



Merkur

de letzebuenger

Merkur



- **Dossier EURO: Accord général sur les lignes de conduite de la conversion - Charte EURO**
- **Absence de contrat de travail écrit: Les conséquences pour l'employeur**

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

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



BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT
LUXEMBOURG

Euro: Die neue Währung

Erst wenn man in Betracht zieht, daß der Versuch, die Wirtschafts- und Währungspolitik der Kern-Europa-Länder aufeinander abzustimmen, bereits in die fünfziger Jahre zurückgeht, wird man sich der vollen Tragweite und historischen Bedeutung der kürzlich in Brüssel gestimmten Einführung der Europäischen Wahrungunion zum 1.1.1999 mit elf Teilnehmerstaaten bewußt.

Die sechs Grunderstaaten der EG zeigten sich bereits sehr früh davon überzeugt, daß eine Abstimmung der Wirtschafts- und Währungspolitik Vorteile für alle betroffenen Ländern bringen würde. Neben Plänen für den freien Austausch von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitskräften wurde dabei schon früh angestrebt, eine einheitliche Währung in Europa einzuführen, denn nur durch eine einheitliche Währung - so die Idee - könnten die Vorteile eines gemeinsamen Marktes voll ausgeschöpft werden.

Folgerichtig wurde im Jahre 1970 der sog. «Werner-Plan» vorgelegt, der eine stufenweise Wirtschafts- und Wahrungunion bis zum Jahre 1980 vorsah, dessen Umsetzung schluendlich aber an den Wahrungsturbulenzen am Anfang der siebziger Jahre und an den Folgen der ersten Ölkrise scheiterte.

Erst mit der Gründung des Europäischen Währungssystems (EWS), das die Wechselkursbeziehungen der teilnehmenden Länder stabilisieren sollte, konnte auf Initiative von Helmut Schmidt und Valéry Giscard d'Estaing 1979 wieder ein wesentlicher Integrationsfortschritt verzeichnet werden.

Die positiven EWS-Kooperationserfahrungen führten gegen Ende der achtziger Jahre dazu, daß man einen erneuten Versuch unternahm, eine Europäische Wirtschafts- und Wahrungunion (EWWU) zu verwirklichen.

Die erste der insgesamt drei Stufen der EWWU trat 1990 mit der Schaffung des europäischen Binnenmark-

tes in Kraft, der den Kapitalverkehr von bestehenden Hemmnissen befreite, die Wirtschafts- und Finanzpolitiken der Mitgliedstaaten aufeinander abstimmte und den freien Verkehr von Waren und Dienstleistungen in der Gemeinschaft ermöglichte.

Die zweite Stufe der EWWU trat im Jahre 1994 in Kraft. Sie beinhaltet die Vorbereitungsarbeiten, die für eine einheitliche Währung geleistet werden müssen. Dazu wurde zunächst das Europäische Währungsinstitut (EWI) gegründet. Im Dezember 1995 wurde auf der Konferenz der Staats- und Regierungschefs in Madrid beschlossen, daß die gemeinsame Währung den Namen «Euro» tragen sollte, und wann und auf welche Weise der Euro eingeführt werden soll.

Nun, wo die Teilnehmerstaaten feststehen, kann am 1. Januar 1999 die dritte Stufe der EWWU beginnen. Zunächst werden die Wechselkurse der teilnehmenden Länder zum Euro unwiderruflich festgelegt. Außerdem geht die Verantwortung für die Geldpolitik auf die Europäische Zentralbank über. Der Euro steht von diesem Zeitpunkt an (neben dem Luf) als Buchgeld zur Verfügung. Wer möchte, kann von diesem Zeitpunkt an Euro verwenden. Spätestens ab 1. Januar 2002 steht die neue Währung dann auch als Bargeld, d.h. in Form von Noten und Münzen zur Verfügung und spätestens am 1. Juli des Jahres 2002 soll endgültig auf Euro umgestellt werden.

Besonders jenen Luxemburger Unternehmen, die stark exportorientiert sind, eröffnet der Euro durch den Wegfall der Wechselkursschwankungen, die Reduzierung der Investitionskosten oder die Transparenz der Märkte neue Perspektiven. Die Einheitswährung stellt zugleich aber auch eine Reihe an Herausforderungen an die hiesigen Unternehmensführer.

Wer sich optimal auf den Euro vorbereiten möchte, findet ab Seite 3 dieser Ausgabe eine allgemein anerkannte Vereinbarung mit Verhaltensregeln für eine reibungslose Währungsumstellung. Auf Seite 11 wird die EuroCharta vorgestellt. Jedes Unternehmen kann dieser Charta anhand des beigefügten Einschreibeformulars beitreten und sich somit freiwillig dazu verpflichten, sieben Regeln für eine faire und kundennahe Euroeinführung zu beachten. Eine Verpflichtung, die übrigens durch einen speziellen Euro-Label ausgezeichnet wird.

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

Tél.: 42 39 39-1
Fax: 43 83 26
Telex: 60174 chcom lu
E-mail: doc@cc.lu

homepage: <http://www.cc.lu>

Paraît 10 fois par an

Tirage: 19.700 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

SOMMAIRE

2	Dossier: L'euro: La monnaie de demain
15	Commerce extérieur
18	Formation
23	Ventes spéciales
25	Législation
27	Transports
27	Industrie
32	Chronique juridique
34	Innovation
37	PME
37	Chiffres économiques
40	Euro Info
46	Info entreprises

L'euro: La monnaie de demain

Les 2 et 3 mai, le Conseil européen a déterminé les onze pays qui participeront dès le 1^{er} janvier 1999 à l'Union monétaire. Ce seront l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la France, la Finlande, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et le Grand-Duché de Luxembourg.

Les avantages de l'euro tels que la simplification, la disparition du risque et du coût de change, la diminution du coût des investissements ou les possibilités de développement, au sein d'un marché de 300 millions de consommateurs, représentent un potentiel d'autant plus important dans un pays tel que le Luxembourg dont l'économie présente un taux d'ouverture de 80 à 90% et qui se situe dans une région transfrontalière active constituée de grands pays européens participant à l'euro dès 1999.

Par la nécessaire adaptation de toute entreprise à l'euro auquel elle sera de toute manière confrontée à des degrés divers dès le début de l'année prochaine, l'euro représente donc un défi mais également une opportunité stratégique.

Le coût de la non-préparation d'une entreprise sera dans tous les cas plus élevé que l'investissement humain et matériel à réaliser. Les entreprises les mieux gérées actuellement et celles qui se préparent le mieux et le plus tôt à l'introduction de l'euro seront celles qui profiteront le plus des opportunités qu'il offre.

Sur les pages suivantes le lecteur intéressé trouvera l'ensemble des lignes de conduite destinées à assurer une introduction de l'euro sans heurts au Luxembourg.



L'accord général repris ci-dessous fixe notamment certains principes quant à l'organisation interne des entreprises et à leurs relations avec leurs clients et fournisseurs, leur banque et les administrations.

La charte euro élaborée par l'ULC, la Confédération du Commerce, l'Horesca et la Fédération des Artisans concerne plus spécifiquement les relations entre consommateurs et professionnels et l'affichage des prix.

Les entreprises désireuses d'adhérer à cette charte de bonne conduite trouveront un bulletin d'adhésion à la page 14 de ce numéro.

Interview Monsieur Fernand Ernster

Fernand Ernster (38 ans) est directeur général des Librairies Ernster et membre de la «Commission Euro» de la Confédération du commerce luxembourgeois.



Merkur: Pensez-vous que votre entreprise sera affectée par l'euro dès le début 1999?

Fernand Ernster: Toutes les entreprises actives au Luxembourg seront confrontées à l'euro dès janvier 1999, tout simplement parce qu'il n'existe au Luxembourg pratiquement aucune entreprise qui n'est opérationnelle que sur le marché du Grand-Duché. La grande majorité des entreprises travaille avec des fournisseurs étrangers, dont certains ne manqueront certainement pas à demander à être payés en euro tandis que d'autres seront peut-être surpris de voir leur factures être réglées avec la nouvelle monnaie.

Notre entreprise réalise 3/4 de son chiffre d'affaires par la vente de livres, dont la plupart proviennent de l'étranger et sont jusqu'à présent tous facturés en devises étrangères. Nous sommes persuadés que ces opérations seront graduellement faites en euro. Les éditeurs allemands et français indiquent le prix sur le dos des livres, puisque ceux-ci sont réglementés par la loi. Quelle solution peut-on envisager une fois que ces prix seront indiqués en euros? A l'heure actuelle la DM est vendue par les banques à plus ou moins 20,70 Luf, dépendant du taux du jour. Or si vous achetez un livre, vous payez la DM 22 Luf. Cela peut paraître cher, mais il faut savoir pour un magazine allemand, vous payez la DM 25 Luf. Cette situation pourra engendrer un mécontentement chez le consommateur qui ne sera pas d'accord de payer au Luxembourg 11 euros pour un livre dont le dos indique un prix de 10 euros.

Les libraires devront trouver ensemble une solution. Aujourd'hui déjà nous faisons pression et proclamons que nos clients n'accepteront pas cette différence de prix qui résulte des taux de conversion appliqués entre autres par les fournisseurs belges qui distribuent les livres français au Luxembourg.

Merkur: Concrètement, comment votre entreprise se prépare-t-elle à l'avènement de l'euro?

Fernand Ernster: Tout d'abord, le groupement des libraires a constitué un groupe de travail qui s'occupe du problème des prix que je viens d'évoquer. Nous avons un accord avec l'Office des prix qui fixe un taux de conversion maximal pour les devises étrangères. L'Office des prix devra nous donner la possibilité de garder des marges raisonnables une fois que nous serons facturés en euros. L'Office des prix veillera à ce qu'un libraire luxembourgeois gardera la même marge bénéficiaire sur un produit étranger que le libraire allemand ou français.

Dans le cas particulier de notre entreprise, nous sommes en train d'élaborer une check-liste pour préparer nos programmes informatiques à facturer en euros à partir de 1999. Nous sommes d'avis que le commerce, qui est au coeur de nombreux flux d'argent, a une grande responsabilité à assumer et le devoir d'informer le consommateur qui à l'heure actuelle, il faut le dire, ne se pose guère beaucoup de questions sur l'euro mais attend patiemment sa venue.

Un autre volet est celui de la comptabilité. Nous n'allons probablement pas faire le basculement vers l'euro dès le 1^{er} janvier 1999, mais choisir une date ultérieure. Nous allons donc dans une première étape travailler avec deux monnaies. Cela nous permet de vérifier le bon fonctionnement de notre système. Celui qui bascule du jour au lendemain à l'euro risque de gros problèmes si son nouveau système ne fonctionne pas impeccablement. Il faut savoir que le basculement du Luf à l'euro est irréversible et une entreprise doit donc être absolument sûre que ses nouvelles structures fonctionnent parfaitement bien.

Merkur: Quels avantages attendez-vous de l'euro?

Fernand Ernster: Les avantages résulteront des nombreux échanges que nous entretenons avec l'étranger. Notre entreprise achète une très grande partie de ses marchandises à l'étranger et cela se traduit par un nombre impressionnant de factures à petits montants. Les frais de change et de transferts sont souvent très importants sur ce genre d'opérations. L'euro nous permettra de réduire ces frais. Cela représente pour nous un premier gros avantage, un autre est

qu'on peut vendre nos produits à l'étranger. Le marché luxembourgeois est à cet égard intéressant puisque nous offrons des produits non seulement pour le marché national, mais aussi pour les marchés français et allemand. Le Luf représentait jusqu'à présent une barrière pour les clients étrangers. Beaucoup d'étrangers n'ont jamais quitté leur pays et n'ont - contrairement au Luxembourgeois - pas l'habitude d'avoir une monnaie étrangère en main.

Merkur: Avec l'euro les marchés deviendront totalement transparents et la concurrence va certainement se durcir. Allez-vous changer vos stratégies commerciales?

Fernand Ernster: Nous n'avons pas dû attendre l'avènement de l'euro pour être confrontés à une concurrence de plus en plus sévère. Au courant des dix dernières années notre secteur a beaucoup bougé et nous devons en permanence adapter nos stratégies de marketing. L'euro va générer certaines opportunités, mais aussi de nouvelles contraintes. Dans un marché transparent les négociations avec les fournisseurs deviendront plus durs. Nous devons bien évidemment adapter nos stratégies de marketing, mais je suis persuadé que ces changements peuvent représenter une grande chance pour une entreprise. Pour pleinement profiter de cette chance, encore faut-il que le consommateur soit bien informé. Le commerce est certainement bien placé pour faire un travail d'information, même si celui-ci ne fait pas forcément partie de sa mission. Mais comme les commerçants seront de toute façon confrontés à un client qui va leur poser de nombreuses questions, ils ont intérêt à avoir les réponses en poche. C'est justement pour cette raison que de gros efforts sont entrepris pour former les commerçants. A l'heure actuelle les professionnels préparent une cassette vidéo, qui sera remise à chaque commerçant afin qu'il puisse se préparer à l'euro.

Accord général sur les lignes de conduite de la conversion à l'euro

L'accord représente les conclusions des tables rondes sectorielles instituées par le gouvernement luxembourgeois en vue de préparer le Luxembourg à l'introduction de l'euro et a été signé par le gouvernement luxembourgeois, l'IML, la Chambre de Commerce, la Chambre des Métiers, l'ABBL, la Confédération du Commerce, la Fédération des Artisans,



l'HORESCA, l'ALFI, l'Association des Gestionnaires de Fortune, la Bourse de Luxembourg, la CEDEL, la CETREL, les P&T, la Chambre des Notaires, l'IRE, l'Ordre des Experts Comptables, l'Ordre des Avocats, le SYVICOL, l'ULC, la CGFP, le LCGB et le OGB-L.

Les signataires ont déclaré être conscients des enjeux que représente l'introduction de l'euro et confirment leur engagement de contribuer au succès de l'euro au Luxembourg.

Par cet accord, les signataires conviennent de ce qui suit:

1. Introduction

1.1. L'introduction de l'euro au Luxembourg se fait selon les principales dates suivantes:

Le 2 mai 1998: décision sur la liste des pays participant à l'UEM et préannonce des taux de change bilatéraux entre les monnaies participant à la zone euro;

Le 1^{er} janvier 1999: fixation irrévocable des taux de conversion entre les unités monétaires nationales et l'euro; l'euro sera la monnaie des Etats membres participants, les unités monétaires nationales seront définies comme des subdivisions de l'euro: les marchés financiers et monétaires basculeront en euros; la Banque centrale européenne (BCE) déterminera la politique monétaire commune en euros, pendant cette période le principe «no compulsion, no prohibition» pour l'utilisation de l'euro devra être respecté;

Le 1^{er} janvier 2002: mise en circulation des billets et pièces en euros et conversion complète à l'euro;

Au plus tard le 30 juin 2002: le franc cesse d'avoir cours légal; l'euro sera le seul moyen de paiement; cette phase de double circulation monétaire ne devrait pas dépasser un à deux mois au Luxembourg.

1.2. Chaque Etat membre est responsable de la manière dont la conversion prend place. Pour que ce processus exceptionnel et complexe réussisse, une bonne préparation et une coordination entre tous les secteurs de l'économie sont indispensables. Les mesures prises par les secteurs doivent être complémentaires et se renforcer mutuellement. Seule une coordination entre tous les secteurs de l'économie permettra d'atteindre l'objectif ultime d'une introduction ordonnée et cohérente de l'euro au Luxembourg.

1.3. Pour que cet objectif soit atteint, et pour assurer une bonne compréhension de l'opération par le public, une information sur l'introduction de l'euro est indispensable.

2. Basculement vers l'euro des différents secteurs de l'économie

2.1. Transactions avec la Banque centrale du Luxembourg

2.1.1. A partir du 1^{er} janvier 1999 l'exécution, au plan national, des décisions de politique monétaire prises par la BCE sera assurée par la Banque centrale du Luxembourg (BCL). La BCL conduira ses opérations de politique monétaire en euros, en fonction des instruments retenus par la BCE.

2.1.2. A partir du 1.1.1999, la BCL ouvrira des comptes libellés en euros pour ses contreparties; la comptabilité de la BCL sera tenue en euros et la cotation et la publication des cours de change de référence seront faites en euro.

2.1.3. A partir du 1.1.1999, le système luxembourgeois de règlement brut en temps réel pour les gros montants (LIPS-Gross) deviendra opérationnel et fonctionnera en euros. Les paiements via le système TARGET se feront exclusivement en euros à partir de cette date. Tous les paiements en rapport avec des opérations de politique monétaire conduites par le système européen des banques centrales (SEBC)

Euro-Expo-Séance

L'EURO ET VOTRE GESTION QUOTIDIENNE

- Votre gestion, vos logiciels, vos caisses, vos balances: prêts pour l'euro ? -

Mardi, le 16 juin 1998
de 10.00 à 18.00 heures

Journée d'Information



Exposition
Ateliers
Démonstrations



au Foyer de la

Chambre de Commerce
du Grand-Duché de Luxembourg

Organisateurs:

Confédération du Commerce luxembourgeois
Fédération des Artisans
Horesca

Chambre de Commerce et son Euro Info Centre
Chambre des Métiers et son Euro Info Centre

transiteront par TARGET. Le système de paiement pour les petits montants (LIPS-Net) fonctionnera en euros dès le 1.1.1999. La monnaie de liquidation entre la BCL et les institutions bancaires est l'euro.

Pour le dépôt des titres qu'elle exigera comme garanties dans le cadre des opérations de crédit qu'elle accordera à ses contreparties, la BCL recourra aux services de Cedel Bank comme dépositaire national de titres („National central securities depository“) dans le cadre fixé par la Banque centrale européenne.

L'utilisation transfrontalière de titres - pour les banques luxembourgeoises détenant des titres auprès de dépositaires à l'étranger comme pour les banques non résidentes détenant des titres dans Cedel Bank - sera rendue possible grâce à la participation de la BCL dans le CCBM (Correspondant central bank model). Dans ce modèle, les différentes banques centrales nationales assurent un rôle d'intermédiaire entre les établissements de crédit et les dépositaires de titres.

2.2. Services et opérations bancaires

2.2.1. Sans préjudice des autres dispositions reprises à la section 2.2. et à la section 1.4., les établissements de crédit acceptent les recommandations contenues dans le schéma de place du 30 juin 1997.

2.2.2. Afin de faciliter et de promouvoir l'utilisation de l'euro par les agents économiques, les établissements de crédit auront un rôle de convertisseur à jouer entre le franc ou autre unité monétaire nationale de la zone euro et l'euro.

2.2.3. Les systèmes interbancaires fonctionneront en euros à partir du 1^{er} janvier 1999.

2.2.4. Les clients qui maintiennent leur compte en monnaie d'un pays de la zone euro et qui seront confrontés à des flux financiers débiteurs ou créditeurs en euros se verront inscrire la contre-valeur en monnaie d'un pays de la zone euro de ces montants sur leur compte. Ces conversions seront gratuites non seulement entre francs et euros mais également entre les monnaies des autres pays de la zone euro et euros.

Ceci signifie notamment:

en ce qui concerne le basculement d'un compte existant de monnaie d'un pays de la zone euro en euros, cette opération est gratuite non seulement en francs et euros, mais également entre monnaies d'un autre pays de la zone euro et l'euro. Le basculement en euro est irréversible;

de même, les conversions entre francs et euros, entre monnaies d'un autre pays de la zone euro et l'euro seront gratuites pour le client qui entretient un compte en euros et qui reçoit des bonifications ou effectue des paiements en monnaie d'un pays de la zone euro;

par ailleurs, les conversions entre franc et euros, entre les monnaies d'un autre pays de la zone euro et l'euro seront gratuites pour le client qui entretient un compte en francs ou en monnaie d'un autre pays de la zone euro et qui reçoit des bonifications ou effectue des paiements en euros;

un client qui maintient un compte en monnaie d'un pays de la zone euro et qui ouvre un deuxième compte en euros se verra facturer les frais normaux d'ouverture de compte;

les conversions pour le basculement définitif des comptes en euros au 1^{er} janvier 2002 seront gratuites non seulement entre francs et euros, mais également entre les monnaies d'un autre pays de la zone euro et l'euro.

Les établissements de crédit offriront à partir du 1^{er} janvier 1999 des comptes en euros.

Les établissements de crédit s'engagent à faire la conversion d'un compte d'une unité monétaire nationale de la zone euro en euros sans frais à partir du 1^{er} janvier 1999. Cette conversion des comptes est irréversible.

Les comptes libellés en ECU basculeront automatiquement en euros au 1^{er} janvier 1999.

2.2.5. Les banques s'engagent à effectuer des paiements scripturaux en euros à l'intérieur du Grand-Duché de Luxembourg aux mêmes conditions que les paiements scripturaux en francs.

Les banques s'engagent à effectuer des paiements scripturaux transfrontaliers en euros aux mêmes conditions que les paiements scripturaux transfrontaliers dans la monnaie nationale du pays destinataire.

