

Mer

de letzebuerger

Mer

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

5 • 99



• **Berufsausbildung 1999/2000**

• **La nouvelle loi relative aux établissements classés**

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

Der Erhalt des Wohlstands ist keine Selbstverständlichkeit

Am vergangenen 21. Mai traten im Beisein von Wirtschaftsminister Robert Goebbels die neugewählten Mitglieder der Vollversammlung der Luxemburger Handelskammer ihr Mandat für die nächsten fünf Jahre an. Mit diesem Mandat haben sie sich einer wichtigen Aufgabe angenommen, denn die Rolle und die Missionen der Handelskammer sind im Laufe ihres 158jährigen Bestehens vielfältiger, komplexer und schwieriger geworden.

Die Handelskammer wurde 1841 – kurz nach der Unabhängigkeitserklärung des Luxemburger Landes – ins Leben gerufen, von Menschen, die der festen Überzeugung waren, daß auch ein kleines und damals armes Agrarland mit dem richtigen Einsatz und Ideen einen guten Nährboden für Industrie, Handel und Dienstleistungen bieten könne. Heute wissen wir, daß die Gründungsväter der Handelskammer mit ihren, damals recht wagemutigen, Visionen recht behalten sollten. Denn heute hat das Großherzogtum durch seine hervorragenden wirtschaftlichen Leistungen viel an Bedeutung gewonnen.

Die Handelskammer vertritt die Interessen von rund 24 000 Unternehmen aus den unterschiedlichsten wirtschaftlichen Bereichen. Natürlich weichen die Ansprüche, Wünsche und Bedürfnisse dieser Unternehmen manchmal voneinander ab. Der Handelskammer obliegt es, schlichtend einzugreifen, indem sie für alle Seiten annehmbare Vorschläge ausarbeitet, die zugleich im Interesse der Allgemeinheit sind. Eine Herausforderung, die oft nur mit viel Geduld, Erfahrung und Fingerspitzengefühl zu meistern ist.

Im globalen wirtschaftlichen Umfeld, in dem die Unternehmen heute um Marktanteile kämpfen müssen, ist der langfristige Erhalt erarbeiteter Standort- und Wettbewerbsvorteile längst keine Selbstverständlichkeit mehr. Auch wenn Luxemburg in den vergangenen Jahrzehnten eine ganz und gar erstaunliche wirtschaftliche Entwicklung gekannt hat – allein in den 90er Jahren lag die jährliche wirtschaftliche Wachstumsrate bei 4,5% und die Wachstumsrate bei den neugeschaffenen Arbeitsplätzen bei 3% (was einem Gesamtzuwachs von 53 000 neuen

Arbeitsplätzen in den Jahren 1990-1998 entspricht) –, darf sich das Großherzogtum nicht mit dem bereits Erreichten zufriedengeben.

Mit dem Ausbau des Straßennetzes, der Ausdehnung und Multiplikation der Industrie- und Handelszonen sowie mit dem Heruntersetzen der betrieblichen Steuerlast konnte die Regierung die Attraktivität des Standorts Luxemburg für in- und ausländische Investoren festigen. Um auch in Zukunft eine starke und diversifizierte Wirtschaft zu behalten, muß Luxemburg sich die Mittel geben, im direkten Vergleich mit seinen europäischen Nachbarländern wettbewerbsfähig zu bleiben. Hierbei stellen sich für Luxemburg besonders in den Bereichen Forschung und Innovation Herausforderungen.

Ein weiterer entscheidender Faktor zur Förderung des Wohlstandes unseres Landes ist die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der Jugendlichen und der aktiven Bevölkerung. Daß die Bereitschaft der Luxemburger, sich an Aus- und Weiterbildungskursen zu beteiligen, sehr groß ist, beweisen die ständig ansteigenden Einschreibungen an den von der Handelskammer angebotenen Kursen. So hat sich die Zahl der Einschreibungen von 2 500 im Jahre 1993 auf 5 000 im vergangenen Jahr verdoppelt. Auch in der öffentlichen Schulausbildung wäre ein Umdenken vonnöten. Neben den traditionell unterrichteten Fächern, käme den Schülern auch eine mehr praktisch orientierte Ausbildung sicher für ihre spätere berufliche Laufbahn zugute. Allein Prüfungen und Examen bestehen zu können, reicht nicht mehr aus. Die Jugend muß lernen, daß auch Kreativität, Einfallsreichtum und Mut zum kalkulierten Risiko sich in sehr vielen Fällen bezahlt machen können. Schließlich ist der Wohlstand und Reichtum eines Landes auch und vor allem das Verdienst jener Unternehmen, die von technisch gut ausgebildeten und innovativ denkenden Menschen geführt werden.

