

Merkur

de letzebuenger

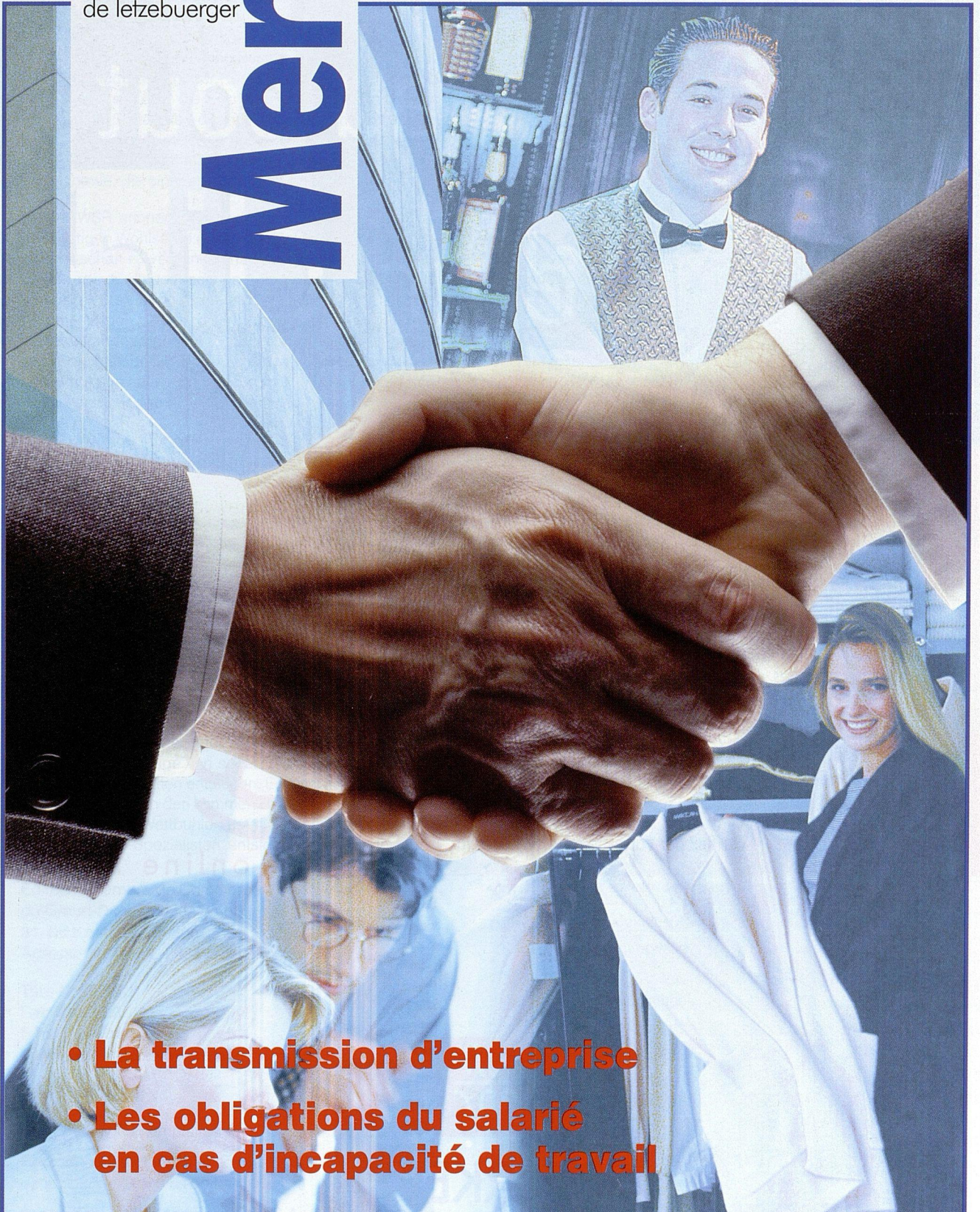
Merkur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

4 • 2000



- **La transmission d'entreprise**
- **Les obligations du salarié en cas d'incapacité de travail**

La bourse

au bout d'un click

Avec S-net, la bourse c'est tout confort. Pas de bousculades, ni d'intermédiaires, j'achète et je vends directement via le net.

Je place mes ordres, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Grâce à S-net, l'outil online de la Spuerkeess, j'ai le choix parmi une centaine de fonds d'investissement et je négocie mes actions à l'autre bout du monde, sans me déplacer.

S-net, le monde de la bourse est à vous.

Vérifiez par vous-même. www.bcee.lu

 **net**
online banking



SPUERKEESS

www.bcee.lu

Über den eigenen Tellerrand

Der Wirtschafts- und Sozialrat (WSR) stellt jedes Frühjahr sein Gutachten zur wirtschaftlichen, finanziellen und sozialen Lage des Landes vor. Das Gutachten des WSR wird nicht nur vom Premierminister als Grundlage und Leitfaden zu seinem alljährlichen Bericht zur Lage der Nation genutzt, sondern dient der Regierung ganz allgemein als Orientierungshilfe für die Ausrichtung ihrer Gesamtpolitik. Obwohl das Gutachten dem Großherzogtum Luxemburg auch dieses Jahr wiederum ausgezeichnete Wirtschaftsdaten bescheinigt, enthält es auch einige kritische Stellungnahmen, die einer eingehenden Analyse bedürfen.

Der WSR erinnert daran, daß Luxemburg seinen gegenwärtigen Wohlstand einem geglückten Strukturwandel der Wirtschaft zu verdanken hat: der Rückgang der Industrie wurde durch den raschen Aufschwung des Dienstleistungssektors (Banken, Finanzdienstleistungen, Handel, Kommunikation, Transport, ...) mehr als kompensiert. Diese Veränderungen der Produktionsstrukturen, die von der Wirtschaftspolitik begleitet wurden, hatten nachhaltige Auswirkungen auf Wachstum, Beschäftigungsstruktur und Aussenhandelsbilanz.

In den vergangenen Jahren hat die Zahl der in Luxemburg tätigen Grenzgänger eine erstaunliche Wachstumsrate zu verzeichnen. Waren 1980 noch 12.000 Grenzgänger im Großherzogtum beschäftigt, so sind es mittlerweile bereits 80.000. Die Luxemburger Wirtschaft ist in einem zunehmenden Maße auf ausländische Arbeitskräfte angewiesen. Eine an und für sich völlig normale Entwicklung für ein geographisch kleines Land wie Luxemburg, das stets bemüht ist, seinen Platz in einem Wirtschaftsumfeld zu behaupten, in dem jeden Tag neue Grenzen fallen.

Der Wirtschafts- und Sozialrat weist darauf hin, daß den ausländischen Arbeitnehmern in den kommenden Jahren eine noch bedeutendere Rolle in der Luxemburger Wirtschaft zukommen wird. So wird europaweit durch die rasante Entwicklung der Informationsgesellschaft eine unbefriedigte Nachfrage von schätzungsweise 800.000 zusätzlichen Fachkräften entstehen. Es steht demnach völlig außer Frage, daß in den kommenden Monaten und Jahren ein regelrechtes Wettbuhlen um die auf dem Arbeitsmarkt verfügbaren IT-Spezialisten entstehen wird. Möchte Lu-

xemburg auch weiterhin ein attraktives Pflaster für ausländische Fachkräfte bleiben, so muß eine grundlegende Diskussion über den Ausbau der Standortvorteile respektive dem Abbau der Standortnachteile des Landes geführt werden. Der WSR führt in seinem Gutachten auch einige Schwachstellen des Standorts Luxemburgs an und nennt u.a. sein kleinstaatliches Image, die Abwesenheit angemessener Hochschulinfrastrukturen, die unattraktiven Steuerregelungen für Expatriates, sowie die starren Arbeitserlaubnis-Bestimmungen.

Daß Luxemburgs blühende Wirtschaft langwierig nur weiterbestehen kann, wenn Arbeitgeber, Politiker und Arbeitnehmer bereit sind, über den eigenen Tellerrand hinwegzublicken und sich dem verhärteten Konkurrenzkampf zu stellen, wurde glücklicherweise von allen Akteuren in Wirtschaft und Politik frühzeitig erkannt. Aus diesem Grund pocht der WSR auf die Notwendigkeit einer Ausweitung des Luxemburger Einflusses in der Großregion, in der das Großherzogtum als souveränes Land eine führende wirtschaftliche Rolle zu spielen hat. Um dieser Rolle gerecht zu werden, muß jedoch das Konkurrenzdenken zwischen den Partnern innerhalb der Großregion eingedämmt werden, was allerdings gemeinsame grenzüberschreitende Entscheidungsstrukturen voraussetzt.

Diese Botschaft sollte jedenfalls bei der Regierung auf offene Ohren stoßen, denn diese hat sich in der rezenten Vergangenheit immer wieder für einen verstärkten Kontakt zu seinen Partnern in der Großregion eingesetzt. In diesem Zusammenhang macht der WSR sich vor allem für die Einführung einer «Euro-Universität» im Großraum Saar-Lor-Lux stark, eine Forderung, der sich die Handelskammer anschließt, ist die Ausbildung von hochqualifizierten Fachkräften doch eine grundsätzliche Voraussetzung für eine gesunde und konkurrenzfähige Wirtschaft.

Die Überlegungen zu einer weitreichenderen interregionalen Zusammenarbeit sollten jedoch nicht von den eigentlichen, typisch luxemburgischen, Problemen des Großherzogtums ablenken. So hat sich Luxemburgs Handelsbilanz seit 1975 ständig verschlechtert. Auch wenn die chronischen Schwächen des Aussenhandels regelmäßig von den hervorragenden Resultaten des Dienstleistungssektors, und vornehmlich des Bankensektors, kompensiert werden, muß stetig und intensiv über neue Instrumente nachgedacht werden, welche die Diversifizierung unserer Wirtschaft weiterhin erfolgreich unterstützen 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
14	Commerce extérieur
23	Bourse d'entreprises
26	Formation
35	Chiffres économiques
43	Ventes spéciales
44	Innovation
46	Nouveaux médias
56	Chronique juridique
59	Législation
62	PME
63	Euro
65	Info entreprises

Transmission d'entreprise

I. IMPORTANCE D'UNE TRANSMISSION BIEN ORGANISEE

Après la création et la croissance, la transmission est la troisième phase cruciale dans le cycle de vie d'une entreprise.

Des études démontrent que plus de 5 millions d'entreprises dans l'Union européenne, soit environ 30% de l'ensemble des entreprises européennes, seront confrontées au problème de leur transmission au cours des prochaines années.

La préparation de la transmission est une phase très importante et incontournable du cycle de vie d'une entreprise. En effet, une transmission mal organisée risque d'aboutir à la fermeture définitive de l'entreprise et ainsi à la perte de nombreux emplois ainsi qu'à des coûts supplémentaires.

Il faut prévoir la transmission longtemps à l'avance afin de garantir aux différents intervenants, le cédant, l'entreprise et à l'acquéreur une marge de manoeuvre raisonnable. En effet les trois intervenants ont différentes motivations et il s'agit de trouver une solution acceptée par les trois.

1. Les raisons et motivations pour le cédant

Il existe de multiples raisons qui poussent le cédant à transmettre son entreprise. La concurrence peut être tellement importante qu'il ait des doutes sur l'avenir. Le cédant peut également avoir des résultats médiocres dus soit au manque de moyens financiers, soit à une capacité de gestion insuffisante et ne se sent plus apte à gérer son entreprise. Une autre possibilité est que le cédant a atteint l'âge de la retraite et doit organiser l'avenir de son entreprise en lui trouvant un successeur.

2. La situation de l'entreprise

L'entreprise constitue une entité très complexe et ne se limite pas à ses résultats financiers. Elle doit être analysée avec le personnel, les moyens de production, les produits, les relations avec les clients et les contrats avec les fournisseurs.

La structure financière et juridique de l'entreprise ainsi que son historique jouent un rôle très important.

«L'entreprise n'est pas seulement un patrimoine générateur de profits ou de pertes. Elle est essentiellement un agencement dynamique et durable d'hommes, de moyens techniques et de capitaux, organisé en vue de l'exercice d'une activité économique débouchant sur la réalisation d'un produit brut, permettant d'attribuer des revenus bruts ou nets à tous ceux qui ont concouru à sa réalisation »¹.

3. Les raisons et motivations de l'acquéreur

L'acquéreur au lieu de créer une nouvelle entreprise préfère reprendre une entreprise déjà existante pour diverses raisons.

La reprise d'une entreprise existante peut avoir certains avantages. En effet, le repreneur dispose dès le départ d'un personnel connaissant l'entreprise, de certains fournisseurs et clients ainsi que des produits. Il faut bien sûr que l'acquéreur soit d'accord avec les contrats existants envers le personnel, les clients etc..

II. L'EVALUATION DE L'ENTREPRISE

1. Problématique de l'évaluation

Définition: évaluer, c'est d'abord exprimer la conclusion d'un jugement sur la valeur, sur le prix d'un bien. Evaluer, c'est aussi appliquer des règles d'évaluation.

Afin de trouver le juste prix, le vendeur fait appel à un expert. L'expert recherche une valeur « objective » de l'entreprise, une valeur que l'entreprise représente pour tout investisseur.

La démarche d'une expertise:		
Intervenants	Vendeur (propriétaire(s) de l'entreprise)	Acquéreur (commerçant)
Objet	Entreprise	Entreprise
	Le vendeur souhaite être indemnisé de ce qu'il a réalisé, c'est-à-dire de la richesse acquise par l'entreprise	L'acquéreur veut rentabiliser son investissement par les bénéfices futurs potentiels
Négociation	Stratégie	Stratégie
Résultat	prix de l'entreprise	prix de l'entreprise

¹ Un rapport au Roi de la Belgique.

Le prix de l'entreprise est une valeur conventionnelle, fixée et acceptée d'un commun accord entre les parties.

Les quatre pièges d'une acquisition d'entreprise:

1. Surestimation du potentiel de marché de la cible et de sa capacité à maintenir ou à améliorer ses performances
2. Illusion sur les synergies possibles entre la cible et l'acquéreur
3. Irrationalité des négociateurs
4. Mauvaise intégration de la cible.

2. Les méthodes d'évaluation

Il n'existe pas de méthode unique pour évaluer une entreprise. Les experts ont développé une multitude de techniques qui peuvent être regroupées en trois grands groupes.

a) L'évaluation par la valeur patrimoniale

Cette méthode se base sur les données comptables de l'entreprise. La valeur patrimoniale correspond à l'actif brut réel d'exploitation (patrimoine de l'entreprise corrigé en fonction de sa valeur réelle) après déduction du passif exigible (dettes envers les tiers).

Valeur patrimoniale de l'entreprise = valeur des différents éléments de l'actif² corrigé³ moins les dettes et les engagements.

De la différence entre ces 2 valeurs découle l'actif net corrigé.

Désavantage de cette méthode: Elle ne tient pas compte des éléments incorporels de l'entreprise tels que p.ex. la clientèle, l'emplacement de l'entreprise, l'existence de droits de propriété intellectuelle (brevets, marques), les rendements futurs. Ces éléments constituent souvent une composante importante de la valeur de l'entreprise.

b) L'évaluation par la valeur de rendement

Cette méthode intègre deux notions prenant en compte la valeur ajoutée créée par une entreprise. En premier lieu, elle prend en compte la rémunération du capital investi (le capital existant) et en deuxième lieu, la création de ressources supplémentaires (le capital nouveau).

Valeur moyenne de rendement = bénéfice moyen corrigé⁴, multiplié par un coefficient, ou divisé par un taux de capitalisation⁵

² L'actif est constitué par la valeur des immobilisations, stocks, créances, l'argent disponible à la banque et l'encaisse.

³ L'actif corrigé: il y a lieu de corriger certains éléments de l'actif en fonction de leur date d'entrée au bilan et des plus-values ou des moins-values.

⁴ Les redressements nécessaires =
- les résultats exceptionnels, non récurrents
- le leasing
- les immobilisations passées par frais généraux

⁵ Le taux de capitalisation est normalement celui du marché des obligations, majoré en fonction des risques courus. Plus le risque est élevé, plus le taux de capitalisation sera élevé.

Désavantage de cette méthode: Comme elle est basée sur un nombre élevé de paramètres aléatoires, on ne peut lui accorder qu'une valeur relative. En outre, la durabilité du bénéfice, qui est à la base de cette méthode, est difficile à estimer.

c) La méthode alliant la valeur de rendement et la valeur patrimoniale

Cette méthode consiste à prendre la moyenne arithmétique entre la valeur de rendement et la valeur patrimoniale.

Si la valeur de rendement est supérieure à la valeur patrimoniale, il se dégage une valeur supplémentaire appelée «goodwill». La différence entre la valeur de rendement et la valeur patrimoniale reflète l'existence d'actifs incorporels, ne figurant pas au bilan de l'entreprise. Ces avantages incorporels permettent d'expliquer pourquoi une entreprise génère une rentabilité supérieure au bénéfice normal.

La valeur moyenne ainsi obtenue peut servir de base pour la négociation du prix de l'entreprise à reprendre.

Exemple d'illustration pour le calcul d'un prix de base:

Valeur patrimoniale (l'actif net corrigé)	=	10 millions
Valeur de rendement	=	6 millions
Moyenne arithmétique	=	8 millions (= 16/2)

La moyenne arithmétique de 8 millions constitue un prix de base.

Remarque: Cette méthode pour le calcul d'un prix de base n'est pas la seule méthode pour déterminer un prix de vente. En effet, le repreneur et le cédant doivent essayer ensemble de se mettre d'accord sur un prix acceptable pour les deux parties.

III. LES TECHNIQUES DE LA TRANSMISSION

1. La transmission à titre gratuit

Remarque préliminaire: Lors de la transmission à titre gratuit, il importe de respecter les règles de la réserve héréditaire, c'est-à-dire de la portion du patrimoine d'une personne dont elle ne peut pas disposer par donation ou testament en présence d'héritiers réservataires (les descendants).

a) La donation simple

La donation simple est un acte par lequel une personne, le donateur, transfère des biens à une autre personne, le donataire. Pour être valable, la donation simple doit remplir les conditions de forme de l'acte authentique.

Les biens inclus dans la donation simple sont évalués au jour de la succession et non au jour de la donation pour le calcul de la réserve héréditaire.

b) La donation-partage

La donation-partage est l'acte par lequel les deux époux font de leur vivant la distribution et le partage de leurs biens entre les descendants. La donation-partage permet d'éviter les difficultés et les problèmes du partage successoral.

En pratique, l'entreprise est souvent attribuée entièrement à un seul enfant avec l'obligation pour celui-ci de compenser ses cohéritiers par le versement d'une soulte. Les biens inclus dans la donation-partage sont évalués au jour du partage pour le calcul de la réserve héréditaire.

c) Le pacte de famille

Le pacte de famille est un document écrit destiné à organiser les relations famille-entreprise, à régler la succession et à garantir la pérennité de l'entreprise. La rédaction du pacte de famille résulte d'une discussion ouverte entre tous les membres de la famille.

Cet acte a plusieurs objectifs. D'abord il établit un plan de transmission de l'entreprise. Ensuite, il définit les différentes étapes et les modalités de la réalisation de la transmission. Ce pacte permet ainsi d'éviter des surprises lors du décès du chef d'entreprise.

Le désavantage du pacte de famille, portant sur une succession future, est qu'il n'a aucune valeur juridique. Tout acte juridique, portant sur une succession non encore ouverte, c.-à-d. sur la succession d'une personne encore vivante, est nul (article 791 et 1130 du Code Civil). Donc le pacte de famille est seulement efficace si les membres de la famille respectent volontairement ce qui a été convenu.

d) Le testament

Le testament constitue un moyen de transmission par décès à titre gratuit. C'est un acte par lequel le testateur dispose, à son décès, de tout ou partie de ses biens. Les dons reçus par testament s'appellent legs et les bénéficiaires s'appellent les légataires.

La forme d'un testament peut être sous seing privé ou sous forme d'un acte authentique. Le testament constitue un acte révocable.

2. La transmission à titre onéreux

La vente constitue un moyen de transmission à titre onéreux de l'entreprise. C'est un contrat par lequel une personne s'engage à transférer ses biens à une autre personne qui s'engage à payer le prix convenu. Pour fixer le prix de vente, il y a plusieurs possibilités

qui sont analysées dans le chapitre sur l'évaluation de l'entreprise.

Cette forme de transmission permet d'éviter l'application des règles de la réserve héréditaire, puisque c'est le prix de vente de l'entreprise qui tombe dans la masse successorale.

IV. LES ASPECTS JURIDIQUES**A. Les régimes matrimoniaux**

Le régime matrimonial gouverne les intérêts pécuniaires des époux, dans leurs rapports réciproques et dans leurs rapports avec les tiers; son objet est de régler le sort des biens actifs et passifs des époux pendant le mariage et à la dissolution du mariage.

En principe le régime matrimonial et le régime successoral n'ont pas d'incidence l'un sur l'autre. Chacun de ces deux régimes a sa propre réglementation. Toutefois, la liquidation d'un régime matrimonial, s'il prévoit une communauté de biens, a son incidence sur la composition de l'actif successoral.

Pour déterminer l'actif et le passif d'une succession, il faut donc, si les époux étaient mariés sous un régime de communauté, arrêter au préalable la valeur des biens, résultant du partage de la communauté entre époux. Cela s'impose fréquemment puisque les conjoints mariés sous un régime de séparation de biens sont assez rares.

Au vu de l'importance des problèmes de régime matrimonial sur la composition d'une succession, il paraît indispensable d'analyser brièvement les règles régissant la matière.

Dans un premier temps, nous analyserons la communauté légale, s'appliquant aux personnes mariées qui n'ont pas fait de contrat de mariage. Dans un deuxième temps, nous étudierons la communauté conventionnelle, s'appliquant aux époux qui ont établi un contrat de mariage.

1. La communauté légale

Les personnes, qui n'ont pas fait de contrat de mariage, sont soumises au régime matrimonial légal, défini par les articles 1400 à 1491 du Code civil. Ce régime est celui de la communauté réduite aux acquêts.

Le régime légal distingue entre les biens qui restent propres à chaque époux, et les biens qui deviennent communs (acquêts).

Sont considérés comme biens propres:

- les biens qu'un époux possède au jour de son mariage,
- les biens qui lui échoient au cours du mariage sous forme de donation ou de succession,
- les biens personnels tels que les vêtements ou les souvenirs de famille...

Sont considérés comme biens communs:

- les produits du travail d'un époux: salaire ou bénéfice commercial,
- les revenus des biens propres d'un époux perçus pendant le mariage: loyers, fermages, intérêts, dividendes,
- les biens acquis à titre onéreux durant le mariage.

En ce qui concerne les biens propres, chaque époux dispose de ses biens propres de façon tout à fait libre.

Dans le cas de biens communs, aucun des époux ne dispose librement de ces biens, le consentement des deux époux étant nécessaire pour chaque opération y relative (par exemple la vente d'un immeuble ou d'un fonds de commerce acquis pendant le mariage).

A la fin de la communauté, résultant d'un divorce, les biens communs sont partagés, à parts égales, entre les époux. Si la communauté est dissoute par la mort d'un époux, la moitié des biens communs revient au conjoint survivant et l'autre moitié fait partie de la masse successorale de l'époux prédécédé.

2. Les régimes conventionnels

Les conjoints qui ne veulent pas s'accommoder du régime matrimonial légal ont la possibilité d'opter pour un régime mieux adapté à leur situation spécifique.

A cet effet, les époux doivent passer un contrat de mariage devant un notaire. Ce contrat est normalement conclu avant le mariage. Il peut aussi être conclu après la célébration du mariage mais au plus tôt après deux ans. La loi permet en effet de changer de régime matrimonial seulement tous les deux ans.

Sans préjudice de certaines règles incontournables (article 1388 du Code civil) les époux sont libres d'adopter le régime matrimonial qui convient le mieux à leur situation particulière.

Le Code civil définit trois régimes conventionnels, à savoir:

1. le régime de la communauté universelle
2. le régime de la séparation des biens
3. le régime de la participation aux acquêts

2.1. Le régime de la communauté universelle

Dans ce régime, en règle générale tous les biens, possédés par les époux au jour de leur mariage et ceux qui leur adviennent au cours du mariage, sont des biens communs et entrent en communauté. Dans ce régime il n'y a donc pas de biens propres.

Quel est l'intérêt du régime de la communauté universelle?

a) Un motif d'ordre fiscal:

le survivant, qui recueille après la mort de son époux la totalité des biens, n'a pas à payer de droits de succession sur la valeur des biens reçus.

b) Un motif proprement successoral:

le régime de la communauté universelle évite la dispute de la succession entre les enfants et le conjoint survivant puisque le survivant recueille tous les biens laissés par l'époux prémourant et les enfants héritent seulement lors de la mort du survivant.

2.2. Le régime de la séparation des biens

Contrairement au régime de la communauté universelle, où tous les biens appartiennent conjointement aux deux époux, il n'y a pas de communauté de biens. Chaque époux reste propriétaire des biens qu'il possédait avant le mariage ou qu'il a acquis durant le mariage, soit à titre gratuit (donation, succession), soit à titre onéreux.

Le régime de la séparation des biens ne prévoit que des biens et des dettes propres à chacun des époux, sauf les biens qu'ils ont achetés ensemble.

Ce régime est défavorable pour l'époux qui n'exerce pas d'activité professionnelle rémunérée, mais qui se consacre à l'éducation des enfants. Ce conjoint ne profite pas des revenus épargnés par l'autre conjoint. Il n'a, en principe, aucun droit sur l'entreprise de l'autre, tout en l'ayant supporté moralement ou par tout autre moyen durant le mariage.

2.3. Le régime de la participation aux acquêts

Le régime de la participation aux acquêts fonctionne, durant le mariage, comme une séparation de biens et, lors de sa dissolution, comme un régime de communauté.

En cas de divorce, on procède, pour chaque époux, au calcul de la valeur de ses biens existants à la fin du mariage par rapport à celle ayant existé au début du mariage. Si le patrimoine final d'un époux est inférieur à son patrimoine originaire, ce déficit est supporté par cet époux seul. Par contre, si le patrimoine final d'un époux est supérieur à son patrimoine originaire, l'accroissement représente les acquêts nets et donne lieu à participation pour moitié de l'autre conjoint. Cette augmentation ou diminution de valeur étant calculée, on procède à la compensation entre les accroissements des valeurs respectives de chaque patrimoine.

Finalement, le conjoint en faveur de qui le solde de cette compensation est le plus élevé doit partager la moitié de ce solde avec l'autre.

B. La succession héréditaire

Le Code civil impose au «de cujus» (le défunt) certaines limites à sa liberté testamentaire et à sa liberté de faire des donations. Le Code civil prévoit des héritiers, auxquels une partie de la succession est réservée. Celle-ci s'appelle la réserve héréditaire et est réservée aux héritiers réservataires. Le de cujus ne peut donc disposer, à sa guise, de toute sa succes-

Imaginez !



Imaginez les perspectives
de votre entreprise.
CREDITLEASE vous soutiendra.

Le monde moderne des affaires a élevé la notion de compétitivité au rang de priorité absolue. Dans ce contexte, le chef d'une entreprise – qu'elle soit artisanale, industrielle ou de services – doit concentrer toute son énergie au développement de son entreprise en anticipant les changements. Ce qui signifie aussi être « up to date » sur le plan technologique et des équipements professionnels.

CREDITLEASE soutient l'entreprise dans cette évolution et épaula le chef d'entreprise dans ses projets grâce au leasing financier, formule de financement qui se conjugue au futur.



sion que s'il n'y a pas d'héritiers réservataires. En cas d'héritiers réservataires, le de cujus ne peut tester librement que sur une partie de sa succession. Cette partie non réservée de la succession, libre à la volonté du de cujus, est appelée la quotité disponible.

1. La réserve héréditaire

La réserve héréditaire a été accordée aux enfants légitimes, légitimés ainsi qu'aux enfants adoptifs et naturels. Tous ont les mêmes droits à leur réserve héréditaire.

Depuis la loi du 26 avril 1979, le conjoint est qualifié d'héritier régulier et est assimilé à un enfant. En absence de dispositions testamentaires, le conjoint choisit entre deux modes d'attribution:

- une attribution en «usufruit» qui porte sur toute la succession, laissée par l'époux prémourant ou
- une part en propriété; le conjoint recueille alors une part d'un enfant.

Le taux de la réserve héréditaire:

Le taux de la réserve héréditaire n'est pas fixé en un pourcentage individuel pour chaque descendant mais en une quotité globale de la succession, variable suivant le nombre de descendants laissés par le de cujus.

Un enfant a droit à la moitié de la succession laissée par le de cujus. Deux enfants ont ensemble une réserve de deux tiers et trois enfants, ou plus, peuvent revendiquer les trois quarts de la succession.