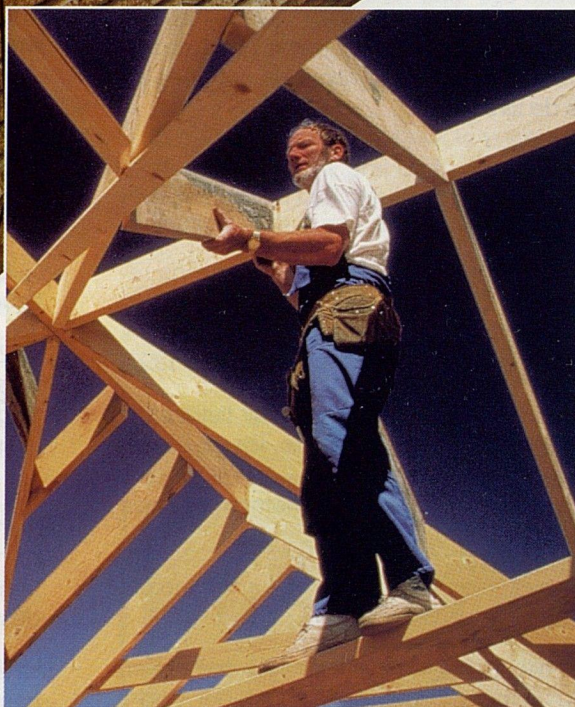
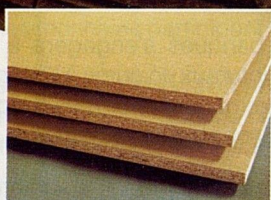
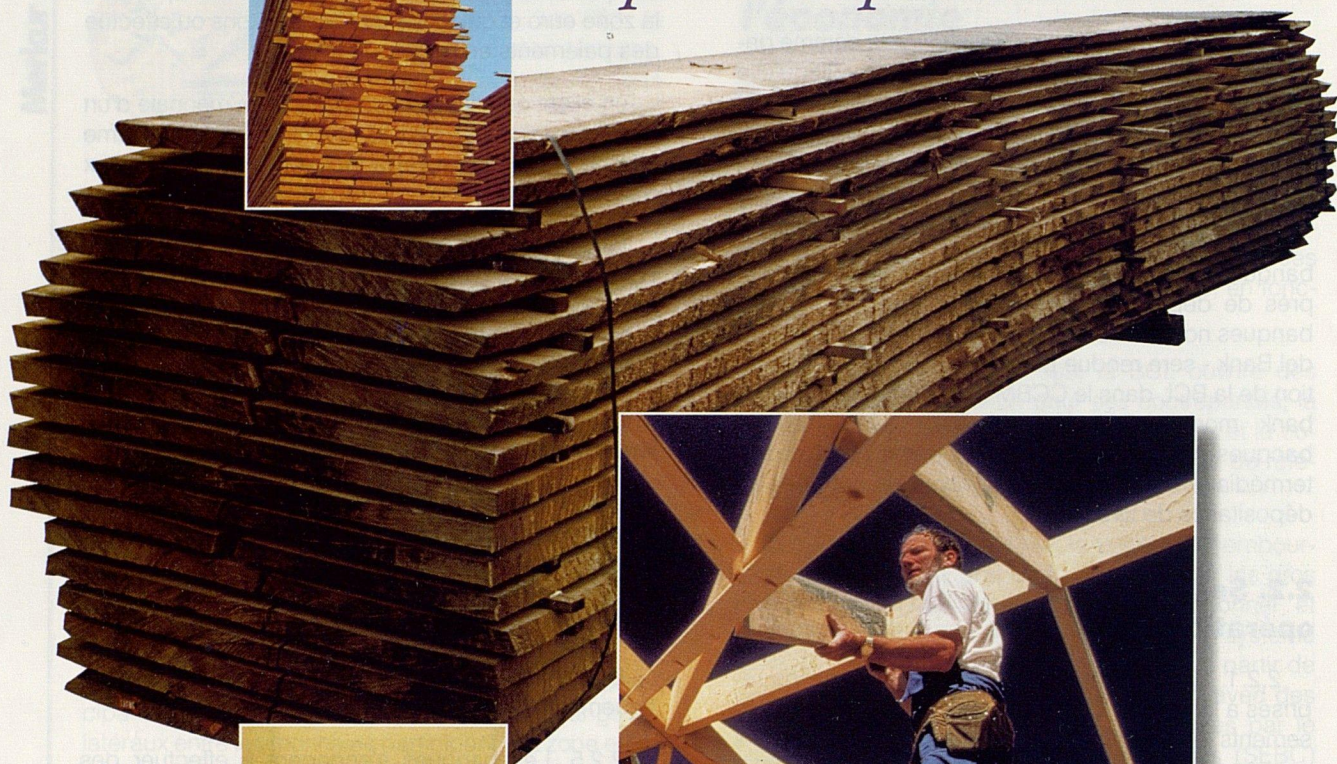
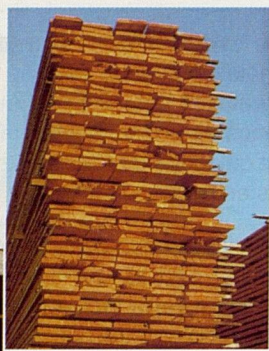
2.2.6. Les établissements de crédit s'engagent, dès le 1^{er} janvier 1999, à informer les clients de la contre-valeur euro sur les extraits de compte dans une monnaie d'un pays de la zone euro.

2.3. Secteur public

2.3.1. Chaque ministre est responsable pour un passage à l'euro en temps utile et au moindre coût à l'intérieur de son département ainsi que dans les administrations qui en dépendent, grâce à une organisation optimale et à la réalisation d'économies



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



découvrez
le vaste choix de notre
DEPOT-BOIS

Le professionnalisme
est un art qui se construit...

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

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





d'échelle. Chaque ministre a désigné un responsable-euro au sein de son ministère responsable de tous les préparatifs nécessaires.

2.3.2. Pour autant que de besoin, le ministre du Budget coordonne tous les travaux gouvernementaux y relatifs, notamment en proposant une formation aux fonctionnaires concernés en matière de passage à l'euro.

2.3.3. Pendant la période du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2001, les administrations publiques accepteront de la part des administrés des flux financiers et des flux d'information, soit en francs, soit en euros, au choix des agents économiques. Les opérations internes (comptabilité, calculs, statistiques) se feront en francs et les comptes internes des administrations resteront en francs jusqu'au 31 décembre 2001.

2.3.4. Pendant la période du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2001, les administrations publiques informeront les administrés en francs. Pour ce qui concerne le montant le plus significatif les administrations publiques informeront les administrés dans les deux monnaies (francs et euros).

2.3.5. Dans les relations avec les administrations publiques le basculement se fera de manière irréversible, sauf cas de rigueur.

2.3.6. A partir de la date de basculement (1^{er} janvier 2002), les administrations publiques luxembourgeoises basculeront ensemble et de façon homogène à une comptabilité en euros. A partir de cette date,

toutes les opérations (flux financiers et flux d'information) seront traitées en euro. L'euro sera la devise de traitement, de communication et de comptabilisation.

2.3.7. Les communes suivront la même approche que le secteur étatique.

2.3.8. En matière de conversion de la dette publique luxembourgeoise, tous les emprunts linéaires émis par l'Etat luxembourgeois (OLUX) et en cours au 1.1.1999 seront convertis en euros à cette date et remboursés, tant le capital que les intérêts, en euros à partir de cette date. La conversion se fera selon la méthode du cent c'est-à-dire avec deux décimales en convertissant les positions-clients.

2.3.9. Les titres des emprunts de l'Etat ou les titres repris ou garantis par l'Etat libellés en francs autres que les OLUX dont l'échéance se situe en-deça du 31.12.2001 seront maintenus et remboursés à leur échéance en francs et le paiement des intérêts se fera en francs.

2.3.10. Les titres des emprunts de l'Etat ou les titres repris ou garantis par l'Etat libellés en francs autres que les OLUX dont l'échéance se situe au-delà du 1.1.2002 seront remboursés à leur échéance en euros et le paiement des intérêts se fera en euros à partir du 1^{er} janvier 2002.

2.4. Basculement des valeurs mobilières de débiteurs privés libellées en francs

2.4.1. Pour ce qui concerne les valeurs mobilières à revenu fixe:

les titres matérialisés ne seront en principe pas re-libellés. Les nouvelles émissions postérieures au 1^{er} janvier 1999 seront à priori libellées en euros si leur échéance finale dépasse le 1^{er} janvier 2002. Si un émetteur souhaite émettre des titres en monnaie d'un pays de la zone euro ayant une échéance au-delà du 1^{er} janvier 2002, les modalités de redénomination éventuelles sont à préciser dans le contrat d'émission.

les titres dématérialisés basculeront en principe en euros dès le 1^{er} janvier 1999 si l'émetteur en prend l'initiative.

en cas de redénomination en euros des titres libellés en francs la méthode du cent (approche bottom-up) sera utilisée. Les coûts seront supportés par les émetteurs.

2.4.2. Pour ce qui concerne les valeurs mobilières à revenu variable:

les actions et parts sociales pourront rester en francs, même au-delà de 2002. Il est recommandé d'utiliser la structure de l'action sans désignation de valeur nominale (part sociale) qui ne pose pas de problème technique.



2.5. Professionnels de l'artisanat, du commerce et du secteur Horeca

2.5.1. Les professionnels précités ont convenu avec l'Union luxembourgeoise des consommateurs de signer une charte (voir cadre) visant à instaurer un climat de confiance entre les professionnels et les consommateurs dans le contexte de l'introduction de l'euro.

Ainsi, les professionnels s'engagent à donner au consommateur une information sur les droits et sur les prix en euro, visible, lisible, sans équivoque et suffisante. Ils s'engagent également à contribuer à l'éducation du consommateur par un double affichage des prix des produits phare ainsi que par la mise à disposition d'outils simples de conversion. Ils s'engagent encore à former leur personnel de vente et de caisse afin de répondre à l'attente du consommateur.

Les professionnels signataires de la charte obtiennent un label qui donne l'assurance au consommateur du respect des règles et des engagements contractés par la charte.

Un observatoire luxembourgeois de l'euro sera mis en place et pourra être saisi par tout consommateur citoyen communautaire afin d'assurer une médiation dans tout litige éventuel, de veiller au respect et à l'application de la charte par le professionnel.

Cet observatoire sera composé et animé par des représentants des consommateurs et des professionnels avec le soutien de l'Office de prix.

3. Aspects généraux de l'introduction de l'euro

3.1. Introduction logistique des billets et pièces en euros

3.1.1. Tous les pays participant à l'UEM introduiront les billets et pièces en euros le 1^{er} janvier 2002 (E-day).

3.1.2. L'échange définitif des billets et pièces en francs luxembourgeois et belge sera assuré à travers les banques et le commerce. Cet échange sera gratuit pour les clients des banques et les détenteurs de comptes chèques postaux (CCP). Dans toute la mesure possible le commerce ne rendra à partir du 1^{er} janvier 2002 le change qu'en euros quelle que soit l'unité monétaire utilisée pour le paiement (euros ou francs).

3.1.3. La phase de double circulation monétaire ne devrait pas dépasser un à deux mois. Après cette pé-

riode, les signes monétaires luxembourgeois pourront encore être échangés à la BCL pendant 5 ans, les signes belges pendant la période à fixer par les autorités belges.

3.2. Statut juridique de l'euro

3.2.1. Le statut juridique de l'euro, pendant et après la phase transitoire, est fixé par deux règlements européens:

Le règlement (CE) N°1103/97 du Conseil du 17 juin 1997 fixant certaines dispositions relatives à l'introduction de l'euro afin de garantir la sécurité juridique nécessaire au marché. Il s'agit notamment de l'équivalence, au taux de un par un, entre l'écu-panier et l'euro, de la continuité des contrats ainsi que des règles de conversion et d'arrondi.

Le projet de règlement du Conseil concernant l'introduction de l'euro (entre en vigueur le 1.1.1999). Ce règlement constituera le statut monétaire des Etats membres participants.

3.2.2. Ce cadre juridique confirme que l'euro sera la monnaie unique des Etats membres participants à partir du 1^{er} janvier 1999 et il garantit la sécurité juridique nécessaire à tous les agents économiques en ce qui concerne notamment la continuité des contrats.

3.3. Comptes annuels

3.3.1. Le traitement de l'introduction de l'euro pourra être assuré dans le cadre actuel de la législation comptable nationale.

3.3.2. Les entreprises seront libres d'utiliser le franc ou l'euro dans leurs comptes annuels pendant la période transitoire. Dès le début de la phase finale les comptes, précédemment établis en unités monétaires participant à l'euro, devront être établis en euros.

3.3.3. Le gouvernement s'engage à prendre, avant le 31 décembre 1998, des mesures visant à faciliter la conversion du capital social à l'euro.

3.4. Information du public

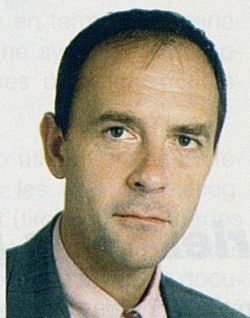
3.4.1. En sa qualité de président du Comité de pilotage «euro», le ministre du Budget coordonne les travaux gouvernementaux relatifs à l'introduction de l'euro au Luxembourg. Sous son autorité, un plan de communication, régulièrement adapté en fonction des besoins, est élaboré pour 1998 et début 1999 et qui vise à informer de façon neutre et simple le public en tenant compte des différences d'âge et de formation des personnes. En matière de communication, le ministre travaille en étroite collaboration avec le Service information et presse.

3.4.2. Les organisations représentatives des différents secteurs spécifiques participent de façon active à la communication et assurent une information cor-

recte de l'ensemble de leur membres par les canaux appropriés. Elles informeront la cellule-euro du ministère des Finances sur les événements publics envisagés de façon à permettre l'établissement d'un calendrier des activités disponible sur le site internet du ministère des Finances (<http://www.etat.lu/FI/>).

3.4.3. Fin mai 1998, l'IML publiera un guide sur l'euro, appelé EuroPratique, qui sera distribué gratuitement à tous les ménages résidant au Luxembourg. Ce guide sera un ouvrage de référence très détaillé.

Interview Monsieur Christian Billon



Christian Billon est secrétaire général de l'Institut des Réviseurs d'Entreprises (IRE)

Merkur: Les 2 et 3 mai, le Conseil européen a déterminé les onze pays qui participeront dès le 1^{er} janvier 1999 à l'union monétaire. L'échéance de l'introduction de la monnaie unique est donc proche. Quels est selon vous le degré de préparation des entreprises luxembourgeoises?

Christian Billon: Environ 2100 entreprises de l'Union européenne de tout genre et taille ont participé à une enquête de la Fédération des Experts Comptables Européens. Cette enquête s'est déroulée en automne 1997. L'objectif de l'enquête allait bien au-delà d'une recherche sur l'état de préparation des sociétés au basculement vers l'Euro. Elle aidait à déterminer un certain nombre de facteurs tel que la personne responsable de la préparation au basculement dans l'entreprise, les principaux problèmes et obstacles à une action plus rapide de la part des entreprises, les principales incertitudes et les coûts pour le changement.

L'Institut des Réviseurs d'Entreprises a participé à cette étude organisée par le FEE et la Commission européenne. En effet 120 entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité établies à Luxembourg ont été contactées par l'Institut des Réviseurs d'Entreprises pour participer à cette enquête sur l'euro. Par la suite 20 d'entre elles ont accepté de participer à une interview détaillée sur la mise en place de la monnaie unique.

Parmi les 15 pays européens le Luxembourg se classe troisième après l'Allemagne et l'Autriche parmi les pays qui ont pris des mesures pour se préparer à l'introduction de l'euro.

Les entreprises qui ont participé à l'enquête déclarent que 55% d'entre elles ont reçu l'infor-

mation technique les aidant à se préparer à cette échéance. Ce sont sans aucun doute les plus grandes entreprises, qui disposent de liens commerciaux internationaux plus étendus et de plus de ressources, qui sont les plus avancées en ce qui concerne la préparation de leur système à l'avènement de la nouvelle devise.

L'enquête a également démontré qu'en Europe, plus le gouvernement essaie de sensibiliser les entreprises au besoin de se préparer à l'euro, plus les entreprises s'y préparent.

L'enquête réalisée par le FEE a constitué un acte de communication qui a stimulé la prise de conscience par les entreprises. Une forme de communication directe peut donc s'avérer plus efficace que la publicité généralisée.

Entre le moment où cette étude a été lancée en automne 1997 et le mois de mai de cette année, le Conseil européen a déterminé les 11 pays qui participeront dès le 1^{er} janvier 1999 à l'Union monétaire. Je peux seulement imaginer qu'une accélération s'est produite au sein des entreprises, afin de prendre toutes les mesures nécessaires pour se préparer à un tel passage. Force est de constater que les entreprises luxembourgeoises sont habituées dans de nombreux secteurs de l'économie à travailler dans différentes devises et l'arrivée de l'euro ne constitue pour eux en fait qu'une sorte de devise supplémentaire.

Merkur: Quels conseils donnez-vous aujourd'hui à une entreprise qui jusqu'à présent ne s'est pas ou peu préparée à l'euro?

Christian Billon: Ces entreprises doivent aujourd'hui rassembler l'information existante sur le marché pour organiser le passage à l'euro. A cet égard la Fédération des Experts Comptables Européens (FEE) a préparé une check-list qui aide les professionnels à se préparer à cet événement. D'ailleurs cette check-list est disponible sur le site Web de la FEE (<http://www.euro.fee.be>).

La situation des PME ne diffère pas de celle des plus grandes entreprises, car les mêmes changements importants seront nécessaires pour se préparer à l'euro. Mais le coût du basculement devrait en règle générale s'avérer proportionnellement plus élevé que pour les grandes entreprises.

Les PME disposent habituellement de ressources humaines limitées en raison du poids de l'activité quotidienne, alors que les grandes entreprises ont des services internes développés. De même le temps disponible pour l'éducation et la formation sera beaucoup plus limité dans les PME.

Le but de la check-list préparée par la FEE est de s'adresser essentiellement aux PME, afin de

Pour une **petite** entreprise,
elle fait **forte** impression.



réseau



Internet



fax



e-mail



base de
données



succès

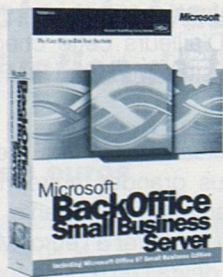
Pourquoi n'en feriez-vous pas autant ?

Vos collaborateurs et vous travaillez déjà en réseau ? Mais exploitez-vous toutes les possibilités que celui-ci vous offre ? Avec Microsoft BackOffice® Small Business Server, vous êtes sûr que votre réseau tourne à plein rendement et que chaque utilisateur travaille plus efficacement que jamais !

Partagez les dossiers, les bases de données, les imprimantes, les traitements de textes, les tableurs... Votre PC vous permet d'envoyer et de recevoir des fax et des e-mail, de consulter Internet. Grâce à cette intégration totale, vous vous concentrez uniquement sur la gestion de votre entreprise et vous êtes libéré des tâches de routine.

Soyez sûr que vous allez impressionner favorablement vos collaborateurs, vos clients et vos fournisseurs ! Il n'y a que vos coûts qui resteront modestes, ce qui n'est certainement pas pour vous déplaire.

Et, par la même occasion, vous serez déjà prêt pour les solutions PC de demain ! Votre entreprise continue à grandir ? Votre réseau s'étend sans problème. Et vous faites encore plus forte impression...



Elargissez votre vision en découvrant les possibilités et les avantages de Microsoft BackOffice Small Business Server :
consultez <http://www.microsoft.com/benelux/smallbiz/>
ou appelez le Microsoft Information Center au **02/481 52 52**.

Where do you want to go today?*

Microsoft

www.microsoft.com/benelux/smallbiz/

ÄRE LETZEBUERGER PARTNER

Microsoft Certified
Solution Provider

Eurodata

S.A.

Groupe cbc

11, rue de Bitbourg - L-1273 Luxembourg-Hamm
Tél. 434 808 -1 - Fax 434 808 -800 - E-mail : eurodata@pt.lu

les convaincre qu'une bonne préparation est tout à la fois nécessaire et dans leur propre intérêt. Cette check-list les guide dans leur démarche et les alerte sur les points essentiels à considérer. Une telle planification inclut notamment la collecte d'informations, surtout en ce qui concerne les attitudes des clients, l'identification des domaines qui nécessitent des changements, l'élaboration du budget et du timing du basculement, enfin la mise en oeuvre des changements nécessaires.

Cette check-list se divise en plusieurs parties distinctes: les implications en termes de management et de stratégie, une synthèse, une approche pour les entreprises purement domestiques.

Chaque liste permet aux utilisateurs de s'intéresser aux relations avec les tiers: marketing, fixation des prix, paiement (tiroirs-caisse, cartes de crédit électroniques) distributeurs de produits et de monnaie, contrats de vente et autres documents de vente, achats, baux et autres contrats de location.

Une check-list s'intéresse à l'informatique et à l'organisation interne relative aux logiciels et à l'organisation informatique de l'entreprise. Une autre check-list se concentre sur le planning et le budget, une autre sur le personnel, à savoir, plus particulièrement le traitement des salaires et des retraites.

Finalement deux sujets importants doivent être abordés, celui des finances, concernant les relations avec les banques, les compagnies d'assurances, les investissements, les liquidités, la gestion des décisions d'investissements à long terme, les instruments financiers et la gestion de la fonction de trésorerie. Dans le domaine de la comptabilité le système de double paiement, la mise en place d'un système comptable compatible avec l'EURO, le reporting de gestion, les fonds propres, les statuts et la fiscalité.

Merkur: Quelles sont les préoccupations majeures des entreprises confrontées à l'avènement de la monnaie unique?

Christian Billon: Les entreprises selon leur type d'activités, devraient être plutôt concernées par les problèmes de marketing liés au type de produits qu'ils commercialisent. Dans le domaine stratégique les sociétés seront confrontées à une concurrence plus rude; de nouveaux concurrents vont voir le jour et cette concurrence accrue risque de faire chuter les prix.

La comparabilité des coûts et leur transparence apparaîtra, et cela conduira peut-être à un nivellement vers le haut des coûts de main-d'oeuvre, même si d'autres coûts auront diminué. Les clients seront concernés par la qualité du conditionnement, et les services sont suscep-

tibles de changer. Certainement de nouvelles opportunités commerciales émergeront avec des opportunités pour développer des partenariats stratégiques encourageant ainsi les possibilités de fusions et d'acquisitions.

La structure des entreprises nécessitera peut-être une révision en raison des nouvelles pressions concurrentielles, depuis la production en passant par l'assemblage jusqu'au marketing. Les entreprises devront se poser la question de déterminer si les gammes de produits doivent être rationalisées et des marques fusionnées. Sans doute des opportunités apparaîtront pour augmenter les productions en série à grande échelle. Les entreprises devront également s'interroger sur les nouvelles opportunités disponibles pour utiliser la technologie, afin d'étendre leur marché.

Merkur: En tant que spécialiste en gestion d'entreprise, où voyez-vous les principaux avantages de l'euro pour les entreprises luxembourgeoises?

Christian Billon: Le passage à l'euro pour les entreprises luxembourgeoises ne doit pas constituer un handicap majeur, puisqu'elles sont habituées à s'ouvrir sur les marchés européens, à travailler dans de nombreuses devises, à avoir une approche stratégique internationale. Je pense qu'un savoir-faire luxembourgeois devra être optimisé, afin d'attirer au Luxembourg des entreprises, au niveau de la production, de la commercialisation ou des services qui puissent étendre leurs bras au-delà des frontières à l'intérieur de l'Europe à partir du Grand-Duché de Luxembourg.

Le Grand-Duché de Luxembourg a un avantage compétitif à cet égard et les opportunités peuvent être saisies pour positionner ces entreprises dans un contexte plus européen. Il ne faut évidemment pas négliger la concurrence qui sera renforcée, mais le Luxembourg offre aujourd'hui des avantages compétitifs qu'il faut savoir vendre aux entreprises internationales qui cherchent à se repositionner dans un marché unique.

Une première en Europe: Une CHARTE euro pour le consommateur

Un récent sondage réalisé par l'ULC a permis, pour la première fois, d'avoir une idée plus précise sur la manière dont les consommateurs résidant au Luxembourg appréhendent la future monnaie

unique. A titre d'exemple, 75% des consommateurs interrogés pensent que les calculs de conversion ou d'arrondis vont poser des problèmes de par leur complexité. Par ailleurs, 63% des consommateurs sont demandeurs d'un double affichage même si cette initiative entraîne des frais supplémentaires répercutés sur le consommateur final. Mais surtout, la principale crainte soulignée par ce sondage est que le passage à l'euro et les conversions risquent d'entraîner des augmentations de prix. Les professionnels du commerce, de l'horeca et de l'artisanat organisés dans la Confédération des Classes Moyennes, constatant qu'un double affichage réglementé de façon rigide engendrerait un coût substantiel en temps et en argent ont, plaidé pour le principe de l'auto-régularisation plutôt que pour le principe de la réglementation. Consommateurs et professionnels reconnaissent leur intérêt commun de réussir dans des conditions optimales le passage à la monnaie unique.