Die Handelskammer, die heute durch ihre Mitglieder rund 80% des Luxemburger Bruttosozialprodukts ausmacht, ist mehr denn je bereit, sich den Herausforderungen der Zukunft zu stellen und wird keine Mühe scheuen, um zusammen mit der Regierung und den Sozialpartnern nach neuen Wegen zu suchen, den legalen, steuerlichen, sozialen und verwaltungstechnischen Rahmen zu schaffen, der für den Fortbestand einer erfolgreichen und starken Luxemburger Wirtschaft erforderlich ist.

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

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 20.100 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

SOMMAIRE

04	Interna
06	Dossier: Berufsausbildung 1999 / 2000
13	Commerce extérieur
17	Formation
23	Chiffres économiques
27	Ventes spéciales
29	Innovation
31	Chronique juridique
32	Législation
33	Transport / CCI
34	Tourisme
42	PEM / AN 2000
47	EIC
51	Euro
54	Info entreprises



Elections à l'Assemblée plénière de la Chambre de Commerce

L'Assemblée constituante de la Chambre de Commerce s'est tenue le vendredi 21 mai 1999. Elle a été présidée par le Ministre de l'Economie, M. Robert Goebbels, accompagné de M. Pierre Rauchs, attaché de gouvernement et président du bureau électoral de la Chambre de Commerce.

En application de la loi du 4 avril 1924 portant création des chambres professionnelles à base élective, ont été proclamés élus pour une période de 5 ans:

Pour le groupe I (commerce de gros)

MM. Norbert Friob, administrateur délégué, Junglinster; André Castagna, administrateur délégué, Howald; Raymond Munhoven, commerçant, Strassen.

Pour le groupe II (commerce de détail et autres activités non spécialement dénommées)

MM. Will Decker, commerçant, Echternach; Fernand Ernster, commerçant, Luxembourg; Patrick Birden, juriste, Luxembourg; Jean-Claude Loeb, commerçant, Esch-Alzette; Johny Hoffmann, commerçant, Esch-Alzette.

Pour le groupe III (établissements métallurgiques occupant régulièrement plus de 200 salariés ainsi que leurs comptoirs de vente)

MM. Joseph Kinsch, licencié en sciences économiques, Roedgen; Marc Solvi, ingénieur diplômé, Ehlange; Michel Wurth, maître en droit, Luxembourg.

Pour le groupe IV (banques)

Paul Meyers, banquier, Luxembourg; Charles Kerschmeyer, banquier, Luxembourg; Henri Thyès, banquier, Luxembourg; Frank N. Wagener, banquier, Oberanven.

Pour le groupe V (assurances)

MM. François Tesch, directeur général, Luxembourg.

Pour le groupe VI (établissements d'hébergement)

M. Jean J. Schintgen, hôtelier, Luxembourg

Pour le groupe VII (cafetiers et restaurateurs)

M. Norbert Schmit, cafetier, Grevenmacher

Pour le groupe VIII (petites et moyennes industries)

MM. Thierry Glaesener, président de société, Luxembourg; Charles Krombach gérant-directeur général, Luxembourg; Jean Larbière, administrateur délégué directeur financier, Mersch; Edmond Muller, directeur, Kleinbettingen; Christian Thiry, administrateur-directeur, Mondorf.