Nombre d'enfants	Réserve héréditaire
1	1 / 2
2	2 / 3
3 et au-delà	3 / 4

La part de succession, dont un de cujus peut librement disposer, c.-à-d. la quotité disponible varie en fonction du nombre d'enfants et se situe donc entre la moitié de sa succession (un enfant) et un quart (trois enfants et au-delà).

2. L'indivision successorale

À la mort du de cujus, si aucun partage n'a été organisé avant le décès, ses héritiers sont automatiquement en indivision. Ils sont propriétaires indivis des biens du de cujus. L'indivision naît chaque fois qu'un défunt laisse plus d'un héritier.

L'indivision successorale ne constitue cependant qu'un stade transitoire et doit aboutir au partage des biens successoraux. L'indivision ne doit constituer qu'une étape assez brève menant au partage. Il faut passer au plus vite du stade de la propriété collective à celui faisant des héritiers des propriétaires individuels des biens hérités.

L'article 815 du Code civil dispose: «Nul ne peut être contraint à demeurer dans l'indivision et le par-

tage peut toujours être provoqué, à moins qu'il n'y ait été sursis par jugement ou convention».

Cependant il existe deux possibilités de surseoir au partage:

- a) Tous les héritiers se mettent d'accord pour rester en indivision successorale.

Cependant en cas d'indivision à durée indéterminée, chaque héritier peut à un certain moment provoquer le partage.

Dans l'optique de l'entreprise, le décès du chef d'entreprise entraîne une situation d'indivision entre les héritiers. L'un des héritiers peut toujours provoquer le partage, même si les autres héritiers ne sont pas d'accord et il obtiendra le partage par voie judiciaire. Le risque est que l'entreprise doit être vendue pour réaliser le partage.

Il existe une possibilité de maintenir d'une façon indéterminée une indivision successorale. Celle-ci consiste à créer une société civile ou commerciale pour une durée indéterminée. Dans ce cas, tant que la société existe, aucun des indivisaires associés ne peut demander le partage des biens successoraux, faisant l'objet de cette société.

La constitution d'une société constitue une protection efficace contre un héritier qui veut vendre toute la succession contre le gré des autres héritiers.

Toutefois, il faut que la société ait un but lucratif et il faut que tous les héritiers soient d'accord pour créer une telle société.

- b) Le maintien de l'indivision en cas de problèmes entre les héritiers. Le sursis doit être demandé au tribunal civil du lieu d'ouverture de la succession et il peut être accordé pour deux ans au maximum.

Cette disposition s'impose, par exemple lorsqu'un cohéritier désire vendre les biens indivis à un moment économiquement inapproprié. Le danger d'une dépréciation des biens successoraux ne se pose en effet pas en cas de partage en nature de ceux-ci. Ce risque vise des phénomènes économiques, qui peuvent influencer la valeur des biens héréditaires. Il se peut que la situation économique ne soit pas favorable à la vente des biens successoraux ou encore que l'indivision porte sur une entreprise commerciale dont l'existence est menacée en cas de partage immédiat.

3. L'attribution préférentielle des entreprises commerciales, industrielles et artisanales

Le Code civil prévoit que dans toute entreprise commerciale, industrielle ou artisanale, non exploitée sous une forme sociale et dont l'importance n'exclut pas un caractère familial, un des héritiers puisse demander «l'attribution préférentielle» (l'article 832-1).

Cette notion signifie que l'héritier, qui désire continuer l'exploitation et qui réunit toutes les conditions requises (qualification professionnelle, honorabi-

lité,...), est en mesure de prendre à son compte les éléments essentiels de l'entreprise afin de pouvoir continuer l'exploitation. L'immeuble, le droit au bail ainsi que le fonds de commerce constituent notamment les éléments qui peuvent faire l'objet d'une attribution préférentielle.

L'attribution préférentielle permet d'éviter, si plusieurs héritiers réclament leur part successorale, la dissolution de l'entreprise.

L'évaluation de l'entreprise se fait à la valeur vénale. Si la part de la réserve héréditaire est dépassée, les autres héritiers sont dédommagés et ont droit à une soulte.

L'attribution préférentielle peut être demandée soit par le conjoint survivant, soit par les descendants du de cuius.

La clause d'attribution préférentielle ne concerne ni les professions libérales (architectes, experts comptables,...), ni les entreprises exploitées sous une forme sociale (les sociétés de capitaux et les sociétés de personnes).

V. LES ASPECTS FISCAUX

Le traitement fiscal d'une transmission d'entreprise dépend d'une multitude de facteurs. D'abord il faut voir si la transmission s'effectue à titre gratuit ou à titre onéreux. Ensuite il faut tenir compte du pays de résidence et de la situation familiale des intervenants. Finalement il convient de distinguer entre les sociétés opaques⁶ et les sociétés transparentes⁷.

Nous allons analyser la position du donateur/donataire ou du vendeur/acheteur au niveau des droits d'enregistrement et de succession ainsi qu'au niveau de l'impôt sur le revenu.

A. Droits d'enregistrements

Lors de l'enregistrement d'un acte, d'un écrit ou d'une déclaration sur des registres, il y a lieu de payer des droits d'enregistrements.

Les droits d'enregistrement peuvent être fixes ou proportionnels. Le droit fixe est de 500 LUF et le droit proportionnel varie en fonction du type de transaction.

Certains actes doivent être enregistrés (transmission de propriété de biens immeubles) et d'autres actes peuvent être enregistrés (une convention de cession de biens meubles).

La **vente d'un immeuble doit** être enregistrée. Elle est normalement soumise au taux proportionnel de

6% et à un droit de transcription de 1% sur le prix de vente. Si l'immeuble vendu est situé sur le territoire de la ville de Luxembourg, ces droits sont majorés de 50% par une taxe communale sur les mutations immobilières. L'impôt total peut ainsi atteindre 10% du prix de vente.

La **vente d'un objet mobilier peut** être enregistrée. Il y a lieu de noter que la cession à titre onéreux de parts d'associés (société de capitaux et société de personnes) est exemptée de tout droit d'enregistrement.

La **donation simple** est soumise à un droit proportionnel d'enregistrement dont le taux varie entre 1,8% et 14,4%, selon le lien de parenté entre le donateur et le donataire.

La valeur retenue pour les immeubles est la valeur vénale, la valeur retenue pour les biens meubles est une valeur estimée et la valeur retenue pour les valeurs mobilières, si elles sont cotées, est le cours de la Bourse.

La **donation-partage** est soumise à un droit proportionnel d'enregistrement dont le taux varie entre 1,8% et 3% en fonction de la réserve héréditaire à laquelle le descendant a droit (entre 1/2 et 1/4).

Les biens inclus dans la donation-partage sont évalués au jour du partage et les principes d'évaluation sont les mêmes que pour la donation simple.

B. Droits de succession et de mutation par décès

Le droit de succession se base sur la valeur des biens acquis dans la succession d'un habitant du Grand-Duché et après déduction des dettes du défunt.

Le droit de mutation par décès se rapporte aux biens immeubles situés dans le Grand-Duché et sans déduction des charges.

L'actif successoral comprend également les biens donnés par le défunt au cours de l'année précédant le décès.

Le passif successoral comprend également les dettes professionnelles, les dettes domestiques ainsi que les impôts non réglés.

Le tarif des droits de succession varie en fonction du lien de parenté entre 0% (en cas de succession en ligne directe) et 48% sous réserve que la valeur de la masse successorale dépasse 50.000 LUF. Le conjoint bénéficie d'un abattement de 1.500.000 LUF sur l'actif net recueilli.

⁶ sociétés de capitaux: la société anonyme (SA), la société à responsabilité limitée (Sàrl), la société en commandite par action (Secpa) et la société coopérative

⁷ société de personnes: la société en nom collectif (Senc), la société en commandite simple (Secs), la société civile (SC), la société de fait (par exemple lorsqu'il y a exploitation en commun d'un fonds de commerce par les parents, les concubins, etc.) et l'entreprise individuelle.

Remarque: La transmission d'une universalité de biens ne constitue pas une opération imposable dans le chef de la TVA.

C. Impôt sur le revenu

En droit fiscal luxembourgeois, il convient de distinguer entre les sociétés opaques et les sociétés transparentes.

Les **sociétés opaques** ont la personnalité fiscale: elles sont d'abord soumises à l'impôt sur le revenu des collectivités (IRC), le revenu distribué par la suite aux associés étant soumis une nouvelle fois à l'impôt dans le chef de ces derniers.

Par contre, **les sociétés transparentes** n'ont pas la personnalité fiscale. Les sociétés sont réputées ne pas avoir de personnalité distincte de celle de leurs associés pour l'application de la loi fiscale; les bénéfices réalisés ne sont dès lors pas imposés dans le chef de la société, mais sont directement soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) dans le chef des associés.

Dans un premier temps, nous analysons le traitement de l'impôt sur le revenu dans le cas de la transmission d'une société *transparente* à titre gratuit pour le donateur et le donataire et à titre onéreux pour le vendeur et l'acheteur. Dans un deuxième temps nous analysons le traitement de l'impôt sur le revenu dans le cas de la transmission *de parts sociales ou d'actions d'une société opaque* à titre gratuit pour le donateur et le donataire et à titre onéreux pour le vendeur et l'acheteur.

1. La transmission d'une société transparente à titre gratuit (article 37 LIR)

a) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour le donateur

Afin de faciliter les transmissions d'entreprises à titre gratuit et afin de tenir compte du fait que la cession à titre gratuit n'augmente pas la capacité contributive du donateur, le législateur prévoit un **régime de sursis d'imposition** (article 37, alinéa 1^{er} LIR). Seul le résultat courant réalisé jusqu'à la date de cession est imposé dans le chef du donateur. De ce fait, le donateur doit calculer à la date de cession la valeur de son ANI⁸ sans procéder à des réévaluations éventuelles et sans tenir compte d'abattements éventuels.

Par conséquent, les réserves non encore découvertes sont transmises au nouvel exploitant sans qu'il y ait imposition pour autant. Le droit fiscal estime que la transmission à titre gratuit présente un simple caractère intercalaire, le donataire étant réputé continuer la personne du donateur.

Par ailleurs, le sursis couvre toutes les plus-values se rapportant à l'ensemble des éléments de l'ANI transmis, donc aussi bien celles relatives à l'actif immobilisé que celles relatives à l'actif circulant.

b) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour le donataire

Le caractère intercalaire de la transmission implique que le donataire reprenne au bilan de la nouvelle exploitation les évaluations des éléments de l'ANI telles qu'elles figurent au dernier bilan dressé par l'ancien exploitant, ce qui entraîne deux conséquences:

- les amortissements déductibles sont calculés sur base des valeurs d'origine;
- en cas de cession d'un bien, la plus-value est, elle aussi, calculée d'après la valeur d'origine du bilan de l'ancien exploitant.

Dans le but de favoriser la reprise d'une entreprise familiale, le donataire peut déduire **intégralement** comme dépenses spéciales du total des revenus nets les intérêts qui sont en relation avec un prêt servant à payer une soule aux cohéritiers dans le cadre de la transmission à titre gratuit d'une société transparente (loi du 12 février 1999).

2. La transmission d'une société transparente à titre onéreux (articles 15, 55, 55bis, 130, 131 et 132 LIR)

a) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour le vendeur

Le bénéfice de cession/cessation, réalisé par la vente d'une société transparente, est compensé avec la perte courante se rapportant à la même société et à la même année (article 55 LIR). Si ce bénéfice comprend une plus-value relative à un immeuble, celle-ci peut, sur demande, être immunisée dans la limite de l'excédent de la valeur comptable réévaluée sur la valeur comptable (article 55 bis LIR).

Le bénéfice de cession/cessation est diminué d'un abattement de 400.000 LUF, qui peut être porté à 1.000.000 LUF lorsque le bénéfice de cession/cessation comporte une plus-value sur un immeuble (article 130 LIR).

L'assiette du bénéfice de cession/cessation étant ainsi déterminée, il y a lieu de calculer l'impôt dû en appliquant un taux d'imposition égal à la moitié du taux global (article 132 LIR).

b) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour l'acheteur

L'acheteur peut amortir le fonds de commerce qu'il a acquis à titre onéreux.

L'acheteur peut déduire comme dépenses d'exploitation du total des revenus nets les intérêts qui sont en relation avec un prêt servant à acheter la société transparente.

3. La transmission de parts sociales ou d'actions d'une société opaque à titre gratuit (article 102 LIR)

Le traitement de l'impôt sur le revenu pour le donateur et le traitement de l'impôt sur le revenu pour le donataire

⁸ L'Actif Net Investi (ANI) est la traduction allemande de «Betriebsvermögen».

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

Ces opérations ne sont pas soumises à l'impôt sur le revenu.

4. La transmission de parts sociales ou d'actions d'une société opaque à titre onéreux (articles 100, 130 et 131 LIR)

a) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour le vendeur

Le revenu qui provient de l'aliénation à titre onéreux d'actions, de parts sociales et d'autres participations de toute nature est imposable si le vendeur a eu une participation de plus de 25% dans une société opaque (article 100 LIR).

Le vendeur bénéficie d'un abattement de 2.000.000 LUF sur les revenus réalisés. En cas d'imposition collective, l'abattement est doublé (article 130 LIR).

L'assiette du revenu étant ainsi déterminée, il y a lieu de calculer l'impôt dû en appliquant un taux d'imposition égal à la moitié du taux global (article 132 LIR).

b) Le traitement de l'impôt sur le revenu pour l'acheteur

L'acheteur peut déduire comme frais d'obtention en revenus de capitaux mobiliers les intérêts qui sont en relation avec un prêt servant à acheter des actions ou des parts sociales d'une société opaque.

VI. LES FORMALITES ET DEMARCHES A ACCOMPLIR

1. La pension de vieillesse

La Caisse de Pension des Artisans, des Commerçants et des Industriels et la Caisse de Pension des Employés Privés sont compétentes pour les ressortissants de la Chambre de Commerce.

Tout assuré a droit à

- l'âge de 65 ans et à condition d'avoir cotisé pendant au moins 120 mois au titre d'assurance obligatoire, continuée ou relative à un rachat, à une pension de vieillesse;
- l'âge de 60 ans et à condition d'avoir cotisé pendant 480 mois au titre de périodes effectives ou de périodes additionnelles mais dont 120 mois au moins au titre des périodes effectives, à une pension de vieillesse anticipée;
- l'âge de 57 ans et à condition d'avoir cotisé pendant 480 mois au titre de périodes effectives, à une pension de vieillesse anticipée.

Attention: Le bénéficiaire d'une pension de vieillesse anticipée n'a pas le droit d'exercer une activité salariée sauf si son revenu mensuel est inférieur ou égal à un tiers du salaire social minimum (1/3 de 48.050 LUF= 16.017 LUF, indice 562,38).

Tant que l'assuré exerce avant l'âge de 65 ans une activité non salariée autre que celle dispensée de l'assurance, la pension de vieillesse anticipée est refusée ou retirée.

2. L'autorisation d'établissement

L'autorisation d'établissement doit être renvoyée au Ministère des Classes Moyennes.

3. Autres démarches

Lors de préparation de la transmission d'entreprise ou lors de la cession, il est important d'en informer certaines personnes.

D'abord il est important de consulter son comptable pour que celui-ci optimise le bilan de clôture au vu des conséquences fiscales importantes d'une cession. Ensuite il faut également consulter son banquier ainsi que son assureur.

VII. Conclusion

La transmission d'une entreprise constitue un événement très important du cycle de vie d'une entreprise. La planification de la transmission doit être faite sérieusement et longtemps à l'avance afin de pouvoir sereinement envisager la meilleure solution pour le cédant, la famille et pour l'entreprise.

La première étape d'une transmission bien organisée est le choix du régime matrimonial. Le régime de la participation aux acquêts est à relever à cet égard. Toutefois, tout cas est individuel et doit être analysé séparément.

La deuxième étape consiste à trouver une valeur «objective» de l'entreprise, le juste prix accepté par le cédant et l'acquéreur. La valeur de l'entreprise est composée de ses données comptables et de nombreux éléments incorporels (la clientèle, les rendements futurs, etc.). La méthode alliant la valeur de rendement et la valeur patrimoniale peut aboutir à un prix de vente raisonnable.

La troisième étape est celle de se mettre d'accord sur la technique de transmission c.-à-d., transmission à titre gratuit (donation simple, donation-partage, pacte de famille ou testament) ou à titre onéreux. Si la transmission se fait à titre gratuit, il importe de respecter les règles de la réserve héréditaire. Le Code civil prévoit des héritiers, auxquels une partie de la succession est réservée.

La quatrième étape consiste à ne pas négliger les aspects fiscaux de transmission. Le traitement fiscal est différent selon que la transmission a lieu à titre gratuit ou à titre onéreux et selon qu'il s'agit d'une société opaque ou d'une société transparente.

Finalement, le cédant doit accomplir certaines formalités et démarches avant de se retirer de son entreprise. Ainsi, il importe de se renseigner sur la pension de vieillesse. Il ne faut pas oublier de renvoyer son autorisation au Ministère des Classes Moyennes et il lui est recommandé d'en informer son comptable ainsi que son banquier et son assureur.

La transmission ne se prépare pas du jour au lendemain. Il s'agit donc de mettre en place tout un «concept» de transmission d'une entreprise.

Calendrier des manifestations du Service du Commerce Extérieur: mai-juillet 2000

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
- 15.6. Visite du Salon Eurocargo à Düsseldorf
- 16.6. Audiences Grande-Bretagne
- 19.-23.6. 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
- 26.6. Séminaire Roumanie
- 28.6. Audiences Argentine

Juillet

- 3.7. Lundi de l'Exportation: Les instruments de promotion du Commerce Extérieur
- 14.-16.7. Visite d'une délégation de jeunes dirigeants d'entreprises de Sachsen

Les lundis de l'exportation en 2000

La Chambre de Commerce organisera en 2000 quatre réunions du Club des exportateurs luxembourgeois dans le cadre des «Lundis de l'Exportation». Le Club des exportateurs, créé en 1982, est destiné à offrir aux entreprises exportatrices la possibilité de se rencontrer régulièrement dans un cadre informel en vue de pouvoir échanger les expériences faites lors de la recherche de nouveaux marchés.

Le Club des exportateurs propose pour l'année 2000 les quatre thèmes suivants:

- 8 mai: Lux-Asia 2000
Présentation du projet Lux-Asia 2000 par Monsieur Georges PETERS
Project Manager à la Chambre de Commerce
- 3 juillet: Promotion du Commerce Extérieur
Les instruments de Promotion du Commerce Extérieur par Monsieur Jean FALTZ
Ambassadeur, Directeur des Relations Economiques Intercontinentales

- 2 octobre: Commerce Extérieur
Cash Management
- Décembre: La logistique des transports

8 mai 2000

Présentation du projet LUX-ASIA 2000 «Building Business Partnerships»



Une réunion du Club des Exportateurs luxembourgeois aura lieu le lundi 8 mai 2000, dans le cadre des «Lundis de l'Exportation» à la Chambre de Commerce, 31, Boulevard Konrad Adenauer à Luxembourg-Kirchberg.

Le thème de cette réunion sera la présentation du projet Lux-Asia 2000 à Luxembourg.

Lux-Asia 2000 est un événement organisé par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg en parallèle 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 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 2000 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 coorganisateurs 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 possible. 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. Evaluation 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 résultats. 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'agroalimentaire 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.

Les intéressés peuvent obtenir le formulaire d'inscription auprès de Mlle Sae-Bo Huttert, Tél.: 42 39 39 - 806. Pour plus d'informations, vous pouvez également 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, M. Georges PETERS, L-2981 Luxembourg, tél.: 42 39 39 - 230, fax: 42 35 89, e-mail: info@luxasia2000.lu.

**Guide du Marché
Luxembourgeois**

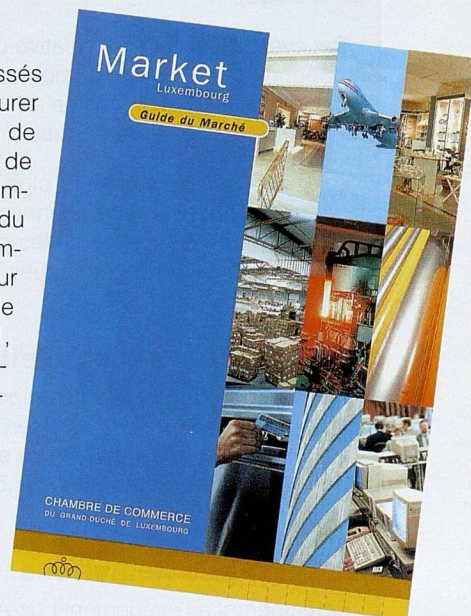
**Le nouveau
«Guide du Marché
Luxembourgeois»
vient de paraître**

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg vient de publier la 18e édition du «Guide du Marché Luxembourgeois». Ce guide, instrument important pour la promotion du commerce extérieur du pays, a pour but de promouvoir les relations commerciales des entreprises luxembourgeoises avec des partenaires potentiels à l'étranger et d'informer les hommes d'affaires étrangers sur les opportunités d'affaires au Luxembourg. Rédigé en trois langues, français, anglais et allemand, ce guide contient les coordonnées d'environ 760 entreprises. Les données relatives aux entreprises (produits, emplois et capital social) ont été obtenues sur la base d'une enquête, effectuée en 1999.

Le «Guide du Marché Luxembourgeois», divisé en quatre parties, offre une vue d'ensemble des entre-

prises luxembourgeoises distinguées suivant qu'il s'agit de producteurs, de revendeurs gros, de revendeurs détail ou de sociétés de services. En outre, le guide contient un grand nombre d'adresses utiles (banques, compagnies d'assurances, experts comptables, réviseurs d'entreprises, avocats, architectes, ingénieurs-conseils, etc.) pour celui qui cherche à nouer des contacts avec le Luxembourg ainsi qu'un bref tableau des chiffres clés de l'économie de notre pays.

Les intéressés peuvent se procurer des exemplaires de ce guide au prix de 1.000 LUF/exemplaire auprès du Service du Commerce Extérieur de la Chambre de Commerce, 31, bd Konrad Adenauer, Luxembourg-Kirchberg - Barbara Wiesen tél.: 42 39 39-312, fax: 43 83 26, e-mail: comex@cc.lu.



METZ
17 - 20 OCTOBRE 2000

PROCEED

7^{ème} édition

Salon Centre Européen
de la Sous-Traitance,
de la Fourniture et des Services Industriels

MANIFESTATION SOUTENUE PAR L'UNION EUROPEENNE

**Rendez-vous
avec l'Europe
industrielle**

PROCEED

BP 3456 - F-54015 Nancy Cedex
Tél. (00 33) 03 83 37 13 26 - (00 33) 03 83 35 27 25 - Fax (00 33) 03 83 32 56 18
Web : <http://www.proceedexpo.com> • e-mail : info@proceedexpo.com

PROCEED c'est :

- Un regroupement de compétences industrielles unique au carrefour de 4 pays.
- Une véritable plate-forme d'échanges entre la Belgique, la France, le Luxembourg et l'Allemagne.
- Un marché potentiel de 400 000 entreprises.

**TRANSFORMATION
DES METAUX,
PLASTURGIE,
ÉLECTRONIQUE,
MAINTENANCE
INDUSTRIELLE,
FOURNITURE,
INFORMATIQUE
INDUSTRIELLE,
SERVICES...**

29 mai 2000

Séminaire d'information sur la République slovaque

Une délégation de la République slovaque accompagnée du Ministre des affaires économiques, M. L'Ubomir Harach, se rendra en visite au Grand-Duché de Luxembourg le 29 mai 2000. A cette occasion la Chambre de Commerce organisera un séminaire d'information exposant les opportunités d'affaires en République slovaque le lundi 29 mai 2000 à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg. Au cas où vous souhaiteriez participer à cette manifestation, nous vous prions de bien vouloir contacter Madame Romaine Hirschler, tél.: 42 39 39-305 ou Madame Edith Stein, tél.: 42 39 39-316.

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.

Du 2 au 5 août 2000 à Saint-Domingue (République Dominicaine)

INVEXPORT 2000

L'Association des Exportateurs Dominicains nous informe que la Foire Internationale du Commerce et de l'Investissement INVEXPORT 2000 aura lieu du 2 au 5 août 2000 à Saint-Domingue en République Dominicaine. Cette initiative, destinée aux hommes d'affaires nationaux et internationaux, vise principalement à créer des contacts durables et à échanger des informations, idées, biens et services.

Conjointement à cette manifestation, un congrès sur les technologies de l'information sera organisé du 1^{er} au 3 août 2000 à Saint-Domingue. Lors de ce

congrès, les dirigeants et hommes d'affaires discuteront de leurs visions sur le futur, des dernières tendances de l'informatique et d'opportunités d'affaires. Les entreprises de ce secteur exposeront leurs produits ainsi que leurs toutes nouvelles technologies. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site Internet www.dr-opin.com.

Du 27 au 29 septembre 2000 – à Jyväskylä (Finlande)

ELENA Finland 2000 – International Buyers' Exhibition

ELENA Finland 2000, le salon international des acheteurs (IBEX: International Buyers' Exhibition) dans le secteur de l'électronique aura lieu conjointement avec TEKNIKKKA 2000 - Salon international de la production et de l'automatisation industrielle - du 27 au 29 septembre 2000 à Jyväskylä, Finlande.

Le concept IBEX permettra aux petites et moyennes entreprises européennes de créer des contacts directs avec les grandes firmes dans les domaines des télécommunications, de l'automatisation et des systèmes d'alarme et de surveillance, telles que NOKIA, ABB etc. Le salon permettra d'établir un réseau de coopération internationale et d'offrir un soutien important aux petites et moyennes entreprises de toutes les régions d'Europe, pour stipuler des contrats, sous-traiter et améliorer le know-how dans le secteur de l'électronique.

L'impact du projet ELENA repose sur trois éléments: la rencontre directe entre les sous-traitants et leurs futurs partenaires, les rendez-vous d'affaires pré-organisés et le caractère fortement international du salon. Les informations concernant ELENA Finland 2000 sont également disponibles sur le site Internet: www.jklfairs.fi/elena2000.

Du 9 au 10 novembre 2000 à Thessaloniki (Grèce)

Balkan Partnership 2000

Le premier partenariat de ce genre dont l'objectif est de promouvoir la coopération entre les pays européens et les pays balkaniques aura lieu du 9 au 10 novembre 2000 à Thessaloniki en Grèce. Cet événement représente une occasion unique pour la création de synergies parmi les pays européens et balkaniques, pour l'échange d'idées et du savoir-faire, pour

l'internationalisation des entreprises locales et finalement pour le meilleur usage des infrastructures locales afin de faire face aux problèmes existants.

Balkan Partnership 2000 regroupera 100 exposants de Grèce, d'Albanie, de l'Ancienne République yougoslave de Macédoine, de Roumanie et de Bulgarie ainsi que 150 visiteurs des pays européens et méditerranéens. Les secteurs d'activité représentés sont les suivants:

- Construction / Matériaux de construction
- Boissons / Agroalimentaire
- Médical / Pharmaceutique.

Le catalogue officiel répertoriant les profils des sociétés hôtes participantes sera disponible fin mai 2000. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mlle Barbara Wiesen, tél.: 42 39 39-312, fax: 43 83 26.