Ainsi, pour préparer les consommateurs au changement et en même temps protéger leurs intérêts, l'ULC, la Confédération du Commerce, l'Horesca et la Fédération des Artisans ont décidé de travailler ensemble afin d'élaborer une Charte euro. Cette charte a été signée le 28 avril par M. Marc Turpel, président de l'ULC, M. Norbert Friob, président de la Confédération du Commerce, M. Norbert Schmit, président de l'Horesca et M. Norbert Geisen, président de la Fédération des Artisans, ainsi que par le Gouvernement luxembourgeois en la personne de M. Luc Frieden, ministre du Budget, et de M. Robert Goebbels, ministre de l'Economie.

Le consommateur est en contact étroit et quotidien avec le commerce en général. Les professionnels des secteurs précités ont donc pris conscience de leur rôle-clé dans le passage à l'euro: informations et aide aux consommateurs, indication claire des prix, absence d'augmentation des prix, formation du personnel en contact direct avec la clientèle (vendeurs et caissiers).

Selon les préconisations du gouvernement, les organisations signataires veilleront à la transposition des engagements de la Charte à partir de janvier 1999. La Charte euro signée le 28 avril 1998 prévoit notamment un double affichage des prix des produits phares, c.-à-d. des produits les plus représentatifs. L'esprit de la Charte fondée sur une approche participative, volontariste et non sur la législation, est de veiller à maintenir un équilibre entre les intérêts du consommateur et le coût d'un système de double affichage qui serait en fin de compte répercuté sur le consommateur. De plus, la Charte précise que les professionnels qui disposent déjà d'un système informatique adéquat ou d'étiquettes en multidevises effectueront un double affichage de leurs produits pour autant que leur activité le leur permet. L'ULC et les professionnels de la Confédération des Classes Moyennes estiment que la double indication des valeurs facilitera des comparaisons objectives de prix et

la familiarisation avec l'euro dès que le taux de conversion sera définitivement fixé.

La grande préoccupation des consommateurs reste les hausses des prix dues à l'introduction de l'euro. Les professionnels se sont engagés par la Charte de ne pas prétexter la conversion en euro pour augmenter les prix, ni d'abuser de la situation pour imposer au consommateur des augmentations cachées. Il est indispensable que les consommateurs puissent effectuer des transactions en euro en toute confiance. La solution de la transparence qui passe par l'affichage des taux de conversion dans les magasins fait partie des moyens de prévenir des comportements abusifs. Le problème le plus difficile pour les consommateurs sera de faire les conversions et de comparer la valeur relative des biens et services. Les commerçants inciteront le consommateur à apprendre lui-même à procéder aux conversions, notamment en mettant à sa disposition des outils simples de conversion. De plus, le personnel de vente et de caisse sera formé sur les questions touchant à l'euro dans le but d'informer et de conseiller le consommateur.

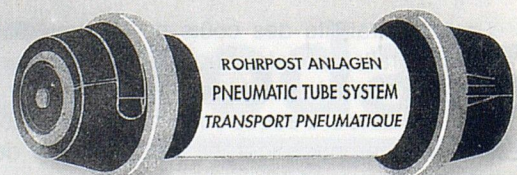
Cette charte repose sur des règles du jeu préalablement négociées et dont le respect sera attesté par un label mis en évidence chez le professionnel qui applique les obligations de la charte. Afin d'établir un climat de confiance vis-à-vis de l'euro et de favoriser le dialogue et la médiation entre les consommateurs et les professionnels signataires de la charte, un observatoire de l'euro sera créé. Cet observatoire, soutenu par le gouvernement luxembourgeois, sera chargé de jouer un rôle de médiateur dans les conflits éventuels qui ne résulteraient pas de pratiques abusives ou frauduleuses. Les comportements abusifs de la part des professionnels seront pénalisés par notamment le retrait du label, l'exclusion de la charte, et la publication de la sanction prise.

Il est clair que le passage à l'euro va représenter un bouleversement dans la vie quotidienne du consommateur. Tous les acteurs de la vie économique seront concernés, non seulement les professionnelles précités, mais aussi les banques, les entreprises, les autorités publiques. Il est capital que chaque professionnel assure pleinement sa part de responsabilité dans le processus de passage à l'euro

THEISEN

S.A. LUXEMBOURG

17, rue Glesener – L-1631 Luxembourg
Téléphone 48 26 74 – Téléfax 48 99 96



car, comme l'a toujours indiqué la Commission européenne (cf. livre vert sur la monnaie unique, cf. discours de M. de Silguy et Mme Bonino) «les consommateurs ne doivent subir aucun préjudice du passage à l'euro». L'ULC et la Confédération des Classes Moyennes ont tenté d'anticiper les grands problèmes qui se poseraient aux consommateurs tout en apportant des solutions très pragmatiques à travers cette Charte euro qui est plus qu'un simple «code de bonne conduite».

Charte euro: l'euro en toute confiance

Les sept engagements des professionnels pour une introduction de l'euro réussie!

1. Promotion de la Charte

Nous promovons la Charte auprès de notre clientèle en partie et des consommateurs en général.

par affichage visible de la présente Charte à la réception de la clientèle dans les magasins ainsi que dans les locaux des organisations précitées,

par apposition du label euro d'adhésion à la Charte sur chaque lieu de vente.

2. Pas d'augmentation cachée

Nous ne prétextons pas de la conversion en euro pour augmenter nos prix, ni abuser de la situation pour imposer au consommateur des augmentations cachées.

Nous respectons strictement les dispositions du règlement communautaire (taux de conversion, règles d'arrondis) pour garantir la stabilité des prix au moment de leur conversion de la monnaie nationale vers l'euro et appliquer le taux de conversion sans frais supplémentaires.

par affichage: règle communautaire de conversion, et d'arrondi, taux officiel de conversion.

3. Information

Nous expliquons le principe de (ni obligation, ni interdiction), nous informons le consommateur sur ses droits à effectuer des paiements en euro.



Nous donnons au consommateur une information sur les prix en euro qui soit visible, lisible, sans équivoque et suffisante.

Nous communiquons au consommateur qui le désire toute information générale et professionnelle sur le processus de passage à l'euro.

Nous prenons en compte le cas des personnes dont les possibilités d'utilisation et de manipulation des instruments d'information sont considérablement réduites (personnes âgées, handicapées etc...)

par des brochures générales, professionnelles et explicatives de forme simple et accessible à tous.

4. Double affichage des prix pour des produits phares

Nous aidons le consommateur à se construire une nouvelle échelle de valeurs.

Nous effectuons un double affichage des produits phares, à savoir pour un échantillon des produits les plus représentatifs de nos ventes, avant la double circulation des monnaies et jusqu'à la fin de la période de double circulation.

Nous indiquons si possible le montant total en euro et en francs luxembourgeois sur le ticket de caisse.

Nous effectuons un double affichage dans le cas où nous disposons d'étiquettes en multidevises ou d'un système informatique adéquat, avant la période de la double circulation et maintenons les prix en LUF jusqu'à la fin de la période de double circulation pour autant que notre activité le permet.

par des outils appropriés de double indication des prix,

par des exemples didactiques de calculs des prix produits / services types offerts sur le lieu de vente.

5. Aide au consommateur

Nous incitons le consommateur (utilisateur) à apprendre lui-même à procéder à la conversion

des prix au moyen d'outils simples de conversion

par une mise à disposition d'outils simples exclusivement dédiés à l'opération de calcul des monnaies nationales vers l'euro,

par des outils simples de conversion des prix,

par des tables de concordances monnaies nationales / euro sous différentes formes (imprimés, bornes interactives, calepines...).

6. Formation du personnel

Nous formons notre personnel de vente et de caisse, afin de lui donner les moyens d'informer, de conseiller et de rassurer le consommateur en matière d'euro

par communication de cassettes vidéo, fiches techniques (type Euroguides), séances d'information, programme sur disquette, etc...

7. Observatoire luxembourgeois de l'euro

Nous prenons connaissance de l'existence de l'Observatoire luxembourgeois de l'euro. L'objet de cet Observatoire est d'accompagner l'introduction de l'euro, d'assurer une médiation dans tout litige éventuel, de veiller au respect des règles et à l'application de la Charte par le professionnel.

L'Observatoire pourra être saisi par le consommateur par le biais de l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs.



Adhésion à la Charte euro

L'entreprise..... représentant

l'enseigne

ayant son siège à

nombre de points de vente / lieux d'exploitation.....

certifie avoir pris connaissance de la démarche commune des fédérations professionnelles du commerce, du secteur de l'horeca et de l'artisanat d'une part et de l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs d'autre part, exprimée dans le **Préambule** ci-après.

déclare adhérer à la **Charte euro** et mettre en oeuvre dès que possible tous les moyens à sa disposition afin de tenir les sept engagements de la Charte.

respecte le souhait du Gouvernement d'effectuer l'affichage en euro au plus tôt le 1^{er} janvier 1999 et d'attendre le taux de conversion fixe définitif et officiel, afin de donner une information claire et sans équivoque au consommateur,

reçoit le **Label euro** et donne ainsi au consommateur une garantie de respect de la Charte.

bénéficie le cas échéant **d'aides et d'outils** supplémentaires si elle est membre de l'une des organisations professionnelles citées,

prend acte que dans le cas de non-respect de la Charte, **l'Observatoire luxembourgeois de l'euro**, dont les organisations précitées font partie, se réserve le droit de lui retirer le **Label euro** ainsi que de l'exclure de la **Charte**.

Fait à..... le..... 1998

le représentant légal
de l'entreprise

(Les entreprises souhaitant adhérer à la présente charte pourront renvoyer leur bulletin d'adhésion à leur fédération respective **confédération du commerce luxembourgeois, Horesa, Fédération des Artisans**)

Messen und Ausstellungen

Juli und August 1998

MIAS

02.07.-05.07.1998 Mailand (I)
Internationale Fachmesse für Sportbekleidung, Sportartikel und Campingbedarf
Tel. 0039/2/48 55 01

MODE ENFANTINE

04.07.-06.07.1998 Paris (F)
Internationaler Kindermodensalon
Tel. 0033/1/47 56 50 00

BIJOUTEX

04.07.-06.07.1998 Stuttgart (D)
Fachausstellung für Modeschmuck, Modeaccessoires, Boutiquemoden, Drogerie- und Geschenkartikel
Tel. 0049/7181/97 95 15

06.07.-10.07.1998 Wien (A)

Weltkonferenz und Ausstellung für Photovoltaik und Solarenergieumwandlung sowie Europäische Konferenz und Ausstellung für Photovoltaik
Tel. 0043/89/72 01 235

ACPO

14.07.-16.07.1998 Birmingham (GB)
Internationale Polizei- und Sicherheitsausstellung
Tel. 0044/181/31 33 535

Herren Mode Woche

24.07.-26.07.1998 Köln (D)
Internationale Herren-Mode-Messe Köln
Tel. 0049/221/82 10

Inter-Jeans

24.07.-26.07.1998 Köln (D)
Internationale Sportswear- und Young-Fashion-Messe Köln
Tel. 0049/221/82 10

Igedo Dessous & Beach

02.08.-04.08.1998 Düsseldorf (D)
Igedo Dessous & Beach mit Body + Man Düsseldorf
Tel. 0049/211/43 96 01

C P C

02.08.-05.08.1998 Düsseldorf (D)
Collections Premieren Düsseldorf
Tel. 0049 211/43 96 01

ISPO Sommer

02.08.-05.08.1998 München (D)
Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode
Tel. 0049/89/94 901

I.H.C.

02.08.-07.08.1998 Brüssel (B)
Internationale Ausstellung und Kongreß für Gartenbau
Tel. 0032/2/47 48 477

Mode Messe Leipzig

08.08.-10.08.1998 Leipzig (D)
Tel. 0049/341/67 80

Contracting Leipzig

08.08.-10.08.1998 Leipzig (D)
Internationale Messe für Lohnkonfektion, Vollimporte, Kooperation
Tel. 0049/341/67 80

IFLO

15.08.-16.08.1998 Essen (D)
Internationale Floristik-Messe
Tel. 0049/201/72 440

AKTIV Leben

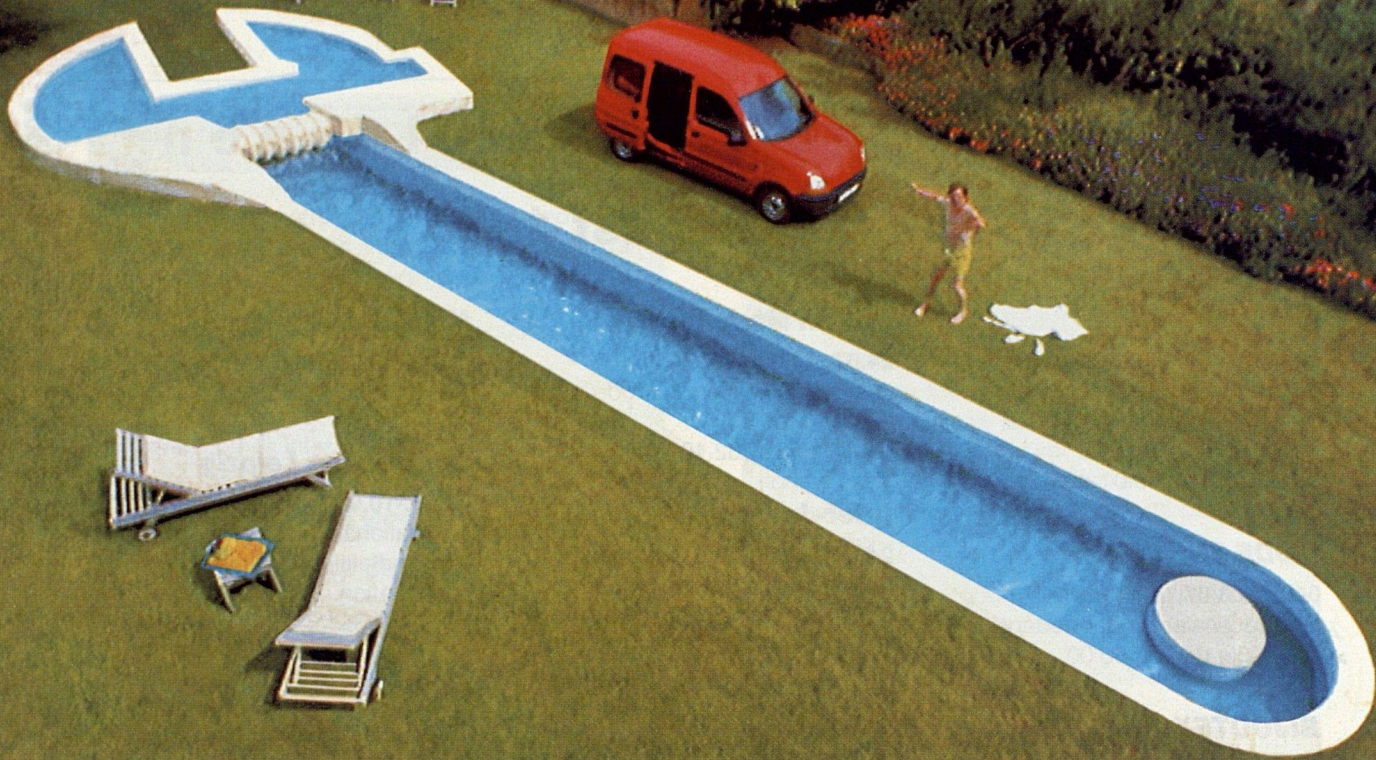
15.08.-23.08.1998 Düsseldorf (D)
Verbraucher-Ausstellung, Freizeit-Gesundheit - Beruf - Mode - Bauen und Wohnen
Tel. 0049/211/45 60 01

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

La Chambre de Commerce est à votre service:

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

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



“MON OUTIL DE TRAVAIL NE M’A JAMAIS AUTANT RAPPORTÉ!”

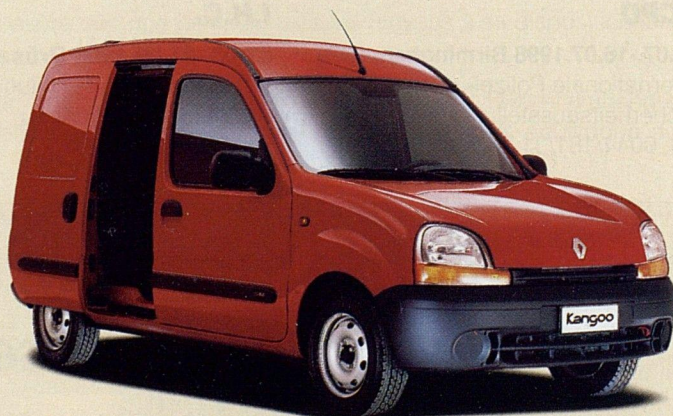
JEAN TUYAU

Kangoo Express, c'est tout simple. Grâce à sa porte latérale coulissante*, ses portes asymétriques et son seuil de chargement abaissé, charger et décharger est devenu un véritable jeu d'enfant. De plus, son siège rabattable* et sa cloison pivotante* m'ont fait gagner beaucoup de centimètres (désormais, mes tuyaux peuvent mesurer jusqu'à 2,46 m!). Et gagner des centimètres quand on est plombier, ça vous fait gagner beaucoup de temps. Et le temps... c'est de l'argent! Mais ce n'est pas tout, ma Kangoo Express c'est aussi un volume de charge utile de 3m³*, une direction assistée, des sièges ergonomiques, des vitres teintées et encore bien d'autres atouts. Alors: Merci Kangoo Express!

Prix: à partir de **305.000 LUF HTVA**

(350.750 LUF TVA comprise).

*en option sur RL



**KANGOO EXPRESS.
TOUT LE BÉNÉFICE À LA CLÉ.**

100

Renault.
Moteur d'idées
depuis cent ans

<http://www.renault.be>



RENAULT
AUTOË
FIR ZE LIEWEN

RENAULT
préconise **elf**

Des solutions sur mesure via OVERLEASE pour la Location Longue Durée et le Leasing et RENAULT CREDIT CAR pour les financements.

Visite du Président de la République de Pologne à la Chambre de Commerce

Dans le cadre de la visite d'Etat de Monsieur Aleksander KWASNIEWSKI, Président de la République de Pologne, au Grand-Duché de Luxembourg, la Chambre de Commerce a eu l'honneur d'accueillir dans ses locaux, le 24 avril 1998, le Président accompagné d'une importante délégation d'hommes



d'affaires. Après l'allocation de bienvenue de Monsieur Paul MEYERS, vice-président de la Chambre de Commerce, Monsieur Aleksander KWASNIEWSKI a dressé le bilan de la situation économique de son pays. Il incombait ensuite à Monsieur Edward WOJTULEWICZ, Président de la Chambre de Commerce Polono-Belgo-Luxembourgeoise, de présenter la délégation polonaise. Le séminaire s'est poursuivi par des contacts individuels entre les hommes d'affaires.

Partenariat Sar-Lor-Lux-USA

La Chambre de Commerce a le plaisir de vous informer qu'elle organisera, en collaboration avec les chambres de commerce de l'espace de la Grande Région Sar-Lor-Lux, une rencontre avec des entreprises américaines.

Cette manifestation aura lieu le **lundi 8 juin 1998, de 11.00 à 18.00 heures**, à l'hôtel Sofitel, Luxembourg-Kirchberg. En cas de besoin, des contacts pourront également être organisés le **mardi 9 juin de 9.00 à 12.00 heures**. Les entreprises américaines qui se sont inscrites jusqu'à présent sont les suivantes:

Entreprise	Produits	Coopération
AG-VAC	équipement agricole, désinsectisation	importateur, distributeur
A.J.A. TRADING COMPANY	vêtements de sport	producteur, importateur, distributeur
CEVAN INTERNATIONAL	produits diététiques et pharmaceutiques	importateur, distributeur
EAGLE-PICHER AUTOMOTIVE	produits en caoutchouc pour le secteur de l'automobile, des emballages et de la tuyauterie	importateur, distributeur, agent, joint-venture
FRANK MILLER LUMBER COMPANY	bois	importateur
GREEN MOUNTAIN	produits en polyuréthane pour le secteur de la construction	distributeur, agent
HEARTLAND HYDROTECHNOLOGY CONSULTANTS	produits pour enlever les tâches	importateur, distributeur
KOTT KOATINGS	consultance dans le domaine de la contamination des eaux et du sol	joint-venture
MARSHALL LUCAS WORLDWIDE	produits pour émailler le sanitaire	franchise
	entreprise qui cherche des partenaires pour une chaîne de restaurants et vêtements de sport pour enfants	franchise, joint-venture
MJ SYSTEMS	software, systèmes informatiques	distributeur
PARTY LAND	traiteur, organisation de fêtes	franchise
PRIME PINE INTERNATIONAL	bois de pin	importateur, joint-venture
SECURITY CHAIN	chaînes à neige	importateur, distributeur
SOUTHEAST SEALANTS	produits en silicone pour le secteur de la construction	distributeur, licence, joint-venture
UNIVERSAL PROCESS EQUIPMENT	équipement pour production, fabriques	vente

Au cas où vous souhaiteriez rencontrer une ou plusieurs des entreprises mentionnées, nous vous saurions gré de contacter Mme Edith Stein, tél. 42 39 39-316, fax: 43 83 26.

Formation industrielle

Le LTPEM déplore le manque d'intérêt pour les professions du métal

Le Lycée technique privé Emile Metz (LTPEM) constate depuis plusieurs années que les élèves hésitent à s'orienter vers les professions du métal dans la formation industrielle notamment «mécanicien d'usinage» et «mécanicien industriel et de maintenance». En 1996 sur le plan national, seulement 3 élèves (mécanicien d'usinage - Zerspanungsmechaniker) se sont présentés aux épreuves du CATP; en 1997, 2 élèves étaient candidats et en 1998, 4 élèves brigueront cette qualification de mécanicien d'usinage.

Or plusieurs entreprises du domaine mécanique ont signalé au LTPEM des besoins importants et réguliers pour les prochaines années surtout en ce qui concerne les mécaniciens d'usinage (opérateurs CNC) formés sur machines à commandes numériques. Dans des entreprises «high-tech» utilisant des procédés de fabrication de haute précision comme Husky, Rotarex-Céodeux, Hydrolux, Paul Wurth et bien d'autres, le travail se fait souvent dans des conditions de laboratoire. Malheureusement les élèves ne se sentent guère motivés à choisir un des métiers travaillant le métal.

