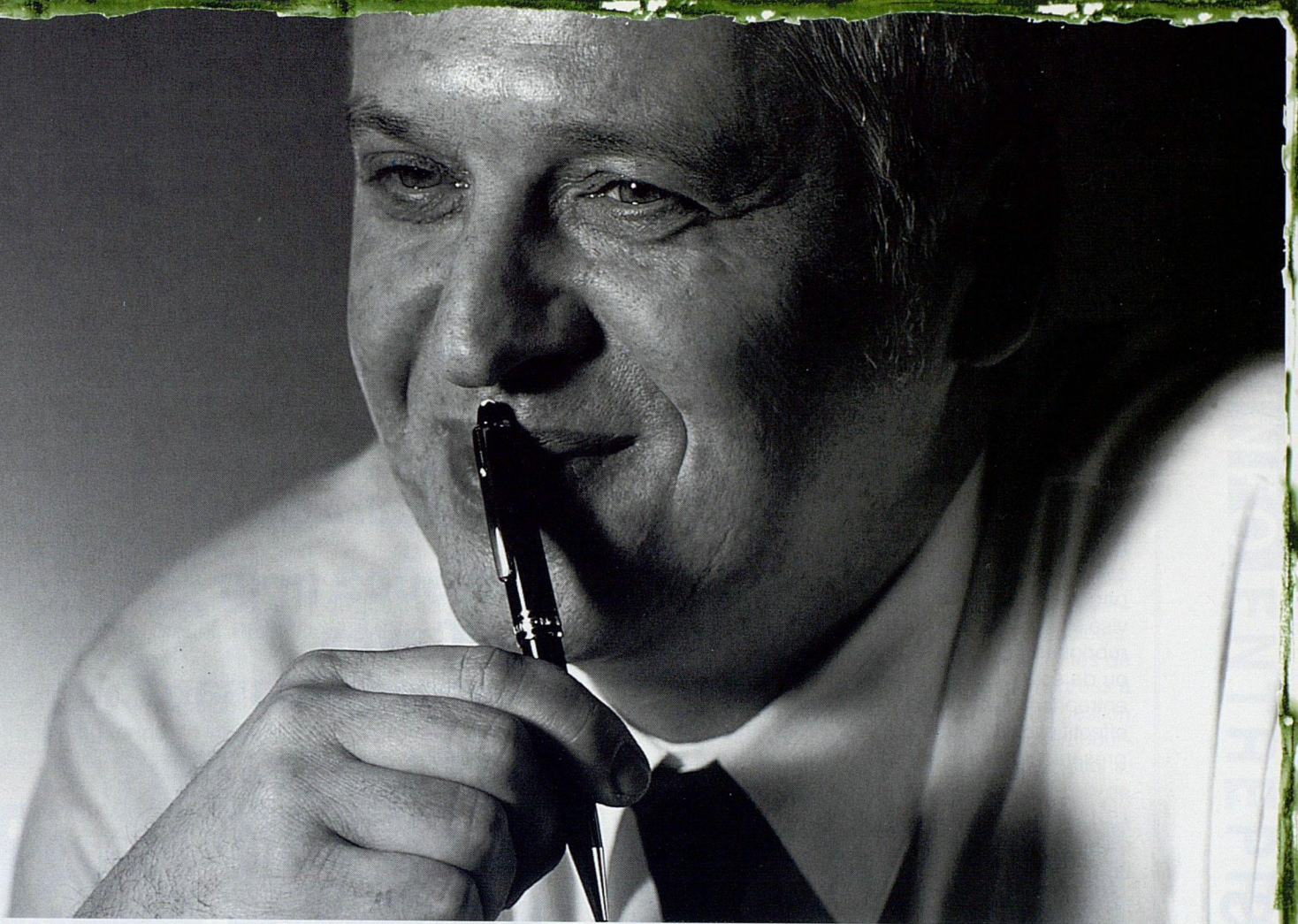


La société Mark's Consulting Sàrl vient de lancer son nouveau magazine ECOdex, le mensuel multilingue du monde économique et social du Grand-Duché. Ce magazine comporte une grande diversité de sujets d'actualité répertoriés sous plusieurs rubriques telles que