Messen und Ausstellungen im Juni 2000

TM@B

Ausstellung für Telekommunikation
6.-8.6.2000 Brüssel (B)
Tel: 0032 2 70 68 181

INFOSEC

Ausstellung und Konferenz für Datensicherheit und Computersicherheit
6.-8.6.2000 Paris (F)
Tel: 0033 1 44 53 72 20

IFE Speciality and Fine Foods

Internationale Ausstellung für Spezialitäten und Feinkost
6.-8.6.2000 London (GB)
Tel: 0044 20 788 63 100

BALTIC - 2000

Everything for home, clothes & textile, gifts & handicrafts, jewellery, watches and leisure
6.-12.6.2000 Saint Petersburg (R)
Tel: 007 812 119 52 34

ILA

Internationale Luft- und Raumfahrt-Ausstellung Berlin - Brandenburg
6.-12.6.2000 Berlin (D)
Tel: 0049 228 84 90 70

Chemical Specialities Europe

Fachmesse für Spezial- und Feinchemikalien und organische Zwischenprodukte
7.-8.6.2000 Lyon (F)
Tel: 0044 1737 768 611

messtechnik in münchen

Ausstellung Messtechnik

7.-8.6.2000 München (D)
Tel: 0049 5033 70 57

exponet Paris

Internationale Fachmesse für Networking, Enterprise Computing, Telekommunikation und Internet
7.-9.6.2000 Paris (F)
Tel: 0033 1 56 52 00 40

HOME DECOR

Home Furniture, Decoration and Equipment Fair
7.-11.6.2000 Istanbul (TR)
Tel: 0090 212 212 31 00

SOLAR ENERGY

Internationale Ausstellung für erneuerbare Energien
8.-10.6.2000 Berlin (D)
Tel: 0049 512 15 24 86

CHIBIDUE

Internationale Fachmesse für Geschenkartikel, Parfümerieprodukte, Modeschmuck und Raucherbedarf
9.-12.6.2000 Mailand (I)
Tel: 0039 2 48 55 01

MODELISME + JOUETS

Internationale Modellbau- und Spielzeugausstellung
9.-12.6.2000 Lausanne (CH)
Tel: 0041 21 64 32 111

VICENZAORO 2

Internationale Ausstellung für Goldschmuck, Silberwaren und Uhren
10.-15.6.2000 Vicenza (I)
Tel: 0039 44 49 69 111

AUTOTEC

Internationale Ausstellung für leichte Nutzfahrzeuge, Verkehrs- und Servicetechnik
10.-15.6.2000 Brünn (CZ)
Tel: 00420 5 411 511 11

Internationale Automobil-Ausstellung

10.-18.6.2000 Turin (I)
Tel: 0039 516 45 10 11

EUROCARGO

Internationale Fachmesse für Telematik, Transport und Logistik
14.-16.6.2000 Düsseldorf (D)
Tel: 0049 89 32 39 12 50

MAQUIMARKET

Internationale Ausstellung für Gebrauchsmaschinen
14.-17.6.2000 Barcelona (E)
Tel: 0034 93 23 32 000

Eurosun

Ausstellung und Konferenz für Solarenergie
19.-22.6.2000 Kopenhagen (DK)
Tel: 0045 325 288 11

EUROSATORY

Internationale Ausstellung für Boden- und Luftverteidigung
19.-23.6.2000 Paris (F)
Tel: 0033 1 44 14 58 10

WWW

Internationale Ausstellung und Kongress der Parfum- und Kosmetikbranche

20.-22.6.2000
 Tel: 0033 1 41 40 41 40

Paris (F)

EURODEUR

Fachausstellung für Technologien zur Reduzierung der geruchs- und CO₂-Emission in der Industrie mit Kongress

20.-23.6.2000
 Tel: 0033 2 991 63 533

Paris (F)

REIFEN

Internationale Fachmesse für Reifenenerneuerung, Neu-Reifen, Reifen-Handel, Reifen- und Fahrwerks-Technik, Vulkanisation

20.-23.6.2000
 Tel: 0049 201 72 440

Essen (D)

INTERSCHUTZ - Der rote Hahn

Internationale Messe für Brandschutz, Katastrophenschutz und Rettungsdienst

20.-25.6.2000
 Tel: 0049 51 18 90

Augsburg (D)

Z 2000 - Die Zuliefermesse

Komponenten und Teile
 20.-25.6.2000
 Tel: 0049 341 67 80

Leipzig (D)

INRYBPROM

International Exhibition Modern means of reproduction and use of water bioresources

21.-25.6.2000
 Tel: 007 812 119 52 96

Saint Petersburg (R)

CINEMA EXPO INTERNATIONAL

Internationale Ausstellung für die Filmindustrie

26.-29.6.2000
 Tel: 001 212 24 66 460

Amsterdam (NL)

ENTSORGA

Internationale Fachmesse für Recycling und Entsorgung

26.-29.6.2000
 Tel: 0049 221 82 10

Köln (D)

CleanTech Europe

Internationale Fachmesse für Reinigungstechnologie
 28.-30.6.2000
 Tel: 0049 7025 92 060

Frankfurt/Main (D)

TechMed/ Medical Device Technology

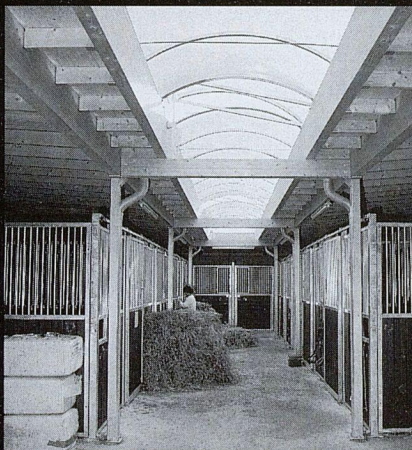
Internationale Fachmesse für Entwicklungs- und Fertigungstechnologie in der Medizintechnik
 28.-30.6.2000
 Tel: 0049 7025 92 060

Frankfurt/Main (D)

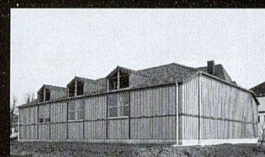
Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Veranstalter vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen. Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an Frau Viviane Hoor, Tel: 42 39 39-315.

Holz und Arbeit

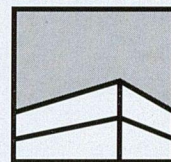
Unsere Industriebauten schaffen ein gesundes Klima für Arbeit und Umwelt.



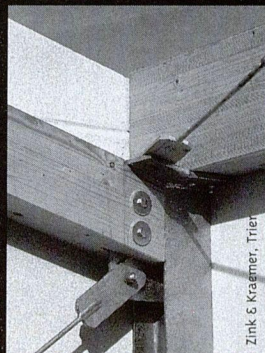
Ökologisch nachhaltige Konzepte und architektonisch interessante Lösungen für schlüsselfertige Industriebauten. Hallen, schlüsselfertig in Holzbauweise oder in Kombination mit Stahl/Stahlbeton. Weil wir davon überzeugt sind.



steffen



HALLEN- UND
 GEWERBEBAU

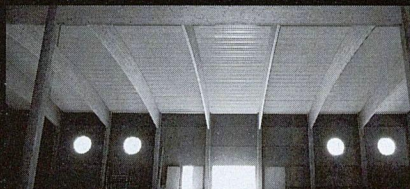


Zink & Kraemer, Trier

Steffen Hallen- und Gewerbebau

Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

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



Merkur 4·2000



imaginez...

LES CONDITIONS
TURBO DE CITROËN.



Citroën C15: Volume: 2,67m³
Charge utile: jusqu'à 700 kg - Direction assistée

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



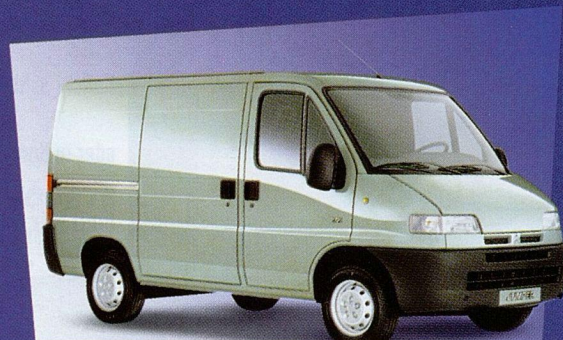
Citroën Berlingo: Volume: 3 m³ - Charge utile: jusqu'à 800 kg - Porte latérale coulissante - Direction assistée

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



Citroën Jumpy: Volume: 4 m³
Charge utile: jusqu'à 900 kg - Direction assistée

Jumpy standard 1.6i **405.000 LUF***



Citroën Jumper: Volume: jusqu'à 12 m³
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

Appels d'offres

La Chambre de Commerce tient à la disposition de ses ressortissants des appels d'offres financés par la Commission européenne dans le cadre des projets FED:

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Tanzania	Supply of ballot papers for the year 2000 national & local government elections	SCRE/110964/D/S/TZ	19/05/2000
Guatemala	Programa de apoyo a la politica nacional de seguridad ciudadana	SCRE/110750/D/S/GT	22/05/2000
Guinée	Réhabilitation de la route Guéckédou-Sérédou et renforcement de la route Kissidougou-Guéckédou	SCRE/110866/D/W/GN	22/05/2000
République Dominicaine	Proyecto de apoyo a la reforma y modernizacion del estado (PARME)	SCRE/110936/D/SV/DO	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, volet équipements médico-techniques	SCRE/110900/D/S/BEN	29/05/2000
Costa Rica	Proyecto de creacion y fomento de microempresas rurales a partir de desechos contaminantes del medio ambiente	SCRE/110668/D/S/CR	02/06/2000
Uruguay/ Argentina/ Brasil	Proyecto CE - Mercosur agricola	SCRE/110752/D/S/2C	05/06/2000
Uruguay	Proyecto red de centros de iniciativas y desarrollo para mujer de Paraguay	SCRE/110828/D/S/PY	07/06/2000
Nicaragua	Programa de apoyo al sector edicativo	SCRE/110983/D/S/NI	12/06/2000
Malawi	ASYCUDA, Phase II	SCRE/110865/D/S/MW	26/06/2000
Pacific ACP states	Pacific regional civil air communications project II	SCRE/110951/D/S/REG	26/06/2000
Moçambique	Projecto de reabilitação do sistema de saude rural na Zambézia	SCRE/110968/D/S/MZ	30/06/2000
Rwanda	Programme d'action immédiate de réhabilitation	SCRE/110925/D/S/RW	30/06/2000
Cameroun	Projet de réorientation des soins de santé primaires dans l'extrême-nord	SCRE/110903/D/S/CM	04/07/2000
Niger	Projet de développement de la zone pastorale	SCRE/110950/D/S/NIR	04/07/2000
Nouvelle Calédonie	Construction du nouvel aquarium de Noumea	SCRE/110897/D/W/ Nouvelle Calédonie	04/07/2000
Guinea	Appui institutionnel à la direction nationale de l'entretien routier	SCRE/110864/D/S/Guinea	11/07/2000
Namibia	Sysmin - project «Q» - peralin, aris - Support programme to the mining sector	SCRE/110947/D/S/NA	12/07/2000

TACIS / PHARE

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Hungary	Development of the phytosanitary system: supply of software, hardware and network	HU9806-02-02	15/05/2000
Latvia	Supporting equipment for veterinary, sanitary and border control services	LE9804.01.01/02	15/05/2000
Latvia	Supply of equipment to the environmental sector for the ministry of environmental protection & regional development	SCRE/110961/D/S/LE	15/05/2000
Slovenia	Strengthening of pollution monitoring, permitting & enforcement system	SL-9805.01	15/05/2000
Poland	Fitting polish Border Guard with airborne electro-optical equipment	PL9804.02.04.01	19/06/2000
Poland	Equipment and services for the nodes of Transmission system of the polish Border Guard	PL9804.02.03.01	19/06/2000

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.

NOBELUX

Belgian-Luxembourg- Nordic countries Chamber of Commerce

Fondée en 1997, NOBELUX est une Chambre de Commerce bilatérale entre la Belgique, le Luxembourg et les pays nordiques. Elle a pour objet et vocation de contribuer au développement et au renforcement des relations commerciales entre ces pays. Elle s'y consacre par l'organisation d'activités et de rencontres en faveur de ses membres et au travers de l'assistance qu'elle apporte aux entreprises désireuses d'exporter vers ces pays ou souhaitant s'y implanter. NOBELUX est à votre disposition pour vous accompagner tout au long de votre projet commercial sur le marché local. NOBELUX est également adhérente de Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie de Belgique Belges (FCCIB)

Les services

- Les informations commerciales (de l'élaboration de listes de contacts aux études de marché)
- Les missions de prospection (pour les sociétés à la recherche d'un partenaire commercial)
- Les salons professionnels (assistance lors de participation aux salons professionnels)
- Implantation et domiciliation
- Voyages d'étude et visites d'entreprise
- Récupération de TVA

Les activités

NOBELUX organise tout au long de l'année des activités destinées à permettre aux membres de se rencontrer, d'échanger leurs expériences et ainsi développer leur réseau relationnel.

- Les déjeuners conférences
- Les séminaires/conférences

Publication

Le magazine «The Voice of Nobelux» permet aux membres de Nobelux et à d'autres sociétés de présenter leurs produits. Les demandes d'informations sont à adresser à: NOBELUX - Belgian-Luxembourg-Nordic countries Chamber of Commerce, P.O Box 10217, 100 55 Stockholm, Sweden, tél. +46 8 663 05 56, fax +46 8 663 79 16, e-mail: mathilde.nankwaya.nobelux.se.

La Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce

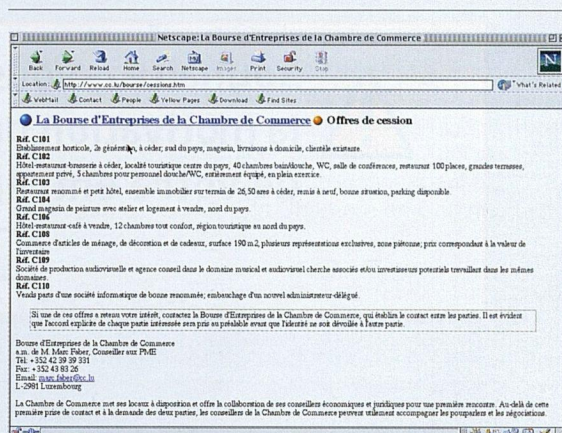
L'objectif de la bourse d'entreprises permanente de la Chambre de Commerce est de rapprocher l'offre et la demande dans le domaine de la transmission d'entreprises des secteurs économiques ressortissants de la Chambre de Commerce. A cet effet, une base de données a été créée dans laquelle figurent, d'un 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 contiendra 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).

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 les site Internet de la Chambre de Commerce: 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 confiden-





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 motivis. Solutions d'assurance groupe.

Où vous irez, nous irons.



ZURICH

solution question solution

A chaque question, nous vous proposons une solution concrète!

- **Gestion comptable**
- **Salaires**
- **Optimisation fiscale**
- **Révision des comptes**
- **Expertise comptable**
- **Recrutement**

Fiduciaire ITP s.a.
Fiduciaire ITP s.a.

bien plus qu'un comptable

Trois adresses: Luxembourg, Bertrange, Livange

Contactez Jean-Marc Assa par -tél.: **26.310.710**

-fax: 26.310.713

-e-mail: contact@itp.lu

tialité. 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 les 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 rencontre. 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^e 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.

Réf. C108

Commerce d'articles de ménage, de décoration et de cadeaux, surface 190 m², plusieurs représentations exclusives, zone piétonne; prix correspondant à la valeur de l'inventaire

Réf. C109

Société de production audiovisuelle et agence conseil dans le domaine musical et audiovisuel cherche associés et/ou investisseurs potentiels travaillant dans les mêmes domaines.

Réf. C110

Vends parts d'une société informatique de bonne renommée; embauchage d'un nouvel administrateur-délégué.

Réf. C111

Vends entreprise de jardinage-paysagiste, clientèle Luxembourg et Ettelbruck.

Groupe 2 - Cherche à reprendre:

Réf. R104

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

Réf. R105

Entreprise de peinture en bâtiment intérieur et extérieur de la région lorraine recherche entreprise pour partenariat.

Réf. R106

Société de production audiovisuelle et agence conseil dans le domaine musical et audiovisuel cherche associés et/ou investisseurs potentiels travaillant dans les mêmes domaines.

Réf. R107

Recherche dans le cadre de son développement le rachat d'une activité complémentaire à des produits électromécaniques, électromagnétiques, bobinage, maintenance, vente et négoce de produits industriels. Possède déjà un potentiel de clients au Luxembourg.

Réf. R108

Ingénieur diplômé recherche reprise / création d'entreprise dans le secteur technique ou dans le commerce y rattaché

Réf. R109

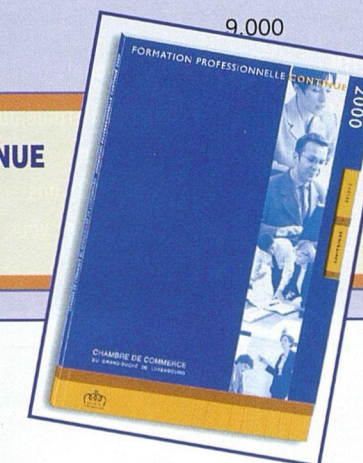
Docteur-ingénieur est intéressé par la reprise d'une petite affaire saine, structurée et orientée de préférence vers une activité d'import-export et distribution.

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

TYPE	INTERVENANT	DUREE	DATES	HORAIRE	PRIX	
					LUF	EUROS
CYCLES						
EXPORT MANAGEMENT						
Module 1: Gestion commerciale et marketing	Institut Commercial de Nancy	2,5 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	CRP Henri Tudor	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	2,5 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
MANAGEMENT DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE						
Module 1: La politique de formation et l'entreprise: enjeux et opportunités	CUCES - Universités	2,5 jours	14,15,16/09/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	4.000	99,16
Module 2: La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences	CUCES - Universités	2 jours	19,20/10/2000	idem	4.000	99,16
Module 3: Identification et analyse des besoins de formation	CUCES - Universités	2 jours	16,17/11/2000	idem	4.000	99,16
Module 4: Elaboration et mise en oeuvre du plan de formation	CUCES - Universités	2,5 jours	7,8,9/12/2000	idem	4.000	99,16
SEMINAIRES						
Gérer et conduire un projet d'informatisation	GIE SITec	2 jours	11,12/05/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	4.000	99,16
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	4.000	99,16
Nouvelles 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
Durch positives Denken erfolgreich verkaufen	Elmar Heinsberg	2 jours	03,04/07/2000	idem	9.000	223,10
Perfectionnement à la négociation d'achats	Alain Giacomini	2 jours	03,04/07/2000	idem	9.000	223,10
Le financement de l'investissement par crédit bancaire	Guy Hoffmann	2 jours	10,11/07/2000	idem	9.000	223,10
Professionelle Gesprächsführung	Prof. Gustav Vogt	2 jours	25,26/09/2000	idem	9.000	223,10
Kundenbindungsmanagement	Carsten Geis	2 jours	27,28/09/2000	idem	9.000	223,10
Techniques de vente pour délégués commerciaux	Frederic Scouman	2 jours	28,29/09/2000	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 SEMINAIRES)
gratuitement au tél.: 42 39 39-225



Loi-cadre du 22 juin 1999 sur la formation professionnelle continue

Autorisation d'établissement des organismes de formation

Conformément aux dispositions de l'article 2 de la loi du 22 juin 1999 sur la formation professionnelle continue «nul ne peut à titre principal ou accessoire exercer l'activité de formation professionnelle continue s'il n'est en possession d'une autorisation du ministre ayant dans ses attributions le droit d'établissement».

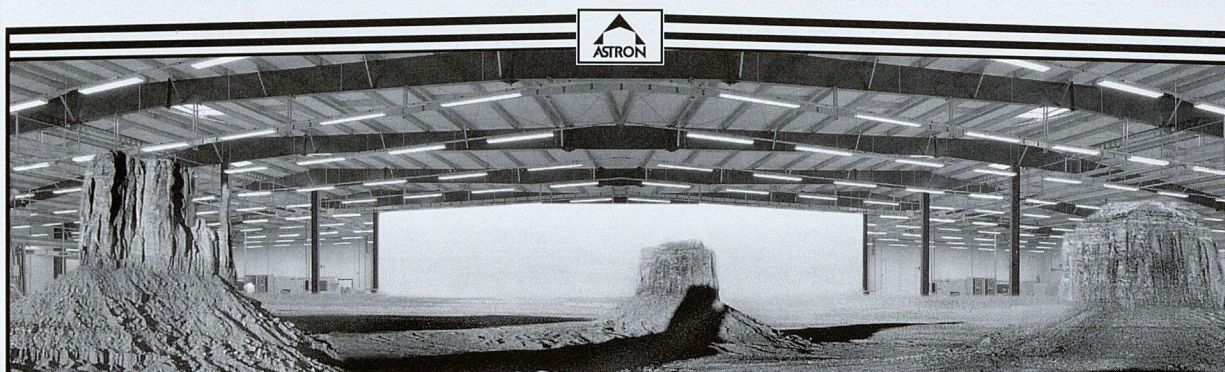
La Chambre de Commerce tient à rappeler que les personnes physiques ou morales établies au Grand-Duché de Luxembourg et y dispensant la formation professionnelle continue doivent impérativement se faire délivrer une autorisation d'établissement par le Ministre des Classes Moyennes, du Tourisme et du Logement pour le 30 juin 2000 au plus tard.

L'obtention de l'autorisation en question présuppose de la part du gestionnaire d'un organisme de formation professionnelle continue le respect des conditions d'honorabilité et de qualifications professionnelles prévues aux articles 17 et 18 du règlement grand-ducal du 30 décembre 1999 pris en exécution de la loi du 22 juin 1999.

Ne sont toutefois pas soumis aux obligations d'autorisation définies ci-dessus:

- les organismes de formation professionnelle continue légalement établis dans un pays membre de l'Union européenne ou dans un pays ayant ratifié un traité bilatéral avec le Grand-Duché de Luxembourg sur cette matière et disposant d'une autorisation dans le pays d'origine
- les fournisseurs de matériel et de services dispensant une formation en relation avec le matériel
- la formation interne en entreprise

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter le Ministère des Classes Moyennes, du Tourisme et du Logement, B.P. 535, L-2937 Luxembourg, tél.: 478-4711 ou la Chambre de Commerce, M. Jean Junck, tél.: 42 39 39-224, e-mail: formcont@cc.lu.



AMÉNAGEZ VOTRE ESPACE EN TOUTE LIBERTÉ


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 m² construits en 35 ans,
- des Bâtitseurs experts près de chez vous.

ASTRON Building Systems

P.O. Box 152, L-9202 Diekirch, Tél.: 80 29 11, Fax.: 80 34 66
info@astron.lu · www.astron.lu

ASTRON logo: 

Logos: TÜV, TÜV

Séminaires

Gérer et conduire un projet d'informatisation

(en partenariat avec le GIE, Formation Continue de l'Ingénieur et du cadre, SITec)

Objectifs: Introduire les concepts liés à la gestion d'un projet d'informatisation côté maître d'ouvrage. Un effort particulier sera porté sur les techniques d'expression des besoins et de formalisation de cahiers des charges, ainsi que sur les processus de sélection des fournisseurs. Les autres composantes de la formation seront données à titre d'information sans le même niveau d'approfondissement.

Programme:

- La genèse du projet
- L'organisation d'un projet
- L'expression des besoins, la stratégie informatique, la budgétisation
- La rédaction d'un appel d'offre
- Le processus de sélection des fournisseurs
- Le processus de sélection de logiciels
- La contractualisation du projet
- L'implication du maître d'ouvrage dans le projet
- Comprendre et gérer le changement
- La planification du projet
- Les techniques d'évaluation et de suivi du projet
- Le cycle de maintenance du projet

Intervenants: Yves COLLET, consultant en qualité du logiciel, laboratoire d'ingénierie du logiciel, CRP Henri Tudor. Norbert VIDON, consultant en management de projets, laboratoire d'ingénierie du logiciel, CRP Henri Tudor.

Public cible: Toute personne responsable de la gestion d'un projet d'informatisation ainsi que de la gestion des relations avec les fournisseurs informatiques.

Droit d'inscription: 4.000.- Luf (99,16 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuners compris

Action formation cofinancée par le Fonds social européen

Dates: 11 et 12 mai 2000

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

Kundenorientierung am Telefon: Richtiges Telefonverhalten sichert Geschäftserfolge

Ziele: Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern die Grundlagen des richtigen Verhaltens und Reagie-

rens am Telefon zu vermitteln. Die Seminarteilnehmer werden erfahren, welche Erwartungen der Anrufer hat, wie man sich richtig verhält und warum es so wichtig ist, sein Verhalten und seine Gesprächsführung (Rhetorik) auf das Führen überzeugender Telefon-Dialoge einzustellen.

Inhalt:

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

Seminarleiter: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer.

Zielgruppe: Verkaufssachbearbeiter im Innen- und Außendienst, Mitarbeiter von Kundendienst- und Serviceabteilungen.

Teilnahmegebühr: 4.000.- Luf (99,16 Euros), inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

Termin: 15. und 16. Mai 2000

Zeit: 08.30 Uhr: Kaffee-Empfang, 09.00 - 12.30 Uhr und 14.00 - 17.30 Uhr

L'arbre des causes et l'analyse des accidents

Objectifs:

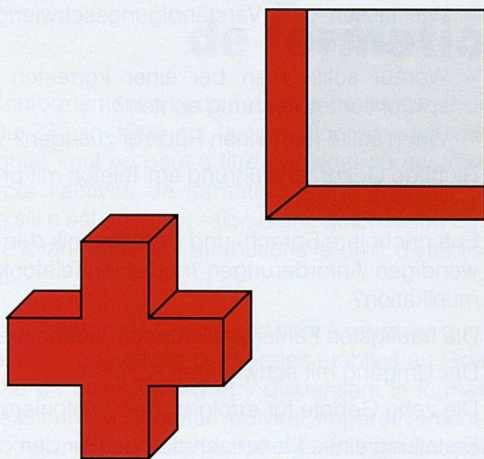
- Etudier, analyser un incident ou un accident à l'aide de la méthode de l'arbre des causes
- Maîtriser l'arbre des causes
- Animer la méthode en situation de garant
- Pérenniser la méthode en tant que garant

Programme:

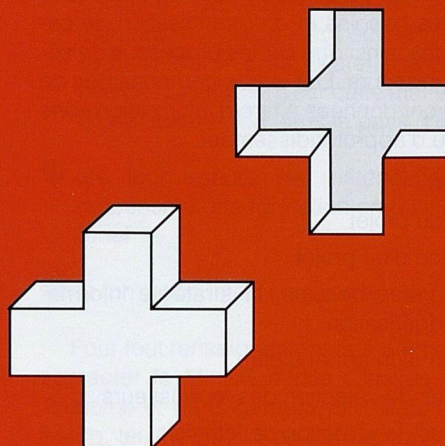
- Théorie des systèmes et conception de l'accident
- Présentation et utilisation de la méthode
- Exercices individuels

**Il y a toujours une
solution à vos besoins**

Celle-ci.



Et celle-là.



**La solution Flexi-Group
www.swisslife.lu**

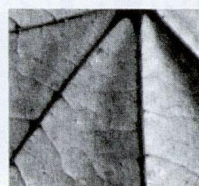
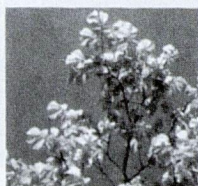
**Flexi-Group
Régime Complémentaire de Pension
La solution pour votre entreprise**

Swiss Life (Luxembourg) S.A.
Département commercial
1, rue du Potager
L-2347 Luxembourg - Kirchberg



Tél: 42 39 59 1

Fax: 26 43 40 05



- Application d'un cas d'école
Construction de l'arbre des causes
- Exercices: cas réels (sinon cas école)
- Maîtrise et affinage de la démarche sur cas réels
- Evaluation:
- Bilan

Intervenant: AFOREST Lux

Public cible: Travailleurs désignés, responsables sécurité

Droit d'inscription: 9.000.- Luf (223,10 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuners compris.

Dates: 15 et 16 mai 2000

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

Le commerce électronique

Objectifs: De nombreuses entreprises luxembourgeoises se demandent aujourd'hui comment positionner leur activité au niveau du commerce électronique. L'objectif de ce séminaire est de décrire les principales caractéristiques du commerce électronique et de montrer comment les mettre en oeuvre.

Programme:

- Présence sur Internet – Comment progresser?
- Le commerce électronique – Comment vendre?
- Livraison et service après-vente
- Sécurité – Savoir se protéger tout en protégeant les partenaires
- Infrastructure – Comment travailler au jour le jour?
- Le commerce électronique sécurisé
- Exemples concrets de mise en application

Intervenant: Paul RETTER, Consultant, chargé de cours au Centre Universitaire de Luxembourg.

Public cible: Directions générales, dirigeants d'entreprises, responsables commerciaux

Droit d'inscription: 4.500.- Luf (111,55 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuner compris.

Date: 17 mai 2000

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

Management des achats

(en partenariat avec l'Institut Commercial de Nancy)

Objectifs:

- Acquérir une vision globale de la fonction achats
- Mise en place d'un système d'approvisionnement efficace

Programme:

- La fonction approvisionnements
 - Enjeux pour l'entreprise
 - Incidence sur le résultat
 - Positionnement
 - Le coût complet
- La gestion des achats
 - L'étude du marché fournisseur
 - La collecte de l'information
 - Analyse
 - Comparatif
 - Le premier tour de négociation
 - Préparation
 - Détermination de la stratégie
 - Conduite de la négociation
 - La sélection – le choix du fournisseur
 - Le contrôle de l'exécution d'achat
 - Suivi des contrôles
 - Paiement du fournisseurs
 - Les litiges

Intervenant: M. André MARCHAL, Consultant et formateur.

Public cible: Responsables achats, acheteurs souhaitant se perfectionner dans cette fonction.