Le LTPEM est convaincu qu'il existe un manque d'information en général, pas nécessairement auprès des élèves, mais surtout auprès des responsables d'éducation, parents, instituteurs ou encore professeurs-orienteurs dans les services de psychologie, qui ne semblent pas prêts à motiver les élèves à s'orienter vers des métiers où les technologies nouvelles ont fait leur entrée et où l'avenir professionnel des jeunes ayant reçu une formation appropriée est assuré.

Dès lors le LTPEM estime que le moment est venu de lancer une large campagne d'information ensemble avec tous les partenaires concernés: le ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle, le ministère du Travail et de l'Emploi, le ministère de l'Economie et les représentants de l'industrie, la Chambre de Commerce et la FEDIL.

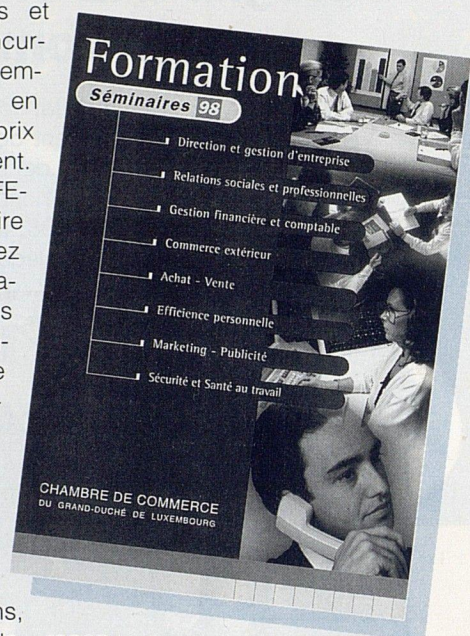
Cette campagne devra être complétée par des visites dans des entreprises montrant aux jeunes les conditions de travail dans des ateliers modernes ainsi que les débouchés possibles. Le LTPEM estime qu'à défaut d'une orientation des jeunes vers des professions d'avenir le Luxembourg risque de former les chômeurs des 30 à 40 prochaines années et appelle tous ceux qui ont une responsabilité envers la jeunesse d'indiquer aux jeunes les choix qui leur offrent de réelles chances professionnelles.

Séminaires

La vente en magasin

Les produits et services concurrents se ressemblent de plus en plus et leurs prix se rapprochent. La grande DIFFÉRENCE qui attire les clients chez vous, c'est la manière dont vous ou votre personnel accueillez le client. Ce séminaire met en évidence l'accueil, la qualité du service et surtout le sourire! Lorsque nous en parlons,

les participants répondent: «Nous faisons déjà tout ça!». Si cela est vrai alors tant mieux, vous êtes sur la bonne voie. La majorité de nos clients sont des personnes qui veulent à tout moment se perfectionner. Si au contraire vous n'êtes pas content de la façon dont vos clients sont accueillis, il est grand temps de réagir!



Programme:

- Comment aborder ou approcher le client?
 - Le premier contact avec le client est des plus importants. Il donne l'envie d'acheter et de revenir.
- Comment traiter les objections?
 - Chaque participant s'entraînera à réagir positivement (sans appréhension) et surtout sans «conflit» aux objections qu'il rencontre régulièrement
- Comment résoudre les difficultés rencontrées dans la vente?
 - Le produit désiré n'est plus de stock et le vendeur veut en conseiller un autre
 - Le client hésite et le vendeur ne sait plus que faire
 - Le client dit qu'il va réfléchir et s'apprête à partir
 - Le vendeur se trouve face à plusieurs clients pressés
 - Autres cas exposés par les participants.
- Comment conclure rapidement sans brusquer le client?

- La conclusion et l'après-conclusion sont des phases essentielles pour la fidélisation du client. Il gardera le souvenir que vous lui laissez!

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

Public: Toute personne confrontée à la vente en magasin

Droit d'inscription: 5.500.- LUF (documentation et rafraîchissements inclus), à verser avant le début du séminaire au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, Service Formation Continue

Dates: lundi 15 et mardi 16 juin 1998 de 9.00 à 12.30 et de 14.30 à 18.00 heures

Feedback-Seminar

Die neue Service-Leistung für unsere Seminarteilnehmer! Die Effizienz vieler Seminare bleibt deswegen oft hinter der Zielsetzung zurück, weil entsprechende Möglichkeiten der Nacharbeit und Umsetzung gegebener Anregungen fehlen.

Wie sah es bisher aus? Die Seminarteilnehmer erhalten viele Anregungen und Empfehlungen. Was daraus wurde, lag eindeutig einseitig beim Seminarteilnehmer. Dem motivierten Mitarbeiter, der sich anschließend mit den erhaltenen Anregungen und Hinweisen auseinandersetzt, fehlte das Feed-back, ob er alles richtig macht. Hier will dieses neue Seminarangebot ansetzen. Sie berichten, welche Erfahrungen Sie mit bestimmten Anregungen gemacht haben, diskutieren und begründen, warum Sie bestimmte Hinweise nicht umsetzen konnten, suchen nach Lösungen für Aufgabenstellungen, die Sie zum gegenwärtigen Zeitpunkt beschäftigen.

Jeder, gleich, ob früherer, gegenwärtiger oder zukünftiger Seminarteilnehmer, hat hier die Chance,

- seine Erfahrungen mit erhaltenen Anregungen mitzuteilen und Abweichungen zu diskutieren
- ausgeführte Aufgabenstellungen überprüfen zu lassen
- Umsetzungen „Von der Idee zum praktischen Einsatz“ zu erörtern
- sich arbeitsplatzbezogene Fragen beantworten zu lassen
- Ideen zu diskutieren, wie man etwas Bestimmtes anpacken bzw. schaffen will.

Im Rahmen dieses „Feed-back-Seminars“ sind einige Spielregeln zu beachten:

1. Es wird nicht unterrichtet, nicht doziert. Jeder Teilnehmer kann mitreden.
2. Jeder Teilnehmer muß vorher den Teilnahme-Revers ausfüllen und an die Handelskammer senden.

3. Es besteht keine Verpflichtung, während der gesamten Zeit teilzunehmen.

4. Die Haupt-Seminarzeit ist für jeden angemeldeten Seminarteilnehmer zugänglich. Die letzten zwei Stunden sind für Gespräche unter vier Augen reserviert.

5. Die Themenauswahl trifft der Seminarteilnehmer. Sie sollte arbeitsplatz- und seminarbezogen sein.

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer, Hamburg

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

* Die Unterstützung dieser Lehrgänge durch die europäischen und nationalen Instanzen erklärt die niedrige Teilnahmegebühr.

Datum: Montag, den 15. und Dienstag, den 16. Juni 1998, von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 15.00 bis 18.00 Uhr

Mehr Umsatz bei weniger Kosten durch praxisorientierte Logistik

Programm:

- Auf der Suche nach optimalem Dienst am Kunden
- Wie sind logistische Leistungen zu steigern?
- Wie bestimmen Kunden- und Lieferantenbeziehungen den Wirkungsgrad der Logistik?
- Wie sind positive Erfahrungen anderer zu nutzen?
- Wer Just-in-Time will, wird Logistik beherrschen
- Wie verändert Logistik die Unternehmensorganisation?
- Wie sind kritische Produktivitätsreserven zu ermitteln?

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

- Lernen aus der Kybernetik = Grundlagen moderner Logistik!
- Vernetzte EDV-Systeme zur Führungsorganisation
- Wie sind „verkrustete“ Organisationen durch EDV aufzulösen?
- Wie sind überflüssige Kosten in den Abläufen zu eliminieren?
- Wie sind die Vorteile der EDV zu nutzen?
- Kunden-Service-Center: Ideen für neue Planungskonzepte
- Wie bestimmt die strategische Planung der Logistik den Einsatz von Förder- und Lagertechnik?
- Wie sind perspektivische Versorgungskonzepte in praktische Just-in-Time-Leistungen umzusetzen?
- Auswahlkriterien für den Einkauf von Logistik-Lösungen!
- Just-in-Time, das Rationalisierungskonzept Nr. 1
- Wie beeinflusst das Controlling den Erfolg durch Logistik?
- Wie ist der Produktivitätsfortschritt und Ertrag durch Just-in-Time?
- Zusammenfassung der Trainingsergebnisse zur Verwertung in der Praxis

Referent: Paul KÖCKMANN, Strategieberater und Motivationstrainer, Ratingen/Düsseldorf

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Geschäftsführer, leitende Mitarbeiter aus Großhandel, Dienstleistungsgewerbe, Industrieunternehmen sowie Verkaufsleiter, Einkaufsleiter, Betriebsleiter und Mitarbeiter aus der EDV, Unternehmensplanung, Controlling, die sich für Logistik interessieren

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

Datum: Donnerstag, den 18. und Freitag, den 19. Juni 1998 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

Le traitement des réclamations – Comment rendre les réclamations de nos clients positives pour notre entreprise

Un client qui réclame nous donne une deuxième chance pour soigner notre approche. Qu'elles soient fondées ou non, les réclamations peuvent représenter un moyen de fidéliser le client. Comment modifier

notre manière d'appréhender les réclamations même si le client peut parfois être agressif.

Programme:

- Comment accueillir les réclamations, les traiter et y donner une suite tout en fidélisant le client?
- Comment réagissez-vous lors d'une réclamation? Votre réaction face au client
- Cerner les motifs des réclamations des clients
C'est par la manière de poser des questions que l'on arrive à cerner les véritables besoins du client
- C'est en posant des questions que le client se rend compte de l'importance que vous lui accordez
- L'art de poser des questions est une arme redoutable chez un collaborateur qui la maîtrise parfaitement
- Comment répondre au client: les différents types de réponses rencontrées habituellement et les conséquences qu'elles entraînent?
- Comment traiter les réclamations faciles?
- Comment traiter les réclamations difficiles?
- L'interlocuteur nous parle avec son corps, mais le collaborateur, parfois trop préoccupé par ce qu'il veut dire, ne l'entend pas
- La connaissance des principes de la communication non verbale s'avère indispensable

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

Public: toute personne confrontée au traitement des réclamations

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

* Le soutien de ces actions de formation par les instances communautaires et nationales explique la forte réduction du droit d'inscription.

Dates: jeudi 18 et vendredi 19 juin 1998, de 8.30 à 12.30 et de 14.30 à 17.30 heures

Wege in die Zukunft erkennen – Praxis erfolgreicher Trend-Arbeit

Irgendwie ist es merkwürdig. Da entscheiden Unternehmen täglich zugunsten einer ungewissen Zukunft und verlassen sich dabei auf die Daten ihrer

Vergangenheit. Unbewußt gehen sie davon aus, daß ihre unternehmerische Zukunft nur eine Verlängerung von gestern darstellt.

Wenn sich Wirtschaft und Gesellschaft allerdings verändern, dann sind andere Betrachtungsweisen unabdingbar. Dann geht es um die Erfahrung der Gegenwart, dann geht es um die neuen Trends, die die Zukunft Ihres Unternehmens wirklich nachhaltig beeinflussen.

Um dieses Thema geht es hier, um die Erfassung der aktuellen Zeitströmungen, die Ihnen helfen, neue Strategien für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Programm:

- Das werden Sie über die Zukunft erfahren:
 - Warum uns Zukunft soviel Angst macht
 - Was Vergangenheit für Zukunft bedeutet
 - Warum die heutigen Zeitströmungen soviel bedeuten
 - Welche Trends wir erfassen können
 - Wie wir Trends für unsere Unternehmensplanung einsetzen können
- In dieser Weise strukturiere ich diesen Workshop:
 - Die Dynamik unserer Gesellschaft und Wirtschaft

- Zukunft – Ein Buch mit 7 Siegeln?
- Die 10 Trends nach Faith Popcorn
- Die deutlichen Wege in die Rezessionskultur
- Trends – Zukunftsplanung und Marketing

- So werden wir miteinander arbeiten:

- Offener Stuhlkreis
- Persönliche Unterlagen
- Materialdiskussion
- Arbeit in kleinen Gruppen
- Gemeinsame Trend-Analysen

Referent: Norbert A. HARLANDER, forum Helix – Institut für Management und Unternehmensentwicklung, Offenbach

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Personalchefs und leitende Mitarbeiter von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen

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

Datum: Donnerstag, den 25. und Freitag, den 26. Juni 1998, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

MULTIFONCTIONS DISPONIBILITE PERFORMANCE SOUPLESSE



CENTRALE TELEPHONIQUE MATRA 6500 COM

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

MATRA
COMMUNICATION

SECURITAS
FOURNISSEUR AGREE

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

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



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



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

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

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.

Situation au 15/05/98.

AM KANNERBUTTEK S.à r.l.

7, Grand-rue
L-6730 Grevenmacher
c9023/98
15/05/98-14/08/98
déménagement: 13, Grand-rue,
L-6730 Grevenmacher
articles de puériculture, lits et
voitures d'enfants, articles de
bonneterie-chemiserie, articles
de lingerie et de confection

ARENT Georgette

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

ASPORT WILTZ S.à r.l.

30, rue des Tondeurs
L-9570 Wiltz
c9012/98
11/03/98 - 10/06/98
transformation immobilière
articles et vêtements de sports

BAUSTERT Françoise

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

BETZ Victor

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

BISDORFF Jeannine

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

BOUTIQUE MARIE FRANCE S.à r.l.

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

BRANCHINI Lilia

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

articles de confection, articles
de mercerie-bonneterie et
articles de chemiserie

CANDEIAS TOMAS Elisabeth

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

CHAUSSURES TOCKERT S.e.n.c.

20, route de Luxembourg
L-4760 Pétange

c8099/97
19/01/98-18/01/99
cessation complète de l'activité
commerciale
chaussures et accessoires
y relatifs

DELTOUR Viviane

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

DIRKES Liliane

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

DUHAUTPAS Gaby

8, rue des Tondeurs
L-9570 Wiltz
c9040/98
16/05/98-15/08/98
transformation immobilière
articles textiles

DUONG Duong Tho

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

EISCHEN Denise

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

ELECTRO BAUER WEYNANDT S.à r.l.

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

ELEMENTS BY MDC S.à r.l.

6, rue Jean Origer
L-2269 Luxembourg

c8024/97
01/09/97-31/08/98
cessation complète de l'activité
commerciale
articles textiles, articles en cuir
et fourrures

FELTEN Marie-Louise

Rue de la Gare
L-6117 Junglinster
c9034/98
15/05/98-14/05/99
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection, acces-
soires de mode assortis, articles
de mercerie-lingerie-chemiserie

FRERES Henri

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

FROU FROU S.à r.l.

36, rue du Curé
L-1368 Luxembourg
c9036/98
02/05/98-01/08/98
déménagement: centre Nobilis,
L-1611 Luxembourg
articles textiles

FUX Marguerite

6, rue de Wilwerdange
L-9911 Troisvierges
c9004/98
13/02/98-12/02/99
cessation complète de l'activité
commerciale
articles pour peintres, articles
scolaires, articles de fausse-bi-
jouterie et cadeaux souvenirs

GANJI Hamid

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

GANSEN-SCHMITT Brigitte

20, rue de la Gare
L-6440 Echternach
c9028/98
02/05/98-01/08/98
transformation immobilière
articles de confection

HAAS Alexandre

96, rue de l'Alzette
L-4010 Esch-sur-Alzette
c9002/98
14/04/98-13/04/99

cessation complète de l'activité commerciale
articles de maroquinerie;
chaussures, et pantoufles

HADAN S.à r.l.

140, route d'Arlon
L-8008 Strassen
c9033/98
15/04/98-14/04/99
cessation complète de l'activité commerciale
tapis, articles d'artisanat d'art
et articles de bimbeloterie

HADAN S.à r.l.

2, rue Beck
L-1222 Luxembourg
c9033/98
15/04/98-14/04/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'ameublement,
articles de décoration pour
intérieurs, articles de ménage

HILGERS**Marie Christine**

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

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

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

HOMTEX S.à r.l.

41, avenue de la Gare
L-1611 Luxembourg
c8037/97
19/08/97-18/08/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection et
de bonneterie sur une surface
de vente de 90 m² au centre
commercial Mercure

JOTEX S.à r.l.

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

JUWE S.à r.l.

5, rue Jean Origer
L-2269 Luxembourg
c9026/98
20/03/98-19/06/98
déménagement: 4, rue Glesener
articles d'épicerie et
accessoires

**KOHLEN-WOLTER
Monique**

12, place de l'Hôtel de Ville
L-4138 Esch-sur-Alzette
c9014/98
02/03/98-01/03/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection,
articles textiles, articles de
mercerie-bonneterie et articles
de fausse-bijouterie

KREITZ Chantal

32, avenue de la Liberté
L-4601 Differdange
c8049/97
01/10/97-30/09/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles et articles de
lingerie

KUNTSCH Jean Marc

14, Grand-Rue
L-6730 Grevenmacher
c8053/97
03/11/97-02/11/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'horlogerie-bijouterie
et orfèvrerie

LEY Albert

2, rue Glesener
L-1630 Luxembourg
c9001/98
01/02/98-31/01/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles photographiques et
électroniques, jumelles, loupes
encadrements, cartes postales,
littérature technique

LUX Françoise

16, rue de l'Eglise
L-8826 Perlé
c8030/97
04/10/97-03/10/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'épicerie et
accessoires, articles de
mercerie, articles scolaires et
art. de papeterie, journaux

MACK Gilberte

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

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

MAISON CLEES S.à r.l.

50, rue de l'Alzette
L-4210 Esch-sur-Alzette
c9032/98
15/04/98-14/04/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles électroniques et
appareils audio-visuels;

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

10, route de l'Europe
L-5531 Remich
c8051/97
01/10/97-30/09/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles de quincaillerie et
de camping, articles de fausse-
bijouterie, articles de parfumerie
et de toilette

MEHRABKHANI Soheila

147, rue de Hollerich
L-1741 Luxembourg
c8043/97
03/10/97-30/09/98
cessation complète de l'activité commerciale
tapis

**MUSIC CONNECTION
S.A.**

56, rue d'Anvers
L-1130 Luxembourg
c8007/97
28/06/97-27/06/98
cessation complète de l'activité commerciale
instruments de musique et ac-
cessoires

NARDINI Pia Dora

45, Grand-Rue
L-6630 Wasserbillig
c8090/97
03/01/98-02/01/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'horlogerie-bijouterie

NEY-SCHILTZ Catherine

74, route d'Eich
L-1460 Luxembourg
c9016/98
03/03/98-02/03/99
cessation complète de l'activité commerciale
confection, articles de mercerie,
laines, articles de parfumerie et
livres de poche

NOCES D'OR S.à r.l.

48, avenue de la Gare
L-1610 Luxembourg
c9043/98
19/05/98-18/05/99

cessation complète de l'activité commerciale
articles de fausse-bijouterie et
de chapellerie, chaussures,
articles textiles et articles
d'habillement

**NOUVELLE ANDIAM
S.à r.l.**

route de Colmar-Berg
L-7525 Mersch
c8076/97
15/11/97-14/11/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'horlogerie-bijouterie

PISECKY Armand

9, place d'Armes
L-1136 Luxembourg
c8079/97
15/11/97-14/11/98
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'un salon de coiffure,
articles de parfumerie

RODENBOUR Wilma

43, rue du Canal
L-4050 Esch-sur Alzette
c9019/98
31/03/98-30/03/99
cessation complète de l'activité commerciale
commerce d'animaux
domestiques, articles,
accessoires et aliments pour
animaux, articles et accessoires
de pêche

**RODRIGUE-BRAUN
& CIE S.à r.l.**

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

SABRINE II S.à r.l.

Centre commercial La Belle
Etoile
L-8050 Bertrange
c9038/98
18/05/98-17/08/98
transformation immobilière
articles de confection et
accessoires, articles de
bonneterie, articles de lainage
et de bijoux de fantaisie

SADLER Jean

45, avenue G.D. Charlotte
L-3441 Dudelange
c9025/98
04/04/98-03/04/99
cessation complète de l'activité commerciale articles

de bijouterie-horlogerie, articles d'optique, articles de bibeloterie et d'orfèvrerie, cristaux, articles en porcelaine

SAN Ali

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

SCHLEICH Marie

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

SCHOLTES Marie-Louise

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

SCHOMER Myriam

19, avenue Dr. Gaasch
L-4818 Rodange
c9017/98
14/03/98-13/03/99
cessation complète de l'activité commerciale
articles de la branche de fleuriste

SISTERMANN Rodolphe

1, rue de Bonnevoie
L-1260 Luxembourg
c9029/98
09/04/98-08/04/99
cessation complète de l'activité commerciale
métaux précieux, articles de bijouterie et d'horlogerie ainsi que de bibelots

SOMALIT S.A.

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

STROCK Robert

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

TAILLERIE LUXEMBOURGEOISE

3, avenue de la Liberté
L-4601 Differdange
c9031/98A
06/05/98-05/08/98
déménagement:
rue continentale 1,
L-4917 Luxembourg
pierres précieuses, pierres synthétiques, articles de bijouterie et articles de bibeloterie

THIEL ROMAIN S.à r.l.

120, rue de l'Alzette
L-4003 Esch-sur-Alzette
c9020/98
18/03/98-17/06/98
transformation immobilière
articles de la branche d'un atelier de peintre-décorateur

THILL-FUSENIG Marie-Claire

63, rue Tattenberg
L-3569 Dudelange
c9037/98
29/04/98-28/04/99
cessation complète de l'activité commerciale
aliments pour chats, chiens et oiseaux

THIMMESCH Paul

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

VELO-SPORT-SHOP-KIRCH S.à r.l.

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

VERT LUISANT S.à r.l.

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

WEYDERT S.à r.l.

97, Grand-Rue
L-1118 Luxembourg
c9039/98
30/05/98-29/08/98
déménagement:
86, Grand-Rue et
9, rue Aldringen Luxembourg
articles textiles et de confection et accessoires de mode

YADIGAR S.à r.l.