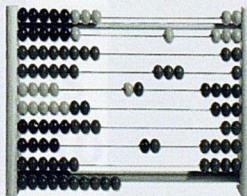
marketing, finances, droit, informatique, ressources humaines et gestion. Chaque parution sera également pourvue d'un dossier complet qui traite d'un sujet de fond d'ordre économique, financier, social ou politique.

ECODex se veut être la plate-forme des différents secteurs de la vie économique du Luxembourg mais également de l'analyse des perspectives et des prises de position du monde politique national et international. Une partie d'ECODex sera également consacrée aux théories économiques. Les auteurs du magazine proviennent d'horizons très divers, du secteur privé et public, de grandes entreprises nationales et européennes ainsi que des PME et PMI.

ECODex s'adresse à toutes les personnes intéressées par l'actualité économique. ECODex est uniquement vendu par abonnement. Pour 1.600 LUF par an, à verser au compte BCEE 2003/9113-5 avec la mention «abonnement ECODEX», le lecteur recevra ECODex chez lui, le lendemain de sa publication. Pour plus d'information: Mark's Consulting Sàrl, 36 rue de Luxembourg L-8077 Bertrange, tél. +(352) 3121 18 46, fax. +(352) 3121 18 50, e-mail: marks.consulting@consultant. Lu.



# Mit uns können Sie rechnen.



Eine Firma zu leiten, bedeutet vorausschauend zu planen.

Als größter Anbieter privater Krankenversicherungen in Luxemburg bieten wir Ihnen individuelle, auf Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter zugeschnittene Lösungsmodelle. Unsere langjährige Erfahrung rechnet sich auch für Sie. Gerne informieren wir Sie persönlich.

Informieren Sie mich bitte unverbindlich über meine Möglichkeiten.

Coupon faxen oder einsenden.

- DKV- Verdienstauffallversicherung  
Für Arbeitgeber, Freiberufler, Selbstständige und Angestellte
- DKV-Expat  
Versicherungsschutz für Ihre Mitarbeiter im Ausland
- DKV-Gruppenversicherungen