Droit d'inscription: 9.000.- Luf (223,10 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuners compris.

Dates: 22 et 23 mai 2000

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

Formation de formateurs

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

Programme:

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

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

Public cible: Cadres et responsables de maîtrise chargés d'instruire, d'encadrer et de superviser des collaborateurs.

Droit d'inscription: 9.000,- Luf (223,10 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuners compris.

Dates: 24 et 25 mai 2000

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

Business presentation skills

Objectives:

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

Contents:

- Stages of a presentation to an audience
- Theme: subject analysis and documentation
- Type of audience
- Element, argumentation and talk scheme
- Time management
- Objectives and presentation strategy
- To inform: describing, defining and demonstrating
- To persuade: arguing, objecting and responding

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

- Forms of presentation
- Prepared and spontaneous improvisation
- Reading
- Visual aids: advantages and various usage guideline
- Characteristics of an effective business presentation
- Psychological preparation and overcome stage fright
- Verbal patents
- Non verbal patents
- Animation factors

Trainer: Irene Johnson, Human Resources Consultant.

Public: open

Inscription fee: 9.000.- Luf (223,10 Euros), including documentation, beverage and lunch.

Dates: 25th and 26th of May 2000

Hours: 8h30: Welcome and coffee, 09h00 - 12h30 and 14h00 - 17h30

Mitarbeiter kooperativ führen: Wege zu mehr Selbständigkeit und Verantwortung

Ziele:

- Wie sich kooperative Führung heute versteht
- Wie Führung und Organisation miteinander verbunden werden
- Welche Führungstechniken Sie anwenden können
- Wie kooperative Führung auf die Mitarbeiter wirkt
- Wie Mitarbeiter praktisch geführt werden wollen
- Wie sich schwierige Situationen besser meistern lassen

Inhalt:

- Kooperative Mitarbeiterführung heute
- Selbständige Gestaltungsbereiche entwickeln
- Mitarbeiterziele vereinbaren
- Konkret informieren und praktisch kommunizieren
- Kontrolle als Soll-Ist-Vergleich
- Kritik und Anerkennung direkt trainieren
- Mitarbeiter umfassend motivieren und fördern
- Die Perspektive: Menschen und Unternehmensbilder miteinander verbinden

Seminarleiter: Professor Norbert A. HARLANDER, forum fHelix - Institut für Management- und Unternehmensentwicklung.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Personalchefs, sowie leitende Mitarbeiter des Unternehmens.

Teilnahmegebühr: 4.000.- Luf (99,16 Euros), inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

Termin: 14. und 15. Juni 2000.

Zeit: 08.30 Uhr: Kaffee-Empfang, 09.00 - 12.30 Uhr und 14.00 - 17.30 Uhr.

Technologies de l'information et de la communication: enjeux et opportunités pour l'entreprise

(en partenariat avec le GIE, formation continue de l'ingénieur et du cadre, SITEC)

Objectifs:

- Montrer l'évolution de l'utilisation de l'informatique dans l'entreprise, en décrivant pour chaque étape, les enjeux pour l'entreprise, les technologies-clés et les facteurs de succès.
- Illustrer concrètement pour une PME le potentiel offert par l'intégration des TIC
- Identifier les éléments critiques de mise en oeuvre de ces nouvelles solutions techniques
- Illustrer par une étude de cas et diverses démonstrations, l'intégration de ces nouveaux outils dans la stratégie de l'entreprise.

Programme:

- Les nouveaux défis pour l'informatique: l'évolution des besoins informatiques
 - Evolution de la stratégie des entreprises
 - Impact sur leur mode d'organisation
- Evolution de l'utilisation des TIC en entreprise: l'enjeu pour l'entreprise, les technologies-clés, les facteurs de succès
 - Automatisation des opérations
 - Aide à la décision
 - Intégration logicielle
 - Communication interne
 - Communication externe
- Démonstrations
- Etude de cas et mise en situation

Intervenant: Bruno CORNETTE, responsable d'unité au laboratoire d'ingénierie du logiciel, CRP Henri Tudor.

Public cible: Dirigeants d'entreprises, cadres, informations.

Droit d'inscription: 4.000.- Luf (99,16 Euros), documentations, rafraîchissements et déjeuners compris.

Action formatrice cofinancée par le Fonds social européen

Dates: 19 et 20 juin 2000.

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

Animation et gestion d'une force de vente

(en partenariat avec l'Institut Commercial de Nancy)

Objectifs:

- Etre capable d'animer et de gérer une équipe de vendeurs pour renforcer le succès commercial d'une entreprise
- Savoir concevoir un plan de vente
- Savoir organiser sa force de vente, sélectionner et former les vendeurs, définir leur statut
- Maîtriser les principales méthodes d'animation et de contrôle de leurs activités

Programme:

- Rôle, fonction et organisation d'une force de vente dans l'entreprise
 - Les missions des vendeurs
 - La taille de la force de vente
 - La structure de la force de vente: répartition des tâches et encadrement
- Le recrutement et la formation des vendeurs
- Le statut et la rémunération des vendeurs
- L'animation, le contrôle et l'évaluation des vendeurs
 - La négociation des objectifs de vente
 - Les méthodes d'animation et de stimulation
 - Les méthodes de contrôle
 - L'évaluation des vendeurs

Intervenant: J. BACH, Consultant et formateur.

Public cible: Directeurs et responsables commerciaux ayant à manager des équipes commerciales.

Droit d'inscription: 18.000.- Luf (446,21 Euros), documentation, rafraîchissements et déjeuners compris.

Dates: 19, 20, 26 et 27 juin 2000.

Horaires: 08.30 heures: Café-accueil, 09.00 à 12.30 heures et 14.00 à 17.30 heures.

Communication

Objectives:

- To understand and master the elements of effective communication
- To interpret and analyze your correspondent's communications

- To confirm your own reception and understanding of others' communications
- To be able to adapt and develop beneficial relationships with others

Contents:

- Introduction to communication
- The basis principles of interpersonal communication
- The "Self" in interpersonal communication: how our identity operates
- Perceiving and active listening
- Verbal messages
- Language
- Obstacles to thinking and communicating
- Obstacles to conversing with other
- Non verbal messages
- Attitudes and gestures
- Personal space
- Self image
- "Paralanguage"
- Developing interpersonal relationships

Trainer: Irene Johnson, Human Resources Consultant.

Public: open.

Inscription fee : 9.000.- LUF (223,10 Euros), including documentation, beverage and lunch.

Dates: 29th and 30th of June 2000

Hours: 8h30: Welcome and coffee, 09h00 - 12h30 and 14h00 - 17h30

Kunden und Besucher besser empfangen

Ziele: Die Aufgabenstellung, richtiger Kundenempfang, situationsgerechtes Verhalten, wird mittels praktischer Übungen erörtert. Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der die Voraussetzungen richtigen Verhaltens gegenüber Kunden – gleich an welchem Ort – erlernen möchte.

Inhalt:

- Kommunikationsregeln und Gesprächsverhalten
- Wie wirke ich auf andere (Meine Stärken, meine Schwächen)?
- Wie sehen mich Menschen, denen ich zum ersten Mal begegne ?
- Der erste Eindruck (Chance und Gefahr)
- Beziehungsbrücken zum Kunden aufbauen, „Worte, mit denen man andere gewinnt!“
- Was verrät meine Körperhaltung („Körpersprache“)
- Die Bedeutung von Höflichkeit und Zuvorkommenheit im Gespräch

- Einfache und treffende Ausdrucksweise
- Grundlegendes zur Kommunikation
- Aufmerksames Zuhören will gelernt sein
- Schwierige Gesprächssituationen besser meistern
- Verhaltenstraining für das Kontaktgespräch (Aufreten, Erscheinungsbild, Körpersprache, Wortwahl)

Seminarleiter: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer.

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

Teilnahmegebühr: 4.000.- Luf (99,16 Euros), inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

Termin: 18. und 19. Mai 2000.

Zeit: 08.30 Uhr: Kaffee-Empfang, 09.00 - 12.30 Uhr und 14.00 - 17.30 Uhr.

Formation continue diplômante

3^e cycle «Informatique et Innovation» précurseur en matière d'e-business

Dans le cadre du GIE SITec, le Centre Henri Tudor propose depuis octobre 1999 en collaboration avec l'IST un programme de formation continue en «Informatique et Innovation» sanctionné par un diplôme universitaire de 3^e cycle de l'Université Nancy2 (DU) ou des FUNDP à Namur (DES).

Pour cette première session, 15 informaticiens sélectionnés sur dossier et entretiens suivent depuis 6 mois le programme d'enseignement dispensé par des intervenants de Namur, de Nancy et de Luxembourg, issus du monde académique aussi bien que du monde professionnel. La plupart des participants viennent d'entreprises situées à Luxembourg. Une seconde session sera lancée à l'automne 2000, et les démarches sont actuellement en cours auprès des autorités publiques luxembourgeoises pour qu'un DESS Luxembourgeois puisse être également délivré à l'issue de cette formation.

Le 3^e cycle s'adresse à des informaticiens en activité qui évoluent vers des fonctions de management,

et à des correspondants informatiques aguerris issus des départements fonctionnels. Il a pour objectif de former les futurs ingénieurs d'innovation dans les technologies de la société de l'information. Il couvre les thèmes suivants:

- l'analyse des impacts et des évolutions des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) dans l'entreprise,
- la maîtrise des techniques de management des TIC,
- un partage des bonnes pratiques en stratégie d'innovation par les TIC.

La formation se déroule sur 18 mois sous la forme d'une vingtaine de séminaires de cours de deux jours. Elle comprend également un groupe de travail encadré par les enseignants et orienté vers le partage des expériences des participants, en alliant sessions réelles et échanges en ligne via des outils web. De plus, les participants mèneront et analyseront un projet d'innovation au sein de leur entreprise.

Deux séances de présentation sont prévues les 16/05 et 06/06 de 12h30 à 14h00 au Kirchberg. Inscription souhaitée. Pour plus d'informations: Jean-Charles Bernacconi, Chargé d'Affaires - Email: spiral@spiral.lu - Web: www.sitel.lu/FORMATION_Diplomante.html.

Prix à la consommation

Poursuite de la progression de l'inflation au 1^{er} mars: hausse de 0.26%

Après la hausse prononcée de 1.31% au mois de février 2000, due au retour des prix de soldes, l'indice des prix à la consommation 1), établi par le STATEC, revient au 1^{er} mars à un rythme plus normal en marquant une hausse de +0.26%. L'indice atteint 105.66 points au 1.3.2000 (base 100 en 1996). Le taux d'inflation sur 12 mois marque une nouvelle progression, en passant de 2.67% en février à 2.81% en mars. L'indice rattaché à la base 1.1.1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 604.66 points. La moyenne semestrielle atteint 599.91 points au 1.3.2000.

a) Taux de variation des indices de groupe

	mars 2000/ mars 1999	mars 2000/ fév. 2000
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 0.94 %	+ 0.19 %
Boissons alcoolisées et tabac	+ 1.93 %	+ 0.07 %
Articles d'habillement et chaussures	+ 1.12 %	+ 0.13 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 6.97 %	+ 0.57 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 2.83 %	+ 0.05 %
Santé	+ 10.89 %	- 0.07 %
Transport	+ 5.29 %	+ 0.63 %
Communications	- 7.79 %	- 0.03 %
Loisirs, spectacles et culture	+ 0.65 %	+ 0.30 %
Enseignement	+ 1.71 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 1.80 %	+ 0.08 %
Biens et services divers	+ 0.34 %	-
Indice général	+ 2.81 %	+ 0.26 %

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
Essence (pondération 17.70/00)	+ 0.07p.	-
Combustibles liquides (pondération 11.20/00)	+ 0.05p.	-
Gaz de ville et gaz naturel (pondération 6.50/00)	+ 0.02 p	-



**Il y a ceux qui confient
la santé de leur entreprise à des généralistes,
et ceux qui préfèrent des spécialistes.**

Pour que votre entreprise reste en bonne santé,
la BIL vous offre un véritable partenariat. Nos spécialistes vous écoutent
et vous aident à identifier vos besoins et attentes spécifiques.

Et comme votre entreprise est unique, ils vous proposent
des solutions personnalisées. Venez les rencontrer,
ils vous aideront à consolider la bonne santé de votre entreprise.

BANQUE INTERNATIONALE
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

VOUS,
AVANT
TOUT.



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

L'évolution de l'indice général au 1^{er} mars 2000 (+0.27 point) résulte d'impacts à la hausse prononcés des divisions «Transports» (+0.08 point), «Logement, eau, électricité, et combustibles» (+0.07 point), «Loisirs, spectacles et culture» (+0.03 point), «Produits alimentaires et boissons non alcoolisées» (+0.02 point), auxquels se sont rajoutés des incidences de l'ordre de 0.01 point des catégories «Articles d'habillement et chaussures», «Hôtels, cafés, restaurants», «Ameublement, équipement de ménage et entretien». Des incidences à la baisse très faibles (inférieures à -0.01 point) ont été constatées pour les divisions «Communications» et «Santé». L'apport des trois autres divisions à l'évolution de l'indice général a été quasiment nul.

Les biens et services avec les plus fortes incidences à la hausse sur l'indice ont connu des renchérissements de respectivement +5.30% (gaz liquéfié), +4.45% (instruments de musique et autres équipements), +4.27% (pommes de terre), +3.51% (combustibles liquides), +3.24% (essence), +3.23% (fleurs), +3.16% (linge de corps pour hommes), +2.91% (viande d'ovins et de caprins), +2.71% (appareils non électriques pour soins personnels), +2.26% (gaz de ville et gaz naturel), +2.12% (autres vêtements pour enfants), ainsi que les diverses catégories d'articles laitiers (hausse moyenne: +0.90%). Quant aux baisses, les rares mouvements constatés ont concerné les glaces alimentaires et crèmes glacées (-2.75%), le ca-

cao et chocolat en poudre (-2.28%), les autres produits à base de légumes (-1.79%) et les plantes, arbustes, semences, engrais etc. (-1.64%).

Les produits pétroliers ont constitué au mois de février le facteur inflationniste essentiel, leurs prix marquant en moyenne une hausse de +3.12% du 1^{er} février au 1^{er} mars 2000. L'évolution des prix de l'ensemble des autres biens et services s'est limitée durant cette période à +0.12%.

L'indice au 1^{er} avril 2000 sera publié le 5 mai 2000, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice. La publication (Indicateurs rapides - Série A1 No 3/2000) 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, M. Ernest Robert, tél: 478 - 4266, e-mail: ernest.robert@statec.etat.lu.

Balance courante du Luxembourg en 1999

Forte réduction de l'excédent courant en dépit d'une nette expansion des exportations de services

Le STATEC vient de publier les premiers résultats provisoires de la balance courante du Luxembourg pour l'année 1999. Par rapport à l'année précédente, l'on enregistre un net recul de l'excédent, qui passe de quelque 84 milliards de LUF à moins de 59 milliards. En dépit de la réduction substantielle, le niveau de l'excédent reste important en termes relatifs, en comparaison à d'autres pays dégagant un excédent courant. Exprimé par rapport au PIB, l'excédent du Luxembourg s'élève à quelque 8%, contre 1.9% pour la zone EURO, 2.8% pour le Japon, 2.9% pour la France et quelque 5 à 6% pour la Belgique, les Pays-Bas ou la Finlande qui enregistrent les résultats proportionnellement les plus élevés après le Luxembourg.

La détérioration de l'excédent courant s'explique essentiellement par le déficit record des échanges de marchandises, qui dépasse les 100 milliards de LUF, contre 72 milliards en 1998. Les importants efforts d'investissement dans le secteur du transport aérien expliquent plus des trois quarts de cette évolution. En outre, les autres acquisitions de biens d'équipement et de biens de consommation ont continué à progresser à un rythme soutenu. Par contre, sous l'effet

d'une conjoncture relativement faible en début d'année 1999, les exportations n'ont progressé que modérément.

D'après le STATEC, il en est tout différemment des échanges de services. Au total ces transactions dégagent un excédent de 129 milliards de LUF, contre 112 milliards en 1998. Par ailleurs, les exportations de services s'élèvent à plus de 470 milliards de LUF (contre 337 milliards pour les exportations de marchandises), soit une progression de quelque 17% par rapport à l'année précédente.

Les *services financiers* couvrent près de la moitié de ce montant et ils ont contribué à raison des trois quarts à la forte croissance. Par ailleurs, ils assurent les deux tiers de l'excédent des échanges de services qui s'élève à environ 86 milliards de LUF en 1999, contre 73 milliards en 1998. Le développement extraordinaire de l'activité de gestion des organismes de placement collectif (OPC) est à l'origine de cette bonne performance. Rappelons que le patrimoine global net des OPC s'est chiffré à 29 630 milliards de LUF au 31 décembre 1999, soit une progression de plus de 50% par rapport à l'année précédente.

Deux autres domaines d'activités générant un excédent structurel ont connu une évolution très favorable: le *transport aérien* (notamment le fret) et les *communications*. Dans ce dernier secteur porteur, la société d'exploitation de satellites (SES), qui réalise

plus de 80% de son chiffre d'affaires à l'étranger, a clôturé l'année avec un chiffre d'affaires de plus de 25 milliards de LUF.

Grâce à l'appréciation de la marge sur intérêts du secteur bancaire le revenu des investissements se solde par un excédent de 127 milliards de LUF, soit une légère amélioration par rapport à l'année précédente. Par contre, le solde négatif de la rémunération des salariés s'est à nouveau accru sous l'effet de la progression continue des frontaliers, dont le nombre total s'élève en fin d'année à plus de 80 000 personnes, soit plus d'un tiers de l'emploi salarié intérieur. Rappelons toutefois que la contribution globale des frontaliers à la balance courante – et, a fortiori, à l'économie – est largement positive. En effet, une part de la production et, partant, des exportations aussi bien de marchandises que de services est assurée grâce à leur force de travail. Par ailleurs, les frontaliers réalisent toute une série d'achats sur place. L'ensemble de ces dépenses sur le territoire est enregistré au titre d'une recette de la rubrique «voyages» qui dégage d'ailleurs un excédent substantiel de quelque 17 milliards de LUF.

La publication (indicateurs rapides série N) 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 Relations économiques extérieures, M. Guy Schuller, tél: 478 - 4271, e-mail: guy.schuller@statec.etat.lu

Balance des paiements courants				Source: Statec		
Libellé	1996	1997	1998(1)	Crédit	Débit	1999(1)
	Net	Net	Net			Net
	Unité milliard de Luf					
Opérations courantes	85.7	85.9	83.7	2 489.6	2 430.8	58.9
Biens	-53.7	-71.4	-71.9	336.6	442.4	-105.8
Services	77.7	100.2	112.3	471.4	342.1	129.3
Rémunération des salariés	-49.2	-56.2	-65.2	24.5	101.2	-76.7
Revenu des investissements (2)	126.5	131.5	121.3	1 579.9	1 453.3	126.6
Transferts courants	-15.5	-18.2	-12.8	77.2	91.8	-14.6

(1) chiffres provisoires
(2) sans bénéfices

Emploi salarié

Taux d'accroissement toujours en hausse: +5.4 % en 1999

En moyenne annuelle, l'emploi salarié intérieur (incluant les frontaliers mais excluant les agents et fonctionnaires des institutions internationales) progresse de 219.127 en 1998 à 230.919 en 1999. Comme les

années précédentes, une accélération du rythme de croissance peut être observée, les taux afférents passant de 3.4% en 1997 à 4.6% en 1998, pour atteindre 5.4% en 1999.

Le solde positif global de 11 792 se décompose en 4 233 résidents et 7 560 frontaliers. En valeur relative, l'augmentation se chiffre à 2.9% pour les premiers et à 10.7% pour les seconds. La ventilation par sexe laisse apparaître une évolution légèrement plus dynamique du côté des femmes (5.7%) que des hommes (5.2%).

En se référant aux chiffres de décembre 1999, on observe que 34.4% des salariés sont des frontaliers. Quelque 52% parmi ces derniers résident en France,

les proportions de ceux originaires de Belgique ou d'Allemagne s'élevant à resp. 28% et 20%. Une analyse plus détaillée de tous ces chiffres qui, rappelons-le, proviennent des fichiers de la sécurité sociale, sera publiée dans le prochain rapport annuel du STATEC sur l'économie luxembourgeoise en 1999, qui paraîtra fin juin.

La publication (Indicateurs rapides - Série L) 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, M. Jean Langers, tél: 478 - 4250 (4276), e-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

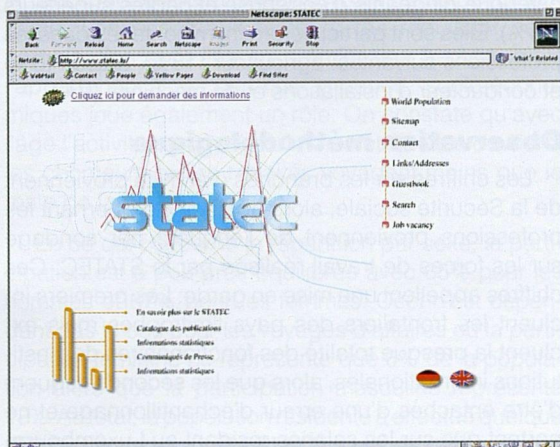
L'Annuaire statistique on-line

1.000 fichiers téléchargeables sur le site Internet du Statec

Le Statec vient de mettre en ligne son annuaire statistique. A l'aide d'un système d'abonnement annuel, tous les utilisateurs intéressés pourront télécharger les tableaux, graphiques et notes méthodologiques de l'annuaire via le site web du Statec www.statec.lu. En recherchant par date, par mots clefs ou suivant une table systématique, l'utilisateur peut choisir les tableaux qui contiennent les données statistiques qui l'intéressent. Il peut alors les télécharger en format EXCEL (tableaux) ou PDF (notes méthodologiques). Le système lui indiquera les mises à jour effectuées depuis sa dernière visite.

Ce nouveau service présente plusieurs avantages substantiels pour les utilisateurs:

1. l'utilisateur dispose d'un fichier électronique qui lui permet de traiter l'information
2. les tableaux contiennent des séries chronologiques plus complètes



3. les tableaux sont mis à jour de façon continue au courant de l'année, les nouvelles données sont donc accessibles longtemps avant la parution de la version imprimée de l'annuaire
4. l'abonné est tenu au courant par le système sur la mise à jour des tableaux
5. les différentes possibilités de recherche facilitent l'accès aux données

Une fiche d'inscription accessible sur le site du Statec permettra aux intéressés de s'abonner à ce service au prix de 2.000.- LUF / 49.58 Euro par an. Plus d'informations peuvent être fournies par Michel Harperath au téléphone 478-4221.

Renseignements: 6, bd Royal, L- 2449 Luxembourg, tél.: 478 - 4268/4219, fax: 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu, <http://www.statec.lu>. Pour en savoir plus: Section Centralisation et Diffusion, M. Michel Harperath, tél.: 478 - 4221, e-mail: michel.harperath@statec.etat.lu

MODUX

Le modèle économétrique du STATEC

Le STATEC vient de publier le Bulletin N° 2/2000 qui décrit son nouveau modèle économétrique «MODUX». Celui-ci est utilisé pour l'établissement des prévisions économiques depuis deux ans, en remplacement du modèle «Mod_L». MODUX est un modèle (une description en équations statistiques des principaux agrégats économiques du Luxembourg) qui a été développé en collaboration et en cofinancement avec le CRP-Gabriel Lippmann (Cellule de recherche en économie appliquée, CREA).

Un modèle économétrique, aussi petit soit-il, permet de raisonner à un certain niveau d'abstraction, tout en respectant un schéma de fonctionnement théorique plus ou moins rigide. Il permet de faire jouer de manière simultanée tous les mécanismes d'interaction dans une économie, ce qui évite de raisonner en «équilibre partiel». Enfin, le modèle facilite la mise en relation de l'environnement conjoncturel international avec les agrégats se rapportant à l'économie luxembourgeoise.

MODUX est un outil pour l'analyse et la prévision conjoncturelle et permet la simulation des principaux agrégats de l'économie luxembourgeoise: PIB, consommation privée, exportations et importations, inflation des prix, coût salarial, emploi, population totale et active, chômage etc.

Concrètement, MODUX est utilisé pour établir les prévisions macro-économiques semestrielles du STATEC, publiées dans le cadre des Notes de conjoncture. Par ailleurs, l'utilisation de ces prévisions peut être multiple:

- prévision de la «norme» budgétaire (PIB en volume et échelle mobile des salaires) dans le contexte de l'établissement du budget de l'Etat;
- prévision des recettes publiques (impôts et cotisations) dans le cadre des programmes de stabilité;
- prévisions démographiques (les flux migratoires dépendant des fluctuations économiques): le modèle permet, par exemple, de mieux spécifier l'évolution de la population, y compris les différentes catégories d'âge.

La publication (Bulletin du Statec n° 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, au prix de 150 Luf (frais d'expédition non compris). Pour en savoir plus: Section Conjoncture, M. Ferdy Adam, tél: 478 - 4217, e-mail: ferdy.adam@statec.etat.lu.

L'économie luxembourgeoise en 1999

Part des femmes dans les différentes branches d'activité et professions

Le STATEC vient de publier les chiffres sur la répartition des femmes dans les différentes branches d'activité et professions de l'économie luxembourgeoise. En 1999, environ 72% des salariés travaillent dans les services. Y sont occupés 60% des hommes et 90% des femmes. Les secteurs de prédilection des femmes sont le commerce et les réparations, les activités financières, l'immobilier et les services fournis aux entreprises, l'administration publique et la santé et l'action sociale (Graphique).

Le commerce et les réparations, qui regroupent 14% de l'ensemble des salariés, occupent 17% des femmes et 12% des hommes. Pour les activités financières où travaillent 12% du salariat, les parts relatives sont de respectivement 15% et 10%. Avec environ 12% de la population salariale travaillant dans l'administration publique, ce secteur occupe 14% des femmes et 11% des hommes. Le secteur immobilier et services fournis aux entreprises (11% des salariés) emploie 14% des salariées et 10% des salariés. Dans l'action sociale et la santé (5% des salariés), seulement 2% des hommes y travaillent contre 12% des femmes.

Si l'on considère maintenant la part des femmes dans les différentes branches, on observe qu'elles sont sur-représentées dans les services personnels et domestiques, la santé et l'action sociale, le commerce et l'éducation avec respectivement 93%, 82%, 66% et 64% (Tableau 1).

Dans les branches banques et assurance, administration publique et fabrication de machines de bu-

reau et matériel de précision, environ 45% des salariés sont des femmes.

Dans les secteurs HORECA et services fournis aux entreprises, la répartition par sexe est plutôt équilibrée.

Pour la plupart des autres branches, elles sont sous-représentées: les hommes y représentent plus de 2/3 des salariés. Les postes dans la transformation des métaux, la construction et l'énergie sont presque exclusivement occupés par des hommes.

Part des femmes dans les différentes professions

Si l'on observe la répartition des sexes par profession, on constate une orientation des femmes vers les professions d'employés de type administratif, les professions intermédiaires (infirmier, éducateur, opticien, dessinateur, etc.), les professions d'ouvriers et employés non qualifiés et les professions scientifiques et intellectuelles (ingénieur, médecin, juriste, économiste, enseignant, etc.).

Selon les derniers résultats de l'enquête sur les forces de travail réalisée par le STATEC, environ 17% des salariés travaillent comme «employé de type administratif»: 13% des hommes sont occupés dans cette catégorie et 23% des femmes.

Parmi les professions intermédiaires, regroupant 1/5 de la population salariale, 21% des femmes occupent des postes de cette catégorie et 18% des hommes. Les ouvriers et employés non qualifiés comprennent 11% de l'ensemble des salariés: 19% des femmes travaillent dans cette catégorie contre 6% des hommes. Parmi les professions intellectuelles et scientifiques, représentant 16% des salariés, 15% des hommes et 16% des femmes pratiquent une telle profession.

Si l'on considère la répartition des sexes à l'intérieur de chaque profession, on observe que la proportion des femmes est de l'ordre de 2/3 pour les ouvriers et employés non qualifiés et pour le personnel des services et de la vente (Tableau 2).