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

ZANNI-RETELLI Argentina

71, Grand-Rue
L-9770 Rumelange
c9013/98
01/04/98-30/06/98
transformation immobilière
chaussures et articles de la branche; articles de maroquinerie

Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

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

Ministère des Transports

Avant-projet de règlement grand-ducal complétant le règlement grand-ducal du 3 février 1998 portant exécution de Directives des C.E. relatives à la réception des véhicules à moteur et de leurs remorques ainsi que des tracteurs agricoles et forestiers à roues (2085RGI)

Projet de loi relatif aux conseillers à la sécurité pour le transport par route, par rail et par voie navigable de marchandises dangereuses

Projet de règlement grand-ducal relatif à la qualification professionnelle et aux fonctions des conseillers à la sécurité pour le transport par route, par rail et par voie navigable de marchandises dangereuses

Projet de règlement ministériel sur l'organisation de l'examen sanctionnant la formation des conseillers à la sécurité pour le transport par route, par rail et par voie navigable de marchandises dangereuses. (2089TCA)

Ministère de la Santé

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 19 juin 1990 portant exécution de la loi du 24 mars 1989 portant restriction de la publicité en faveur du tabac et de ses produits et interdiction de fumer dans certains lieux. (2086FMC)

Ministère de la Promotion féminine

Projet de loi concernant la protection contre le harcèlement sexuel sur les lieux de travail (2087FMI)

Ministère des Travaux publics

Projet de règlement grand-ducal portant application en droit luxembourgeois de la directive 97/52/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 octobre 1997 modifiant les directives 92/50/CEE, 93/36/CEE et 93/37/CEE portant coordination des procédures de passation des marchés publics de services, de fournitures et de travaux et portant modification et correction au règlement grand-ducal modifié du 27 janvier 1994 portant application en droit luxembourgeois des directives CEE relatives aux marchés publics de travaux, de fournitures et de services. (2088TCA)

Ministère de l'Environnement

Projet de règlement grand-ducal relatif à la nature et aux critères d'acceptation des déchets susceptibles d'être admis sur la décharge nationale pour déchets non ménagers et assimilés; aux méthodes normalisées à employer lors de l'analyse des déchets. (2090TTO)

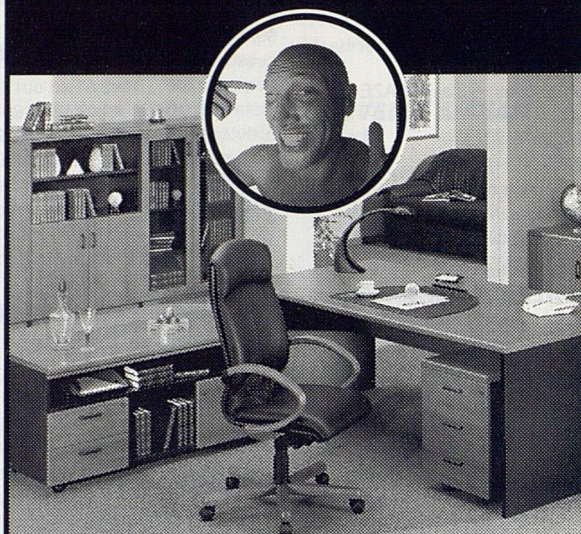
Publications

Réédition du «Droit du Travail – Guide Pratique»

Les éditions Promoculture viennent de rééditer le livre de Marc Feyereisen «Droit du Travail – Guide Pratique». Revu et mis à jour au 1^{er} avril 1998, il est en vente dès à présent dans toutes les librairies. Ce guide pratique, d'une utilisation simple, s'adresse à toute personne liée par un contrat de travail, soit en tant que patron, soit en tant que salarié.

L'ouvrage a comme objectif de traiter les sujets que les deux parties liées par un contrat de travail risquent de rencontrer quotidiennement depuis la période d'essai jusqu'à la résiliation définitive. Tout employeur, ainsi que tout salarié, doit être conscient que le droit du travail est très formaliste et requiert à de nombreuses reprises un écrit sous réserve de diverses sanctions, soit civiles, soit pénales, qui peuvent se révéler très coûteuses!

Le petit futé achète chez Goldbach!



GOLDBACH-SYSTEMES DE BUREAU



GOLDBACH LUXEMBOURG S.à.r.l.

295, RUE DE LUXEMBOURG L-8077 BERTRANGE
TELEPHONE 44 14 54 FAX 44 94 80

C'est pourquoi cette nouvelle réédition du guide pratique «Droit du Travail» fait un relevé des textes les plus souvent sollicités, en donne un certain nombre d'explications, détaille la jurisprudence dominante par rubriques et contient de nombreux modèles de contrats et de lettres (contrats à l'essai, contrat pour remplacer un salarié absent, lettre de résiliation, modèle d'une lettre de la part du salarié demandant les motifs, etc. . . .). Ne désirant pas rendre la matière trop complexe, cette nouvelle édition est destinée à solutionner les incidents courants en facilitant ainsi la vie quotidienne de toutes les parties concernées.

«Le Droit du Travail – Guide Pratique» comporte 310 pages au format 165 x 240 mm, et coûte 1.480,- LUF. Il est disponible dans toutes les librairies, ou à défaut directement chez l'éditeur: Editions Promoculture, b.p. 1142, L-1011 Luxembourg-Ville C.C.P. Nr 87236-33.

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

**veuillez bien
nous en informer!**

CHAMBRE DE COMMERCE

L-2981 Luxembourg

M. Francis Schütz

Tél.: 423939-252

Fax: 438326

E-mail: affiliation@cc.lu

Société nationale de contrôle technique

Certificat de conformité et immatriculation

Dans un souci d'améliorer son service à la clientèle, la Société nationale de contrôle technique (SNCT) invite nos lecteurs à respecter les conseils suivants lors de l'immatriculation des véhicules des catégories voitures, voitures commerciales et véhicules utilitaires sur la base du certificat de conformité (COC) communautaire:

1. Copie du COC dans le dossier d'immatriculation

Le travail journalier a rapidement fait conclure à la SNCT, pour différentes raisons d'ordre aussi bien technique qu'administratif, qu'il est indiqué, voire indispensable de garder une copie du COC dans le dossier d'archive constitué par la SNCT pour chaque véhicule immatriculé au Luxembourg.

Toutefois, la présence d'une copie du COC dans le dossier présenté pour l'immatriculation d'un véhicule n'est pas (encore) prescrite par les dispositions légales applicables en la matière. Afin de faciliter et surtout afin d'accélérer le traitement des dossiers d'immatriculation à nos guichets, il serait pourtant très important que les dossiers contiennent une telle copie.

La SNCT lance un appel à tous les concernés du milieu professionnel automobile pour joindre à titre volontaire à chaque dossier d'immatriculation l'original et une copie du COC, pour autant qu'il en existe un original. L'inclusion d'une copie du COC dans les dossiers d'immatriculation évitera aux agents de gui-

chet de la SNCT de devoir faire cette copie eux-mêmes et leur permettra d'avancer plus rapidement, ce qui sera à l'avantage de la clientèle.

A remarquer que le COC original sera toujours retourné par la SNCT aux clients respectifs pour être gardé, en tant que document d'identité du véhicule, à bord du véhicule afférent.

2. Traçage des personnes présentes au guichet

Pour des raisons de sécurité et de responsabilité (p.ex. en cas d'enquêtes ultérieures de la Justice), il est impérativement requis de pouvoir retracer, même après quelques années, la personne qui a présenté aux guichets de la SNCT un dossier pour l'immatriculation d'un véhicule déterminé; à cette fin, une copie d'un document d'identité de la personne présente au guichet est jointe au dossier d'archive constitué à la SNCT. A noter que ces dossiers d'archive sont évidemment soumis aux dispositions applicables en matière de protection des données nominatives («Datenschutz») et ne sont pas accessibles à des tierces personnes.

Toutefois, les personnes présentant à nos guichets des dossiers d'immatriculation pour compte des entreprises du milieu automobile sont dispensées de la présentation d'un document d'identité personnel, pour autant que le dossier présenté permette d'identifier d'une façon évidente et univoque l'entreprise pour compte de laquelle un dossier est présenté.

Afin d'éviter au personnel, venant présenter des dossiers d'immatriculation aux guichets de la SNCT, la procédure d'une identification personnelle avec traçage concomitant de leur identité dans le dossier d'archive afférent, il est recommandé de veiller à ce que chacun des dossiers d'immatriculation permette d'identifier de façon claire et évidente une entreprise, p.ex. moyennant apposition sur la «demande en obtention d'une carte d'immatriculation» d'un cachet original de l'entreprise.

Assemblée générale de la Fédération des industriels luxembourgeois

Bilan 1997, nouvelles nominations et discours-programme

Au cours de l'assemblée générale 1998 de la FEDIL, qui s'est tenue le 15 mai, les comptes de l'exercice 1997 et le budget des recettes et des dépenses pour 1998 ont été approuvés par l'assemblée générale. Le taux de cotisation a été maintenu au même ni-

veau qu'en 1997 et la cotisation forfaitaire minimale a été relevée. L'assemblée a reconduit les mandats de MM. Marc Assa, Hubert Clasen, Robert Dennewald, Jean de la Hamette, Charles Loesch et Christian Thiry pour un nouveau terme de 6 ans.

M. Emile Guillaume et M. Ferdinand Kohn ont quitté le conseil d'administration et ont été remplacés par MM. Claude Baer (Président du groupement pétrolier luxembourgeois et directeur de Total Luxembourg) et Jean Ries (Secrétaire général de Guardian Europe s.a.). En remplacement de MM. René Mahr et Alfred Guilianni, démissionnaires, ont été nommés administrateurs MM. Romain Becker (Directeur général et président du comité de direction de Cegedel s.a.) et Marc Solvi (Directeur général de Paul Wurth s.a.)

M. Nicolas Soisson, directeur de la FEDIL, a présenté le rapport annuel du conseil d'administration à

BIL-entreprises: Votre métier, notre expérience!



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



MM. Jean Larbière, administrateur de la FEDIL; Robert Goebbels, ministre de l'Economie; Marc Assa, président de la FEDIL; Nicolas Soisson, directeur; Charles Krombach, 2^e vice-président, et Robert Dennewald, administrateur (de gauche à droite)

l'assemblée générale puis M. Marc Assa, président de la FEDIL, a prononcé son discours-programme.

Il a noté qu'à l'une ou l'autre exception près, l'année 1997 a été une année satisfaisante pour l'industrie luxembourgeoise. En effet, les indicateurs conjoncturels ont fait état d'une augmentation de la production industrielle de 6,7% par rapport à 1996; d'une légère baisse de l'emploi pour l'ensemble de l'industrie s'expliquant toutefois par l'effet de la restructuration sidérurgique; d'une augmentation des investissements et, finalement, d'une amélioration des résultats d'exploitation.

M. Assa a salué l'abolition de l'impôt commercial communal sur le capital d'exploitation; la réduction du taux maximal d'imposition de 33% à 30% pendant la période de 1997 à 1999; le passage direct du taux d'imposition sur le revenu des collectivités de 32% à 30% à partir de l'année d'imposition 1998; la possibilité offerte aux entreprises d'imputer, sous certaines conditions, l'impôt sur la fortune sur l'impôt sur le revenu des collectivités; ou encore la modification de la législation portant sur le régime des sociétés mère et filiales.

Le président de la FEDIL a cependant souligné que notre pays doit suivre de près l'évolution de la fiscalité des entreprises dans les autres pays de l'Union européenne et même au-delà et, par une politique budgétaire prudente, se créer une marge de manœuvre pour pouvoir garantir à long terme l'attrait fiscal du Grand-Duché.

Du côté des décisions moins positives, M. Assa a d'abord compté l'évolution du coût salarial, qui a augmenté sous l'influence de l'indexation, du relèvement du salaire social minimum et de la hausse des cotisa-

tions sociales. Il a ensuite déploré le blocage pur et simple de la réforme de la loi «Commodo-Incommodo» et estimé que la version amendée du projet de loi en voie d'instance est insatisfaisante dans la mesure où les délais d'autorisation sont toujours trop longs et où le droit d'agir en justice des associations écologiques a été réintroduit dans le projet.

Au sujet de l'emploi, M. Assa a rappelé qu'il est la conséquence de la croissance économique et de la compétitivité des entreprises. De l'avis de la FEDIL, le plan d'action national en faveur de l'emploi répond dans ses grandes lignes à ses attentes. D'un côté, le plan prévoit un engagement du Gouvernement et des partenaires sociaux à poursuivre la politique de modération salariale. De l'autre côté, il trace le cadre pour une approche plus flexible de l'organisation du travail, élément permettant aux entreprises de répondre aux aléas de la demande et des besoins de plus en plus individuels de leurs clients.

La FEDIL estime que l'organisation du travail est d'abord l'affaire des partenaires sociaux et non du législateur, auquel il appartient de fixer des règles claires, permettant aux partenaires sociaux de déterminer, dans le cadre des conventions collectives de travail, les mesures les mieux adaptées aux besoins des entreprises et de leurs salariés.

Dans le contexte des discussions sur la durée du travail, M. Assa s'est félicité de ce que le plan d'action national ne contient pas de dispositions contraignantes relatives à une réduction générale de la durée du travail, qui, si elle venait à être imposée à toutes les entreprises, serait préjudiciable à l'emploi, casserait la reprise qui se manifeste actuellement, freinerait l'évolution du pouvoir d'achat des salariés et encouragerait le travail au noir et les délocalisations d'emplois. Enfin et surtout, elle infligerait aux entreprises de nouveaux handicaps au moment crucial de la mise en place de l'Euro.

La FEDIL rejete donc la logique de répartition d'un «gâteau de l'emploi» fixe et l'idée simpliste selon laquelle il suffirait que chacun travaille moins pour que tous travaillent et constate que le taux de chômage est à son plus bas niveau dans les pays où l'on travaille le plus, tels les Etats-Unis et l'Angleterre.

M. Assa a demandé qu'on mette en oeuvre les vrais remèdes adoptés par tous les pays qui ont réussi à baisser leur taux de chômage: donner la priorité à l'investissement et à l'innovation, diminuer massivement le poids du secteur public, supprimer les rigidités du marché du travail, améliorer la formation, renforcer nos capacités de développement sur les marchés porteurs, etc.

La FEDIL souscrit à l'objectif d'offrir, dans un délai de dix-huit mois, quelque 1.800 possibilités permettant aux jeunes ainsi qu'aux chômeurs adultes de prendre un nouveau départ dans la vie active et a lancé un appel à ses membres afin de participer activement à la lutte contre le chômage des jeunes et le

chômage de longue durée. Les instruments prévus à cette fin, tels le stage d'initiation ou le stage de préparation en entreprise, seront complétés par le stage de réinsertion professionnelle, s'adressant plus particulièrement aux chômeurs de longue durée.

En ce qui concerne le congé parental, M. Assa a noté que les propositions faites dans le cadre du plan d'action national en faveur de l'emploi vont bien au-delà des dispositions prévues par la directive communautaire. Sans parler du coût important que risque d'engendrer ce projet, il serait à craindre que le congé parental risque de perturber sérieusement le bon fonctionnement des entreprises sans pour autant apporter une solution aux problèmes que connaît le marché du travail luxembourgeois.

Au sujet de la réforme des pensions M. Assa a rappelé que le problème ne se limite pas à la Fonction publique, mais concerne l'ensemble des régimes de pension auquel s'ajoute la question du déficit de l'assurance maladie qui a été à l'origine de la hausse des cotisations sociales, sans oublier les engagements nouveaux que produiront l'introduction d'une assurance dépendance et du congé parental. Cela amène la FEDIL à conclure que la sécurité sociale, tant en ce qui concerne les prestations que leur financement, mérite une réflexion d'ensemble dans les années à venir.

Les dépenses de la protection sociale n'ont cessé de croître au cours des dernières années, tandis que la part des pouvoirs publics dans le financement de la sécurité sociale est passée de 31% à 45% et approche les 50%, si l'on y ajoute les fonds que l'Etat doit mobiliser pour financer les régimes statutaires de la Fonction publique. Au total, les dépenses de la sécurité sociale représentent aujourd'hui plus de la moitié des dépenses ordinaires du budget de l'Etat.

Il s'en suit que le poids de la sécurité sociale dans l'économie luxembourgeoise ne cesse d'augmenter. Mesuré par rapport au Produit Intérieur Brut, il atteint aujourd'hui quelque 25%. Si ce taux est toujours favorable comparé aux autres pays membres de l'Union européenne, cela s'explique plus par l'évolution spectaculaire de la croissance économique et de l'emploi que par la maîtrise des dépenses de la sécurité sociale, et il serait dangereux de spéculer sur des taux de croissance économique et de l'emploi élevés afin de garder, dans les années à venir, sous contrôle l'évolution du poids de la sécurité sociale.

S'il est vrai que la croissance des dépenses de la sécurité sociale est d'abord le résultat de l'évolution démographique, du vieillissement de la population, du changement du style de vie et d'un système de protection sociale de plus en plus sophistiqué et cher, elle est également le résultat de choix politiques et l'introduction projetée de l'assurance dépendance, et les propositions en matière de congé parental gonfleront davantage le budget social. De l'avis de la FEDIL, le souci primordial des autorités politiques et des par-

tenaires sociaux pour les années à venir devrait être de garantir la viabilité à long terme du financement de nos systèmes de protection sociale.

En ce qui concerne les systèmes de pension, et plus particulièrement le système contributif, la FEDIL note que sur la base des projections faites par l'Inspection générale de la Sécurité sociale, la situation, dans les années à venir, se dégradera au point qu'un relèvement des cotisations s'avère inéluctable, même dans le cas du scénario le plus favorable, tablant sur une croissance moyenne de l'emploi de l'ordre de 2% par an.

De l'avis de la FEDIL, le système de pension devrait dès lors être bâti sur trois piliers. Un premier pilier, constitué respectivement par les régimes contributif et statutaire, doit garantir à tout un chacun un niveau de prestations de vieillesse socialement et économiquement acceptable. Ce premier pilier est à compléter par un deuxième pilier – les pensions complémentaires au niveau des entreprises – et par un troisième pilier, constitué par des formules de pensions privées, basées sur le principe de la capitalisation.

La FEDIL constate que le projet de loi concernant le régime contributif ne comporte pas d'améliorations structurelles et déplore qu'il ne suive pas les conclusions esquissées par l'étude actuarielle de 1995 et ne comprenne aucune mesure pour assurer le financement à long terme de l'assurance pension contributive.

Quant au deuxième pilier, le gouvernement a déposé un projet de loi qui, dans sa version actuelle, est largement insatisfaisant, surtout pour ce qui est des dispositions fiscales. La FEDIL s'est prononcée en faveur d'un cadre légal flexible et attrayant, qui encourage le développement de plans de pensions complémentaires plutôt que de les pénaliser dans une optique sociale mal comprise. Le cadre légal devrait par ailleurs offrir aux entreprises plusieurs options pour le choix du véhicule financier. A défaut d'un cadre intéressant, le développement du deuxième pilier est sérieusement compromis.

En ce qui concerne la réforme du régime non contributif, M. Assa a encouragé le gouvernement à poursuivre sur la voie engagée.

En ce qui concerne l'assurance maladie, la FEDIL s'est opposée à la hausse des taux de cotisation décidée en décembre 1997 et a demandé qu'ils soient ramenés à leur niveau antérieur. Le Comité de coordination tripartite partage cette vue des choses.

Mais il ne suffit pas de s'accorder sur une baisse des taux de cotisation, encore faut-il assurer une maîtrise des dépenses. La part de l'assurance maladie dans le PIB a atteint pour l'année 1997 le taux de 5,7%. A voir notamment les projets dans le domaine hospitalier, le Luxembourg est loin d'une politique d'économie en la matière.

Si le grand risque doit être à charge de l'assurance maladie, la FEDIL se prononce pour une participation accrue des assurés aux prestations en nature relevant du domaine des moyens et petits risques et aux prestations en espèces.

Par ailleurs, au vu des récentes décisions de la Cour de justice européenne, la FEDIL estime qu'il faudra, le cas échéant, reconsidérer le cadre légal, statutaire et conventionnel de l'assurance maladie. La même remarque vaut pour d'autres branches de la sécurité sociale – telles que l'assurance dépendance ou encore le revenu minimum garanti –, alors que la jurisprudence européenne tend à libéraliser les conditions d'accès aux prestations sociales au niveau communautaire.

Sur la base de ces nouvelles données, il faut réévaluer les dépenses en cause et, le cas échéant, ajuster les prestations luxembourgeoises à celles pratiquées dans les pays voisins afin de ne pas favoriser un «tourisme social».

Si le rééquilibrage des comptes de l'assurance maladie – et de ceux de la sécurité sociale, en général – peut s'opérer par un accroissement des recettes, parallèle à celui des dépenses, la FEDIL a voulu souligner que la cause du déséquilibre finan-

cier de l'assurance maladie réside dans une croissance des dépenses et non pas dans une évolution moins dynamique des recettes, et qu'il faudrait dès lors s'attaquer à la vraie cause du problème et non à ses effets.

Ainsi, la consommation de l'énergie ne constituerait qu'une base étroite et fragile pour le financement de la sécurité sociale du fait de la très forte élasticité de la demande de certains produits énergétiques ou de certaines catégories de consommateurs par rapport au prix.

Enfin, le financement de la sécurité sociale par le biais d'une taxe sur l'énergie grèverait surtout l'industrie, et plus particulièrement les secteurs à forte intensité énergétique. Comme leurs coûts de production et, par-là, leur compétitivité sont directement dépendants des prix de l'énergie, toute hausse unilatérale du prix de l'énergie pourrait mettre en cause la poursuite de leur activité au Grand-Duché, et, du même coup, réduire sérieusement l'assiette d'une taxe sur l'énergie.

En conclusion, M. Assa a mis en garde contre des décisions inconsidérées en cette matière et offre sa collaboration au gouvernement pour mener une réflexion commune à ce propos.

WIR REGELN



FÜR SIE !

**Schutzhelm und Arbeitsvertrag
regeln das Eine, wir das Andere.**

**D.A.S.
Ihre Rechte - auf jeden Fall**

D.A.S. Luxemburg Allgemeine Rechtsschutz-Versicherung S.A.
3, rue Thomas Edison - L-1445 Strassen
Tel.: 45 57 58 - Fax: 45 57 63 - <http://www.das.lu> - e-mail: das@pt.lu

Absence de contrat de travail écrit – les conséquences pour l'employeur

1. Le principe du contrat de travail écrit

L'article 4 paragraphe (1) de la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail, telle que modifiée, exige que le contrat de travail, soit à durée indéterminée, soit à durée déterminée, doit être constaté par écrit pour chaque salarié individuellement au plus tard au moment de l'entrée en service du salarié.

Le contrat doit par ailleurs être passé en double exemplaire, le premier étant remis à l'employeur, le second étant remis au salarié.

2. L'absence de sanctions directes

Les règles ainsi posées par la loi ne connaissent cependant pas de sanctions directes en ce sens que l'employeur serait, par exemple, passible d'une amende en cas d'absence de contrat de travail écrit.

La loi prévoit toutefois que, lorsque l'une des parties au contrat de travail refuse la signature d'un écrit, l'autre partie peut au plus tôt le troisième jour qui suit la demande de signature d'un écrit et dans les trente jours qui suivent l'entrée en service, résilier le contrat de travail sans préavis ni indemnité. Il faut relever que cette disposition ne connaît que peu d'application en pratique.