Firma: \_\_\_\_\_

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

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

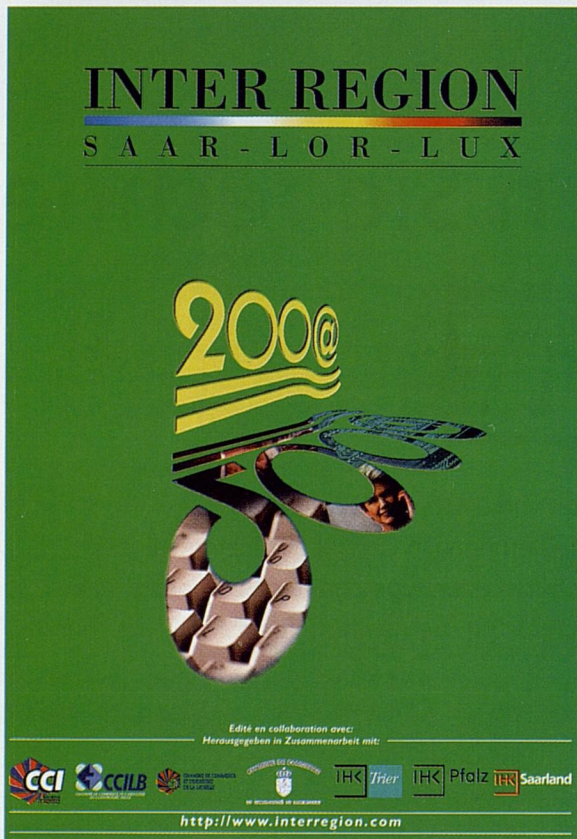
Telefon: \_\_\_\_\_



Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe

**Espace Saar-Lor-Lux****L'annuaire  
«Inter Région 2000»  
est disponible**

L'édition 2000 du répertoire professionnel «Inter Région Saar-Lor-Lux» est disponible depuis fin janvier. Il s'agit de la 8<sup>e</sup> édition de cet annuaire qui couvre la région économique allant de la Sarre, Trèves et Kaiserslautern en Allemagne, à la province de Luxembourg en Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg ainsi qu'à la Lorraine française. Cet ouvrage de 1.031 pages reprend plus de 15.000 entreprises. Il est divisé en trois parties: un classement par activité (1.250 rubriques) permettant une recherche de fournisseurs ou de services, une liste alphabétique par pays des entreprises avec coordonnées complètes, dirigeants, effectif et chiffre d'affaires et une liste des marques représentées dans la région.



Cet annuaire est édité en collaboration avec les Chambres de Commerce du Grand Duché de Luxembourg, du Luxembourg belge, de la Moselle, de Meurthe-et-Moselle, du Saarland, de Trèves et de Kaiserslautern. Cette collaboration témoigne de l'importance de cet outil en tant que moyen d'échanges économiques au sein de cette grande région transfrontalière. Plus de 15.500 annuaires ont été distribués gratuitement aux professionnels. Il peut être obtenu par

les professionnels sur simple demande auprès d'Editus Luxembourg SA – 28, rue Michel Rodange L-2430 Luxembourg (Tél: 35249 60 51-1 – Fax: 35249 60 56). Toutes les données reprises dans cet ouvrage sont également disponibles sur Internet [www.interregion.co](http://www.interregion.co) et sur tout support informatique de votre choix pour des opérations de marketing direct. En complément de l'Inter Région, l'éditeur commercialise le répertoire «Les décideurs du Saar-Lor-Lux» dont la mission est d'informer sur les noms et fonctions des principaux dirigeants des entreprises recensées.

**Certification qualité****ISO 9002 pour  
les Caves  
Bernard-Massard**

Début février, Monsieur Oostermeyer de BVQI (Bureau Veritas Quality International) a eu le plaisir de remettre à Hubert Clasen, directeur général des Caves Bernard-Massard à Grevenmacher, le certificat ISO 9002. La norme ISO 9002, une référence internationale en matière de qualité, certifie que les Caves Bernard-Massard S.A., incluant le Domaine Clos des Rochers à Grevenmacher et le Domaine Thill Frères à Schengen, ont établi et entretiennent un système qualité pour les domaines d'activité suivants: Elaboration, conditionnement, commercialisation et livraison de vins mousseux méthode traditionnelle et cuve close ainsi que de vins pétillants; réception des raisins, vinification, conditionnement, commercialisation de vins et de Crémant AOC Moselle Luxembourgeoise; conditionnement, commercialisation et livraison de jus de raisin. Négoce de vins et spiritueux.

Les Caves Bernard-Massard accordent depuis toujours une grande importance à la qualité de leurs produits et de leur service. Cette certification renforce ainsi leur volonté de maintenir la recherche d'excellence dans tous les domaines de leur activité.

## Informatique

# PROGET s'appelle désormais REAL Solutions

Proget Luxembourg vient d'annoncer certains changements relatifs à sa structure et sa dénomination. Depuis le 1er avril 2000, les activités de PROGET Luxembourg S.A. et de PROGET FINANCE S.A. réunissent leurs forces dans une seule entité qui porte désormais la dénomination de REAL SOLUTIONS S.A. Ce changement s'inscrit dans la stratégie de développement que la société a décidé d'adopter en rejoignant le Groupe REAL SOFTWARE en juillet dernier.