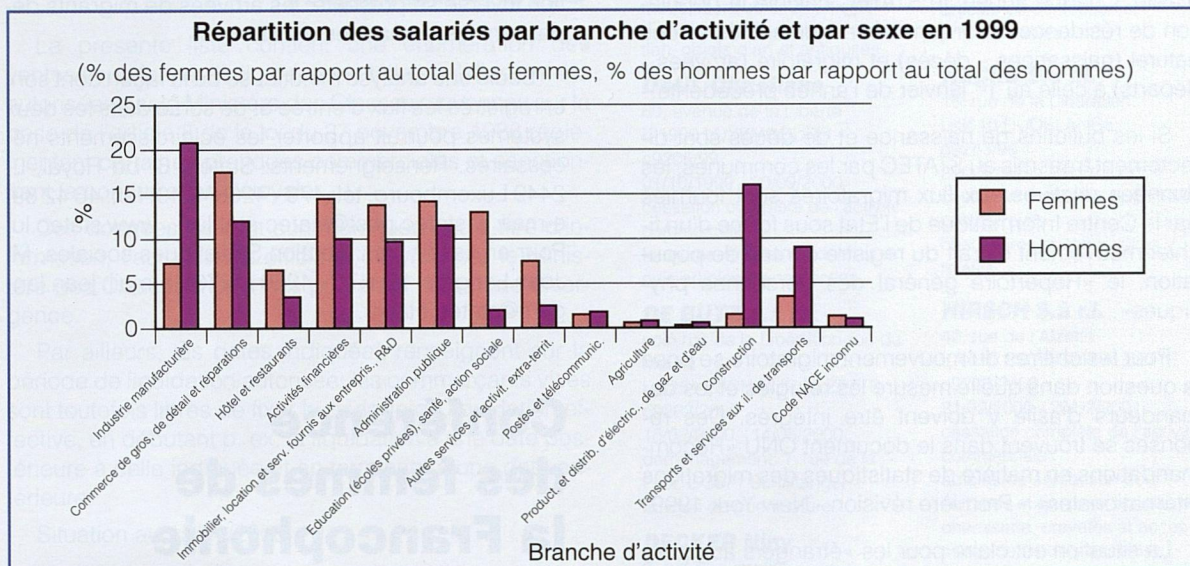
Dans les professions intermédiaires et les professions intellectuelles et scientifiques elles représentent respectivement 43% et 41%. La répartition par sexe est plus équilibrée pour les professions d'employés de type administratif. Leur proportion reste faible dans la catégorie dirigeants d'entreprise et cadres supérieurs (24%). Elles sont particulièrement minoritaires dans les professions suivantes: agriculteur (18%), artisan (3%) et conducteur d'installations et de machines (9%).

Observation méthodologique

Les chiffres sur les branches d'activité proviennent de la Sécurité sociale, alors que ceux concernant les professions proviennent de l'enquête par sondage sur les forces de travail réalisée par le STATEC. Ces chiffres appellent une mise en garde: Les premiers incluent les frontaliers des pays limitrophes mais excluent la presque totalité des fonctionnaires des institutions internationales, alors que les seconds risquent d'être entachés d'une erreur d'échantillonnage et ne portent que sur les salariés résidant au Luxembourg.

Renseignements: Statec, 6, bd Royal, L - 2449 Luxembourg, tél: 478 - 4268/4219, fax: 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu, Pour en savoir plus:

Section Statistiques sociales, Mme Simone Casali, tél: 478-4218, e-mail: simone.casali@statec.etat.lu.



Source : IGSS/STATEC (Situation fin octobre)

Tourisme

En 1998 les Luxembourgeois ont effectué 800 000 voyages

Le premier numéro du Bulletin du STATEC de l'an 2000 est consacré au comportement de voyages en 1998 de la population résidente du Grand-Duché de Luxembourg étudié par l'ETI (Europäisches Tourismus Institut GmbH an der Universität Trier) pour le compte du STATEC. Le lecteur y trouvera une description détaillée de la participation des résidents luxembourgeois à ce que l'Organisation mondiale du tourisme appelle la première industrie mondiale.

Deux tiers de la population résidente luxembourgeoise âgée de plus de 14 ans, soit 225.000 personnes, ont entrepris en 1998 au moins un voyage de loisir. Ceci représente un niveau très élevé et de larges couches de la population ont participé au tourisme. Les principaux facteurs qui réduisent cette participation sont liés en premier lieu à l'âge, mais l'appartenance à certains groupes socio-économiques joue également un rôle. On constate qu'avec l'âge l'activité de voyage diminue et que les ouvriers, les chômeurs ou les retraités voyagent moins que le reste de la population.

En ce qui concerne la répartition par sexe, la participation est à peu près équilibrée avec 65% pour les hommes et 67% pour les femmes. Ceci n'est cependant pas le cas pour les voyages d'affaires où la participation féminine ne représente que 6% de la population alors que la participation masculine représente 18%. Au total, la population résidente a effectué quelque 800.000 voyages dont 631.000 voyages de loisir.

Les principales destinations ont été la France (22%), l'Espagne (11%), l'Italie et l'Allemagne (9%). Du côté des voyages d'affaires l'Allemagne est la première destination (16%) suivi de la Belgique (15%) et de la France (14%). La dépense moyenne par voyage a été de quelque 59.000.- Luf soit 23.000.- Luf par personne ou 7.700.- Luf par jour.

La publication (Bulletin du Statec n° 1-2000) est disponible au Statec b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu au prix de 150.- Luf / 3.72 euro (sans les frais d'expédition). Pour en savoir plus: Section Statistiques d'entreprises - Tourisme, M. Victor Molling, tél: 478 - 4258, e-mail: victor.molling@statec.etat.lu.

Estimation de la population

435.700 résidents au 1^{er} janvier 2000

Les chiffres relatifs aux naissances et décès survenus en 1999 ont été publiés début mars. Après la mise à disposition des flux migratoires par le Centre Informatique de l'Etat, le Statec a pu procéder à une évaluation du nombre de résidents au 1^{er} janvier de l'année courante.

Population au 1 ^{er} janvier 1999 :	429 200
+ Naissances:	5 582
- Décès:	3 793
+ Arrivées:	12 794
- Départs:	8 075
Population au 1 ^{er} janvier 2000:	435 700

La statistique des migrations internationales soulève quelques problèmes, notamment en relation avec le traitement et la saisie des réfugiés et demandeurs d'asile. Chaque année, le STATEC calcule la population de résidence au 1^{er} janvier en ajoutant les soldes naturel (naissances - décès) et migratoire (arrivées - départs) à celle au 1^{er} janvier de l'année précédente.

Si les bulletins de naissance et de décès sont directement transmis au STATEC par les communes, les données relatives aux flux migratoires sont fournies par le Centre Informatique de l'Etat sous forme d'un fichier-mouvement extrait du registre central de population, le «Répertoire général des personnes physiques».

Pour les chiffres du mouvement migratoire se pose la question dans quelle mesure les réfugiés et les demandeurs d'asile y doivent être intégrés. Des réponses se trouvent dans le document ONU «Recommandations en matière de statistiques des migrations internationales» - Première révision - New York 1999.

La situation est claire pour les «étrangers auxquels est accordé le statut de réfugiés lors de leur admission ou avant leur admission». Ils sont à retenir pour l'élaboration de statistiques sur les migrations internationales. Il est précisé que «cette catégorie comprend en conséquence les étrangers auxquels est accordé le statut de réfugié à l'étranger et qui entrent dans le pays d'accueil en vue de s'y installer ainsi que les personnes auxquelles le statut de réfugié est accordé en tant que groupe lors de leur arrivée dans le pays».

Les recommandations de l'ONU sont moins formelles en ce qui concerne d'autres catégories. «Les cas de demandeurs d'asile et des étrangers dont l'entrée n'est pas sanctionnée par l'Etat d'arrivée ne sont pas aussi clairement définis parce que la présence de ces personnes sur le territoire de l'Etat d'arrivée est par nécessité provisoire et il peut y être mis un terme à tout moment si on ne leur reconnaît pas le droit d'asile ou si l'étranger en situation irrégulière est appréhendé et expulsé». Mais on ajoute: «Cependant, étant donné que dans la pratique nombre de demandeurs d'asile et migrants en situation irrégulière finissent par rester longtemps dans l'Etat d'arrivée, ils devraient être considérés comme constituant des catégories distinctes devant être prises en considération pour mesurer les migrations internationales».

Au niveau de l'exploitation des fichiers transmis par le Centre Informatique de l'Etat, le STATEC se trouve confronté à deux difficultés.

Parmi les arrivées, ni les réfugiés ni les demandeurs d'asile ne sont identifiables. On peut cependant admettre que les migrants de certaines nationalités (bosniaque ou yougoslave) sont pour une très large part (sinon en totalité) des demandeurs d'asile (ou des réfugiés). Mais à ce moment une comparaison avec les statistiques publiées par le Ministère de la Justice montre que durant ces dernières années, une partie des personnes en question ne figurent pas dans les fichiers du CIE. Ainsi en 1999, 2.612 demandeurs d'asile de nationalité yougoslave sont en-

registrés. Mais la statistique des migrations ne compte que 1.551 entrées. En 1998, les chiffres sont resp. de 1.437 et 901. Pour d'autres années, la situation inverse se présente: les arrivées de migrants dépassent les demandes d'asile.

Seule une analyse minutieuse de la façon dont sont enregistrés les flux d'entrée et de sortie dans les deux systèmes pourrait apporter les éclaircissements nécessaires. Renseignements: Statec, 6, bd Royal, L-2449 Luxembourg, tél: 478 - 4268/4219, fax: 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu, www.statec.lu. Pour en savoir plus: Section Statistiques sociales, M. Jean Langers, tél: 478 - 4250 (4276), e-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

Conférence des femmes de la Francophonie

Lors du premier trimestre 2000 s'est tenue à Luxembourg la Conférence des femmes francophones «Femmes, Pouvoir et Développement». Son objectif était de faire un état des lieux de la situation des femmes dans les pays de la Francophonie. Les résultats de la conférence sont inscrits dans la Déclaration de Luxembourg. Dans le volet traitant de l'économie, la Déclaration finale revendique:

- «la garantie de l'égalité des femmes et des hommes quant à l'accès au contrôle et à la gestion des ressources, des richesses et de la propriété, notamment la propriété foncière, en vue d'assurer leur participation au développement économique dans la perspective du développement durable;
- la garantie du principe de l'égalité entre femmes et hommes dans le domaine de l'emploi, de l'embauche et des rémunérations;
- l'organisation du temps de travail qui permet l'articulation de la vie professionnelle et la vie familiale;
- l'adoption de mesures spécifiques pour lutter contre le chômage féminin et pour assurer la protection sociale des femmes vulnérables;
- l'élaboration et l'application de politiques et de programmes facilitant l'accès égal des femmes aux systèmes financiers, commerciaux et aux nouvelles technologies;
- l'appui aux femmes dans le secteur informel, notamment par le biais du micro-crédit et de la micro-assurance;
- l'appui à la création d'entreprises et de coopératives, par un meilleur accès des femmes aux systèmes bancaires et financiers;
- la prise en compte, dans les statistiques officielles, du travail non rémunéré, en particulier celui des femmes.»

Le texte intégral peut être obtenu à la Chambre de Commerce auprès de Madame Edith Stein, tél.: 42 39 39-316, e-mail: edith.stein@cc.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 15/04/2000:

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

ARTE DESIGN S.à r.l.

74, Grand-rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9274/2000
22/03/2000 - 21/06/2000
déménagement
articles d'art de table et de décoration, objets d'art et antiquités, meubles meublants et articles de literie

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

BOUTIQUE FELINE S.à r.l.

8, avenue Monterey
L-2163 LUXEMBOURG
c9270/2000
10/03/2000 - 09/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'habillement, accessoires de mode assortis, articles textiles

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

ENTENICH Roger

35, avenue de la Libération
L-3850 SCHIFFLANGE
c9252/1999
24/02/2000 - 23/02/2001
cessation complète de l'activité commerciale
vélos et accessoires

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

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 intérieurs, 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 relatifs

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 accessoires de mode y assortis

JOHANNIS Robert

55, rue Collart
L-3220 BETTEMBOURG
c9267/2000
15/03/2000 - 14/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
vélos et accessoires

KLEIN-ANGELSBERG ETTTELBRUCK 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 accessoires de mode y assortis, articles de 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 accessoires

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

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

LUMBAGO S.à.r.l.

4, rue Beaumont
L-1219 LUXEMBOURG
c9275/2000
16/03/2000 - 15/06/2000
déménagement: 16, rue Beaumont, L-1219 Luxembourg
articles de confection et accessoires de mode y relatifs

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 détail de 36 m² au centre commercial Concorde

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

MELROSE S.à r.l.

38, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9271/2000
14/03/2000 - 13/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'hygiène, articles de ménage, articles textiles et vêtements

MERSCH-EISCHEN S.à r.l.

104, route de Fischbach
L-7447 LINTGEN
c9273/2000
01/04/2000 - 30/06/2000
transformation immobilière
articles d'ameublement et articles de décoration pour intérieurs

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 magné-

tiques et articles de bimbeloterie

NOUVELLE LINGERIE DE LUXE HORTENSE S.à r.l.

34, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c9259/2000
11/03/2000 - 10/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection et accessoires, articles de lingerie et articles de bonneterie

NOUVELLE SOC. CHAUSSURES IERACE S.à r.l.

1, rue de la Gare
L-3839 SCHIFFFLANGE
c9265/2000
18/03/2000 - 17/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
chaussures et articles de maroquinerie

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

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

FORMATIONS

La Commission européenne veut former des bio-entrepreneurs

La Commission européenne a annoncé qu'elle allait soutenir un programme de formation pour aider les chercheurs à lancer des entreprises de biotechnologie.

Cette décision fait suite à la prise de conscience grandissante que la croissance et la création d'emplois dans les nouveaux secteurs – comme la biotechnologie – sont essentiellement induites par la création et le développement de nouvelles entreprises. Mais en ce domaine les chercheurs sont souvent confrontés à des difficultés car ils sont peu familiarisés avec la gestion et les finances.

Dans la volonté de trouver une solution à ce problème, la Commission a lancé l'initiative «Biobiz» pour aider les entrepreneurs à élaborer les stratégies commerciales de leurs start-ups.

Biobiz propose un stage intensif de trois jours offrant aux participants une approche interactive grâce à un logiciel approprié. Le programme fournit les outils et le savoir-faire de base dont les scientifiques ont besoin pour organiser une nouvelle

société, tout en les obligeant à prendre en considération tous les aspects d'une entreprise.

«Le but de cette initiative est de fournir aux chercheurs les compétences et les connaissances nécessaires pour être capables de présenter des plans commerciaux cohérents leur permettant de susciter un réel intérêt chez les spécialistes du capital-risque», déclare le directeur du programme, Michel Lepers de la société EuroBiobiz.

Biobiz a obtenu un budget de EUR 100.000 de la part de la Commission européenne et reçoit également le soutien d'Arthur Andersen et d'EuroBiobiz, une société qui encourage et facilite le développement de petites et moyennes sociétés de biotechnologie.

Les candidats aux stages doivent être des chercheurs en biotechnologie ayant des idées précises sur un projet de start-up.

Biobiz prévoit d'organiser des stages dans différentes villes européennes dont:

- Londres, Royaume-Uni, du 4 au 6 juillet 2000
- Berlin, Allemagne, du 18 au 20 juillet 2000
- Cambridge, Royaume-Uni, du 1^{er} au 3 août 2000
- Eindhoven, Pays-Bas, du 19 au 21 septembre 2000
- Lyon, France, du 3 au 5 octobre 2000.

La liste complète des dates peut être consultée sur le site Web <http://europa.eu.int/comm/research/biotech/biocour1.html>. Le programme Qualité de la vie (une composante du 5^e programme-cadre de recherche de l'Union européenne), Arthur Andersen et

EuroBiobiz offriront une participation de EUR 1400 aux frais d'inscription au stage, qui s'élèvent normalement à EUR 2.200, réduisant ainsi les frais d'inscription à EUR 800.

Pour toute information complémentaire ou demande d'inscription, vous pouvez vous adresser à Michel LEPEERS, EuroBiobiz, tél. +33 4 73 64 43 36, fax. +33 4 73 64 43 37, michel_lepers@compuserve.com.

Des cours de formation pour les gestionnaires de la recherche

L'Association européenne des gestionnaires et administrateurs de la recherche (EARMA) a récemment annoncé l'organisation d'une série de cours de formation.

Des cours de «Méthode de rédaction d'une proposition compétitive pour le 5^e programme-cadre» auront lieu aux dates suivantes :

- Bruxelles, Belgique, 18 mai 2000, 20 juin 2000 et 18 juillet 2000
- Dublin, Irlande, 31 mai 2000.

- Des cours de «Méthode de négociation, de gestion, d'administration et de financement d'un contrat communautaire de R & D» auront lieu aux dates suivantes:
- Bruxelles, Belgique, 19 mai 2000, 21 juin 2000 et 19 juillet 2000
- Dublin, Irlande, 1er juin 2000.

Pour tout renseignement complémentaire, contacter: Alexandra RUETE, EARMA, tél. +32 2 280 01 50, fax. +32 2 280 01 54, e-mail : earma@skynet.be

MANIFESTATIONS

«3^{es} Journées de Technologie pour les PME», Porto, Portugal, 29 et 30 juin 2000

Afin de tenir compte du nombre de PME participant au 5^e programme-cadre de recherche de l'Union européenne, la présidence portugaise organisera une conférence spéciale les 29 et 30 juin à Porto. Cet

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

L'innovation, la recherche ou le transfert de technologies constitue 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.



événement réunira des décideurs politiques, des chercheurs et des PME pour un échange de vues. Des hauts responsables politiques, des intermédiaires ainsi que des personnalités des milieux d'affaires et de la recherche prononceront des allocutions.

La conférence sera l'occasion d'un débat approfondi sur les mesures spécifiques destinées aux PME dans le 5^e programme-cadre, telles que les primes exploratoires et les projets de recherche coopérative CRAFT, et d'autres activités connexes en faveur des PME, notamment dans le domaine des droits de propriété intellectuelle et du capital-risque.

Pour toute information complémentaire, vous pouvez vous adresser à Isabel CAETANO, Agência de Inovação, fax. +351 21 722 05 41, icaetano@adi.pt ou à Fabienne THIANGE, Commission européenne, fax. +32 2 295 43 61, Fabienne.Thiange@cec.eu.int

APPELS A PROPOSITIONS

Rectificatif à l'appel ouvert dans le domaine de l'énergie

La Commission européenne a publié le 14 mars 2000 un rectificatif modifiant les dates limites de réception des propositions pour des actions de recherche et de développement technologique (RDT) dans le domaine de l'énergie non-nucléaire (référence 1999/C77).

Le rectificatif porte sur la partie «Energie» (partie B) de l'appel ouvert lancé en mars 1999, portant sur des actions de RDT dans le cadre du programme «Energie, environnement et développement durable».

L'annexe à l'appel original est remplacée. La modification porte sur les dates limites fixées en vue de l'évaluation des propositions et sur les budgets indicatifs disponibles. Pour les activités de RDT à caractère générique, le budget disponible est de EUR 14.6 millions, et les dates limites sont désormais fixées au 31 mai 2000, 1^{er} février 2001 et 1^{er} février 2002. EUR 43.8 millions au maximum sont disponibles pour les mesures destinées aux PME, couvrant primes exploratoires et les projets de recherche coopérative CRAFT. Les dates limites pour les primes exploratoires sont fixées au 13 septembre 2000, 17 janvier 2001 et 18 avril 2001. Pour la recherche coopérative CRAFT, les dates suivantes sont fixées: 13 septembre 2000, 17 janvier 2001, 18 avril 2001, 19 septembre 2001, 16 janvier 2002 et 17 avril 2002.

EUR 19.5 millions au maximum sont disponibles pour la formation, les dates limites étant fixées au 31 mai 2000, 1^{er} septembre 2000, 1^{er} février 2001, 1^{er} septembre 2001 et 1^{er} février 2002.

EUR 58.5 millions sont réservées aux mesures d'accompagnement. Les dates limites sont désormais fixées pour cette activité au 31 mai 2000, 1^{er} septembre 2000, 1^{er} février 2001 et le 1^{er} février 2002. Le texte officiel de l'appel publié au Journal officiel peut être obtenu sur simple demande auprès de Luxinnovation GIE, Brigitte DE HAECK, tél. 43 62 63-1, fax. 43 81 20, brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu.

Chronique

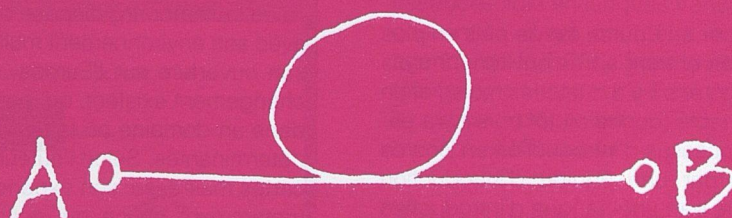
Guide à l'usage des e-entrepreneurs

Cette chronique est extraite du compte rendu du voyage ayant pour thème la nouvelle économie, qui s'est déroulé la semaine du 27 au 30 mars à Paris. Le mouvement est pris. Les émissions télévisées sur les start-up, qui font figure de véritables stars et font briller les yeux des jeunes diplômés mais aussi des «quadras» qui ont soif d'entreprendre ainsi que des venture capitalistes et des business angels, se succèdent. Les uns et les autres se rencontrent lors d'événements tels que FirstTuesday, Capital IT (show lors duquel les porteurs d'idées ont un quart d'heure chrono pour exposer leur business plan à un parterre d'investisseurs) ou lors des nombreuses conférences qui fleurissent sur le sujet (voir notamment la conférence de Benchmark les 19 et 20 avril, intitulée: «Financement des entreprises de l'Internet: du capital-risque à la Bourse»).

Net 2000, la conférence sur la nouvelle économie qui se tenait récemment à Paris et lors de laquelle le NewMediaForum a accompagné une dizaine d'entreprises luxembourgeoises, n'a pas dérogé à la règle. La session intitulée «Start-up et capital-risque» a fait salle comble. Lors de cette table-ronde, les capitaux risqués, les start-up (qui en sont à leur premier, deuxième, voire troisième tour) et autres incubateurs exposaient les étapes pour lever des capitaux et arriver jusqu'à l'entrée en Bourse, quels étaient les critères de réussite, les écueils à éviter, etc. Car même si les fonds de capital-risque se multiplient, ils ne se développent toutefois pas aussi rapidement que les projets de start-up, et sont donc très sollicités par de jeunes entrepreneurs souhaitant faire financer le développement de leur projet. Les ratios font parfois peur: plusieurs milliers de business plans reçus pour quelques élus seulement. Les questions essentielles qui se posent donc sont de savoir quels sont les critères pour séduire les investisseurs, quels sont les fonds que l'on peut espérer lever, quel est le délai entre la création de la start-up et l'introduction en Bourse.

Cette conférence donnait plusieurs éléments de réponse:

Toute une panoplie
de services
pour passer de A à B:
Leased lines à haut débit
ISP Services
Broadband IP
Réseaux privés



C E G E C O M

... the service driven Company

- l'argument essentiel pour convaincre les investisseurs est, de l'avis de tous, l'équipe. Le noyau dur (les personnes à l'origine du projet) doivent avoir un profil irréprochable, être réellement impliquées, et avoir un fort potentiel pour convaincre et attirer des personnes autour d'elles. L'idée, le business plan et le montant à hauteur duquel il faudra financer ne viennent qu'après dans la discussion. Certains, comme Partech, construisent même des équipes et des projets de toute pièce à partir d'une personne à fort potentiel. Certains incubateurs, comme Défi Start-up, font passer de véritables batteries de tests psychologiques aux jeunes entrepreneurs avant de donner leur accord pour les héberger. L'équipe est essentielle, car c'est elle qui porte le projet dans sa phase d'amorçage, avant la levée de fonds. Les jeunes entrepreneurs ont souvent une période de vaches maigres au début de leur projet d'entreprise, et la phase d'amorçage est de l'avis de tous la plus difficile. Les autres critères essentiels de réussite sont la dimension internationale, la taille du marché potentiel.
- après les premiers fonds levés, afin de financer la période d'amorçage, vient le second tour, qui doit lever au moins 1,5 million d'euros pour pouvoir être appelé un deuxième tour. Il est recommandé de faire appel à plusieurs investisseurs simultanément, car une levée de fonds prend toujours plus de temps que prévu. Toutefois, les venture capitalists sont de plus en plus réactifs, une réelle compétition est en train de s'installer pour financer les projets les plus prometteurs, et les prises de décision peuvent se faire dans des délais de deux-trois semaines.
- le cycle pour entrer en Bourse est de plus en plus court: les sociétés entrent après environ 18 mois (contre trois à cinq ans il y a quelques mois), et un à deux tours de table (contre plutôt trois il y a encore peu). Le processus d'introduction en Bourse doit être mené par une équipe d'introduction solide, composée par: une banque d'introduction (voire deux), une agence de communication, un avocat, un expert comptable, un commissaire au compte (voire deux), des salariés, des actionnaires
- la répartition du budget: pour créer la marque, les budgets investis dans la communication sont colossaux (parfois jusqu'à 50% des fonds levés). Les start-up communiquent massivement sur les médias classiques tels que TV, affichage, ce qui pèse fortement sur les budgets de communication. Les régies, agences de publicité et supports d'annonce sortent grands gagnants de cette course pour imposer une marque et occuper rapidement le terrain. De nombreux éléments entrent en ligne de compte pour faire d'une start-up une success story. Le charme des porteurs du projet, qui doivent avoir une véritable foi dans leur entreprise, la médiatisation, la réactivité pour occuper au plus vite le terrain, sont les critères essentiels de la réussite. Ce mouvement général fait figure de nouvelle ruée vers l'or. Il y aura des

échecs, des remises en question, et les Amazon.com ou eBay feront encore longtemps figure à la fois de modèles et d'exceptions. Mais l'essentiel à retenir est ce regain d'initiatives, le retour de l'esprit d'entreprise, cet espoir placé dans le renouveau, dans ces «jeunes pousses» pleines de vigueur. Cette nouvelle économie constitue la plus belle création de valeur et d'emplois pour notre économie. Adieu la sinistrose. (Auteur: Carole Brochard, carole.brochard@crpht.lu)

E-Luxembourg

Comment positionner le Luxembourg en tant que plate-forme e-business européenne?

PricewaterhouseCoopers mène une réflexion sur l'impact du e-business sur le Luxembourg, et notamment sa place financière: enjeux, atouts, faiblesses, opportunités. Plusieurs articles sur le sujet paraissent chaque mois dans la revue Luxembourg Business. L'article de ce mois-ci, intitulé «Forces for change E-Luxembourg: opportunity or threat» et rédigé par Olivier de Vinck (Management consulting services Director) dresse un panorama de la situation et soulève quelques questions intéressantes.

Le Luxembourg dispose d'un avantage indéniable avec son environnement multi-lingue, multi-culturel et son ouverture sur l'Europe. Mais de réels freins au changement existent, qui peuvent être préjudiciables dans un domaine où la flexibilité et la réactivité sont déterminantes. Selon l'auteur, le Luxembourg a deux cartes maîtresse: son expérience de place financière (notamment en ce qui concerne l'outsourcing des opérations de back-office) et la présence de puissants acteurs européens dans les industries convergentes que sont la banque, les télécommunications, les médias.

Mais les faiblesses du pays doivent être soulignées: manque de main d'œuvre dans le domaine des nouveaux médias, absence d'université. L'auteur déplore surtout le manque de prise de conscience des acteurs de la finance sur l'urgence à agir, à prendre pied rapidement dans le e-business. Cette approche trop conservatrice leur portera fortement préjudice, dans un domaine où c'est maintenant qu'il faut occuper le terrain, la fenêtre d'opportunité se réduisant de plus en plus. Un article paru dans l'Echo le 25 février dernier, signé par Didier Mouget, soulignait lui aussi les atouts et les faiblesses du Luxembourg dans le marché européen des services financiers online. Parmi les freins au changement figurent les coûts élevés des télécommunications et l'absence d'un environnement favorable aux start-up.

D'un point de vue fiscal, PWC distingue cinq facteurs clés déterminant l'avenir de la place: l'attrait de régimes fiscaux intéressants, l'application du régime dit «Soparfi» pour les start-up (qui permet la détention de participations au départ de Luxembourg accompagnée d'une fiscalité adaptée), l'intervention de financements publics en faveur des valeurs technologiques, un régime favorable au stock-options et des mesures précises relatives à l'imposition des expatriés. Selon l'auteur l'e-business n'est pas une mode, c'est une raison d'être et ceux qui ne l'ont pas compris seraient condamnés d'avance.