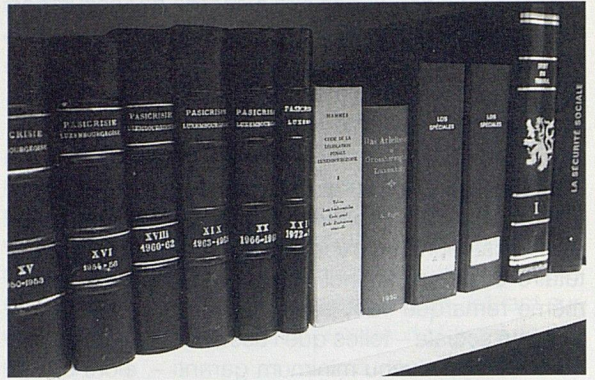
3. Les règles relatives à l'administration de la preuve

L'inconvénient pour l'employeur de ne pas faire signer un contrat de travail écrit à son salarié provient plutôt des règles relatives à l'administration de la preuve dans l'hypothèse de l'absence d'écrit.

En effet, le paragraphe 2 de l'article 4 prévoit que «à défaut d'écrit, le salarié peut établir l'existence et le contenu du contrat de travail par tous moyens de preuve, quelle que soit la valeur du litige».

Or, la loi de 1989 sur le contrat de travail est une loi de protection du salarié, et non pas de l'employeur.

Il s'en suit que si la loi donne la faculté au salarié de prouver l'existence et le contenu du contrat de travail par tous les moyens, cette même faculté n'est pas attribuée à l'employeur.



Deux conséquences très importantes découlent de cette règle:

- une relation de travail peut exister entre un employeur et un salarié, même s'il n'y a pas de contrat de travail écrit; l'écrit n'est donc pas exigé sous peine de nullité;
- ce n'est que le salarié qui peut apporter la preuve de l'existence et du contenu de la relation de travail, l'employeur n'étant pas autorisé à apporter la preuve contraire.

Ainsi, le salarié peut prouver par témoins qu'il a effectivement travaillé pour un employeur, et il pourra pareillement apporter la preuve du contenu du contrat de travail par tous les moyens, par exemple par des extraits ou virements bancaires en ce qui concerne le montant de la rémunération, par des témoins en ce qui concerne l'horaire de travail convenu, la nature ou le lieu de travail etc.

L'employeur, quant à lui, ne pourra pas se prévaloir d'arrangements particuliers ou de conditions spéciales que les parties auraient convenu oralement.

Ainsi par exemple, un employeur ne sera pas autorisé par un juge à prouver qu'il a été convenu oralement avec un salarié nouvellement embauché que ce dernier occuperait pendant les deux premiers mois un certain poste et que, par après, un autre poste lui serait attribué.

4. Conséquences de l'absence de contrat de travail écrit

Il y a lieu de rappeler que la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail a pour but premier de protéger la partie considérée être la plus faible dans la relation de travail, en l'occurrence le salarié.

Il en résulte que les règles contenues dans cette loi de 1989 constituent pour le salarié les droits minimaux auxquels il peut prétendre.

De même, en l'absence de dispositions contraires figurant dans un contrat de travail écrit, ce sont les dispositions de la loi de 1989 qui trouvent application.

Comme il a déjà été relevé, l'employeur n'est pas autorisé par un juge à apporter la preuve que des conditions particulières divergentes auraient été convenues oralement entre les parties; de telles conditions doivent donc être constatées par écrit pour que l'employeur puisse s'en prévaloir.

Quelles peuvent être des conséquences importantes pour l'employeur dans l'hypothèse d'un contrat de travail convenu oralement?

a) Durée du contrat de travail

D'après l'article 2 de la loi de 1989, le contrat de travail est conclu en principe à durée indéterminée.

Ce n'est que dans les cas prévus à l'article 5 de la loi qu'un contrat peut être conclu à durée déterminée.

Il s'en suit que le contrat à durée indéterminée constitue la règle et que le contrat à durée déterminée doit être l'exception.

Par ailleurs, l'article 6 §2 de la loi prévoit qu'à défaut d'écrit ou d'écrit spécifiant que le contrat de travail est conclu pour une durée déterminée, celui-ci est présumé conclu pour une durée indéterminée, la preuve contraire n'étant pas admissible.

La conséquence en est qu'un contrat de travail conclu oralement est présumé être conclu à durée indéterminée.

b) La période d'essai

Aux termes de l'article 34 §1 alinéa 2 de la loi de 1989, la clause d'essai doit, à peine de nullité, être constatée dans le contrat de travail, pour chaque travailleur individuellement, au plus tard au moment de l'entrée en service de celui-ci.

Il en découle qu'un contrat de travail conclu oralement ne peut en principe pas débiter par une période d'essai.

c) Echéance d'un contrat de travail à durée déterminée

D'après l'article 16 de la loi, le contrat de travail à durée déterminée cesse de plein droit à l'échéance du terme.

L'article 10 prévoit que, si la relation de travail se poursuit après l'échéance du terme du contrat à durée déterminée, celui-ci devient un contrat à durée indéterminée.

Un employeur serait donc mal avisé de continuer à occuper un salarié embauché à durée déterminée après l'échéance du contrat, sauf bien sûr si son souhait est de doter ce salarié d'un contrat à durée indéterminée.

d) Situation spéciale du contrat de mission

Le contrat de mission est le contrat conclu entre un entrepreneur de travail intérimaire et chacun de ses travailleurs intérimaires.

Ce contrat doit également être établi par écrit et adressé au salarié au plus tard dans les deux jours ouvrables suivant sa mise à disposition. L'article 6 §2 de la loi du 19 mai 1994 portant réglementation du travail intérimaire et du prêt temporaire de main-d'oeuvre prévoit qu'à défaut d'écrit ou d'écrit spécifiant que le contrat de mission est conclu pour une durée déterminée, le salarié a droit à l'indemnité compensatoire de préavis de la part de l'entrepreneur de travail intérimaire.

Cette sanction diverge donc de celle consacrée par l'article 6 §2 de la loi du 24 mai 1989 sur le contrat de travail (voir point c) ci-dessus); dans un tel cas, le contrat n'est donc pas présumé être à durée indéterminée.

5. Conclusion

Il résulte des développements qui précèdent qu'il n'est normalement pas dans l'intérêt de l'employeur de ne pas signer un contrat de travail écrit avec un salarié.

Toute condition qui diverge des règles légales sera impossible à prouver par l'employeur, un tel contrat de travail étant régi par les seules dispositions légales.

La règle selon laquelle tout contrat de travail doit être fait par écrit a donc une importance certaine pour l'employeur.



inlingua[®]
LE NUMÉRO 1
DE LA FORMATION LANGUES
EN EUROPE VOUS PROPOSE

STAGES ACCÉLÉRÉS

Horaires: 8.45-12.00 ou 18.00-21.00
du 29/6 au 10/7/98
du 13/7 au 24/7/98
du 27/7 au 7/8/98

TOUTES LANGUES TOUS NIVEAUX
Cours en petits groupes performants
de 3 à 8 participants

- Remise à niveau
- Conversation
- Communication, perfectionnement
- Séminaires langage professionnel
- Cours individuels «à la carte»
- Soutien scolaire

seulement
9.875.-

Merci de nous appeler au
(00352) 403 547 / 48 66 67
Fax: (00352) 403 548

E-Mail: inlingualux@hermesnet.com

Horaires bureau: 8 - 19.30 heures
et samedi 8 - 12 heures

Les langues en
version professionnelle

inlingua[®]
72, rue du Cimetière
L-1338 Luxembourg

Cinquième programme-cadre de recherche et de développement technologique de l'UE

Le Conseil des ministres de l'UE dégage une position commune

A l'issue de difficiles et longues négociations lors de la réunion du Conseil «Recherche» de l'UE du 12 février, qui a été présidée par John Battle, ministre de la Science, de l'Industrie et de l'Energie, un accord a été dégagé à l'unanimité sur une «position commune» concernant la décision relative au programme-cadre CE, qui définit les grandes lignes de ce programme. La «position commune» signale l'accord formel du Conseil avant les négociations avec le Parlement européen dans le cadre de l'étape suivante du processus législatif. Le Conseil a également dégagé un accord sur la décision distincte relative au cinquième programme-cadre Euratom.

L'accord sur une «position commune» devrait permettre de respecter le calendrier établi afin que le cinquième programme-cadre devienne opérationnel dans le cadre d'une transition sans heurts au moment où le quatrième programme-cadre arrivera à son terme, ce qui préservera la continuité du financement pour la recherche européenne. Ceci constitue une importante réussite pour la présidence britannique.

Sur quoi porte la position commune?

Bien qu'il ait dû s'attaquer à de nombreuses questions très difficiles, le Conseil a été à même de marquer son accord sur tous les domaines du cinquième programme-cadre, y compris le contenu scientifique et technologique, la structure et le budget qui a été fixé à 14.000 millions d'ECU.

Contenu scientifique et technologique

Le Conseil a confirmé l'accord dégagé sur le contenu du programme-cadre lors de sa réunion du 10 novembre 1997 et a réglé les questions en suspens. Pour répondre aux préoccupations d'un certain nombre d'Etats membres, il a décidé d'élargir les rôles de la RDT marine et de la recherche en sciences sociales par la création de deux nouvelles «actions clés» (actions de recherche ciblées sur des questions de compétitivité et des problèmes politiques spécifiques) dans ces domaines. La question de la place des technologies automobiles a été résolue par la création d'une «action clé» combinée sur les techno-

logies pour les transports terrestres, englobant la route et le rail, et les technologies marines. Plusieurs autres modifications mineures ont été adoptées, certaines en réponse à l'avis du Parlement européen sur les propositions pour le cinquième programme-cadre suite à la première lecture, publié le 16 décembre 1997.

Le Conseil a également marqué son accord sur des modifications mineures apportées aux textes approuvés précédemment et couvrant les trois programmes horizontaux – i) coopération internationale, ii) promotion de l'innovation/encouragement des PME et iii) formation et mobilité des chercheurs et recherche socio-économique.

Budget

La proposition de la Commission prévoyait une enveloppe financière globale de 16.300 millions d'ECU. A la suite de longues délibérations, un accord s'est dégagé sur le chiffre de 14.000 millions d'ECU pour le budget global, dont 12.740 millions d'ECU (91%) pour le programme-cadre CE et 1.260 millions d'ECU (9%) pour le programme-cadre Euratom (énergie nucléaire).

Ventilation détaillée du programme-cadre CE

Programmes thématiques (1 ^{re} action)	mio. ECU
Qualité de la vie et gestion des ressources du vivant	2.239
Société de l'information conviviale	3.363
Croissance compétitive et durable	2.389
Energie, environnement et développement durable:	
Environnement et développement durable	1.044
Energie	1.004
Total	10.039

Programmes horizontaux	millions d'ECU
«Affirmer le rôle international de la recherche communautaire» (2 ^e action)	458
«Innover et faire participer les PME» (3 ^e action)	350
«Accroître le potentiel de recherche humain et la base de connaissances socio-économiques» (4 ^e action)	1.205
Centre commun de recherche	688
Total programme-cadre CE	12.740

Calendrier indicatif pour le processus législatif du cinquième programme-cadre

mi-juin 1998	Date la plus proche pour la deuxième lecture des propositions pour le cinquième programme-cadre CE au Parlement européen
22 juin 1998	Conseil «Recherche»: examen des textes des programmes spécifiques en vue de parvenir à un accord informel (pour les programmes-cadres CE et Euratom), plus un accord informel sur le programme du CCR.
Septembre 1998	Commencement de la procédure de conciliation Parlement / Conseil
Octobre/novembre 1998	Le comité de conciliation se réunit sous la présidence conjointe de l'Autriche, agissant au nom du Conseil des ministres dont elle exerce la présidence, et du PE
Novembre/décembre 1998	Adoption finale des décisions concernant le programme-cadre, y compris les règles 130j, suivie de l'adoption des programmes spécifiques
Premier trimestre 1999	Lancement des premiers appels à propositions

LUXINNOVATION

Centre Relais Innovation

SERVICE DE PROMOTION ET D'ASSISTANCE A L'INNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 LUXEMBOURG

Tél. 43 62 63-1
Fax: 43 83 26 / 43 23 28

Ökologisch nachhaltige Konzepte und
architektonisch interessante Lösungen
für schlüsselfertige Industriebauten.

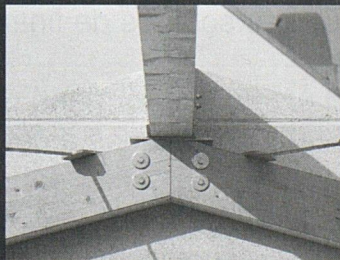
Hallen, schlüsselfertig in Holzbauweise
oder in Kombination mit Stahl/Stahlbeton.

Weil wir davon überzeugt sind.

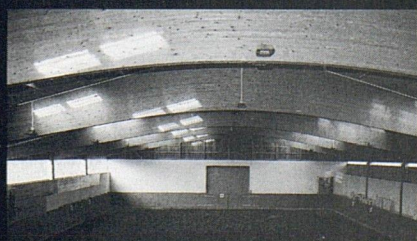
Warum Holz?

Da fallen uns tausend Gründe ein.

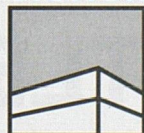
Wenigstens von einigen würden wir Sie gerne überzeugen.



Zink & Kraemer, Trier



steffen



HALLEN- UND
GEWERBEBAU

Steffen Hallen- und Gewerbebau

Potaschberg · rue Flaxweiler

L-6776 Grevenmacher

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

Leasing

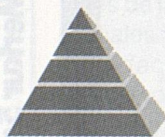
Le financement qui allie performance et flexibilité



Financez vos investissements à 100% tout en gardant intacts vos moyens propres et diverses sources de financement pour d'autres utilisations.

Profitez d'un taux fixe performant, d'une flexibilité totale et des nombreux avantages fiscaux spécifiques à cette formule de financement.

Si vous êtes chef d'entreprise, artisan, commerçant ou si vous exercez une profession libérale, contactez-nous!



CREDITLEASE

Société Anonyme

Société de leasing et de location

Filiale du Crédit Européen S.A.

50, route d'Esch L-1470 Luxembourg, Téléphone 45 88 48 / 49 / 50, Téléfax 45 81 03

Société nationale de crédit et d'investissement

Les résultats de l'année 1997

La Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) vient de présenter son rapport annuel 1997. Lors d'une conférence de presse, le président de la SNCI, Georges Schmit, a commenté l'évolution des activités de la banque en 1997 et le contexte économique dans lequel la banque a évolué.

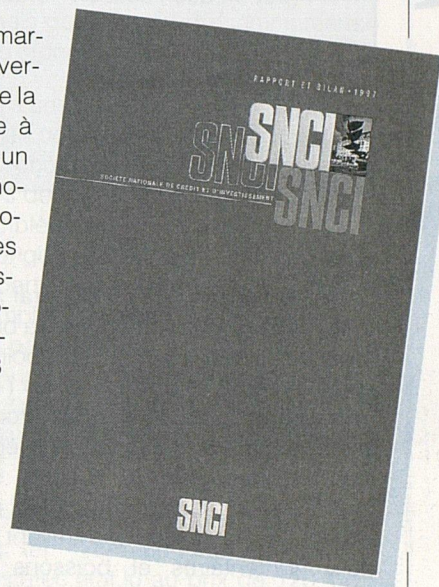
Comme les années précédentes, la SNCI a pu contribuer en 1997 de façon significative au développement et à la diversification économique en mettant à la disposition des entreprises des moyens de financement de leurs investissements.

Le total des opérations financières s'est élevé à 3.934 millions de francs, alors que le chiffre correspondant pour 1996 était de 4.360 millions de francs.

En raison de la poursuite de la détente sur le marché des capitaux, la SNCI a diminué les taux d'intérêt

des différentes catégories de prêt: prêts à long terme (8-10 ans) à 5% p.a.; prêts à moyen terme (5 ans) à 4, 50% p.a.; prêts à l'innovation (3-5 ans) à 3,75% p.a.. Le taux d'intérêt des crédits d'équipement a été maintenu à 4, 50% p.a. En outre, la SNCI a joué un rôle actif de pourvoyeur de capitaux par ses opérations de prises de participation et de prêts participatifs.

L'année 1998 marquera le 20^e anniversaire de l'activité de la SNCI qui continue à évoluer dans un contexte économique général favorable, alors que les prévisions de croissance de l'économie luxembourgeoise pour 1998 et 1999, suivant les services de la Commission, sont en hausse par rapport au niveau déjà élevé de 1997 (4,8%).



Prix à la consommation

-0.22% au 1^{er} avril

L'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, marque au 1^{er} avril un recul sensible de -0.22%, qui par son envergure dépasse largement ceux des mois de février 1998 et de décembre 1997.

L'indice retombe à 101.96 points au 1^{er} avril 1998 (base 100 en 1996), soit à un niveau dépassé déjà au mois d'octobre 1997.

Le taux d'inflation sur 12 mois – qui s'était encore situé à un maximum de 1.71% en octobre 1997 – tombe de 1.32% en mars à 1.08% en avril, retrouvant de la sorte le niveau du mois de février.

L'indice rattaché à la base 1.1.1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 584.00 points. La moyenne semestrielle, en recul par rapport au mois précédent, n'atteint plus que 584.87 points au 1.4.1998.

a) Taux de variation des indices de groupe

	avril 98/ avril 97	avril 98/ mars 98
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 3.24%	- 0.08%
Boissons alcoolisées et tabac	+ 1.97%	- 0.26%
Articles d'habillement et chaussures	+ 1.25%	+ 0.15%
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 0.21%	- 0.48%
Ameublement, équipement de ménage et entretien + 1.22%	+ 0.12%	
Santé	+ 0.45%	+ 0.03%
Transport	- 1.57%	- 0.78%
Communications	+ 1.80%	- 1.09%
Loisirs, spectacles et culture	+ 1.52%	- 0.15%
Enseignement	+ 4.54%	—
Hôtels, cafés, restaurants	+ 2.37%	+ 0.11%
Biens et services divers	+ 0.51%	- 0.05%

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
Electricité (pondération 20.2%) + 0.02 p.	Essence (pondération 27.8%) – 0.12 p.
	Combustibles liquides (pondération 12.8%) – 0.10 p.
	Plantes, fleurs, etc. (pondération 9.4%) – 0.03 p.

L'évolution de l'indice général au 1^{er} avril 1998 (-0.22 point) résulte d'impacts à la baisse marqués des divisions «Transport» (-0.13 point) et «Logement, eau, électricité et combustibles» (-0.07 point), provoqués par la chute de prix des produits pétroliers. S'y sont ajoutées des incidences négatives faibles notamment des divisions «Loisirs, spectacles et culture» et «Communications» (-0.02 point chacune), les incidences à la hausse se limitant aux groupes «Produits alimentaires et boissons non alcoolisées» (+0.02 point), «Ameublement, équipement de ménage et entretien» et «Hotels, cafés, restaurants» (0.01 point chacun).

Outre la baisse sur les produits pétroliers, la situation au 1.4.1998 s'est caractérisée par l'absence de hausses d'envergure sur les autres biens et services. Le renchérissement de l'électricité s'est limité à 1.0%. Les seules positions connaissant des renchérissements d'une certaine importance ont été celles des pommes de terre (+5.2%) et du transport de personnes par air (+3.8%). Les baisses par contre ont été

assez nombreuses et ont concerné avant tout les combustibles liquides (-8.5%), les fruits de mer (-7.7%), la viande d'ovins (-7.2%), l'essence (-4.1%), les poissons surgelés (-3.6%), le gaz liquéfié (-3.5%), les poissons séchés ou fumés (-3.5%), les plantes et fleurs (-3.4%), etc.

La baisse de l'indice au 1^{er} avril est entièrement due aux produits pétroliers, dont les prix ont reculé de -4.1% par rapport au mois précédent. Du côté de l'ensemble des autres biens et services, les prix ont en moyenne été stables, la hausse constatée se limitant à +0.01%.

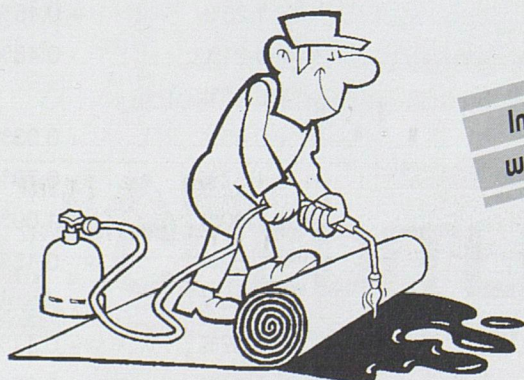
L'indice au 1^{er} mai sera publié le 9 juin, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice.

Pour la documentation complète voir: Indicateurs rapides – Série AI No 4/98 disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél. 478-42 68 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section «Prix à la consommation», tél. 478-42 66.

Sopralene-Mammouth

Die professionelle Terrassen- und Feuchtigkeitsisolierung

Einfache Handhabung, solide Qualität!



Internet:
www.cis.lu

CENTRE D'ISOLATION

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

Note de conjoncture n° 1/98

Le STATEC fait le point sur l'actualité économique

Dans l'Union européenne (UE), la croissance se poursuit et les perspectives pour 1998 sont favorables. Avec une croissance réelle du produit intérieur brut (PIB) de 2.8%, l'UE pourrait à nouveau dépasser les Etats-Unis, où le rythme de croissance du PIB en 1997 a été de près de 4%, mais qui devraient connaître une nette décélération en 1998. Le Japon, qui est l'élément de la «triade» le plus touché par la «crise asiatique», ne pourra probablement pas éviter la récession en 1998.

Le Luxembourg dépend étroitement de l'évolution conjoncturelle dans les pays limitrophes, et, dans une moindre mesure, de la situation dans l'UE dans son ensemble. Il a au cours des années récentes régulièrement dépassé ces pays en matière de croissance économique et affiché un bilan économique globalement favorable (création d'emplois, niveau du chômage, finances publiques, inflation, balance des paiements, ...).

En 1997, la **croissance réelle du PIB** du Luxembourg est évaluée par le STATEC à 4.8% en version SEC (4.6% en version nationale). La croissance a été tirée par les exportations, grâce au dynamisme de l'industrie (et en particulier celui de la métallurgie), mais aussi par la demande intérieure (surtout les investissements). La contribution nette à la croissance de cette dernière se trouve toutefois amoindrie en raison de son contenu élevé en importations.

L'**emploi national**, qui a augmenté de 1.2% en 1997, n'a pas assez profité du dynamisme du marché du travail intérieur, puisque le **taux de chômage** est passé de 3.3% à 3.6% – quelque 70% des emplois nets créés ont été occupés par des **frontaliers**. Au début de 1998, la nouvelle méthodologie de comptabilisation du chômage de l'Administration de l'Emploi montre un recul des demandes d'emplois non-satisfaites (par rapport à 1997) mais une nette hausse des personnes placées pour des mesures de formation ou dans de mise au travail.