L'assemblée plénière a procédé à la constitution du Bureau de la Chambre de Commerce et des différentes commissions consultatives :

1. Le **Bureau** se compose du président M. Joseph Kinsch, des quatre vice-présidents MM. Paul Meyers, Norbert Friob, Jean J. Schintgen, Thierry Glaesener
2. La **Commission des comptes** se compose de MM. Will Decker, Jean Larbière, Frank N. Wagener.
3. La **Commission de l'Immeuble** se compose de MM. Thierry Glaesener, Marc Solvi et Henri Thyès.
4. La **Commission du Commerce de détail** se compose de MM. Will Decker, Fernand Ernster, Pa-

trick Birden, Jean-Claude Loeb, Johny Hoffmann (Groupe II. Commerce de détail et autres activités non spécialement dénommées)

5. La **Commission du commerce** se compose de MM. Norbert Friob, André Castagna, Raymond Munhowen (Groupe I. Commerce de gros), MM. Will Decker, Fernand Ernster, Patrick Birden, Jean-Claude Loeb, Johny Hoffmann (Groupe II. Commerce de détail et autres activités non spécialement dénommées), MM. Norbert Schmit et Jean Schintgen (Groupe VI et VII. Etablissements d'hébergement/cafetiers et restaurateurs).
6. La **Commission du tourisme** se compose de MM. Norbert Schmit, Jean Schintgen et Raymond Munhowen.
7. La **Commission de la formation** se compose de MM. Thierry Glaesener, Edmond Muller, Jean Schintgen, Fernand Ernster, Norbert Friob, Charles Kerschenmeyer et Henri Thyès.

M. Paul Meyers a été désigné comme représentant de la Chambre de Commerce auprès d'Eurochambres.

Holz und Arbeit

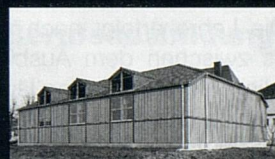
Unsere Industriebauten schaffen ein gesundes Klima für Arbeit und Umwelt.



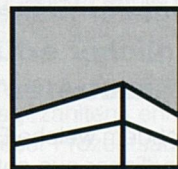
Ökologisch nachhaltige Konzepte und architektonisch interessante Lösungen für schlüsselfertige Industriebauten.

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

Weil wir davon überzeugt sind.



steffen

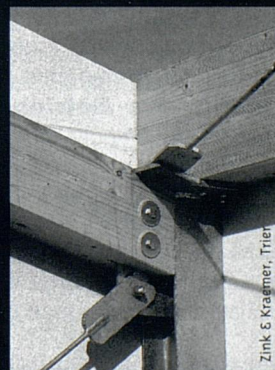


HALLEN- UND
GEWERBEBAU

Steffen Hallen- und Gewerbebau

Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

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



Zink & Kraemer, Trier

Merkur 5 • 1999

Berufsausbildung 1999/2000

(Lehrlingsausbildung)

Was ist Berufsausbildung?

Unter Berufsausbildung (Lehre) versteht man die Erlernung eines bestimmten Berufes. Diese Lehre umfaßt eine drei- bzw. zwei- oder einjährige praktische Ausbildung in Industrie-, Handels-, Dienstleistungs- und Gaststättenbetrieben, begleitet von theoretischen Kursen in den technischen Sekundarschulen (Lycées techniques). Sie schließt mit einem **Befähigungsnachweis ab (CATP – Certificat d'aptitude technique et professionnelle)**.

Daneben wird im Handel und im Gaststättengewerbe eine Lehre angeboten, die sich als Ziel setzt, lernschwierige Jugendliche einerseits in zwei Etappen zu einer beruflichen Qualifikation zu führen, oder andererseits ihnen den Eintritt ins Berufsleben zu erleichtern. In dieser Lehre von 2 Jahren wird den Kandidaten eine Basisausbildung vermittelt, welche mit einem **Einführungszeugnis abschließt (CITP – Certificat d'initiation technique et professionnelle)**. Dieses Zeugnis ermöglicht ihnen, entweder in einer zweiten Etappe in das normale zweite Lehrjahr einzusteigen oder ins Berufsleben einzutreten.

Die Lehre erfolgt nach Abschluß eines Lehrvertrags zwischen dem Ausbildungsbetrieb und dem Lehrling. Der Lehrvertrag läuft bei bestandener Lehrabschlussprüfung (theoretischer und praktischer Teil), also bei erfolgreich abgeschlossener Lehre, automatisch aus.

Welches sind die schulischen Bildungsvoraussetzungen, die ein Jugendlicher erfüllen muß, um eine Lehre anzutreten?