Online banking

La BCEE lance les opérations boursières sur S-net

En date du 3 avril 2000, la Banque et Caisse d'Épargne de l'Etat, Luxembourg (BCEE) a lancé une nouvelle version de son service d'Internet banking transactionnel S-net. Désormais, les utilisateurs de S-net peuvent acheter et vendre des actions en bourse, souscrire et revendre des parts de fonds d'investissement de différents promoteurs et profiter en plus de conditions très avantageuses, tout en bénéficiant d'informations financières des plus complètes. En effet, il est désormais possible de placer online des



ordres concernant environ 3000 titres sur une vingtaine de places boursières (Luxembourg, Allemagne, France et Etats-Unis) via S-net. Ces ordres sont tous exécutés selon le principe de «best effort» (certains en straight through processing, d'autres en delayed) et bénéficient tous d'une remise de 20% par rapport aux tarifs boursiers déjà très compétitifs de la BCEE.

A côté des SICAV dont la BCEE est le promoteur, l'utilisateur de S-net peut dorénavant souscrire ou procéder au rachat des parts de fonds d'investissement de différents promoteurs (CDC, DEKA, DWS, EUFIDEST, Fidelity, Fleming, Swissca, UBS). Pour chaque ordre de fonds d'investissement non-BCEE passé à travers S-net, le client bénéficiera d'une remise de

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

10% sur les tarifs habituels de la BCEE. Les ordres concernant les SICAV BCEE continueront à profiter d'une remise de 30%. Soucieuse d'améliorer également l'information financière à sa clientèle, la BCEE a inauguré une rubrique «Actualités financières» élargie sur son site Internet informationnel www.bcee.lu. Ces informations online, accessibles à tous les internautes, couvrent aussi bien les cours boursiers (15 minutes delayed) que des indices, des charts, des best & worst performers ou des news du monde financier international. En matière de fonds d'investissement de promoteurs externes à la BCEE, des hyperlinks renvoient vers les sites de ceux-ci pour plus de détails. Ainsi, les investisseurs auront à leur disposition toute l'information nécessaire pour faire leur choix.

Toutes ces nouveautés peuvent être consultées sur le site www.bcee.lu, où une version démo de S-net est accessible en langues française et anglaise. Une convention S-net peut être ouverte dans chaque agence de la BCEE. Pour toute information supplémentaire, le Helpdesk e-Banking de la BCEE se tient à votre disposition. Tel: 4015-6015 e-mail: homebk.ebt@bcee.lu

Fréquentation des sites

Bientôt un outil de mesure d'audience des sites Internet au Luxembourg

Editus et IP Luxembourg se sont associés pour développer un outil de mesure d'audience de leurs sites Internet. En effet, les annonceurs étant de plus en plus nombreux à utiliser Internet pour leur communication, et y investissant des sommes de plus en plus importantes (Editus estime son chiffre d'affaires Internet à 60 MLUF pour l'année 2000, contre 24 MLUF l'an passé), il est normal qu'ils souhaitent obtenir des garanties sur le trafic des sites sur lesquels ils achètent de l'espace. C'est donc pour répondre à une demande de plus en plus forte des annonceurs et pour

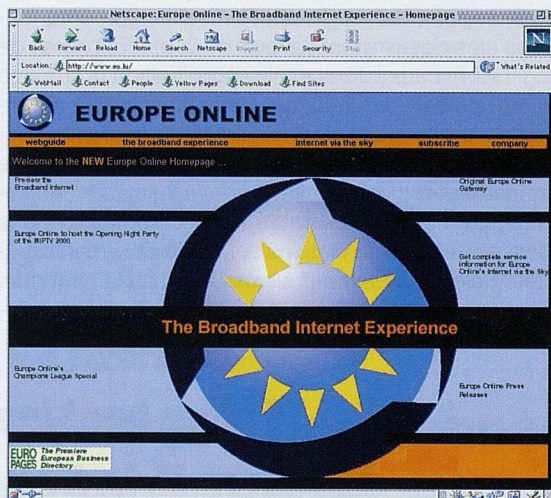
palier l'absence d'outils sur le marché que les deux régies publicitaires se sont associées pour développer cet outil de mesure du trafic. Le site Internet <http://www.audience.lu> devrait prochainement ouvrir.

The l.i.n.k. Nouvelle newsletter juridique

Éditée, en anglais, par Stéphan Le Goueff, avocat au Grand-Duché de Luxembourg, the l.i.n.k. (Legal InfoSoc News Kiosk) paraît à un rythme bimensuel. Cette newsletter, soutenue par le Service des Médias et de l'Audiovisuel du Ministère d'Etat luxembourgeois, remplace LABnews éditée depuis 1997 à l'initiative de la DG «Information Society» de la Commission européenne. The l.i.n.k. donne sous forme d'actualités un aperçu général des nouveautés juridiques intervenues dans le monde entier en matière de nouvelles technologies. Sa forme interactive permet d'accéder à l'information par thème (télécommunications, propriété intellectuelle, signature électronique, commerce électronique...) ou par pays. Chaque actualité est suivie d'un lien vers la source de l'information, pour en savoir plus. La maquette, élaborée par l'agence Mikado, permet soit de consulter la newsletter à partir d'un écran, soit de l'imprimer sous une forme adaptée à la lecture papier. Les personnes intéressées peuvent s'abonner gratuitement à the l.i.n.k. en envoyant un e-mail à subscribe@the-link.lu.

Internet à bande large Europe Online Networks se développe à grande vitesse

Europe Online Networks, spécialiste de l'Internet à large bande passante, qui a investi 40 millions d'euros pour s'installer, entend multiplier son nombre d'abonnés par 5 d'ici la fin de l'année 2000, pour atteindre les 100.000. Avec 57 collaborateurs et la nécessaire mise en place d'un nouveau réseau de transmission, la société a déjà du agrandir ses locaux. Utilisant la technologie des satellites, EON compte pouvoir transmettre des contenus à grande vitesse non seulement en Europe mais aussi aux Etats-Unis grâce à une liaison fibre-optique de 155 Mbps, qui devrait être prochainement mise en place. Elle propose actuellement une offre «Internet via the Sky» pour 15 – par mois. Appuyée par de solides partenaires tels que Texas Instruments et TechnoTrend pour le hardware ou encore ZDNet et Altavista pour les contenus, EON semble savoir bien s'entourer même si la société entend développer elle-même des services propres de fournitures d'information.



Communication

Les agences luxembourgeoises se restructurent

Un vent de renouveau souffle sur les agences de communication du Grand-Duché. Internet redistribue les cartes, et les acteurs de la communication, qui associent ce nouveau média dans leurs campagnes, l'intègrent également au niveau de la structure de l'entreprise. Ainsi deux des plus importantes agences ont récemment réorganisé leurs activités: Mikado, avec sa filiale Mikado online, et Binsfeld, qui crée Com'unity, regroupant l'ensemble de ses activités dans le domaine de la communication (Binsfeld Communication), de l'édition (Editions Guy Binsfeld) et de l'événementiel (oxygen, un département qui vient de se créer).

L'ancienne maison Guy Binsfeld & Co SARL a donc subi un lifting global afin de préparer le terrain de développements ultérieurs avec une structure plus fédératrice: Com'unity se définit comme une «maison de la communication». Aux trois départements cités plus haut pourrait donc s'ajouter prochainement de nouvelles marques, de nouveaux départements, voire même de nouveaux centres de profit. Oxygen, le dernier-né des départements du groupe, se spécialise dans l'événementiel et les relations publiques: les activités s'étendront du travail de presse jusqu'à la conception et la mise en œuvre d'événements en tous genres.

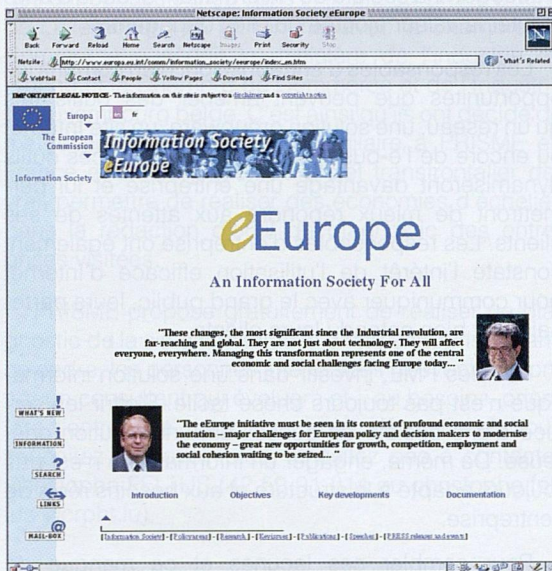
On retrouve ce besoin de structuration également à l'étranger, avec des exemples comme Carat, qui vient de diviser sa branche Carat Interactive en deux entités: Carat Multimedia et @Carat. Cette dernière entité, composée pour l'instant de six personnes, s'adresse aux entreprises du net (les dot com companies), afin de les sensibiliser au fait que la communication autour d'un site ne se fait pas uniquement par Internet. On rejoint le discours ambiant sur le mix-me-

dia, et la tendance très nette des sites Web à envahir les spots TV et les affichages publicitaires. Mais un nouveau média pointe déjà son nez: le WAP. L'agence 24/7 a lancé récemment ses premières campagnes sur le WAP, et le responsable de @Carat estime que le WAP atteindra le statut de média de masse plus rapidement que ne l'a fait Internet.

Europe

La Commission européenne met en ligne eEurope

Un nouveau site Internet vient d'être créé, tout entier dédié au projet eEurope, cette initiative de Romano Prodi pour accélérer le décollage de l'Internet en Europe: http://europa.eu.int/comm/information_society/eeurope/index_en.htm. Sa mission: suivre l'état d'avancement des objectifs de eEurope, favoriser le débat public, présenter les domaines prioritaires fixés par la Commission européenne et les objectifs de chacun d'entre eux. Des documents de référence (textes juridiques, communiqués de presse, discours, etc.) seront disponibles en ligne.



Marché TV

CLT-UFA fusionne avec Pearson TV

Le géant de la diffusion s'allie au géant des contenus: c'est en ces termes qu'a été annoncée l'alliance CLT-UFA/Pearson TV, qui crée ainsi la première compagnie de télévision européenne. Le panier de la mariée est bien rempli: 22 chaînes de télévision, 10 sta-

tions de radio apportées par la CLT, pour 10.000 heures annuelles de programmes et un fonds de 17.500 heures pour Pearson TV, une filiale du groupe Pearson (qui détient notamment le Financial Times, les Echos). Pearson TV, moins connue que la CLT-UFA, détient également Grundig. La fusion devrait être finalisée le 1^{er} janvier 2001. Le nom du futur groupe n'est pas encore connu. Elle se fera au sein d'Audiofina, qui contrôle actuellement 49,85% de la CLT-UFA. L'actionnariat du nouveau groupe sera composé de la façon suivante: Bertelsmann et l'éditeur du quotidien allemand Allgemeine Zeitung détiendront 37%, le groupe Bruxelles-Lambert 30%, Pearson 22% et les 11% restant seront cotés à la Bourse de Londres. La capitalisation boursière du nouveau groupe est impressionnante: elle devrait atteindre 130 milliards de francs français (pour 26 milliards de francs français de chiffre d'affaires). Le nouveau groupe a bien l'intention d'élargir son champ d'action au-delà de l'Europe. Internet est bien entendu l'un des enjeux de cette fusion, la CLT-UFA détenant 70 sites Internet, qui pourront être alimentés avec les contenus de Pearson.

Up-e.com

Une nouvelle opportunité pour les start-up

On connaissait FirstTuesday, Capital IT et autres initiatives ayant pour mission de confronter, dans un cadre plus ou moins informel, des entrepreneurs et des potentiels investisseurs. Tout naturellement, les sites Internet prennent la relève. On connaissait le site Business-angels.com (<http://www.businessangels.com>). Un nouveau site, français mais avec des ambitions européennes, vient d'être créé pour mettre en relation entrepreneurs et investisseurs. Up-e.com, c'est son nom, propose de sélectionner les dossiers des start-up et de mettre en ligne ceux qui correspondent à leurs critères de sélection. La sélection se fait en deux temps: à partir de l'executive summary, puis à partir de l'étude plus approfondie du dossier si cette première étape a été franchie. Une condition: le service s'adresse aux start-up recherchant moins de 10 MFF de fonds.

Sur le site Up-e.com, les dossiers sont classés par thèmes (sites éditoriaux, b-to-b, eCommerce, services, etc.), par localisation géographique ou encore par montant recherché. Pour son lancement, Up-e a enregistré 100 demandes de dossiers de créateurs et 14 d'investisseurs. Le modèle économique est double: une cotisation annuelle pour faire partie de la plateforme (250 euros pour une personne privée, 3.000 euros pour une personne morale), et une prise de participation de 5% dans le capital des sociétés qui trouvent des fonds par l'intermédiaire de Up-e.com.

Hôtel **** Hallerbach Haller



Vos Séminaires efficaces au calme

Nouvelle Direction:
M. & Mme Aulner-André Marc
2, rue des Romains - L-6370 Haller
Tél. 83 65 26 - Fax: 83 61 51
www.hallerbach.com

D'autres sources de revenus devraient s'y adjoindre dans les mois à venir. Mais les responsables du site n'espèrent pas atteindre le point mort avant 2002.

Dreamcubator

Infopartners devient le premier incubateur de start-up au Luxembourg

Infopartners est la première société luxembourgeoise à avoir misé sur l'e-mail et à avoir développé de façon systématique une activité d'ISP privée (Internet Service Provider). Elle est aussi la première société à se lancer comme incubateur, c'est-à-dire qu'elle apporte, sous divers aspects, son soutien à des entrepreneurs aux idées innovantes liées à l'e-business. «Dreamcubator», nom de la structure dédiée à cette activité, entend ainsi soutenir et développer l'e-business au Luxembourg et dans ses environs, notamment grâce aux acquis reconnus d'Infopartners. Dreamcubator entend réaliser le rêve de nombreux entrepreneurs en mettant à leur disposition:

- de l'infrastructure de bureau, avec des locaux et des services de secrétariat;
- de l'infrastructure technique, avec des dispositifs de communication et des installations de Web hosting;
- des services techniques, tels que le support technique, la sécurité système, la gestion de l'information et des connaissances et la conception graphique et gestion du contenu;
- Conseils en IT;
- Conseils fiscaux et juridiques;
- Apports de capitaux.

Infopartners contribue plus spécialement en mettant à disposition tout ou partie des modules d'eMSO (electronic Mall for Shops & Offices), solution de commerce électronique développée par Infopartners dont la spécificité est la vente de services et de biens en ligne. Afin d'apporter à Dreamcubator l'ensemble des atouts en termes de services et de sponsoring, Infopartners et les partenaires existants sont ouverts à toute question concernant cette initiative et une éventuelle participation. Actuellement, Infopartners a déjà plusieurs contacts avec de futurs entrepreneurs intéressés par cette initiative unique dans la région. Pour de plus amples informations sur Dreamcubator: www.dreamcubator.net.

Projet Prisme

Conseil et assistance pour les projets informatiques

A l'heure où les nouvelles technologies ont une présence de plus en plus importante dans le monde économique, de nombreuses PME tentent de se positionner par rapport à cette nouvelle opportunité d'accéder à la société de l'information, et donc d'augmenter la valeur ajoutée qu'elles dégagent.

Les responsables d'entreprise ont bien compris les opportunités que peuvent amener des outils tels qu'un réseau, une solution groupware, un site Internet ou encore de l'e-business. Sans contester, ces outils dynamiseront davantage une entreprise et lui permettront de mieux répondre aux attentes de ses clients. Les responsables d'entreprise ont également constaté l'intérêt de l'utilisation efficace d'Internet pour communiquer avec le grand public, leurs partenaires et bien entendu leurs clients.

Pour les PME, investir dans une solution informatique n'est pas toujours chose facile. S'offrir les services d'une société de conseil est une solution onéreuse. De même, engager un informaticien n'est pas toujours adapté à la structure et aux besoins réels de l'entreprise.

Pour combler ces lacunes et ce manque de conseils appropriés au niveau des PME, le Centre de Recherche Public Henri Tudor a mis en place le projet PRISME depuis juin 1997. Ce projet assure des interventions parfaitement neutres. Il ne propose rien d'autre qu'une approche rationnelle de la situation de l'entreprise et propose un accompagnement ciblé dans les prises de décision.

La vocation de PRISME est de guider le chef d'entreprise dans l'analyse de l'efficacité de son entreprise, de mettre en lumière les points forts ainsi que les points à améliorer et d'apporter les solutions informatiques appropriées et personnalisées pour parvenir à une optimisation maximale des ressources.

Les solutions envisagées peuvent être de nature très différente, allant de solutions purement techniques (audit d'une situation informatique existante, mise en place d'un réseau, choix d'un logiciel métier), à des solutions de type plus organisationnel (pilotage de projets informatiques, stratégie informatique, informatique décisionnelle).

Parce que même le meilleur des chefs d'entreprise ne peut être spécialiste dans tous les domaines, il est important qu'il puisse avoir recours ponctuellement à un spécialiste particulièrement dans le domaine des technologies de l'information. A la diversité des besoins, PRISME répond par une offre pluridisciplinaire: audit, conseil en organisation, conseil en systèmes d'informations...

Une totale neutralité, consolidée par une veille technologique permanente et des méthodologies éprouvées en PME garantissent la qualité des prestations: schémas directeurs, cahiers des charges, choix de solutions techniques, gestion des projets, intégration de systèmes, sécurité informatique... Quelle que soit la taille du projet, pourvu que l'entreprise ait besoin de conseil informatique, PRISME propose une solution adéquate.

Depuis le début de cette année, le projet PRISME a pris une dimension transfrontalière au sein de PRISME-TREMPIN. Le modèle d'accompagnement des entreprises conçu dans PRISME au Grand Duché de Luxembourg en partenariat avec la Chambre de Commerce a séduit le ministère de l'industrie en France et la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Luxembourg belge. C'est ainsi qu'ils ont décidé de mettre en oeuvre un projet similaire à PRISME en France et en Belgique. Ce projet transfrontalier devrait permettre de réaliser des économies d'échelles dans la rédaction d'outil de diagnostic des entreprises visitées.

PRISME propose gratuitement de réaliser un diagnostic de la situation actuelle d'une entreprise. Dans ce cadre, les personnes intéressées peuvent rencontrer un consultant qui évaluera et – au besoin – orientera l'entreprise dans son projet infomatique. Vous souhaitez en savoir plus, n'hésitez pas à contacter Christophe FELTUS (42 59 91-214 ou christophe.fel@crpht.lu).

Congrès ALTA

Emplois nouveaux dans la société de l'information

Les 20 et 21 mars 2000 s'est tenu à Luxembourg le Congrès de l'ALTA (Association Luxembourgeoise des Téléactivités) consacré aux «Emplois Nouveaux dans la Société de l'Information». Cette manifestation,

placée sous le haut patronage de M. Jean-Claude Juncker, Premier Ministre, et de M. Erkki Liikannen, Membre de la Commission en charge du portefeuille «Information Society», a été ouverte par M. François Biltgen, Ministre du Travail et de l'Emploi, Ministre de la Communication, président d'honneur du Congrès.

Le Congrès, qui a rassemblé sur deux jours plus de cent cinquante participants, a réuni des conférenciers et des auditeurs issus non seulement du Grand-Duché et des pays limitrophes, mais aussi de l'ensemble de l'Europe. M. Andrew Miller, membre du Parlement britannique, et M. Michel Hansenne, député européen, ont honoré de leur présence et de leur contribution cette rencontre qui a permis de mettre l'accent sur la nécessité de prendre en compte l'impact croissant des Nouvelles Technologies sur les conditions de travail et d'existence de la grande majorité des citoyens européens.

Dans ses résolutions le panel final de conclusions a mis l'accent sur le fait que plusieurs centaines de milliers d'emplois sont actuellement vacants dans le secteur des Nouvelles Technologies, et que ce nombre croîtrait inexorablement si les mesures adéquates faisaient défaut. Ces «nouveaux métiers» constituent un considérable gisement potentiel d'emplois, et cette opportunité a permis de pronostiquer une réduction notable du chômage dans les années à venir, voire même la possibilité d'arriver au plein emploi en Europe pour la prochaine décennie.

Cependant, les conclusions insistent aussi sur le fait que l'émergence de la Société de l'Information implique des adaptations radicales et rapides, notamment en matière d'enseignement et de formation, de législation économique et sociale, et de politiques d'investissements structurels. Enfin, le congrès a fermement rappelé que cette Nouvelle Société qui est en train de naître ne saurait en aucun cas être l'apanage d'une minorité de privilégiés, mais qu'elle devrait au contraire se montrer attentive à intégrer ceux qui en sont pour le moment partiellement ou totalement exclus, et notamment les personnes en difficulté, les illettrés, les personnes âgées et celles parmi les femmes qui continuent à souffrir de situations de discrimination.

Recommandations transmises au Sommet européen de Lisbonne (23-24 mars 2000)

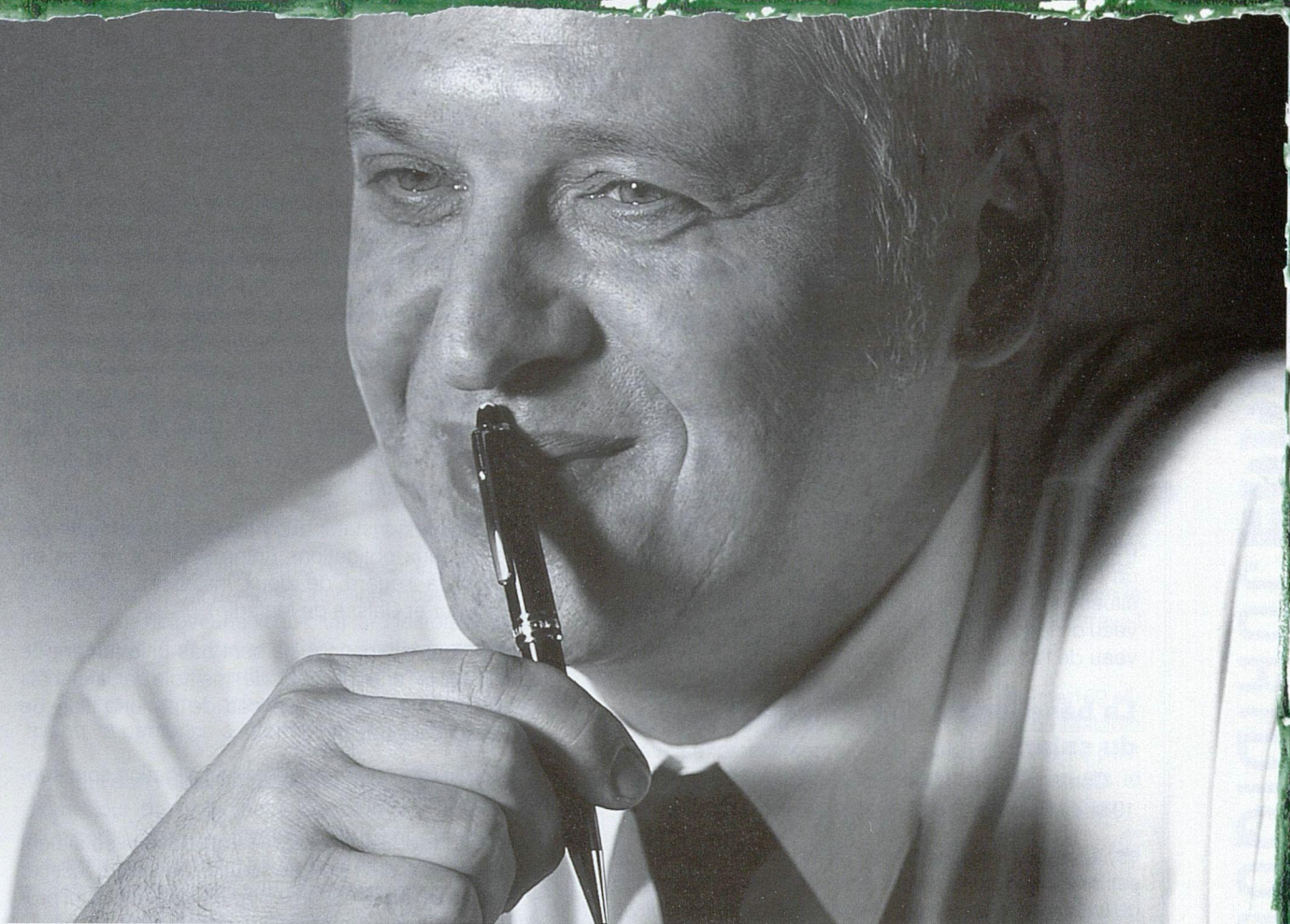
L'Europe a des atouts incontestables pour jouer un rôle clé dans la nouvelle société de l'information. De nouvelles exigences sont prévisibles, notamment sur le marché de l'emploi où l'inadéquation entre la demande et l'offre de personnel qualifié se fait déjà ressentir. Certains secteurs, en particulier dans les domaines techniques du traitement de l'information, sont déjà obligés d'importer des travailleurs de pays du Tiers-Monde. Déficit démographique, différentiels de croissance entre régions, inadéquation de l'éducation aux nouvelles technologies de l'information qui demandent des compétences différentes de celles

requis hier...autant de difficultés à venir que le congrès a identifiées.

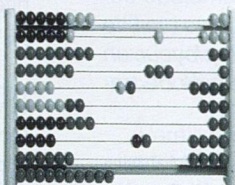
Les recommandations suivantes ont été faites dans le cadre du congrès Alta «Emplois nouveaux dans la société de l'information» dans le but de faciliter la transition de notre économie actuelle vers la nouvelle économie de l'information:

1. Encourager l'enseignement à distance pour rapprocher enseignants, employeurs et travailleurs.
2. Communiquer pour l'Europe un objectif clair de plein emploi (par exemple, 6% de chômage en 2005 et plein emploi en 2010).
3. Faire inscrire dans la Charte Européenne un droit inaliénable à l'emploi plutôt qu'un droit au revenu minimum et définir un droit à la formation tout au long de la vie avec des objectifs concrets (par exemple 4 semaines de congés pour formation par an).
4. Définir comme priorité pour les politiques de l'emploi, dans le cadre du dialogue social, l'harmonisation des conditions de vie et de travail.
5. Adopter des mesures pour assurer l'insertion sociale des travailleurs les plus âgés, des femmes et des catégories de personnes pour qui l'accès au marché du travail et aux nouvelles technologies de l'information sont plus difficiles.
6. Adopter à travers toute l'Union européenne des objectifs d'éducation en traitant en priorité les régions qui souffrent d'un déficit de compétences.
7. Développer des stratégies en vue d'encourager une coopération plus étroite entre employeurs et systèmes d'éducation pour assurer un enseignement de qualité qui permettrait:
 - a. une reconnaissance des compétences et des acquis professionnels dans la pratique d'un métier à côté des connaissances reconnues par un diplôme;
 - b. une prise en compte plus rapide par les systèmes éducatifs des changements perçus sur les marchés de l'emploi avec notamment une attention portée à l'enseignement du «savoir-être» (comportement, relations aux autres, sens de l'initiative,... qualités demandées par les nouveaux métiers de la société de l'information);
 - c. la création de modules d'enseignement qui permettraient aux travailleurs d'alterner avec souplesse temps de travail et de formation continue, tout au long de la vie, ainsi que des cours spéciaux pour les personnes ayant des difficultés d'intégration ou de réintégration sur le marché du travail (illettrés, personnes âgées, travailleurs manuels non qualifiés).
- d. une revalorisation de l'enseignement des technologies de l'information pour attirer à nouveau les jeunes dans cette voie professionnelle.
8. Encourager la coopération à l'intérieur de l'Europe entre les institutions scientifiques et les instituts nationaux de statistiques afin de recueillir des données micro-économiques qui renseigneraient plus efficacement sur les changements en cours en matière de création et de destruction d'emplois.
9. Améliorer la fluidité sur le marché du travail européen en utilisant les agences de travail temporaire qui peuvent jouer un rôle dans cette période de transition.
10. Ne pas discriminer les travailleurs indépendants sur le marché de l'emploi et les reconnaître comme pourvoyeurs d'idées et créateurs de nouveaux modes de travail et de nouvelles formes d'entreprise.
11. S'assurer que la propriété intellectuelle dérivant des modèles de l'industrie manufacturière soit appliquée correctement au nouvel environnement des industries de la connaissance.
12. Enfin, une attention particulière doit être portée à l'incidence d'une immigration de personnel qualifié des pays en voie de développement vers l'Union européenne ; mieux vaudrait pour l'Europe encourager un cercle vertueux de croissance en sous-traitant de l'activité dans ces pays afin d'y maintenir sur place le personnel qualifié, d'améliorer leur niveau de vie et d'en faire des débouchés potentiels pour les biens et services européens.