L'inflation s'inscrit à la baisse en ce début d'année: avec 1.1% en avril elle est inférieure du taux moyen de 1997 (1.4%). Par contre, sur le plan de la comparaison internationale, la situation relative s'est très légèrement dégradée. En effet, depuis le mois d'octobre dernier, le taux d'inflation du Luxembourg est à nouveau supérieur à celui de ses principaux partenaires commerciaux – sans préjudicier, pour le moment, la situation compétitive du pays.

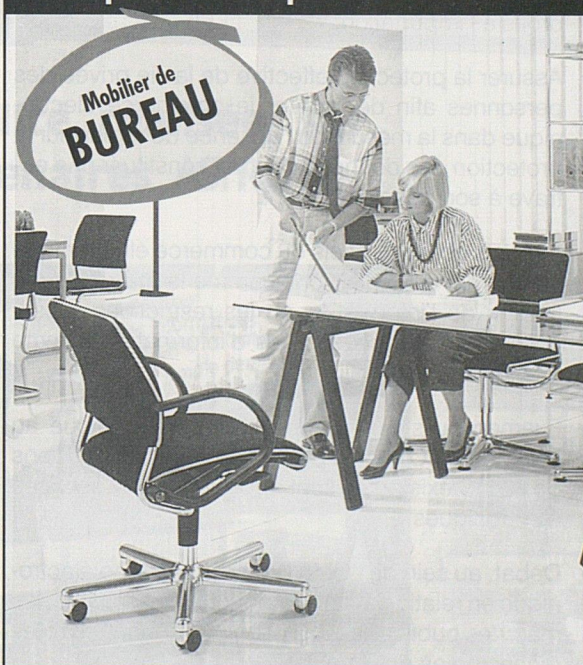
Le STATEC présente sous forme d'«étude succincte» ses projections économiques pour la période

1998-2000. Pour ce faire, il se base sur les budgets économiques de la DGII de la Commission de l'UE – qu'il a soumis à un examen critique. Dans l'hypothèse d'une conjoncture favorable en Europe en 1998, le PIB du Luxembourg pourrait continuer de croître à des rythmes proches de 4% en volume. La consommation privée (grâce à des allègements fiscaux) et l'investissement (résidentiel et public) soutiendraient la conjoncture, tandis que l'apport du commerce extérieur serait moins prononcé qu'en 1997.

L'augmentation, à une cadence élevée, de l'emploi salarié intérieur (près de 3%) suffirait à peine pour réduire le niveau du chômage résidant. Toutefois, les différentes mesures de mises au travail, prises par le gouvernement et ciblées sur les jeunes chômeurs et les chômeurs de longue durée, pourraient contribuer à en résorber une partie, renforçant ainsi l'action de la croissance sur l'emploi national. Le Luxembourg ne pourra cependant pas renoncer à s'appuyer sur les frontaliers pour assurer sa croissance économique – leur présence continuera à éviter la surchauffe du marché du travail sur l'ensemble de l'horizon couvert par les projections.

La publication est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél. 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu au prix de 120.-LUF. Pour en savoir plus: Section: «Conjoncture», Tél: 478-42 17 (M. Adam)

Esthétique et confort pour les moments forts



OFFICE EQUIPMENT

IMAC

78, route de Longwy
L-8005 Helfent-Bertrange - G.-D. Luxembourg
Téléphone: 45 01 55 / 45 37 45 - 1
Fax: 44 23 72

Merkur 5 • 1998



Commerce électronique

L'UE invite l'OMC à ouvrir un débat sur le commerce en ligne

L'Union européenne a dévoilé le 29 avril 1998 une proposition relative à un débat, dans le cadre de l'OMC, sur la suppression des obstacles au commerce électronique et l'établissement d'un ensemble de principes de base destinés à accroître la transparence et la sécurité juridique du commerce en ligne. Dans la communication de l'UE à l'OMC, il est suggéré de clarifier, voire de réviser, les règles du commerce international concernant les transactions électroniques d'ici à décembre 1998. Il s'agit là d'un aspect de plus en plus important du commerce mondial, les prévisions économiques indiquant par ailleurs que le développement rapide du commerce en ligne et par Internet va se poursuivre dans l'intérêt des pays développés comme des pays en développement.

L'ordre du jour proposé pour le débat de l'OMC porte sur cinq sujets principaux:

- Accord visant à exempter les services en ligne de droits à l'importation.
- Assurer la protection effective de la vie privée des personnes afin de faciliter le commerce électronique dans la mesure où l'absence de règles sur la protection des données pourrait constituer une entrave à son développement.
- Aspects concurrentiels du commerce électronique recouvrant des questions comme la mauvaise utilisation de l'information ou les restrictions injustifiées à l'accès aux sources d'information comme Internet et à leur utilisation.
- Examen du statut du commerce électronique au sein de l'OMC afin de déterminer si les dispositions de l'OMC existantes sont applicables aux services électroniques.
- Débat, au sein de l'OMC, sur le commerce électronique en relation avec la propriété intellectuelle, les marchés publics, la facilitation des échanges et les technologies de l'information.

La Commission estime qu'un débat sur le commerce électronique doit conduire à un accord sur un ensemble de principes de base permettant d'accroître la transparence et la sécurité juridique pour les entreprises et les consommateurs. L'initiative de l'UE souligne également la nécessité d'accroître la participation des pays en développement au commerce électronique.

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

Le volume du commerce en ligne augmente rapidement à travers le monde. Il existe actuellement environ 20 millions de sites Internet et quelque 100 millions d'utilisateurs dans le monde. Par ailleurs, il est prévu que le montant global des recettes tirées des réseaux atteindra 1.000 milliards de dollars d'ici à 2001. Cette initiative ne remet pas en cause la proposition de la Commission européenne relative à une charte internationale sur le commerce électronique, ou la nécessité de poursuivre les discussions dans d'autres enceintes internationales.

Environnement législatif, fiscal et financier

Pourquoi il faut améliorer les conditions de transmission des petites et moyennes entreprises

La Commission européenne a adopté le 21 avril 1998 une communication sur la transmission des petites et moyennes entreprises (PME) qui souligne le fait qu'un environnement législatif, fiscal et financier

inapproprié a de graves répercussions pour l'ensemble des entreprises européennes et notamment pour les PME dont les faiblesses spécifiques les empêchent souvent de poursuivre normalement leurs activités au moment de leur transmission. La communication montre qu'un certain nombre d'États membres ont pris des mesures en vue d'améliorer la situation tandis que d'autres n'en ont pris aucune. Elle invite en conséquence toutes les parties intéressées ainsi que les chefs d'entreprise eux-mêmes, à mettre tout en oeuvre pour que la transmission d'une entreprise soit menée à bonne fin.

Le commissaire C. Papoutsis déclare: «*En dépit des mesures prises par les États membres, beaucoup reste à faire pour améliorer la transmission des entreprises. J'invite les gouvernements à intensifier leurs efforts car ce sont la survie des PME européennes et donc notre capacité à influencer sur la création d'emplois en Europe qui sont en jeu. La Commission apportera son soutien à toute nouvelle initiative, notamment dans le domaine de l'information, de la sensibilisation et de la formation, et continuera de suivre attentivement la situation et de proposer de nouvelles mesures, le cas échéant.*».

Pour améliorer les conditions de transmission des entreprises, la communication présente différents types de mesures qui méritent une attention particulière:

Amélioration de l'environnement législatif

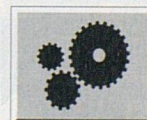
L'objectif est d'éliminer les obstacles empêchant les chefs d'entreprise de modifier la forme juridique d'une entreprise (pour passer habituellement du type de société de personnes à celui de la société de capitaux et vice versa), afin de préparer la transmission sans devoir mettre fin à l'existence de l'entreprise, puis créer une nouvelle entité, comme c'est encore le cas dans certains États membres. Il est également recommandé d'introduire le concept de la «société anonyme simplifiée» (kleine Aktiengesellschaft) ainsi que celui de «société anonyme à membre unique» qui conférerait une plus grande souplesse et permettrait de s'adapter aux besoins de la transmission.

Amélioration de l'environnement fiscal

L'absence d'un régime fiscal favorable aux entreprises, notamment en ce qui concerne le large éventail des droits de succession et droits de donation, rend la transmission des entreprises inutilement difficile. Certains pays continuent d'imposer des droits de succession très élevés, décourageant ainsi des chefs d'entreprise potentiels de prendre la suite de leurs parents. Les mesures adoptées par les divers États membres vont d'une exonération de 100% au



Constructions de qualité, réalisées sur place avec nos partenaires ASTRON



Building Systems

La référence en bâtiments industriels

Contactez votre bâtisseur local **ASTRON** ou
Commercial Intertech S.A.
 L-9202 Diekirch, Luxembourg
 Tél. 8 02 91-1 Fax 80 34 66
 E-Mail <astronmg@pt.lu>



Merkur 5-1998

Royaume-Uni et de 95% en Espagne à des réductions moins importantes des droits de succession dans les autres États membres.

Amélioration des mesures de soutien existantes

Comme le besoin de capital pour le rachat d'une entreprise est en moyenne de 60% plus élevé que pour la création d'entreprise, il peut y avoir un déficit de financement qu'il convient de combler. Cette fonction est normalement assurée par les banques mais des situations peuvent se présenter où un soutien public ou privé est nécessaire pour que l'opération puisse être menée à bien. Dans une telle situation, il faut encourager l'établissement de mécanismes visant à améliorer le soutien financier disponible comme le capital risque et les fonds de garantie des prêts.

Il convient par ailleurs de créer des réseaux transfrontaliers d'acheteurs et de vendeurs potentiels pour répondre à l'offre et à la demande en matière de rachat d'entreprises.

La présente communication résume les résultats d'une évaluation des conséquences de la recommandation de la Commission du 7 décembre 1994 sur la transmission des petites et moyennes entreprises. Cette recommandation vise à ce que la transmission d'une entreprise puisse être menée à bien d'une génération à la suivante ou par vente à un tiers sans que son existence soit mise en péril.

Le texte intégral de la Communication de la Commission peut être obtenu sur demande auprès du service de l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce / Adresse postale: L - 2981 LUXEMBOURG / Tél. 42 39 39-334 / Fax: 43 83 26 / E-mail: eic@cc.lu / Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA.



Stabilité des marchés financiers

Une directive contre le risque de crises dans le système financier européen

Le Conseil a définitivement approuvé le 28 avril 1998 la directive concernant le caractère définitif du règlement dans les systèmes de paiement et de règlement des opérations sur titres. Cette directive vise à limiter le «risque systématique» inhérent aux opérations citées, en entendant par «risque systématique»

Source de fraîcheur, ... naturelle!
POUR VOTRE ENTREPRISE, VOTRE BUREAU, VOTRE MAGASIN

- Fontaine d'eau froide et/ou chaude **EbacEasyCooler** (achat/location)
- Eau de Source "VALON", en provenance des Vosges en bonbonne de 18,9l
- Service Contrôle et Entretien
- Livraison rapide et régulière

MUNHOWN

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS
30, RUE DES SCILLAS • L-2529 HOWALD
TEL.: 48 33 33 - 237 • FAX: 49 98 33 - 244
COMMANDES BONBONNES
TEL.: 48 33 33 - 221 • FAX: 49 98 33 - 306

le risque que la faillite ou la défaillance d'un participant à une opération (par exemple, une banque ou un entrepreneur d'investissement) n'entraîne la faillite d'autres participants et ne provoque finalement une crise générale du système financier.

Cette directive est considérée comme particulièrement importante dans le contexte de la phase finale de l'UEM qui commencera le 1^{er} janvier 1999. Le commissaire européen Mario MONTI s'est félicité de son adoption en soulignant qu'elle représente «un grand pas en avant vers la stabilité des marchés financiers et un élément essentiel pour assurer le bon fonctionnement du système de paiement dans le cadre de l'UEM».

A ce titre, il a invité les États membres à transposer rapidement la directive dans leurs législations nationales, afin que les nouvelles règles puissent entrer en vigueur parallèlement à la naissance de l'euro, le 1^{er} janvier 1999.

En cas d'intérêt, le texte de la directive communautaire peut être obtenu sur demande auprès du service de l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce / Adresse postale: L- 2981 LUXEMBOURG / Tél. 42 39 39-334 / Fax: 43 83 26 / E-mail: eic@cc.lu / Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA.

Lancement d'EUR-Lex

Les textes législatifs communautaires sur INTERNET

La Commission européenne a ouvert le 23 avril 1998, au nom de l'ensemble des institutions de l'Union européenne, un nouveau service en ligne sur le serveur EUROPA, appelé EUR-Lex.

Dans sa première phase, EUR-Lex permet aux citoyens d'accéder gratuitement au Journal Officiel des Communautés européennes (séries L et C) des vingt derniers jours, aux Traités, aux textes consolidés de la législation en vigueur et à la jurisprudence récente de la Cour de justice européenne. Les documents sont proposés dans les douze langues officielles.

Dans une deuxième phase, qui sera complétée d'ici l'été prochain, EUR-Lex rendra accessible la totalité des textes législatifs en vigueur.

Enfin, d'ici la fin 1998, les utilisateurs pourront aussi accéder en ligne aux nouveaux projets législatifs présentés par la Commission au Parlement européen et au Conseil, ainsi qu'aux autres documents accompagnant le processus législatif.

Constituant une contribution essentielle à la politique de transparence de la Commission ainsi qu'un service répondant à l'attente et à la demande croissantes des citoyens européens, EUR-Lex s'adresse au grand public et peut être accédé à l'adresse suivante: <http://europa.eu.inter/eur.lex>

Sa contribution est gratuite, contrairement à d'autres sources d'information législatives communautaires, comme par exemple CELEX et EUDOR, qui s'adressent à un public plus spécialisé et qui recherchent des services à valeur ajoutée faisant l'objet d'une facturation.

Le 3 & 4 novembre 1998 à s'Hertogenbosch (Pays-Bas)

2^e édition du salon international de la coopération «EURO REGIO PARTNERS '98»

Dans la suite de l'initiative INTERPRISE entreprise par l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg en novembre 1996, et après le grand succès rencontré auprès des entreprises luxembourgeoises, le Salon international de la Coopération «EURO REGIO PARTNERS» sera répété les **3 et 4 novembre 1998** au Centre d'expositions et de conférences «De Brabantallen» à s'Hertogenbosch au Sud des Pays-Bas.

Soutenu par la Direction générale XXIII de la Commission européenne (Politique d'entreprise) et coordonné par l'Euro Info Centre/EG-Adviescentrum Zuid-Nederland ensemble avec 10 autres organisations professionnelles de 6 pays européens différents, ce salon professionnel des affaires à caractère interrégional et international entend favoriser et encourager les partenariats actifs entre petites et moyennes entreprises provenant de 14 régions différentes en Europe et vise à stimuler une augmentation de l'efficacité et de la compétitivité entrepreneuriale à travers la constitution d'alliances stratégiques adéquates et d'accords réciproques conclus à l'échelle européenne.



TRAINING IS
IMPORTANT !

Herbots Partners

TRAINING & CONSULTING

VOS PARTENAIRES EN DEVELOPPEMENT

SALES * AFTER SALES * MARKETING

Téléphonez ou Faxez-nous pour recevoir plus d'informations!

Herbots & Partners, Boulevard Royal 26B, 2449 Luxembourg, Tél.: 00.352.22 72 33 Fax: 00.352.22 72 66

La Formation avec le M de Management

Merkur 5-1998

- Réunir les P.M.E. européennes désireuses de tisser des liens fructueux
- Conjuguer les complémentarités entre les différents esprits régionaux
- Promouvoir la dimension «externe» des PME luxembourgeoises
- Tisser de nouveaux liens dynamiques
- Rassembler les compétences, le know-how et le savoir-faire européens
- Stimuler la conquête des marchés
- Créer et raviver les courants d'affaires transrégionaux
- Profiter pleinement des nouvelles opportunités de marché

Telles sont les prétentions de la manifestation «EURO REGIO PARTNERS '98».

LES PAYS ET REGIONS REPRESENTES:

- Pays-Bas
(Brabant Septentrional, Province de Limbourg)
- Luxembourg
- Belgique
(Flandre et Région de Bruxelles)
- France (Lorraine)
- Allemagne
(Rhénanie Palatinat Occidental, Sarre,
Leipzig et Nueremberg)
- Danemark
- Espagne (Andalousie)

Les offres et les demandes de partenariat des entreprises des différentes régions associées au Projet Interprise «Euro Regio Partners '98» paraîtront dans

Ihr Partner für Seminare + Coaching:

- Menschenführung
- Strategische Kommunikation
- Konfliktmanagement
- Teamentwicklung
- Unternehmens-Entwicklung
- NLP-Ausbildung

Tel.: 429 555

CON-TRUST

Training - OE - Personalentwicklung

73, Fond St. Martin
L-2135 Luxembourg

un catalogue multilingue (français, allemand, néerlandais, espagnol et danois) sous la forme de profils de coopération répondant aux souhaits et aux besoins exprimés par les PME-PMI participantes.

Étalée sur deux journées de contact, cette convention d'affaires internationales a pour objet de convaincre les chefs d'entreprise de l'importance de la «**synergie inter-entreprises**» et offrira aux PME-PMI luxembourgeoises une plate-forme idéale d'échanges et de rencontres d'affaires concentrée sur les deux secteurs industriels suivants:

METAL-ELECTRO

- métallurgie
- travail des métaux
- fabrication de machines
- systèmes et appareils électriques et électroniques
- robotiques et automatismes industriels
- ingénierie mécanique, produits électrotechniques

IT

- activités informatiques
- technologies de l'information
- télécommunications
- software
- automatisation.

Parallèlement, les entreprises participantes auront la possibilité d'assister à des workshops portant sur des thèmes d'actualité en relation avec la politique d'entreprise communautaire et auront libre accès à la foire régionale «**Business Contact Days**» qui se tiendra en même temps et au même endroit.

Le droit d'entrée forfaitaire appliqué est de **250 ECU** ou de **10.200.- LuF** et comprend:

- l'entrée permanente aux deux Salons
- l'insertion d'une offre/demande de coopération dans le catalogue édité en plus de 3.000 exemplaires
- l'organisation des rendez-vous personnalisés
- la restauration (deux déjeuners, une réception et un dîner officiel)
- l'interprétariat
- le transfert en bus.

Afin de faciliter l'accommodation logistique, l'Euro Info Centre-Luxembourg de la Chambre de Commerce, dans sa fonction de partenaire national pour le Grand-Duché de Luxembourg, s'engage à prendre en charge pour ses ressortissants 2 nuitées d'hôtel, à s'occuper de l'ensemble des autres formalités administratives nécessaires (déplacement, planification des rendez-vous personnalisés, mise en contact) et à offrir une assistance technique sur place tout au long de la manifestation.

Toute entreprise intéressée à participer au Salon International «EURO REGIO PARTNERS '98» ou à obtenir le dépliant d'information détaillé relatif au déroulement pratique de la manifestation est priée de retourner le formulaire ci-dessous par télécopie ou par courrier à l'Euro Info Centre-Luxembourg auprès de la Chambre de Commerce ou d'envoyer un E-mail à l'adresse électronique ci-indiquée:



«EURO REGIO PARTNERS '98»

– Le Salon International de la Coopération –

3 & 4 NOVEMBRE 1998

au Centre d'Expositions et de Conférences «DE BRABANTHALLEN» à s'Hertogenbosch (NL)

Société:

Nom: Fonction:

Adresse:

Code postal:

Localité:

Téléphone:

Fax:

E-Mail: homepage: http:\\.....

- Je désire m'inscrire à la manifestation «EURO REGIO PARTNERS '98».
- Je désire recevoir le dépliant d'information relatif à la manifestation «Euro Regio Partners'98».
- Je désire avoir des renseignements sur des manifestations similaires organisées au cours de l'exercice 1998-1999.



**Euro Info Centre-Luxembourg
auprès de la Chambre de Commerce**

7, rue Alcide de Gasperi

LUXEMBOURG-KIRCHBERG

Adresse postale: L-2981 LUXEMBOURG

Tél. 42 39 39-334

Fax: 43 83 26

Personne de contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA

E-Mail: eic@cc.lu

Merkur 5 • 1998

INDISPENSABLE

GUIDE DES ENTREPRISES LUXEMBOURGEOISES

CERTIFIÉES
ISO

1^{re} EDITION
1998

COMMANDEZ RAPIDEMENT LA PREMIERE EDITION DU GUIDE DES ENTREPRISES LUXEMBOURGEOISES CERTIFIEES ISO

Je souhaite recevoir le Guide des Entreprises luxembourgeoises certifiées ISO pour 195 FF ou 1150 LUF ou 60 DM. (Port compris)

Paiement : par chèque bancaire à l'ordre de IPC
 par virement bancaire sur le compte de IPC
Luxembourg, B.C.E.E. N° 1300/2022-6

Retournez ce coupons à : IPC - 300 c, route de Thionville
L-5884 HESPERANGE - Tél. : (352) 29 53 22 - Fax: (352) 29 53 25

Nom

Société

Adresse

.....

Ville Pays

Le groupe ARBED en 1997

Augmentation du dividende à LUF 60

Le conseil d'administration de l'ARBED, réuni le 24 avril 1998 sous la présidence de Joseph Kinsch, a arrêté les comptes consolidés audités du groupe pour l'exercice 1997. Les comptes consolidés définitifs sont en ligne avec les résultats avant rapport de révision publiés le 27 mars 1998. L'année 1997 se solde par un chiffre d'affaires de LUF 268,6 milliards en progression de 15,7% par rapport à 1996 (de 13,2% à périmètre comparable).

Le résultat brut d'exploitation est de 23 milliards, en hausse de 18% par rapport à 1996. Le bénéfice net de l'exercice s'élève à 6,4 milliards, dont une part du groupe de 5,1 milliards, contre une perte de 928 millions et une part groupe de -1207 millions en 1996. Le cash flow a été porté à 17 milliards (compte non tenu de 7,1 milliards de cash généré par les cessions d'immobilisations), contre 10,5 milliards au titre de 1996. Les investissements ont atteint 13,4 milliards contre 15,8 milliards en 1996.

La maison mère ARBED S.A., Luxembourg, a réalisé un bénéfice de 2.712 millions, contre 767 millions en 1996. Confiant dans le développement futur du groupe ARBED, le conseil d'administration a décidé de proposer le paiement d'un dividende brut de LUF 60 par action à l'assemblée générale ordinaire qui se tiendra le 29 mai 1998. En cas d'accord, la mise en paiement du dividende aura lieu le 11 juin 1998. Pour l'exercice 1996, un dividende brut de LUF 40 par action avait été distribué.



Au 31 décembre 1997, l'ARBED consolide globalement la situation bilantaire d'ACERALIA, acquise le 14 novembre 1997. Quant aux résultats d'ACERALIA, ils seront consolidés à partir de l'exercice 1998. Elargie à ACERALIA, l'activité de l'ARBED, calculée sur une base pro forma de l'exercice 1997, aurait porté le chiffre d'affaires du groupe à 364,3 milliards et le résultat brut d'exploitation à 34,2 milliards. Le résultat net de l'exercice aurait été de 13,1 milliards, dont une part du groupe de 6,6 milliards.