Je nachdem welche Berufsausbildung bzw. Lehre ein Jugendlicher nun antreten will, muß er folgenden Schulabschluß vorzeigen:

Technische Industriebetriebe:

wie z. B. Mechaniker, Elektroniker, Bauzeichner: im allgemeinen Abschluß einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts. **Die Handelskammer empfiehlt den Betrieben jedoch, den Abschluß einer 9^e polyvalente bzw. einer 9^e théorique zu verlangen.**

Handelsbetriebe:

- Verkäufer, Lagerverwalter, Schaufenster-, Werbegestalter (Ausbildungsziel CATP): Abschluß einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts.
- Verkaufsgehilfe mit Ausbildungsziel CITP: Ermächtigungsschreiben der Aufnahmekommission.



- Reisebüroexpedient: im allgemeinen Abschluß einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts. **Die Handelskammer empfiehlt den Reisebüros jedoch, den Abschluß einer 9^e polyvalente bzw. einer 9^e théorique zu verlangen.**

- Büroangestellter: im allgemeinen 11 abgeschlossene Schuljahre der Klassen 11XC bzw. 11C.

Koch, Servierpersonal im Gaststättengewerbe:

- Koch und Servierer (Ausbildungsziel CATP): Abschluß einer 9. Klasse des technischen Sekundarunterrichts.
- Koch und Serviergehilfe mit Ausbildungsziel CITP: Ermächtigungsschreiben der Aufnahmekommission.

Zu bemerken sei, daß je nach der schulischen Vorbildung die Möglichkeit besteht, eine verkürzte Lehre durchführen zu können. So kann z. B. der Lehrbetrieb, nach Anfrage bei der Handelskammer, einem Kandidaten, der eine 10. oder eine 11. Klasse der vollzeitigen Schulausbildung in der entsprechenden Berufssparte besucht hat, die Lehrzeit dementsprechend verkürzen.

Welche Bedingungen muß ein Industrie-, Handels-, Dienstleistungs- oder Gaststättenbetrieb erfüllen, um einen Jugendlichen in die Lehre aufzunehmen?

Die Bedingungen sehen vor, daß der Betrieb so geführt und eingerichtet sein muß, daß dem Lehrling die nötigen Fertigkeiten und Kenntnisse des betreffenden

Ausbildungsberufes vermittelt werden können. Diese Fertigkeiten und Kenntnisse sind in den praktischen Ausbildungsprogrammen hinreichend beschrieben.

Wie wird ein Lehrvertrag abgeschlossen?

1. Bevor der Lehrling seinen Beruf wählt, muß er bei der Arbeitsmarktverwaltung vorsprechen, welche ihn dann an einen Lehrbetrieb vermittelt. **Die Handelskammer kann einen Lehrvertrag erst dann eintragen, wenn sie eine Bescheinigung erhalten hat, daß der Lehrling die Arbeitsmarktverwaltung aufgesucht hat (Administration de l'Emploi - Service de l'Orientation professionnelle).** Zusätzlich muß der Lehrling sich sofort für die theoretischen Begleitkurse in einem Lycée technique einschreiben lassen.
2. **Der Ausbildungsbetrieb muß die offenen Lehrstellen bei der Arbeitsmarktverwaltung melden** und darf keinen Lehrling ohne Benachrichtigung der Arbeitsmarktverwaltung einstellen.
3. Die Lehrverträge werden automatisch von der Arbeitsmarktverwaltung an die vorsprechenden Lehrlinge weitergegeben oder können bei der Handelskammer schriftlich oder telefonisch vom Lehrherrn angefragt werden (Service de la formation professionnelle, Tel. 42 39 39-210, Fax: 43 83 26, e-mail: formprof@cc.lu).
4. Diese Lehrverträge müssen sofort zu Beginn des Lehrverhältnisses (bei der Einstellung des Jugendlichen) in vierfacher Ausfertigung ausgefüllt werden und von Lehrherrn, Lehrling und von dessen gesetzlichem Vertreter unterschrieben werden.
5. Wichtig sind die Eintragungen der Lehrlingsentschädigungen, welche pro Lehrjahr gestaffelt sein müssen, ebenfalls die Bestimmung, daß die Kosten für Kost und Logis (rémunération en nature) anzulasten sind.
6. Schließlich werden zwei Exemplare der Lehrverträge vom Lehrherrn an die Handelskammer gesandt, die beiden übrigen Exemplare des Lehrver-



trages behalten jeweils der Lehrherr und der Lehrling zur Aufbewahrung zurück.