Cette stratégie doit aboutir à une consolidation sur le long terme de sa politique d'investissement sur le marché luxembourgeois, par la synergie financière et technique avec un Groupe fortement implanté en Europe. Dans un environnement technologique en mutation profonde, Real Solutions souhaite faire bénéficier ses clients des compétences particulièrement larges présentes dans le Groupe, afin de leur per-

mettre de relever en toute sérénité des défis aussi importants que l'E-Business par exemple. Capitalisant sur l'offre Groupe dans sa globalité et sa diversité, Real Solutions veut se donner les moyens de poursuivre et de renforcer son approche «One Stop Shopping» du marché, afin d'offrir à sa clientèle des solutions globales, cohérentes et évolutives.

Le rapprochement stratégique entre la société luxembourgeoise et le groupe Real Software devra contribuer à faire de cette «nouvelle» entreprise le leader sur le marché IT luxembourgeois. Ainsi, la société renforce essentiellement sa position dans le domaine des solutions destinées aux banques et institutions financières, tout en préservant sa position sur le marché des solutions de gestion destinées aux industries et sociétés commerciales. Cette évolution implique une collaboration étroite entre les sociétés. Ainsi, tel que cela avait été annoncé, les activités de Real Software Group vont être totalement intégrées à celles de Real Solutions au Grand-Duché et la gestion opérationnelle de cette nouvelle entité luxembourgeoise est confiée au management de Real Solutions. C'est pourquoi, les bureaux de Real Solutions et de Real Software Finance se réuniront entièrement. Le 31 mars, les collaborateurs de Real Software Finance déménagent au 33, rue d'Eich à Luxembourg, là où Real Solutions est installé pour l'instant.

## Vous avez des idées pour innover. Nous avons des idées pour soutenir vos projets.

L'innovation, la recherche ou le transfert de technologies constituent un formidable moteur de développement pour votre entreprise. LUXINNOVATION, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche, vous aide gratuitement à:

- disposer d'informations récentes dans le domaine des nouvelles technologies
- améliorer ou créer un produit, procédé, service
- monter un projet d'innovation ou de transfert de technologies
- trouver un partenaire scientifique ou industriel transnational
- bénéficier d'aides financières nationales ou européennes
- créer une entreprise à fort potentiel technologique

AVANT DE PASSER À L'ACTION, PARLEZ-EN A NOS CONSEILLERS

LUXINNOVATION G.I.E. - 31, Bd Konrad Adenauer  
L-1115 Luxembourg-Kirchberg - Tél: +352 43 62 63-1  
Fax: +352 43 81 20 - E-mail: luxinnovation@luxinnovation.lu

**LUXINNOVATION**  
Agence Nationale pour la Promotion  
de l'Innovation et de la Recherche

LUXINNOVATION est une initiative commune réunissant: Ministère de l'Économie - Ministère de la Culture, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - Fédération des Industriels Luxembourgeois - Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg - Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg.



29 avril 2000 à Clervaux

## Séminaire: Gemengen an Betrieber: Partner an der Region?!

Diversifier les activités économiques en milieu rural dans l'esprit du développement durable doit être un des objectifs politiques majeurs poursuivis par les autorités gouvernementales, régionales et communales. La réalisation de cet objectif est étroitement liée à l'évolution des PME des secteurs de l'artisanat et du commerce.

Les instances politiques locales ont manifestement intérêt à mieux tenir compte des PME lors de la définition des priorités de leur politique de développement. Les PME doivent avoir les possibilités de s'épanouir, de se moderniser ou simplement de continuer leur activité en milieu rural et dans le respect de l'esprit du développement durable.

Dans ce contexte, le Guichet Unique PME (action en faveur des PME poursuivie conjointement par la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers dans le cadre de l'initiative LEADER II) voudrait annoncer l'organisation d'un séminaire qui s'est fixé comme objectif d'analyser les possibilités d'intervention des pouvoirs locaux dans le développement économique en milieu rural et de démontrer des bonnes pratiques de partenariat entre PME et les pouvoirs locaux.