Cargolux

Nettogewinn stieg 1997 um 400%

In seiner jährlichen Pressekonferenz konnte Cargolux 1997 als das beste Jahr in der Geschichte der Gesellschaft präsentieren. Umsatz, Tonnage und Profite erreichten Rekordhöhen. Der Nettogewinn war mit US\$ 30,7 Millionen bei einem Umsatz von US\$ 477 Millionen viermal so hoch wie 1996. Mit einer Gewinnspanne von 8% lag Cargolux über dem Durchschnitt in der Luftfrachtindustrie.

273,696 Tonnen Fracht wurden 1997 transportiert, mehr als je zuvor. Die geflogenen Tonnenkilometer stiegen von 2 021 Millionen im Jahr 1996, um 19% auf 2 414 Millionen. Die Cargolux Flugzeuge wurden optimal genutzt. Die firmeneigene moderne B747-400F Flotte flog durchschnittlich 15,2 Stunden täglich, die B747-200F Flotte erreichte die Rekordnutzungsdauer von 14 Stunden täglich. Die Frachtauslastung betrug durchschnittlich 93% – auch das war eine herausragende Leistung. 1997 vergrößerte sich die B747-400F Flotte um zwei weitere Flugzeuge, womit Cargolux jetzt fünf dieser hochmodernen Frachtflugzeuge einsetzt. Zusätzlich wurden nochmals fünf Maschinen bestellt und Optionen auf zwei weitere Flugzeuge getätigt. Die drei firmeneigenen B747-400F Frachter wurden kürzlich an Southern Air Transport (SAT) verkauft, sie werden im Sommer 1998 an SAT übergeben. Die luxemburgische Nurfachfluggesellschaft wird diese Flugzeuge jedoch von SAT zurückleasen, bis die nächsten B747-400F von Boeing an Cargolux ausgeliefert werden. Cargolux hat 1997 ebenfalls den Bau eines neuen Wartungshangars beschlossen, der 2000 fertiggestellt sein soll. Die Kosten dieses Projekts belaufen sich auf US\$ 30 Millionen.

Mit der erweiterten Kapazität richtete Cargolux zusätzliche Flüge ein und erweiterte außerdem das bestehende Streckennetz. Neu im Flugplan sind Buenos Aires, Bogota und Shannon. Cargolux transportierte 1997 verstärkt verderbliche Waren, besonders auf den überaus erfolgreichen Südamerika-Flügen, und machte damit den Luxemburger Flughafen zu einem wichtigen europäischen Umschlagplatz für Obst, Gemüse, Fleisch und Blumen.

Die Cargolux B747-400 verfügt als einziges Frachtflugzeug seiner Klasse über vier unabhängig regulierbare Temperaturzonen, die es der Gesellschaft ermöglichen, mehrere Arten von Fracht die unterschiedliche Temperatureinstellungen erfordern, optimal und äußerst professionell zu handhaben. Der Transport von verderblichen Waren hat sich für Cargolux inzwischen von einem traditionellen Nebenprodukt zu einem profitablen Geschäft entwickelt.

1997 haben Cargolux und Swisscargo die viertgrößte Luftfrachtallianz der Welt gebildet, während SAirLogistics 33,7% der Cargolux Anteile von Lufthansa und der KBL (Kreditbank Luxembourg) übernahm. Einen wichtigen Beitrag leistete Cargolux zur Luxemburger Wirtschaft. So wurden 1997 LUF 88 Millionen an Steuern, LUF 173 Millionen an Sozialversicherung, LUF 1 777 Millionen an Gehältern und Pensionen sowie LUF 2 969 Millionen für Waren und Dienstleistungen in Luxemburg gezahlt. Die Gesamtsumme lag bei LUF 5 Milliarden.

Um der steigenden Nachfrage ihrer Kunden gerecht zu werden, hat die Firma Cargolux ihre Mitarbeiterzahl um 15%, oder 121 Personen, erhöht. Ende 1997 waren insgesamt 1.007 Angestellte beschäftigt.

Première calling card luxembourgeoise

CMD lance la Comcard

La société Communication mobile digitale s.a. (CMD), créée en mars 1993 et leader actuel sur le marché GSM luxembourgeois, commercialise dès à présent une calling card internationale en exclusivité sur le territoire du Benelux. L'intention de CMD est de lier de plus en plus les technologies de télécommunication diverses en un seul produit. La calling card permet d'appeler à partir d'un certain nombre de pays prédéfinis un numéro de téléphone gratuit, qui met l'utilisateur en rapport avec un serveur vocal. Après avoir introduit un numéro d'identification personnel, l'utilisateur encode le numéro de téléphone qu'il désire appeler. Les frais de la télécommunication seront débités du compte de l'utilisateur auprès de l'opérateur, qui a été crédité préalablement à l'aide de la carte de crédit de l'utilisateur.

Les frais de communication sont en général beaucoup moins chers qu'à partir d'un hôtel. La Comcard offre en outre une série de fonctionnalités qui vont au-delà du simple coup de fil: l'utilisateur peut écouter et laisser un message vocal sur un serveur. Dans le deuxième cas il peut définir l'heure à laquelle un correspondant doit être appelé. Il peut également écouter ses messages e-mail, générer un fax avec ces messages, répondre par un message vocal qui sera

envoyé en forme de fichier attaché à une adresse e-mail et finalement se connecter à l'internet sans utiliser des liaisons internationales pour se connecter chez son service provider local.

CRP Henri Tudor

3^e Journée de l'Excellence Industrielle

Le 13 mai se tenait à l'Alvisse Parc Hôtel la troisième édition des journées de l'Excellence Industrielle. Organisées par le Centre de Recherche public Henri Tudor, ces rencontres entre cadres et dirigeants ont pour objectifs de dresser l'état de l'art des technologies industrielles, d'informer sur les enjeux économiques, organisationnels et humains ainsi que de favoriser rencontres et échanges entre professionnels.

Plus particulièrement, la journée du 13 mai fut l'occasion pour les quatre-vingt-dix participants présents d'aborder l'innovation sous un angle original, celui des ressources humaines.



Venez découvrir la nouvelle Alfa 156 chez votre dealer

ITALCAR S.A.
36, route de Longwy
Helfenterbruck/Bertrange
© 44 51 17

Cuore Sportivo



Au travers de leurs témoignages, les intervenants ont ainsi souligné l'importance de la formation dans le processus d'innovation et la nécessité pour les entreprises de l'intégrer à leur fonctionnement en se muant en «learning organisation». Ils ont aussi mis l'accent sur les structures à mettre en place pour stimuler l'innovation dans l'entreprise. Enfin, ils ont insisté sur la place essentielle qu'occupe la créativité au sein de nos entreprises mais également sur la nécessité de disposer des méthodes et outils pour la développer et la gérer.

Après quelques minutes consacrées à la présentation des services du centre dans le domaine industriel («6-10» de la gestion industrielle: rencontres thématiques se déroulant en soirée, formations sur mesure et assistance), les participants ont été conviés au drink de clôture au cours duquel ils ont échangé leurs opinions et expériences, désormais convaincus de la place essentielle de l'Homme dans l'innovation.

Werbebranche

Erster luxemburgischer Ethik-Kodex offiziell vorgestellt

Im Rahmen einer Pressekonferenz präsentierte am vergangenen Mittwoch die „Commission luxembourgeoise pour l'éthique en publicité“ (CLEP) den ersten luxemburgischen „Code de déontologie de la publicité“. Mit Hilfe dieses Ethik-Kodex möchte die CLEP dem Werbungtreibenden ein wichtiges Arbeitsinstrument bieten; zugleich wird sich aber auch die CLEP-Jury bei ihren Entscheidungen auf die einzelnen Paragraphen dieses Kodex berufen.

Die CLEP wurde im Jahr 1994 ins Leben gerufen. Zu ihren Mitgliedern zählen vornehmlich Vertreter aus der Werbe- und Zeitungsbranche sowie der verschiedenen Berufsverbände. Erklärtes Ziel ist es, die Werbebranche dazu zu bewegen, durch eine Eigenkontrolle Werbebotschaften so zu gestalten, daß weder Einzelpersonen noch Personengruppen in ihrer Würde angegriffen sowie Falschaussagen gemacht werden, oder daß der Konsument irreführt wird.

In der Praxis kann jeder Bürger eine Werbung, die irgendwo erschienen ist, ob ihrer Aussage durch Text oder Bild beanstanden. Ein diesbezüglicher Brief, wenn möglich mit einer Kopie der beanstandeten Anzeige, an die CLEP (7, rue Alcide de Gasperi, L-2014 Luxemburg) genügt. Eine 13köpfige Jury wird über die Anzeige befinden und bei einer negativen Entscheidung den Werbungtreibenden zum Rückzug oder zur Änderung der Anzeige bewegen. Basis für diese Entscheidung wird – wie schon erwähnt – der neue „Code de déontologie de la publicité“ sein.

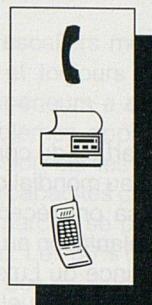
Auf 32 Seiten befinden sich neben einigen allgemeinen Regeln insgesamt 9 Sonderrubriken zu folgenden Themen: die Geschlechter in der Werbung; Kinder; Gesundheitsprodukte; Umwelt; Tabak; Alkohol; Automobil; Banken und Internet. Zudem werden die CLEP und die europäische Vereinigung „Alliance européenne pour l'éthique en publicité“, in der die CLEP Mitglied ist, ausführlich vorgestellt. Der „Code de déontologie de la publicité“ kann durch Überweisung von 300.- Franken auf das Konto 5-105/7702/000 (BIL) des „Conseil de Publicité“ bestellt werden.

SAVE on international Phone & Fax Calls

to more than 100 countries.

Rates from Luxembourg to:

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



Ask about - FREE Calls! - Special Offer

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

For more information please contact

Tele Communication Services

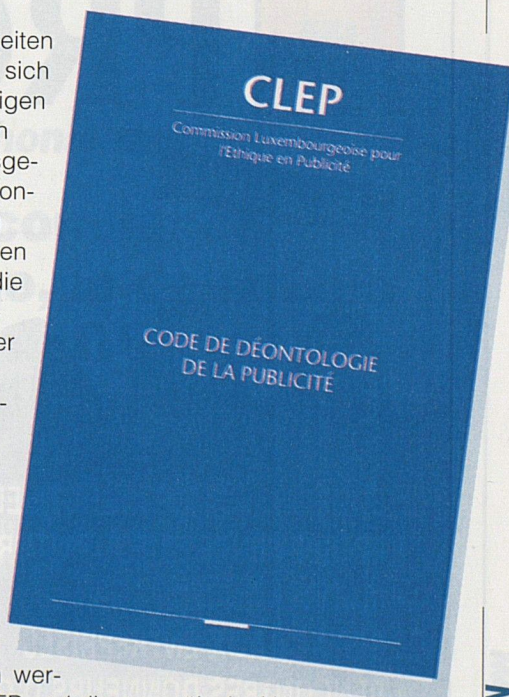
tcs@faxinfo.com

Phone/Fax: +(352) 42 49 80

www.faxinfo.com

24 hour automatic fax delivery service

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



Luxair City Center

Création d'un nouveau réseau d'agences de voyages

Partant du concept des Lufthansa City Centers, un réseau mondial d'agences de voyages, Luxair et Lufthansa ont récemment trouvé un accord en vue de l'implantation au Grand-Duché, en Lorraine et dans la Province du Luxembourg d'un réseau de Luxair City Centers, auquel des agences de voyages peuvent adhérer comme franchisés. Chaque Luxair City Center, relié en permanence au grand réseau international City Center, sera en mesure d'offrir à ses clients une gamme de services de voyages extrêmement complète, couvrant aussi bien le volet voyages d'affaires que celui des loisirs.

Le premier Luxair City Center se situe depuis le 15 avril 1998 au numéro 17, Boulevard Royal/Coin Avenue de la Porte-Neuve, à Luxembourg-Ville. Il s'agit de l'ancien bureau de vente Luxair qui a déménagé de la Place de la Gare vers des locaux plus vastes et



plus accueillants. Il est à la disposition de sa clientèle du lundi au vendredi de 9.00 à 18.00 heures et le samedi de 9.00 à 15.00 heures. Tél. 47 98-58 58, fax. 47 98-58 55. Parallèlement, une succursale Luxair City Center a ouvert au premier étage de l'Aéroport de Luxembourg. Pour garantir à ses clients une assistance jusqu'en dernière minute avant l'embarquement, ce bureau est ouvert de 6.00 à 19.00 heures du lundi au vendredi.

D'autres Luxair City Centers ouvriront prochainement en partenariat avec les plus grandes agences



PROCEED 98

5^{ème} édition

SALON DE LA SOUS-TRAITANCE
DE LA FOURNITURE
ET DES SERVICES INDUSTRIELS

NANCY - Parc des Expositions
du 20 au 23 octobre 1998

- SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE
- EQUIPEMENTS ET FOURNITURES
- MAINTENANCE
- SERVICE AUX ENTREPRISES
- RENCONTRES DONNEURS D'ORDRES
- BOURSE DU PARTENARIAT

RENSEIGNEMENTS
RESERVATIONS :

Tél : 33.3.83.37.13.26
Fax : 33.3.83.32.56.18



MANIFESTATION SOUTENUE
PAR L'UNION EUROPÉENNE

Un succès confirmé ! plus de 6000 visiteurs et 306 exposants en 1997
LE RENDEZ-VOUS INDUSTRIEL DU GRAND-EST

de voyages du pays et constitueront un réseau d'agences réparti sur l'ensemble du Grand-Duché. Ainsi ce sera à Esch/sur/Alzette que Voyages Flammang ouvrira le premier Luxair City Center - Voyages Flammang le 29 avril 1997. Situé au numéro 58, rue de l'Alzette, ce Luxair City Center-Voyages Flammang est à la disposition de ses clients du lundi au vendredi de 8.30 à 12.00 heures et de 13.30 à 18.15 heures, le samedi de 10.00 à 12.00 heures et de 14.00 à 17.00 heures. Tél. 54 20 25.

Schindler

Progression sur le plan opérationnel et innovatif

Le groupe Schindler a obtenu en 1997 un rendement d'exploitation supérieur à CHF 6,2 milliards et a réussi, par des augmentations de la productivité dans le domaine opérationnel, à compenser le retard bénéficiaire des années 95/96. Ainsi, le bénéfice du groupe s'est accru de 61,2% pendant l'exercice sous revue, s'établissant à CHF 142,8 millions. Après déduction de frais uniques de restructuration de CHF 56,6 millions, le bénéfice d'exploitation a augmenté de 91,5%, à CHF 233,1 millions. La marge opérationnelle est passée ainsi de 2,3% à 3,8%. Le cash flow a atteint CHF 287,4 millions contre CHF 222,7 millions l'année précédente. Le Groupe Schindler ayant atteint son objectif stratégique de croissance, c.-à-d. une présence globale, l'augmentation de la capacité de rendement redevient la préoccupation première.

Grâce à une marche des affaires réjouissante dans l'ensemble, la valeur totale de la production a augmenté en 1997 de 19,5%, à CHF 6.203 millions, et les entrées de commandes de 20,1% à CHF 6.362 millions. Le périmètre de consolidation a été élargi aux sociétés Stahl Heiser AS, Norvège; EFACEC Elevadores S.A., Portugal; SchindlerMobile AG, Suisse; et China-Schindler Elevator Co. Ltd., République populaire de Chine, ce qui s'est traduit par une incidence de 2,9% sur la valeur totale de la production.

Dans le secteur des ascenseurs et escaliers mécaniques, la valeur de la production s'est accrue de 17,8% (de 8,4% en monnaies locales), s'élevant à CHF 5.127 millions. Les entrées de commande ont augmenté de 17,0% à CHF 5.175 millions. Ces accroissements s'expliquent par la croissance des affaires, avant tout en Amérique du Nord et du Sud et en Asie, ainsi que, dans une moindre mesure, sur certains marchés d'Europe. L'Amérique, l'Asie et l'Europe contribuent à la valeur de la production à raison de 30%, 21% et 49%.

ALSO a réalisé durant l'année sous revue un chiffre d'affaires de CHF 870 millions, soit une augmentation

de 51,3% nettement supérieure à la croissance du marché et conforme aux entrées de commandes.

Les améliorations substantielles du groupe Schindler s'expliquent à la fois par des accroissements de la productivité, une meilleure gestion des coûts et des innovations de produits dans le cadre du programme SPRINT.

Les marchés des ascenseurs et escaliers mécaniques d'Asie présenteront encore et toujours des taux de croissance à long terme supérieurs à ceux des autres régions, malgré les problèmes apparus dans certains de ces pays. La pression sur les prix devrait persister, compte tenu des surcapacités croissantes de l'industrie. La reprise du marché se poursuivra en Amérique du Nord et du Sud. Les 80% de la demande dans ces pays portent sur des ascenseurs destinés à des petits bâtiments. En Europe, l'évolution restera dans l'ensemble modérée. La demande se déplace encore davantage vers les segments où les exigences sont moins sévères. L'introduction de l'EURO durcira encore la concurrence des prix. Dans ce contexte, les innovations de produits viennent toutefois étayer la position de Schindler sur le marché. Les mesures SPRINT dans le domaine des processus, activités de marché et produits se poursuivent. Il faudra donc aussi s'attendre pour 1998 à des adaptations structurelles et, partant, à des frais uniques de l'ordre de CHF 30 à 50 millions. ALSO devrait poursuivre sur sa lancée et atteindre en 1998 le milliard de chiffre d'affaires. On s'attend en outre à une amélioration du bénéfice. Au niveau du Groupe, il est aujourd'hui permis de tabler sur une nouvelle amélioration du bénéfice opérationnel et du bénéfice consolidé 1998.

Téléphonie mobile

Millicom lance Tango, le deuxième réseau GSM du Luxembourg

Le 25 mai 1998 Millicom a lancé le deuxième réseau GSM du Luxembourg sous le nom Tango. Avec des prix attractifs, un service aux clients irréprochable, des produits originaux et une avance technologique Tango espère devenir le numéro 1 de la téléphonie mobile au Luxembourg.

Le réseau Tango utilisera la nouvelle norme EFR (Enhanced Full Rate) permettant une qualité de son exceptionnelle et des antennes à haut débit pour assurer une meilleure couverture. La stratégie de Tango se base sur la qualité des services proposés. Des offres attrayantes, correspondant aux besoins de chacun, une distribution efficace, un suivi irrépro-



Claude Bintz,
Managing Director
Millicom Luxembourg
s.a., vient d'annoncer
le lancement du
deuxième réseau
GSM au Luxembourg

chable, tout a été mis en place pour que les clients soient chouchoutés.

Un seul numéro: 777. Un Centre d'appel a été mis en place à Howald où 30 personnes, spécialement engagées et formées pour Tango, se relaient jour et nuit, 7 jours sur 7 pour assurer le suivi des clients, répondre à toutes leurs demandes, trouver des solutions à leurs problèmes et ce en quatre langues... Par exemple, une base de données de connaissance a été développée. Elle comprend les caractéristiques de tous les téléphones mobiles connus sur le marché pour pouvoir piloter les clients à distance lorsqu'ils appellent pour un problème technique.

Tango propose des tarifs adaptés à chaque type de clients, selon l'usage qu'ils font de leur GSM. Chacun peut opter pour un type d'abonnement répondant à ses habitudes de consommation. A tout moment, on peut passer à un autre abonnement, sans frais.

Baucoup d'autres services sont aussi disponibles: messagerie vocale, messages SMS, clip/clir, fax... Mais aussi des programmes spéciaux sont établis pour les clients qui le souhaitent: des tarifs réduits sur la zone frontalière, des réductions sur certains numéros, des prix spéciaux pour votre «partenaire»...

Enfin, Tango propose aussi Pronto, une carte pré-payée destinée surtout aux novices de la télécommunication mobile, soucieux de maîtriser leurs dépenses ainsi qu'aux visiteurs de passage dans notre pays. Sans facture ni contrat, sans abonnement, avec cette formule vous ne payez que les communications.

Pour la distribution également, Tango se veut être le plus proche des consommateurs. Les responsables de Tango estiment que le GSM deviendra vite un objet de grande consommation, totalement intégré

à la vie quotidienne. C'est pourquoi Tango sera en vente dans les supermarchés Cactus, dans des stands intégrés aux grandes surfaces. D'autres magasins à travers tout le pays seront également associés à la distribution.



17, route d'Arlon Tél.: (352) 63 96 76 fondée en 1990
L-7471 SAEUL Fax: (352) 63 92 84 RC 64532
WWW.DataPlus.lu DataPlus@DATAPLUS.LU

Nous avons les logiciels pour bien gérer votre société:

- **ComptaPlus** comptabilité puissante et ouverte
- **GestionPlus** facturation, achat et stock pour commerces, bâtiment, vêtements, dépositaires, ...
- **SalairePlus** salaires et paies luxembourgeoises
- **MédiPlus** gestion de cabinet médical
- **CantiPlus** réservation et paiement automatisés en cantine
- **HeuresPlus** gestion des heures prestées pour avocats et fiduciaires

Plus de 2.000 sociétés et particuliers sont gérés par nos logiciels au Luxembourg, en France, en Belgique et en Hollande.

Nous sommes ouverts sur EURO et an 2000.

EURO INFO CENTRE LUXEMBOURG

CONSEIL
ASSISTANCE
INFORMATION



LE PARTENAIRE DES PME

EURO INFO CENTRE

CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHE DU LUXEMBOURG



FEDIL

Tél. : 42 39 39-333 Fax. : 43 83 26

SIEGE :
7, RUE ALCIDE DE GASPERI
LUXEMBOURG
ADRESSE POSTALE :
CHAMBRE DE COMMERCE/EIC
L-2981 LUXEMBOURG



Savoir-faire

Depuis sa création, la Banque Générale du Luxembourg accompagne les entreprises luxembourgeoises dans leur développement. Au fil des ans, elle a acquis une expérience et un savoir-faire pointus lui permettant de répondre de façon optimale à leurs besoins.

Première banque universelle du Grand-Duché, la Banque Générale du Luxembourg s'engage aux côtés des PME, les assiste et les guide dans la gestion de leurs ressources, dans l'accomplissement de leurs projets.

Partenaire actif de l'industrie, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales, la Banque Générale du Luxembourg privilégie une approche personnalisée de chaque métier et un encadrement attentif de chaque projet, pour bâtir ensemble un avenir prospère.



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG S.A., 50, AVENUE J.F. KENNEDY,
L-2951 LUXEMBOURG, TÉL.: (352) 42 42-1

E-mail: info@bgl.lu