7. Des weiteren muß sich der angehende Lehrling einer arbeitsmedizinischen Untersuchung unterwerfen. Die Adressen der zuständigen Arbeitsgesundheitsdienste werden auf Anfrage von der Handelskammer mitgeteilt.

Wer betreut die Berufsausbildung?

Zusammen mit der Handelskammer, den Ausbildungsbetrieben, der Privatbeamten-, respektiv Arbeiterkammer, den Lehrlingen und ihren Eltern, dem Unterrichtsministerium und den Schulen ist der Ausbildungsberater (conseiller à l'apprentissage) zuständig, um in allen Fragen der Ausbildung zu informieren und zu beraten.

In allen Fragen und Problemen in bezug auf die Berufsausbildung können sich die Ausbildungsbetriebe sowie die Lehrlinge und ihre Eltern an die jeweiligen Ausbildungsberater (conseillers à l'apprentissage) bei der Handelskammer wenden.

Zuständig für Industrie und Gaststättengewerbe: Pescarolo Léon (Tel. 42 39 39-215, Fax: 43 83 26, e-mail: formprof@cc.lu);

Zuständig für Handel: Wagener Johny (Tel. 42 39 39-214, Fax: 43 83 26, e-mail: formprof@cc.lu).

Welche Maßnahmen hat der Staat ergriffen, um die Berufsausbildung zu fördern?

Der Staat gewährt den Ausbildungsbetrieben und den Lehrlingen folgende Hilfen und Zuschüsse:

- **zugunsten des Arbeitgebers:**
 - a. Erstattung der sozialen Lasten des Arbeitgebers, betreffend die an jeden Lehrling zu entrichtende Lehrlingsentschädigung.
 - b. Erstattung eines Zuschusses, der sich auf 8% der an den Lehrling ausgezahlten Lehrlingsentschädigung beläuft. Dieser Prozentsatz beträgt 12% für die vom Arbeitsminister bestimmten Lehrberufe handwerklicher Art.
 - c. Erstattung eines zusätzlichen Betrags, der sich auf 12% der an den Lehrling ausgezahlten Lehrlingsentschädigungen beläuft. Letzteres betrifft die Lehrberufe, welche durch ministerielle Verordnung festgelegt wurden.
- **zugunsten des Lehrlings** (vorausgesetzt, daß der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat):
 - a. Bewilligung eines Betrags von 1 500 Franken pro Ausbildungsmonat unter Lehrvertrag.
 - b. Bewilligung eines zusätzlichen Betrags von 2 400 Franken pro Ausbildungsmonat unter



Lehrvertrag in den durch ministerielle Verordnung festgelegten Berufen.

Diese Maßnahmen gelten weder für Büroangestelltenlehrlinge (apprentis-employés administratifs et commerciaux) noch für deren Arbeitgeber.

Wie ist die Berufsausbildung organisiert?

Technische Industrieberufe

- 3 Jahre Lehrvertrag, in der Regel
- 24 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung
- 16 Wochenstunden theoretische Begleitkurse

Handelsberufe

- Verkäufer, Lagerverwalter, Schaufenster- und Werbegestalter, Reisebüroexpedient (Ausbildungsziel CATP):
3 Jahre Lehrvertrag, in der Regel
32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung
8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.
- Verkaufshelfer mit Ausbildungsziel CITP:
2 Jahre Lehrvertrag, in der Regel
32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung
8 Wochenstunden schulischer Begleitunterricht.
- Büroangestellte (Fachrichtungen Secrétariat, Services généraux):
1 Jahr Lehrvertrag
32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung
8 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.

Koch, Servierpersonal im Gaststättengewerbe:

- Cuisinier (Ausbildungsziel CATP):
3 Jahre Lehrvertrag in der Regel
- Serveur/Serveuse de restaurant (Ausbildungsziel CATP):
2 Jahre Lehrvertrag in der Regel
- Koch- und Servierhilfe (Ausbildungsziel CITP):
2 Jahre Lehrvertrag in der Regel

Die praktische Betriebsausbildung wird von theoretischen Kursen ergänzt, welche jährlich in 3 Perioden zu je 3 Wochen vollzeitigem Schulbesuch zusammengefaßt sind.