Les responsables politiques communaux et les chefs et dirigeants d'entreprise de la région Nord sont invités à participer au séminaire qui a pour objectif de réunir autour d'une table les acteurs politiques et économiques locaux, de montrer quelques exemples de bonnes pratiques et de détecter les attentes des deux parties. Plus précisément, le séminaire vise à répondre à deux questions : Quelles doivent être les priorités des responsables politiques locaux en matière de politique d'entreprise? Quelles sont les attentes des entreprises existantes vis à vis des autorités politiques régionales et communales ?

Le séminaire aura lieu le samedi, 29 avril 2000 à l'Hôtel International à Clervaux. L'accueil au séminaire est prévu pour 8h30. Le programme prévoit un discours d'ouverture, une introduction au sujet suivi de témoignages de responsables politiques et de chefs d'entreprise, une pause-café, une discussion en groupes de travail, un déjeuner et des rapports de synthèse des groupes de travail. La fin du séminaire est prévue pour 15h00. Le séminaire sera tenu en langue luxembourgeoise.

Les personnes intéressées par le séminaire sont priées de s'inscrire auprès du Guichet Unique PME à l'une des adresses suivantes : 11. Duarrefstrooss, L-

9766 Munshausen, Tél. 929936 ou 23, An der Gaass, L-9150 Eschdorf, Tél.899570. La participation aux frais du séminaire s'élève à 1.000 LUF et est à virer sur le compte de la Chambre des Métiers 1000/2900-6 auprès de la BCEE avec la mention «Séminaire: Gemengen an Betriber : Partner an der Region».

## Construction

### ASTRON Building Systems reçoit le premier agrément russe

ASTRON Building Systems vient d'obtenir le premier agrément russe accordé à une entreprise étrangère pour l'ensemble de ses bâtiments d'entreprise sur mesure. Cet agrément permet de gagner un temps précieux au niveau des autorisations et des permis de construire accordés par les instances officielles. Il s'ajoute aux agréments ukrainiens, polonais, hongrois, tchèques, slovaques, roumains et lithuaniens, qu'ASTRON détient déjà dans les pays de l'Europe de l'Est. En 1999, le marché de l'Europe de l'Est représentait 30% du chiffre d'affaires d'ASTRON.

## VOTRE TAXI AERIEN

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

☎ 42 52 52-1



LUXAVIATION

Compagnie luxembourgeoise de Taxi aérien

LUXEMBOURG AIRPORT L-1110 FINDEL FAX: 42 71 40

# L'EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG PME/PMI - CHAMBRE DE COMMERCE



**Votre accès à  
l'information  
communautaire**

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg  
Luxembourg-Kirchberg Adresse postale: L-2981 Luxembourg  
Tél.: 42 39 39 - 333 Fax: 43 83 26 E-mail: [eic@cc.lu](mailto:eic@cc.lu) homepage: <http://www.cc.lu>

Relais officiels de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce:



Pour donner une nouvelle dimension à son entreprise,



Yves, électricien, s'est laissé conseiller par la Banque Générale du Luxembourg qui a accompagné et soutenu le développement de sa société.

En mettant à la disposition d'Yves toute son expertise en matière d'ingénierie financière et patrimoniale, la banque a permis d'adapter les structures aux besoins et contexte nouveaux de l'entreprise.

Grâce à sa parfaite connaissance des marchés, des particularités de la place, de l'économie et du monde de l'entreprise, la Banque Générale du Luxembourg, première banque des clientèles professionnelles, apporte la réponse optimale aux besoins exprimés par une société quels que soient sa taille ou son degré de développement.

Pour l'entreprise, la Banque Générale du Luxembourg s'adapte, innove et accompagne.



**BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG**

SOCIÉTÉ ANONYME

SIÈGE SOCIAL: 50, AVENUE J.F. KENNEDY L-2951 LUXEMBOURG  
ENTREPRISES: TÉL.: 4242-4040 [www.bgl.lu](http://www.bgl.lu)