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- Verdienstausfallversicherung
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

Les obligations du salarié en cas d'incapacité de travail

Les absences du salarié au lieu de travail constituent pour l'entreprise une source de désorganisation du service et les répercussions financières de ces absences se font ressentir au niveau du résultat de l'entreprise. Afin de limiter l'impact de ces absences pour l'entreprise, le législateur a introduit un cadre légal imposant au salarié incapable de travailler de respecter un certain nombre d'obligations. Ces obligations se situent au niveau du droit du travail, mais aussi au niveau de la sécurité sociale et plus spécialement au niveau de l'assurance maladie.

La base légale des obligations du salarié

Conformément à l'article 35 de la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail,

- (1) *Le salarié incapable de travailler pour cause de maladie ou d'accident est obligé, le jour même de l'empêchement, d'en avvertir personnellement ou par personne interposée, l'employeur ou le représentant de celui-ci.*

L'avertissement visé à l'alinéa qui précède peut être effectué oralement ou par écrit.

- (2) *Le troisième jour de son absence au plus tard, le salarié est obligé de soumettre à l'employeur un certificat médical attestant son incapacité de travail et sa durée prévisible.»*

Les statuts de l'Union des Caisses de Maladie contiennent des dispositions tout à fait similaires en ce qui concerne l'information et la production d'un certificat médical. Ces obligations n'incombent néanmoins qu'à l'ouvrier où la caisse de maladie prend en charge l'indemnité pécuniaire de maladie dès le premier jour de l'incapacité de travail à condition que le salarié respecte ses obligations.

En effet, l'article 168 des statuts de l'Union des Caisses de Maladie dispose que:

Pour les salariés ne bénéficiant pas de la conservation légale ou conventionnelle de la rémunération pendant l'incapacité de travail pour cause de maladie ou d'accident, l'indemnité pécuniaire prend cours le premier jour de cette incapacité, à condition qu'elle soit déclarée à la caisse de maladie au plus tard le troisième jour moyennant un certificat médical établi le premier ou au plus tard le deuxième jour dans la forme prévue à l'article 171, le cachet postal faisant foi.

L'article 169 stipule comme suit:

Par dérogation à l'article qui précède, la production d'un certificat médical n'est pas requise:

- 1) *pour les périodes d'hospitalisation à l'intérieur du pays;*
- 2) *pour les incapacités de travail ne s'étendant que sur un jour ouvré, à condition que la déclaration soit faite par tout moyen approprié, tel que téléphone ou téléfax, le jour même, pendant les heures de bureau (08.30-16.00 heures) ou le lendemain si le début de l'horaire de travail prévu se situe après les heures de travail précitées.*

Toutefois, la caisse de maladie peut exiger la production d'un certificat médical dès le premier jour de l'incapacité de travail dans les cas où elle le juge opportun.

Il échet de constater que l'ouvrier incapable de travailler a deux obligations (information et remise de certificat) à l'égard de deux instances différentes (employeur et Caisse de Maladie).

Ces deux obligations ne sont pas uniquement de rigueur pour une période de maladie initiale mais s'appliquent également en cas de prolongation de l'incapacité de travail.

Les raisons pour cette double obligation sont sensiblement différentes.

À l'égard de l'employeur les obligations se situent en matière de droit du travail. Elles servent à justifier et à excuser l'absence au travail du salarié et à lui procurer une protection contre le licenciement.

Par contre, à l'égard de la Caisse de Maladie ces obligations sont prévues dans le cadre du droit social et servent à justifier, pour l'ouvrier, le droit à l'indemnité pécuniaire de maladie pendant son incapacité de travail.

Il en résulte que même si la Caisse de Maladie prévoyait des règles moins restrictives pour pouvoir prétendre au paiement de l'indemnité pécuniaire de maladie, cela n'aurait aucune incidence sur les obligations du salarié à l'égard de son employeur en matière de droit du travail.

L'information de l'employeur

L'information par le salarié sur son incapacité de travail doit se faire conformément à l'article 35(1) le jour même de l'empêchement, respectivement le premier jour de la prolongation de l'empêchement.

Contenu de l'information

Lors de l'avertissement de l'employeur, le salarié doit préciser la durée de sa maladie afin de permettre à l'employeur d'organiser son remplacement.

La personne à informer

L'article 35 de la loi du 24 mai 1989 qui dispose que le salarié incapable de travailler pour cause de maladie doit avvertir l'employeur ou le représentant de celui-ci, doit être interprété à la lumière des réalités sociales de l'entreprise. Le patron de l'entreprise, à raison de ses tâches multiples, ne peut être présent à tout moment dans l'entreprise. L'employeur, dans les entreprises de taille moyenne, se fait souvent assister dans ses fonctions par des personnes de confiance,

en général par des proches parents qui ne sont pas des représentants légaux de l'entreprise, mais auxquels les salariés ont l'habitude de se référer en cas d'absence ou d'empêchement de l'employeur ou de son représentant légal. Le texte de l'article 35 précité ne parle pas de représentant légal ou statutaire de l'employeur. Il doit être laissé à l'appréciation des tribunaux de décider, de cas en cas, suivant la taille de l'entreprise et des us et coutumes afférents, si l'information exigée par l'article 35 a été donnée par le salarié à une personne qualifiée pour la recevoir et pour la transmettre au chef de l'entreprise (C.S.J. 14.07.1994).

La remise du certificat médical

Le certificat doit être remis par le salarié incapable de travailler ou par une personne interposée de façon à ce que l'employeur soit au plus tard le troisième jour de l'incapacité de travail initiale ou de la prolongation en possession du certificat médical. Pour ce qui est de la personne qui doit avoir reçu le certificat, voir ci-avant «la personne à informer».

Il faut donc que l'employeur soit au plus tard le troisième jour de l'incapacité de travail en possession d'un certificat médical attestant la durée prévisible de l'incapacité. Il ne suffit pas que le salarié poste le certificat médical au plus tard le troisième jour, mais il doit s'assurer que le certificat parvient à son employeur endéans ce délai.

Ainsi, l'offre de preuve du salarié tendant à prouver par témoins qu'il a posté ou fait poster, c'est-à-dire qu'il a expédié le certificat médical endéans le troisième jour de son absence est dès lors dépourvue de pertinence et irrecevable au regard du texte formel de l'article 35(2) de la loi sur le contrat de travail (C.S.J. 20.01.1994).

Charge de la preuve de l'information et de la remise du certificat médical

Le législateur a introduit dans le cadre de la loi sur le contrat de travail pour le salarié l'obligation d'informer le jour même de la survenance de la maladie ou de l'accident personnellement ou par personne interposée l'employeur ou le représentant de celui-ci. Le salarié doit rapporter la preuve qu'il a averti le patron de sa maladie (T.T. 04.06.1991).

La charge de la preuve en ce qui concerne la remise effective du certificat médical endéans les trois jours à l'employeur ou une personne compétente pour recevoir ce genre d'informations appartient également au salarié.

Obligation ou non de remettre un certificat médical à l'employeur dès le premier jour de l'incapacité de travail

Se pose la question si l'employeur est en droit d'exiger la production d'un certificat médical dès le premier jour d'absence pour cause de maladie

ou d'accident, même si l'absence ne dure pas plus qu'un jour.

Il faut se référer dans ce contexte à l'article 35 qui prévoit une double obligation pour le salarié, l'information et la production d'un certificat médical.

L'article 35 (2) dit clairement «*Le troisième jour... au plus tard, le salarié est obligé de soumettre un certificat médical attestant son incapacité de travail ...*».

Il en résulte que l'employeur peut exiger du salarié, sauf disposition contraire de la convention collective applicable à l'entreprise, s'il a des doutes sur l'incapacité de travail ou s'il arrive trop souvent qu'un salarié s'absente pendant un jour, la présentation d'un certificat médical dès le premier jour d'absence. Dans pareil cas, le salarié doit remettre au plus tard le troisième jour après le début de l'incapacité de travail le certificat médical.

Il a d'ailleurs été relevé ci-avant que l'article 169 alinéa 2 des statuts de l'Union des Caisses de Maladie prévoit expressément que la Caisse de maladie peut exiger la production d'un certificat médical dès le premier jour dans les cas où elle le juge opportun.

Il s'agit donc d'une appréciation souveraine de l'employeur, s'il exige que le salarié respecte toutes les obligations lui imposées par l'article 35 de la loi du 24 mai 1989 en cas d'incapacité de travail ou s'il se contente d'une information de la part du salarié.

Néanmoins, dans bon nombre d'entreprises, il est de coutume de ne pas exiger la production d'un certificat médical dans ce cas, même si, d'un point de vue juridique, rien n'empêche l'employeur d'exiger la production du certificat dès le premier jour.

Pareillement, l'employeur est en droit d'exiger la production du certificat médical de la part d'un salarié qui affirme devoir se présenter à une visite médicale.

Conséquences du non respect des obligations du salarié

La conséquence au niveau de l'assurance maladie consiste tout simplement dans la perte du droit à l'indemnité pécuniaire de maladie en cas d'absence d'information ou de défaut de présentation du certificat médical.

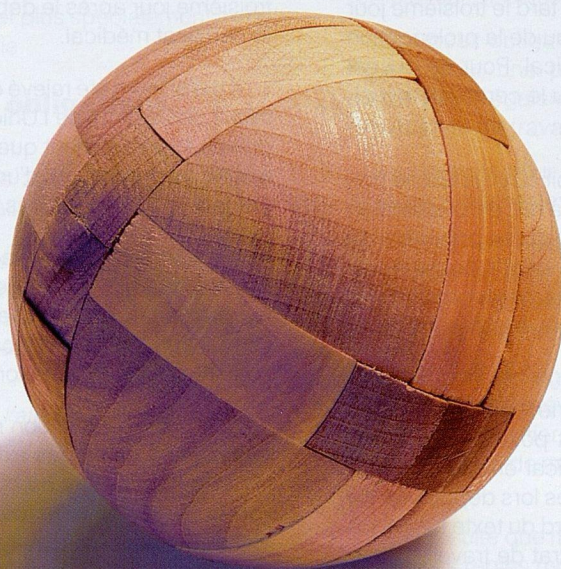
Les conséquences au niveau du droit du travail sont plus substantielles pour le salarié, alors que la protection contre le licenciement prévue par l'article 35 (3) de la loi sur le contrat de travail ne joue pas si le salarié ne respecte pas ses obligations.

L'article 35(3) prévoit en effet que l'employeur, qui est informé de l'incapacité de travail dès le premier jour ou qui est en possession d'un certificat médical au plus tard le troisième jour de l'absence, n'est pas autorisé, même pour motif grave, à notifier au salarié la résiliation de son contrat de travail, ou le cas échéant, la convocation à l'entretien préalable.

INTEGRA BUSINESS

**... ET VOS AFFAIRES
CONTINUENT À TOURNER !**

L'ASSURANCE IDÉALE POUR VOTRE ENTREPRISE



L'ASSURANCE MULTIRISQUES POUR LES COMMERÇANTS, ARTISANTS ET LES PRESTATAIRES DE SERVICES.



13



Conçue et élaborée grâce à une vaste palette de garanties, flexible et adaptée à chaque type d'entreprise, la police INTEGRA-BUSINESS de Bâloise Assurances vous couvre pour tous les risques liés à votre entreprise. Dégâts matériels, pertes d'exploitation, responsabilité civile... Confectionnée sur mesure, la police INTEGRA-BUSINESS assure votre entreprise au plus juste mais vous rassure, intégralement.

Bâloise
Assurances

MAT SECHERHEET MEI FREED UM LIEWEN

Zone d'activité Cloche d'Or - 1, rue Emile Bian - L-1235 Luxembourg - Tél.: 290 190-1 - Fax: 290 592
47, rue Prince Henri - L-9047 Ettelbruck - Tél.: 81 69 79-1 - Fax: 81 90 60

Il suffit qu'une des deux obligations soit remplie pour mettre en œuvre la protection de l'article 35 (C.S.J. 30.01.1997).

Néanmoins, en cas de non remise du certificat médical dans les trois jours, la protection contre le licenciement tombe.

En effet, l'analyse du texte de l'article 35, de l'exposé des motifs, et du commentaire des articles du projet de loi ayant abouti à la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail permet au tribunal du travail de conclure que le délai de 3 jours imparti à l'ouvrier pour remettre le certificat de maladie à son patron est un délai de rigueur, qui une fois dépassé, autorise l'employeur à licencier l'ouvrier même en connaissant sa maladie ou son incapacité de travail (T.T. 04.07.1991).

Par contre, dès que l'employeur est en possession d'un certificat médical, même remis postérieurement

au troisième jour et pour autant que la période couverte par le certificat médical ne soit pas encore expirée, il n'est plus autorisé à procéder au licenciement conformément à l'article 35 (3).

En outre, l'inexécution d'une des obligations incombant au salarié ne constitue pas automatiquement un fait ou une faute autorisant le renvoi immédiat du salarié, le juge devant examiner l'existence d'un motif grave suivant les critères prévus à l'article 27(2) de la loi sur le contrat de travail (C.S.J. 23.12.1993).

Ainsi, le fait d'omettre l'avertissement le jour même de l'empêchement et de remettre le certificat médical le quatrième jour, au lieu du troisième, constitue certes une négligence fautive, mais ne constitue pas, en l'absence d'autres circonstances et en tant que fait unique, une faute d'une gravité telle qu'elle puisse justifier un licenciement avec effet immédiat (C.S.J. 16.06.1994).

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 de la Sécurité Sociale

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 20 décembre 1984 fixant les modalités relatives à l'administration du patrimoine des caisses de pension. (2327TCA)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 23 décembre 1993 concernant l'abattement accordé par les pharmaciens à l'assurance maladie. (2329TCA)

Projet de loi portant introduction d'une liste positive des médicaments pris en charge par l'assurance maladie et modifiant le Code des assurances sociales.

Projet de règlement grand-ducal portant détermination des conditions et de la procédure relatives à l'inscription ou non d'un médicament sur la liste positive des médicaments pris en charge par l'assurance maladie ou de son exclusion de ladite liste et modifiant

- a) le règlement grand-ducal modifié du 13 décembre 1988 concernant les prix des spécialités pharmaceutiques et des médicaments;
- b) le règlement grand-ducal du 29 avril 1983 fixant la composition et le fonctionnement de la commis-

sion d'experts chargée de donner son avis sur les demandes d'autorisation de mise sur le marché des spécialités pharmaceutiques et des médicaments préfabriqués. (2331TCA)

Ministère de l'Environnement

Projet de loi portant approbation du Protocole sur l'eau et la santé à la Convention de 1992 sur la protection et l'utilisation des cours d'eau transfrontières et des lacs internationaux, fait à Londres le 17 juin 1999. (2328TTO)

Avant-projet de règlement grand-ducal portant application de la directive 1999/94/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 décembre 1999 concernant la disponibilité d'information sur la consommation de carburant et les émissions de CO₂ à l'intention des consommateurs lors de la commercialisation des voitures particulières neuves. (2330TTO)

Ministère d'Etat

Amendements (deuxième série) au projet de loi no 4524 sur les services postaux et les services financiers postaux. (2181bisTCA)

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

Projet de règlement grand-ducal fixant les conditions de commercialisation, de production et de certification des semences de plantes oléagineuses et à fibres. (2332FMC)

Ministère des Transports

Projet de règlement grand-ducal relatif à l'organisation et aux procédures d'utilisation de l'espace aérien luxembourgeois. (2333TCA)

Ministère de la Santé

Projet de loi modifiant la loi du 17 juin 1994 concernant les services de santé au travail. – Amendements. (2082bisTCA)

Ministère du Travail et de l'Emploi

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 29 août 1988 fixant les conditions et modalités des aides et primes de promotion de l'apprentissage. (2334KCA)

Nouveau règlement communautaire d'exemption unique applicable aux accords verticaux

La Commission européenne a adopté le 22 décembre 1999 en matière de droit communautaire de la concurrence un règlement d'exemption par catégorie unique relatif aux restrictions verticales (Règlement CE n° 2790/1999, JOCE n° 336, p. 21).

Ce règlement communautaire, qui entrera en vigueur le 1^{er} juin 2000 pour une période de 10 ans, est destiné à se substituer à certains règlements

d'exemption catégoriels existant à l'heure actuelle. Il s'agit notamment des règlements n° 1983/84, 1984/84 et 4087/88.

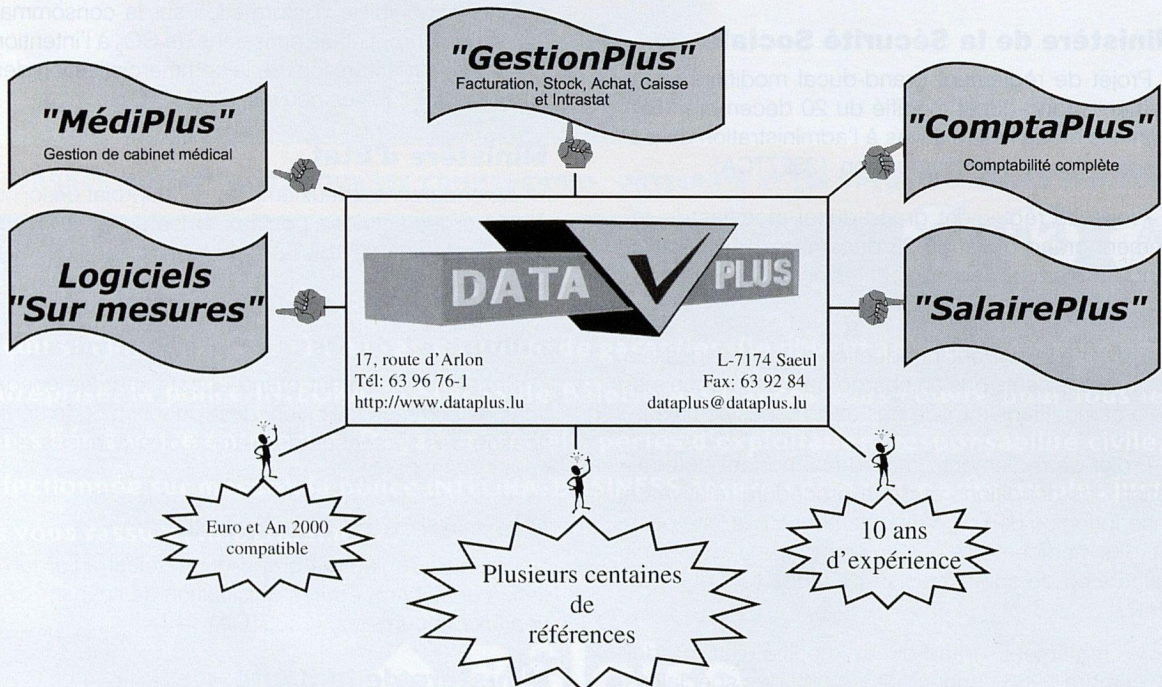
Seul le règlement relatif à la distribution automobile et celui concernant les accords de transfert de technologie resteront en vigueur. Les décisions spécifiques applicables aux contrats de bière ou d'hydrocarbure sont fondues dans le nouveau règlement unique; la Commission européenne publiera prochainement des lignes directrices les concernant. Les principes généraux contenus dans le nouveau règlement communautaire peuvent être résumés comme suit.

Champ d'application

Sont visés les accords ou pratiques concertées conclus entre deux ou plusieurs entreprises opérant, aux fins de l'accord, à un stade économique différent (ex.: fournisseur-détaillant) et qui concernent les conditions dans lesquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services (ex.: accords de distribution exclusive).

L'exemption s'étend aux accords verticaux conclus entre les associations de détaillants et leurs membres ou entre ces associations et leurs fournisseurs, à condition que tous les membres de l'asso-

Nous avons le "PLUS" ...



... que mérite votre société !

ciation soient des détaillants et qu'aucun membre, conjointement avec ses entreprises liées, ne réalise un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions Euro.

Part du marché

L'exemption s'applique à condition que la part du marché détenue par le fournisseur ne dépasse pas 30% du marché pertinent sur lequel il vend ses biens ou services («marché de référence»).

En ce qui concerne le Luxembourg, et notamment les brasseries luxembourgeoises, il faut considérer que ce marché de référence ne constitue pas le seul marché national, mais celui de la Grande Région.

La part de marché est calculée par référence à l'année civile précédente, sur la base de la valeur des ventes sur le marché des biens ou services.

Un délai de grâce est prévu en cas de dépassement du seuil précité dans une proportion soit inférieure à 5% de part de marché pendant 2 ans, soit supérieure à 5% pendant 1 an.

Clauses interdites («clauses noires»)

L'accord ne bénéficie pas de l'exemption s'il contient certaines clauses dites clauses noires; ex.: prix minimum ou prix fixe, protection territoriale absolue, prohibition des livraisons croisées au sein d'un réseau de distribution sélective, la restriction des ventes aux utilisateurs finaux par un acheteur qui opère en tant que grossiste sur le marché etc.

Obligation de non-concurrence

L'exemption ne s'applique pas aux obligations directes ou indirectes de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse 5 ans, à moins que les biens ou services contractuels soient vendus à partir de locaux mis à la disposition de l'acheteur par le fournisseur.

Régime de l'exemption

Les accords conclus par des entreprises détenant une part de marché, telle que prédécrite, inférieure à 30% sont automatiquement exemptés, sous réserve des conditions relatives à l'obligation de non-concurrence et sous réserve de ne pas contenir de clauses noires.

En revanche, les accords conclus par des entreprises détenant une part de marché supérieure à 30% ne sont pas couverts par l'exemption, mais peuvent bénéficier d'une exemption individuelle.

Les accords contenant une ou plusieurs clauses noires sont exclus du bénéfice de l'exemption, quelle que soit la part de marché des entreprises concernées.

Le non-respect d'une condition relative à l'obligation de non-concurrence n'entraîne la perte de l'exemption que pour la clause incriminée et non pour l'ensemble de l'accord.

Finalement, l'exemption peut être retirée lorsque l'accord fait partie d'un ensemble d'accords similaires créant sur le marché un effet cumulatif restrictif.

Nouvelle publication

La société civile immobilière

Les Editions Promoculture viennent de publier le troisième ouvrage de Maître Georges Krieger sur le droit immobilier au Luxembourg: La Société Civile Immobilière. Fort de 192 pages, cet ouvrage, fruit d'une collaboration entre juristes et fiscalistes, a pour but de présenter le caractère et les modalités de fonctionnement de la société civile immobilière, ainsi que ses

particularités fiscales. Il propose pour la première fois un corps organisé de solutions aux questions juridiques et pratiques. A ce titre il s'impose comme le seul ouvrage spécialisé en cette matière.

La société civile immobilière est un outil de gestion du patrimoine qui, par sa flexibilité, est destiné à être utilisé par toute personne sou-

cieuse de développer ses acti-

vités, comme la gestion de son patrimoine familial, ou l'organisation des actifs immobiliers d'une entreprise dans une structure plus souple. La S.C.I. (Société Civile Immobilière) permet d'échapper aux rigueurs d'une indivision dans laquelle se retrouvent des héritiers, ou aux contraintes d'une indivision que choisissent deux partenaires d'une profession libérale. Malgré un succès croissant, le fonctionnement et l'utilité de la société civile restent à ce jour ignorés par la plupart des professionnels.

L'auteur, Me Georges Krieger, a déjà publié deux autres ouvrages chez le même éditeur, à savoir: «La Copropriété», dont la 3^e édition, revue et augmentée, a été publiée il y a quelques mois, ainsi que «Le Bail Commercial». Cette nouvelle publication de Maître Krieger se veut également dans la continuité des Editions Promoculture, à savoir un mariage du savoir juridique et de l'art luxembourgeois. C'est ainsi que la couverture du livre est cette fois-ci réhaussée par une oeuvre de l'artiste peintre Gust Graas.

«La Société Civile Immobilière», par Me Georges Krieger, ISBN2-87974-040-1, 192 Pages au format 165 x 240 mm, est disponible au prix de 1. 892, - LUF dans toutes les librairies ou à défaut directement chez l'éditeur: Editions Promoculture, boîte postale 1142, L-1011 Luxembourg (C.C.P. 87236-33).



Taux en hausse

Suite à la tendance générale à la hausse des taux d'intérêt sur le marché des capitaux, le conseil d'administration de la Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) a adapté au 1^{er} avril 2000 les taux d'intérêt appliqués à certaines catégories de prêts de 0,50% par an. La SNCI propose les instruments de financement ci-après aux entreprises luxembourgeoises.

Pour les crédits d'équipement, destinés au financement des équipements et des immeubles professionnels des petites et moyennes entreprises artisanales, commerciales et industrielles, le taux d'intérêt est de 3% p.a., fixe pendant la durée du crédit (de huit à dix ans normalement).

En ce qui concerne les crédits d'équipement accordés avant le 1^{er} janvier 1999, le taux d'intérêt appliqué reste inchangé à 4,5% p.a. Pour les prêts à long terme, destinés au financement des équipements de production et des immeubles professionnels des entreprises industrielles et de certaines entreprises de prestation de services, le taux d'intérêt «prime rate» appliqué est de 5,25% p.a., pour une durée du prêt qui est normalement de 8 à 10 ans.

Pour les prêts à moyen terme, le taux d'intérêt est de 4,75% p.a., fixe pendant la durée du prêt, qui est de cinq ans. Quant aux prêts-à l'innovation, destinés au financement des projets de recherche-développement des entreprises industrielles et de prestation de services, leur taux d'intérêt est de 4,25% p.a. fixe, la durée du prêt pouvant varier entre trois et cinq ans. Ces taux d'intérêt indiqués sont des taux nets et les prêts ne comportent, en principe, pas de commissions ou frais de dossier supplémentaires.

Création de «Business Initiative Luxembourg a.s.b.l.»

Promouvoir l'esprit d'entreprise et l'éclosion de potentiels économiques innovants

La FEDIL, la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers viennent de créer l'association sans but lucratif «Business Initiative». M. Kinsch, Président de la Chambre de Commerce et Vice-Président

de la FEDIL, a salué dans son introduction l'importance et l'ambition du projet. Pour atteindre son objectif de promouvoir l'esprit d'entreprise au Luxembourg et de diversifier son économie en parrainant l'éclosion de nouveaux potentiels, Business Initiative entend collaborer aux différentes actions déjà présentes au Luxembourg ou la Grande Région et agir en rassembleur afin d'offrir aux futures «start up» l'ensemble des services dont ils ont besoin pour réussir leurs challenges, dont notamment:

- la prospection des idées par le biais d'un Concours de Business Plan, ouvert à tous, organisé à partir des universités, écoles techniques et centres de recherche de la Grande Région,
- la formation et l'encadrement des jeunes entrepreneurs par des sponsors, coaches et jury à la pointe des spécialités les plus diverses,
- le développement de supports au capital à risque (Business Angels et Venture Capital Funds),
- l'accompagnement des projets après création.

Deux organisations similaires à Business Initiative ont déjà réussi ce pari à Munich et Zurich où à la suite des premiers Concours 30 nouvelles entreprises ont été créées à Munich et 27 à Zurich! Mais, qu'est-ce qu'un Business Plan? C'est l'ensemble des éléments qu'un jeune entrepreneur doit analyser avant de conclure à la faisabilité ou non de son projet, mais aussi l'ensemble des documents à rassembler pour sa présentation. Le Concours se déroulera en 3 étapes d'octobre à juin: la présentation des idées / la définition du couple produit-marché / le Business Plan final avec sélection par un jury et remise de prix à chaque étape pour un total de LUF 3 mio.

Ce sont aussi de nombreux séminaires et rencontres entre sponsors, coaches et futurs entrepreneurs au Luxembourg et dans la grande Région afin de parfaire les projets et les amener à maturation. D'ici la fin du premier semestre un Business Angel Club devrait voir le jour avec Business Initiative comme plate-forme. Un Business Angel est une personne physique qui investit dans une société en y apportant son savoir-faire et son expérience en gestion. En somme, un investisseur qui préfère aux aléas de la bourse de nouvelles entreprises innovantes dont les projets auront été soutenus par une équipe de coaches luxembourgeois et sélectionnés par un jury très professionnel.

En résumé, quels sont les avantages de cette initiative:

- Pérenniser l'économie luxembourgeoise à long terme en renforçant les activités existantes et en diversifiant vers de nouveaux produits;
- Augmenter les ressources locales;
- Parfaire le niveau de qualification du marché de l'emploi;
- Faire connaître nos entreprises auprès de nouveaux acteurs économiques potentiels;
- Valoriser l'image de l'entreprise et concrétiser notre participation à la nouvelle dynamique européenne de l'innovation.

Le financement de l'a.s.b.l. reposera sur le secteur public et principalement le secteur privé. Une demande de statut d'utilité publique a été déposée afin d'immuniser fiscalement les contributions des

sponsors. Les personnes intéressées à participer comme coach, membre du jury ou sponsor peuvent contacter Business Initiative a.s.b.l. par e-mail: alexandre.codran@fedil.lu.