Sowohl für den schulischen Begleitunterricht wie auch für die praktische Betriebsausbildung bestehen **Programme**, die auf nationaler Ebene durchgeführt werden.

Die Programme der praktischen Betriebsausbildung wurden geschaffen, um den Betriebsauszubildenden ihre Aufgabe etwas zu erleichtern. Sie stellen einen Leitfaden dar, der in der Praxis der Eigenart und den besonderen Verhältnissen des Lehrbetriebes und der Aufnahmefähigkeit des Lehrlings angepaßt werden kann.

Die praktische Betriebsausbildung wird vom Betriebsausbilder überwacht und bewertet. Diese Beurteilung – unter der Form der sogenannten „note pratique“ – wird auf dem Schulzeugnis des Lehrlings festgehalten und wird des Weiteren bei der Versetzung des Lehrlings berücksichtigt.

Das **Berichtsheft** (carnet d'apprentissage), das jeder Lehrling führen muß, ist eine wichtige Hilfe bei der betrieblichen Ausbildung. Es soll das allmähliche Wachsen in der Berufsausbildung, die Beherrschung der vorgeschriebenen Fachgebiete und die Entwicklung im mündlichen Ausdruck erkennen lassen.

Das Berichtsheft soll:

- den Lehrling zur Ordnung und Gewissenhaftigkeit erziehen, indem es ihn verpflichtet, seinen Ausbildungsgang regelmäßig und sorgfältig einzutragen;
- darüber Auskunft geben, ob der Lehrling die einzelnen Betriebsvorgänge erfaßt hat und ob er sie mit Verständnis für die betrieblichen Zusammenhänge darzustellen versteht;
- dem Lehrling helfen, durch die Aufzeichnung des Erlernten seine Kenntnisse zu vertiefen und zu erweitern, sowie sein Denkvermögen, seine Urteilskraft und seine Ausdrucksweise zu verbessern;
- dem Lehrbetrieb Hinweise geben, wie der Lehrling seine Ausbildung auffaßt und welches Interesse er an seiner Ausbildung hat.

Regelmäßig sind Berichte über das Erlernte zu schreiben, ebenfalls wird den Lehrlingen empfohlen, Dokumente und Formulare ins Berichtsheft einzuordnen und Berichte über deren Zweck und Handhabung zu schreiben.

Um eine einwandfreie Übersicht der Progression in der praktischen Betriebsausbildung zu erlauben, kreuzt der Lehrling die erlernten Fertigkeiten im Ausbildungsprogramm an. Dieser Ausbildungsnachweis sowie die Berichte werden monatlich vom Lehrherrn und periodisch vom Ausbildungsberater – bei seinem Besuch im Betrieb – nachgesehen und abgezeichnet. Es wird sowohl den Ausbildern als auch den Lehrlingen wärmstens empfohlen, das Berichtsheft mit größter Sorgfalt zu führen, da es sowohl bei der Aufstellung der Ergebnisse der praktischen Betriebsausbildung als auch bei der Lehrabschlussprüfung (CATP partie pratique) bewertet wird.

Wann fallen die theoretischen Begleitkurse wegen der Schulferien (1999/2000) aus?

Der Unterrichtsminister hat für das Schuljahr 1999/2000 folgende Schulferienordnung festgelegt:

Das Schuljahr 1999/2000 beginnt am Mittwoch, 15. September 1999 und endet am Samstag, 15. Juli 2000.

Wie werden die Lehrlinge entschädigt? (Index 548,67)

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat)			
Für	Verkäufer, Lagerverwalter Dekorateur, Bauzeichner	Reisebüroexpedient	Büroangestellte
1. Lehrjahr	13.662.-	16.219.-	
2. Lehrjahr	17.393.-	20.169.-	
3. Lehrjahr	25.305.-	28.663.-	28.673.-

Die Lehrlinge der Berufssparten Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateur, Bauzeichner, Reisebüroexpedient und Büroangestellte haben am Ende eines jeden Ausbildungsjahres Anrecht auf eine Erfolgsprämie in Höhe von 10% der jährlichen Lehrlingsentschädigung unter der Voraussetzung, daß:

- der Lehrling sein Lehrjahr erfolgreich abgeschlossen hat;
- die vom Lehrherrn im Berichtsheft verzeichneten Resultate genügend sind;
- der Lehrling während der jährlichen Referenzperiode nicht mehr als 30 Tage Abwesenheit im Betrieb aufweist.

1. Die Allerheiligenferien beginnen am Sonntag, 31. Oktober 1999 und enden am Sonntag, 7. November 1999.
2. Die Weihnachtsferien beginnen am Freitag, 24. Dezember 1999 und enden am Sonntag, 9. Januar 2000.
3. Die Fastnachtsferien beginnen am Samstag, 26. Februar 2000 und enden am Montag, 6. März 2000.
4. Die Osterferien beginnen am Samstag, 8. April 2000 und enden am Montag, 24. April 2000.
5. Gesetzlicher Feiertag am Montag, 1. Mai 2000.
6. Schulfreier Tag an Christi Himmelfahrt, am Donnerstag, 1. Juni 2000 (gesetzlicher Feiertag)
7. Die Pfingstferien beginnen am Samstag, 3. Juni 2000 und enden am Dienstag, 13. Juni 2000.
8. Schulfreier Tag am Nationalfeiertag, Freitag, 23. Juni 2000 (gesetzlicher Feiertag).
9. Die Sommerferien beginnen am Sonntag, 16. Juli 2000 und enden am Donnerstag, 14. September 2000.

Anmerkung: Beim Ausfallen der theoretischen Begleitkurse, sei es wegen der Schulferien oder anderer Ursachen, sind die Lehrlinge verpflichtet, diese Zeit der praktischen Betriebsausbildung zu widmen.

Die Erfolgsprämie wird auf den Gesamtbetrag der Entschädigungen, die dem Lehrling während der Referenzperiode vom 1. Oktober bis zum 30. September bewilligt wurden, berechnet. **Sie geht zu Lasten des Arbeitgebers und ist spätestens am nächstfolgenden 31. Dezember auszuzahlen.**

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat) für Auszubildende zum Verkaufsgehilfen mit Ausbildungsziel C1TP

1. Lehrjahr	12.296.-
2. Lehrjahr	13.662.-

EXPORTER
+
ASSURER
=
DUCROIRE



 OFFICE DU
DUCROIRE
GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

POURQUOI NE PAS ALLIER
EXPORTATION ET SÉCURITÉ:
ASSURANCE-CRÉDIT

7, rue Alcide de Gasperi • L-1615 LUXEMBOURG
Tél. (352) 42 39 39-320 • Fax (352) 43 83 26 • e-mail odl@cc.lu

**Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat)
einschließlich der Vergütungen in Naturalien**

für	Köche	Servierer
1. Lehrjahr	19.873.-	18.320.-
2. Lehrjahr	24.997.-	23.598.-
3. Lehrjahr	28.564.-	-

für Koch- oder Serviergehilfen (Ausbildungsziel CITP)

1. Lehrjahr	16.488.-
2. Lehrjahr	18.320.-

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat) für Auszubildende in technischen Industrieberufen

1. Lehrjahr	15.390.-
2. Lehrjahr	20.208.-
3. Lehrjahr	26.413.-

**Anmerkung: Vertragsverlängerung einer
Lehre mit Ausbildungsziel CATP**

- Bei **bestandener praktischer**, aber nicht bestandener theoretischer **Abschlußprüfung** haben die Lehrlinge Anrecht auf eine Entschädigung von **38.407 LUF** (Brutto/Monat).
- Bei nicht bestandener praktischer Abschlußprüfung haben die Lehrlinge Anrecht auf die Entschädigung des 3. Lehrjahres, ob sie die theoretische Prüfung bestanden haben oder nicht.

Wann ist die Lehre beendet?

Am Ende der Lehrzeit legt der Lehrling die Lehrabschlußprüfung (examen de fin d'apprentissage) ab. Sie stellt den Abschluß der ordnungsgemäßen Lehre dar. Zu den Lehrabschlußprüfungen werden nur die-

jenigen Lehrlinge zugelassen, die ihre Lehre beendet haben und den Nachweis erbringen, daß sie die Schule regelmäßig besucht haben.