Les Trophées de l'euro

La préparation à l'euro représente un défi majeur pour les PME en général. Outre ses implications directes, telles que la conversion des données financières et l'adaptation des systèmes informatiques, les entreprises doivent également revoir leur stratégie face à une transparence des prix accrue, un accès plus facile au marché européen, et l'élimination du risque de change. La vie quotidienne des entreprises en matière d'achats, ventes, financement, comptabilité, etc. prend avec l'euro une dimension nouvelle.

Un an après le lancement de l'euro, seul un nombre limité de PME a commencé à effectuer des transactions en euros ou même à s'y préparer. Nombreuses sont celles en quête d'illustrations pratiques et réelles sur l'utilisation de l'euro. Les Trophées de l'euro récompenseront les entreprises et leurs partenaires qui ont su tirer parti des opportunités stratégiques de l'euro et développer des approches innovantes. Ces démarches exemplaires, largement diffusées, pourront aider les PME dans la mise en place de leur projet euro.



Les Trophées de l'euro sont organisés par l'Association pour l'Union Monétaire de l'Europe (AUME), un groupement européen d'entreprises pour qui la stabilité monétaire et la monnaie unique conditionnent le succès du Marché Unique européen, en coopération avec la Fédération des Experts Comptables Européens (FEE), IBM et avec le soutien de la Commission européenne.

Les entreprises ne peuvent se préparer seules à l'euro. Elles dépendent pour ce faire de leurs partenaires traditionnels. Parmi ceux-ci, l'expert-comptable, la banque, le prestataire informatique sont au tout premier plan. Les réseaux de chacun de ces partenaires seront activement impliqués pour identifier les entreprises pionnières de l'euro.

Qui peut participer aux Trophées de l'euro ?

Il suffit de remplir les critères suivants :

- un nombre de salariés inférieur à 250,
- un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions d'euros,
- un maximum de 25% du capital détenu par une ou plusieurs grandes entreprises.

Cinq prix distincts seront attribués respectivement aux :

- entreprises industrielles,
- entreprises commerciales,
- entreprises du secteur du tourisme,
- sociétés de services et de transport,
- artisans et indépendants.

Comment participer aux Trophées de l'euro ?

Pour participer aux Trophées de l'euro, le questionnaire servant de support devra être complété avant le 30 juin 2000. Ce dernier est disponible sur le site Internet: <http://www.eurotrophies.org>

Sélection et remise des prix

Un jury composé de représentants de l'AUME, de la FEE, IBM et de la Commission européenne se réunira en juillet 2000 pour sélectionner les cinq lauréats et leurs partenaires.

Ceux-ci seront invités à la cérémonie de remise des prix et conférence de presse qui auront lieu le 26 septembre 2000 à Hanovre dans le cadre de l'Exposition Universelle.

Les cinq entreprises lauréates et leurs partenaires se verront décerner un trophée de la part de la Commission européenne et un ordinateur portable sera remis à chaque entreprise lauréate.

Une séance d'information sur l'euro est organisée le mardi 30 mai à 18h30 par les chambres et fédérations professionnelles dans le cadre de la Foire Internationale à Luxembourg/Kirchberg. Cette séance sera l'occasion de rappeler les dispositions législatives afin de faciliter le basculement des entreprises vers l'euro et de présenter des exemples concrets. Pour tout renseignement complémentaire: Chambre de Commerce, M. Gilles Reckert, tél.: 42 39 39 - 336. fax: 43 83 26, e-mail: gilles.reckert@cc.lu.

L'information au bout du fil !

900

901

905



Grâce aux numéros 900 - 901 - 905, vos clients vous appellent pour obtenir des informations spécifiques. C'est pour eux le moyen rapide et efficace d'accéder à un service à valeur ajoutée que vous leur proposez. L'appelant payera un supplément sur la communication téléphonique, conscient de bénéficier d'un service professionnel. Et vous serez rémunéré en fonction de votre numéro 900, 901 ou 905.

SERVICES 900/901/905 UN SERVICE SPECIALISE A HAUTE VALEUR AJOUTEE.



Prix de l'environnement pour l'industrie

Premier prix pour Paul Wurth S.A.

Le 18 avril 2000 a eu lieu au siège de la Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL) la cérémonie de la remise du Prix de l'environnement pour l'industrie, Promotion 2000. Ce prix a été décerné une première fois en 1987, dans le cadre de l'Année européenne de l'Environnement. Depuis 1992, il a été organisé tous les deux ans – en alternance avec le prix de l'Innovation Industrielle – dans le but d'identifier et de récompenser les entreprises ayant effectué des efforts particuliers dans le domaine de la protection de l'environnement et de les encourager à continuer dans ce sens.

Pour la promotion 2000 du prix de l'environnement pour l'industrie, 11 projets ont été présentés à un Jury composé d'experts issus des secteurs public et privé. Le Jury a finalement décidé d'attribuer le Premier Prix à la société Paul Wurth S.A. pour le développement de «PRIMUS(r) – un procédé pour le traitement de co-produits sidérurgiques».

Le jury a également proposé d'accorder deux Deuxième Prix: un à la société ARES S.A. pour le «Développement d'une technique pour réduire les émissions de dioxines et furannes et de composés organiques polycycliques aromatiques de l'aciérie d'Esch-Schifflinge»; et un autre à l'Association momentanée «Aéroport» (C. Karp-Kneip Constructions, Wickler Frères, Entreprise Julien Cajot, Baatz Constructions) pour le projet «Purges et recyclage des couches de fondations et réhabilitation de la couche de roulement de la piste de l'aéroport de Luxembourg».

De plus, le jury a recommandé aux industriels luxembourgeois le projet de la société Cargolux Airlines International S.A. concernant la mise en place d'un système de climatisation innovant utilisant l'eau comme fluide de réfrigération, ainsi que le projet d'installation de panneaux solaires à la station d'essence BP de Capellen par la société BP Luxembourg S.A. Les meilleurs projets luxembourgeois seront introduits pour le Prix européen de l'Environnement.

M. Marc Assa, Président de la FEDIL, a eu l'honneur de souhaiter la bienvenue aux invités, notamment à M. Charles Goerens, Ministre de l'Environnement, aux membres du Jury du Prix de l'environnement pour l'industrie ainsi qu'aux lauréats de la Promotion 2000. Après la remise des récompenses, les lauréats ont présenté leurs projets aux nombreux invités qui ont assisté à la cérémonie. Une petite réception, au cours de laquelle invités et lauréats ont pu procéder à des échanges de vues détaillés, a clôturé la remise du Prix de l'environnement pour l'industrie de la FEDIL.

Fret aérien

Cargolux annonce un bénéfice de USD 10 mio. malgré la conjuncture difficile

La compagnie luxembourgeoise de fret aérien Cargolux vient d'annoncer un résultat net pour 1999 de USD 30,15 millions, plus de trois fois inférieur au résultat de 1998 où il s'élevait à plus de USD 92 millions. Heiner Wilkens, le président du comité de direction de Cargolux, a expliqué la chute du résultat net en raison de la hausse des prix du carburant et du tassement des affaires aux Etats-Unis, où le cours du dollar a eu un impact important sur le niveau des exportations de marchandises.

Le chiffre d'affaires de la cinquième compagnie de fret aérien en Europe et le onzième sur le plan mondial s'est affiché en hausse de 11% et a atteint USD 644 millions de dollars. Le résultat d'exploitation s'est élevé à USD 10 millions, soit près de quatre fois moins qu'en 1998 où il était de USD 38 millions. La société a récolté un montant de USD 12,6 millions de ses investissements financiers, et principalement de la cession, dans le cadre de deux offres publiques, d'actions de la société Equant détenues via The Sita Foundation (cette opération a rapporté USD 9,8 millions). Rappelons que Equant fournit des services de gestion de données et des services de réseaux vocaux sur la base d'un réseau mondial de données, ainsi que des services d'intégration et d'application. Cette société vient d'être autorisée par la Commission de Bruxelles de créer, avec Reuters, une société commune, sous le nom de Proton, pour fournir des services de réseaux fondés sur le Protocole Internet (IP), notamment afin de fournir des services «Extranet» sûrs à la communauté financière.

La compagnie de fret luxembourgeoise dont la flotte est composée exclusivement de Boeings 747-400F (10 avions au total dont 4 nouveaux ont été livrés en 1999, deux autres appareils le seront en 2000 et 2001), les avions les plus gros porteurs actuellement sur le marché, a transporté en 1999 377.550 tonnes de marchandises. La compagnie a investi quelque USD 700 millions en 1999. Ce montant représente les investissements dans les 4 nouveaux avions et dans le simulateur de vol. Cargolux dessert 44 destinations dans 34 pays. Ses principaux marchés sont en Europe, au Moyen Orient, en Afrique (48% des revenus en 1999) et en Asie Pacifique (34%). L'Amérique du Nord et le Mexique (59.437 tonnes) ont représenté 14% des revenus contre 17% un an plus tôt. Cargolux a recruté 147 personnes l'année dernière dont 112 au Luxembourg. Mais ses frais de personnel ont été sérieusement comprimés: les salaires qui avaient atteint un total de USD 94 millions en 1998 sont descendus



sous les 90 millions de dollars en 1999. La compagnie a également payé moins d'impôts: 10 millions de dollars il y a deux ans et 4 millions l'année dernière. Cargolux s'attend en 2000 à des résultats plus équilibrés qu'en 1999. Le conseil d'administration va proposer à la prochaine assemblée générale la distribution d'un dividende de USD 1,75 par action.

ABBL

La place financière de Luxembourg est seulement à l'aube de son développement

La place financière de Luxembourg est seulement à l'aube de son développement a déclaré mercredi lors d'une conférence de presse Paul Meyers, président de l'association des banques et banquiers de Luxembourg (ABBL). „Le printemps est toujours devant nous“ a indiqué le banquier en présentant le rapport annuel de l'association.

En dépit des mutations structurelles du secteur bancaire et du processus de concentration, le nombre de banques luxembourgeoises a légèrement augmenté en 1999 passant à 211 établissements contre 209 fin 1998. Sept nouvelles banques se sont établies sur la place financière dont trois banques hypothécaires. Dans une récente publication, des experts de la banque allemande DG Bank Research ont estimé que le volume d'émission possibles des titres fonciers luxembourgeois atteindra 8 à 10 milliards d'euros en 2000 et près de 50 milliards d'euros d'ici 5 ans. L'ABBL table également sur un fort potentiel de croissance dans les activités bancaires et financières de conglomerats non-financiers. La commission de

surveillance du secteur financier a accordé pour la première fois en 1999 un agrément bancaire à un groupe non financier, le groupe Pinault-Printemps et le mouvement devrait se poursuivre dans ce sens en 2000 indique l'ABBL.

Le Luxembourg entend également jouer un rôle important dans le développement des transactions bancaires par Internet. Un projet de loi est actuellement examiné par la Chambre des Députés pour faire de la Place de Luxembourg un des principaux pôles européens de la banque en ligne. Les banquiers luxembourgeois n'ont pas peur de l'harmonisation fiscale au niveau européen a expliqué Lucien Thiel, le directeur de l'ABBL: „l'introduction d'une taxation raisonnable des revenus de l'épargne ne sera pas une catastrophe“ a-t-il déclaré. La nouvelle composition du conseil d'administration de l'ABBL se présente comme suit : Président : François Moes (Directeur général adjoint, BIL), premier vice-président : M. Hans-Peter Sättele (administrateur-délégué, DG Bank Luxembourg), deuxième vice-président : M : Ernest Cravatte (membre du comité de direction, BGL).

Place bancaire

Le Crédit Européen confirme sa croissance

Le Crédit Européen – filiale à 100% de la Banque Bruxelles Lambert – a relevé avec succès les grands défis de l'exercice: l'avènement de l'Euro et la préparation au passage de l'an 2000. Les deux événements, s'ils ont influé sur les marchés, ont indéniablement marqué les activités de la Banque. Si le bogue de l'an 2000 a abouti à un non événement, c'est au prix de travaux préparatoires minutieux et d'une planification la plus détaillée démontrant le professionnalisme de tous les intervenants.

Présente sur tout le territoire luxembourgeois à travers un réseau de 20 agences, la banque a consolidé son développement stratégique axé sur cinq grands métiers: la banque domestique, la banque des entreprises et des établissements institutionnels, la banque privée, les activités de salle des marchés et l'administration d'organismes de placement collectif. Tous les métiers ont enregistré des accroissements significatifs de volumes: les crédits à la clientèle de tous segments sont en augmentation de 18,2% et dépassent le seuil des LUF 100 milliards. Plus particulièrement, les actifs en gestion sous mandat discrétionnaire sont en progression de 56,1%

Ces résultats traduisent une optimisation de la collaboration de tous les intervenants et des efforts constants d'amélioration de la qualité du service. Dans cette optique, la Banque a renforcé son per-

sonnel en procédant à des engagements de collaborateurs très qualifiés. Par conséquent, l'effectif a connu une augmentation de 6,7% par rapport à l'exercice précédent, pour s'élever à 760 personnes.

Malgré une année mouvementée se traduisant par des tensions permanentes sur les taux, la salle des marchés – tout nouvellement équipée – a su garder le cap et, comme dans le passé, contribuer largement aux résultats. La marge d'intérêt est en hausse de 18,54% par rapport à l'année précédente, pour s'établir à LUF 2,200 milliards. En matière d'OPC le Crédit Européen demeure parmi les leaders de la place financière de Luxembourg, avec un actif net total de 681,1 milliards de LUF pour 15 OPC comprenant 211 compartiments.

Ces développements, qui se situent dans la continuation des exercices antérieurs permettent au Crédit Européen d'afficher un résultat net de 1.739 millions, en augmentation de 12,5%. La gestion prudente du passage à l'an 2000 dans les relations interbancaires a néanmoins engendré une diminution du total bilantaire de 5,37% qui est de LUF 322.332.365.396, malgré l'augmentation des encours clientèle. Celle-ci se reflète en effet moins dans les rubriques bilantaires que dans les postes hors bilan, étant essentiellement constituée d'une notable progression de 25,05% en matière de titres conservés pour compte de tiers. La marge de commission re-

présente la plus forte progression en termes de pourcentage, avec un accroissement de près de 35%, pour atteindre LUF 3,160 milliards. Les fonds propres, en progression de 13,78%, ont été renforcés de manière appréciable par la création de réserves immunisées. Le produit net bancaire enregistre une progression notable de 9%, pour s'établir à LUF 5,6 milliards.

Goldbell Center

Ouverture du plus grand Business & Recovery Center du Luxembourg

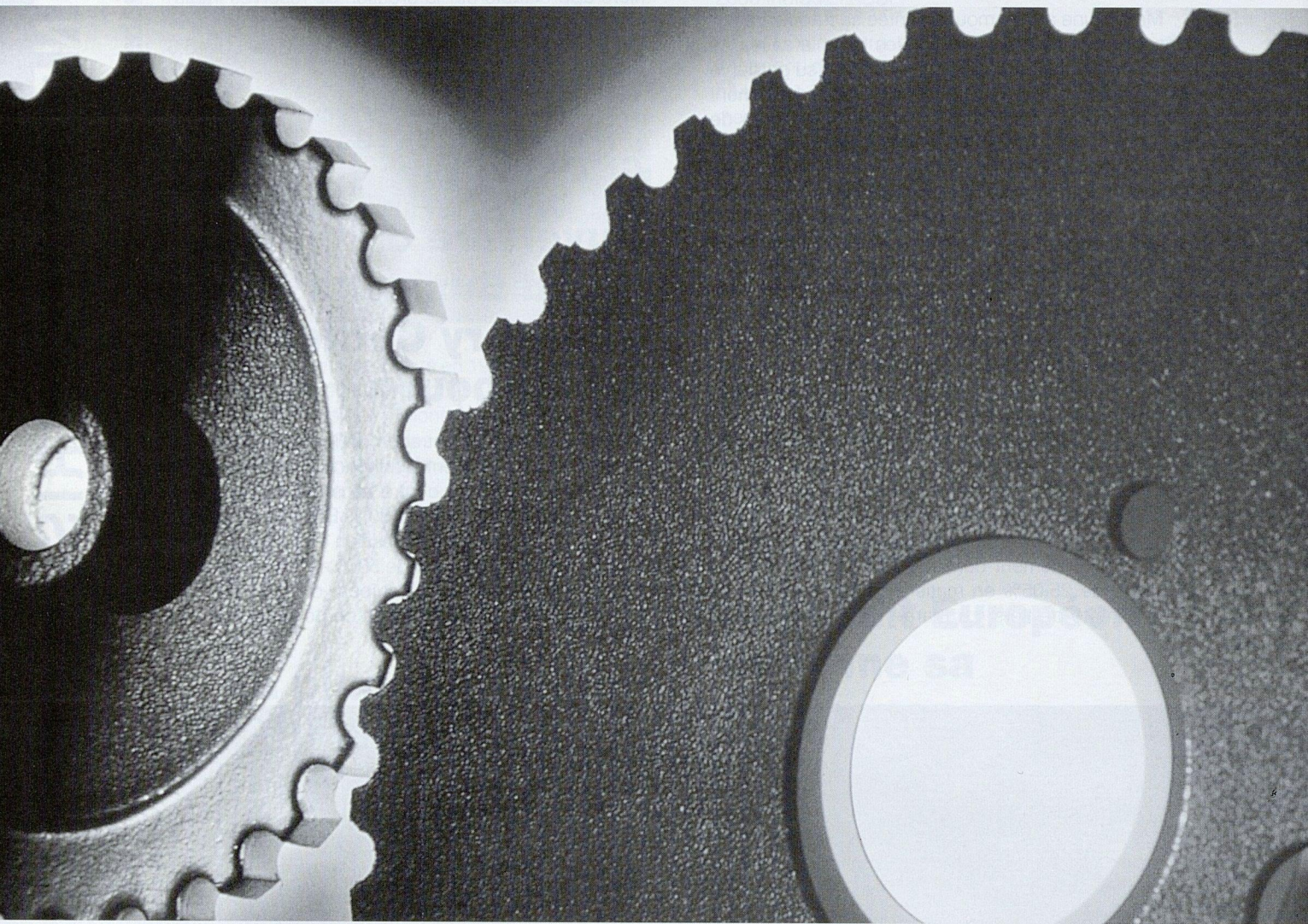
Le conseil d'administration de la nouvelle société d'exploitation BRC vient d'annoncer l'ouverture prochaine du plus grand centre de secours aux entreprises du pays. D'ici juillet 2000, le BRC -Business Recovery Center- mettra à disposition des entreprises et institutions bancaires plus de 5000 m² de bureaux totalement opérationnels, équipés d'outils informatiques et de télécommunication de pointe prêts à les



Schöner Bauen, schöner Leben

RIEN NE TRADUIT MIEUX L'INTERACTION

ENTRE VOUS ET NOUS



Crédits d'investissement, de caisse et d'équipement, aides étatiques,
leasing et conseils en placements:

NOUS CONTRIBUONS À TRANSFORMER

VOTRE ÉNERGIE EN RÉSULTATS

**CREDIT
EUROPEEN**

Département Entreprises, 52, route d'Esch L-2965 Luxembourg ☎ 44 99 15 01

accueillir en cas de sinistre, ainsi que des salles de marché. Hors ces cas d'urgence, le BRC mettra en location ses espaces de bureaux, salles de conférence et salles de formation.

Dès le mois de juillet prochain, le Business Recovery Centre mettra sur le marché un produit offrant trois nouveautés. En premier lieu, le BRC se distingue par sa double fonction vu qu'il peut accueillir ses affiliés en cas de sinistre mais également toute autre entreprise en temps normal. En second lieu, le BRC est le premier complexe à offrir à l'entreprise du secteur bancaire une technologie parfaitement adaptée à ses besoins, ceci incluant salles de marché, infrastructure de private banking,...., tout cela avec une totale garantie de confidentialité. En troisième lieu, le BRC se démarque par sa taille vu qu'il compte 5000 m² de locaux, ce qui en fait le plus important business & recovery center du Grand-Duché.

Les infrastructures informatiques ainsi que les moyens logistiques étendus du BRC permettront d'accueillir sous peu d'autres services tels qu'un institut de formation spécialisé dans le domaine de la sécurité des systèmes et des communications, ainsi que le hosting de services d'un ASP (Application Services Provider) spécialisé dans la mise à disposition de façon sécurisée par Internet de postes de travail ERP pour les PME/PMI. Le BRC servira également de hub européen pour le housing de services e-business et d'autres initiatives à valeur ajoutée mettant ainsi à profit la législation luxembourgeoise en la matière.

Le BRC dispose de 315 postes de travail, 50 postes pour traders, 600 m² de conférence & training rooms, 3 salles indépendantes de gestion de crise, 12 salles informatiques de back up, un espace technique et parking en sous-sol de 1.500 m² et un espace d'archivage. Sa capacité d'accueil est telle que plusieurs entreprises sinistrées peuvent simultanément occuper le centre. Le complexe garantit à ses clients une implantation mobilier et technique sur mesure en moins de deux heures. Par ailleurs, les données électroniques du client peuvent être transférées sans délais dans les infrastructures du BRC via une procédure de back-up on-line.

Sauf occupation prioritaire par un client sinistré, le centre veut servir les entreprises en louant tout au long de l'année et pour des périodes de courte et moyenne durée ses postes de travail et salles de réunion. Le BRC met à la disposition des occupants une équipe d'assistance polyglotte et professionnelle et une gamme étendue de services annexes comme, entre autres, formations et catering. Le centre s'installera dans le projet de bureaux actuellement en construction, Goldbell Center, situé à la Cloche d'Or à Luxembourg. Outre quelque 10.000 m² de bureaux et facilities, le centre offrira des possibilités de parking intérieur.

Le BRC est un investissement de quelque 5.700.000 euro (230.000.000 LUF). L'entreprise per-

mettra de créer en phase de plein régime 40 nouveaux emplois de haut niveau dont des postes de direction, de techniciens, de spécialistes IT ou encore de support staff. Une équipe technique en permanence sur site prendra totalement en charge l'installation et la gestion des outils informatiques et de télécommunication, le test régulier des hardware et software et la résolution dans l'heure des éventuels dysfonctionnements du matériel.

Le capital autorisé de la société d'exploitation BRC Luxembourg s.a. est de 3.000.000 euro (120.000.000 LUF). Il est détenu pour 40% par les P&T luxembourgeoises (Postes et Télécommunications), à 10% par Omnis S.A. et pour le reste par des investisseurs privés locaux. Pour plus d'informations: BRC Luxembourg s.a, BP 1805, L-1018 Luxembourg, tél.: 404 404, fax: 48 39 39 6235, e-mail : info@brc.lu.

Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics

Prix du «mémoire de l'année»

Encourager et soutenir la créativité des jeunes ingénieurs luxembourgeois du bâtiment et du génie civil, tel est l'objectif que le «Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics» (GEBTP), affilié à la FEDIL, s'était proposé il y a plus de deux ans déjà en créant le Prix du «Mémoire de l'Année». Le prix de la promotion 1999 a été remis au cours d'une cérémonie, à laquelle assistait Mme Erna Hennicot-Schoepges, le Ministre de la Culture, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et Ministre des Travaux Publics, le président du conseil d'administration du GEBTP, Christian Thiry ainsi que de nombreux représentants des administrations publiques concernées et des entreprises de construction.

Le premier prix du «Mémoire de l'Année» était pour M. Patrick Nosbusch pour un mémoire sur son «Etude de contreventements antisismiques en treillis excentré utilisant des escaliers» soumis en vue de l'obtention du grade d'ingénieur civil des constructions à la faculté des sciences appliquées de l'Université de Liège. Les deux prix d'encouragement étaient pour M. Christian Weiwers pour son mémoire «Thermische Ermüdung und Thermoschock an zementgebundenen Beschichtungssystemen» présenté à l'Ecole Polytechnique Fédérale de Zurich, ainsi que pour M. Marc Widong pour son mémoire de fin d'études portant le titre «Application de la théorie probabiliste de la sécurité aux constructions en acier» réalisé à l'Université de Liège, faculté des sciences appliquées. Finalement le Prix Spécial pour le/la meilleur(e) étudiant(e) de la promotion 98/99, département Génie

Civil de l'IST était pour Mlle Claudine Bourg pour son travail de fin d'études intitulé «Constructions hydrauliques: Extension de la station d'épuration biologique au Wildpark» à Hosingen».

Communication

Guy Binsfeld & Co devient com'unity

Depuis 1979, la société Guy Binsfeld s'est fait un nom dans la communication marketing et institutionnelle, ainsi que dans l'édition. Aujourd'hui, avec vingt-neuf personnes et un chiffre d'affaires de près de 7,5 millions, elle fait partie des «Major Players» luxembourgeois de sa branche. La société, située depuis 1981 à Bonnevoie, Place du Parc, portait – avec ses deux départements Binsfeld-Conseils et Editions Guy Binsfeld – la dénomination de Guy Binsfeld & Co S.à r.l. Début 2000, plusieurs démarches ont été entreprises dans le domaine de la «Corporate Identity».

Afin de rendre plus transparente, d'une part, la philosophie de la société en tant que «Maison de la Communication» et, d'autre part, ses multiples activités qui, grâce à l'accroissement du personnel, se reflètent dans des «unités» toujours plus performantes, il a été décidé de changer le nom de Guy Binsfeld & Co en com'unity. D'un point de vue stratégique, le nouveau nom com'unity symbolise également de futurs développements qui peuvent aller jusqu'à rassembler sous un même toit de nouvelles marques, de nouveaux départements spécialisés, et même de nouveaux «profit centers». En même temps que le changement de nom, le logo de la société a été modifié et



un nouveau corporate design a vu le jour, aussi bien pour la société que pour ses différents départements.

Le nom bien connu de l'agence de publicité Binsfeld-Conseils est changé en binsfeld communication et en même temps son identité visuelle a été renouvelée. Dans la nouvelle griffe l'accolade représente, d'un côté les multiples prestations dans tous les domaines de la communication, de l'autre la relation étroite avec le client, qui selon binsfeld communication, est un objectif indispensable et prioritaire pour un travail efficace. Dans le cadre des changements effectués, les Editions Guy Binsfeld se dotent également d'une nouvelle identité visuelle. Le nom de la maison d'éditions reste toutefois inchangé.

Un troisième pilier de com'unity vient d'être créé afin de répondre aux demandes croissantes dans le domaine des relations publiques et de l'événementiel. Sous la marque oxygen, cette nouvelle unité propose ses services dans le domaine des relations publiques, allant du travail de presse jusqu'à la conception et la mise en œuvre d'événements en tous genres. Parmi ceux-ci figurent des campagnes et des mesures destinées au public mais également des prestations à usage interne du client. oxygen, de par son appartenance à IPRN (International Public Relations Network), un réseau mondial qui compte 32 agences spécialisées dans le domaine des relations publiques, est également apte à fournir à ses clients des prestations adéquates sur les marchés étrangers.



Votre auto est au repos? Vous avez droit au demi-tarif.

Arrivé en fin de contrat de leasing, quand on fait ses comptes, on constate souvent que CW Lease revient moins cher. Même pour la période où la voiture ne roule pas. Cela vous étonne?

Avec CW Lease, même quand on bronze on économise!

Si votre véhicule est immobilisé pendant 15 jours ou plus, pour cause de vacances (ou même de maladie), vous ne payez que 50% pour cette période. Et nous avons d'autres bonnes nouvelles comme celle-là.

Décompte des kilomètres, changements de pneus et véhicules de remplacement: autres avantages en perspective.

En fin de contrat, qu'il y ait trop ou trop peu de kilomètres au compteur, vous payez ou vous êtes remboursé au même tarif. Un avantage que vous auriez du mal à trouver ailleurs.

Et qui peut faire une sacrée différence, finalement.

Les pneus? Chez CW Lease, vous les changez aussi souvent que la sécurité l'exige. Sans supplément. Quant à votre véhicule de remplacement, il ne sera jamais inférieur de plus d'une catégorie à celui de votre leasing.

Mais les chiffres sont parfois plus forts que les mots. Nous avons une offre très convaincante à vous proposer. Appelez Sandrine Vidammant au 25 00 09-1.

CWLEASE



CW Lease Luxembourg SA

50, Route d'Esch - L-1470 Luxembourg - Tél: 25 00 09-1 - Fax: 25 00 09-300

ING  GROUP

Pour reprendre un fonds de commerce,



Pierre, artisan-boulangier, a choisi la Banque Générale du Luxembourg comme partenaire pour l'ensemble des services que nécessite son projet.

En guidant Pierre dans sa démarche, la banque lui a permis de bénéficier de différentes aides et a significativement facilité les procédures d'acquisition grâce à sa formule "Reprise". Celle-ci contient des dispositions spécifiques visant à faciliter le financement de l'acquisition.

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