Die Lehrabschlußprüfung besteht aus einem theoretischen und aus einem praktischen Teil.

Für jeden Beruf beziehungsweise Geschäftszweig wird eine Prüfungskommission ernannt, die aus Vertretern der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerschaft besteht. Diese werden vom Unterrichtsminister auf Vorschlag der zuständigen Berufskammern ernannt.

Mit dem Erfolg in der Lehrabschlußprüfung erlischt automatisch der Lehrvertrag. Im Falle eines Mißerfolges in der ersten Prüfung verlängert sich der Lehrvertrag automatisch um zirka 6 Monate bis zur darauffolgenden Prüfung. Nach dieser zweiten Prüfung wird der Lehrvertrag in jedem Fall nicht mehr verlängert.



Herbots Partners

TRAINING & CONSULTING



VOS PARTENAIRES EN DEVELOPPEMENT

SALES * AFTER SALES * MARKETING

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

Herbots & Partners • 68, rue de Beggen • L-1220 Luxembourg • Tél.: 00 352 / 42 80 96 • Fax: 00 352 / 42 80 97

La Formation avec le M de Management

Grâce à Business Post,
votre courrier ne fera plus
le même poids



Business Post, un service des P&T qui vous débarrasse
de la lourde tâche de prendre et déposer le courrier.

Aujourd'hui, Business Post vous propose 'distri+' et 'prise à domicile', qui vous facilitent la vie dans votre entreprise. Le matin nous livrons votre courrier entrant et en fin d'après-midi, nous venons prendre votre courrier à expédier.

BUSINESS POST VOTRE COURRIER QUAND ET COMME VOUS VOULEZ



**Du 29 novembre au
3 décembre à Tokyo**

Trade Mission for European Manufacturers

La Chambre de Commerce a l'avantage de vous informer que, dans le cadre de la campagne de promotion des exportations vers le Japon de la Commission européenne intitulée «Gateway to Japan II», une mission sera organisée pour le secteur de la manutention.

Cette mission, subventionnée par la Commission, se déroulera du 29 novembre au 3 décembre 1999 au Japon et aura pour but principal d'établir des contacts pour les entreprises participantes. Les entreprises intéressées sont priées de s'adresser avant le 20 juillet 1999 à Madame Carine Loesch-Hardt, tél. 42 39 39-314, pour obtenir les détails sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation.

Buchveröffentlichung

Die Luxemburgi- schen Steuern

Die Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer – debelux – hat eine Neuauflage ihrer Publikation „Die Luxemburgischen Steuern“ veröffentlicht. Verfasser des 116 Seiten starken Werkes sind Guy Bernard, Réviseur d'entreprises und Steuerberater in Luxemburg, sowie Birgit Höfer, Steuerberaterin nach deutschem Recht, ebenfalls in Luxemburg tätig.

Es handelt sich bei dieser Schrift um eine Gesamtdarstellung (Stand 1.1.1999) des luxemburgischen Steuerrechts in deutscher Sprache, die darüber hinaus eine Reihe internationaler Aspekte speziell auch im Hinblick zu Steuerfragen im deutsch-luxemburgischen Verhältnis beleuchtet. Seit der letzten Auflage dieser Broschüre im Jahre 1995 sind im luxemburgischen Steuerrecht wesentliche strukturelle Änderungen eingetreten. Hier sind insbesondere die Reform der Finanzgerichtsbarkeit und die verschiedenen Steueränderungsgesetze zu erwähnen, die den Steuertarif für Privatpersonen reformierten und den für sie geltenden Höchststeuersatz von 50% auf 46% sowie den Körperschaftssteuersatz von 33% auf 30% senkten.

Neben den Steuern vom Einkommen der natürlichen Personen werden ausführlich die Unternehmenssteuern behandelt. Die Belastung der Unternehmen mit Ertragssteuern liegt im Großherzogtum im Durchschnitt bei 37%, wobei die besonderen Abzugsmöglichkeiten für Investitionen noch nicht berücksichtigt sind. Speziell im Hinblick auf ausländische Investoren behandelt ein Kapitel „Sonderbestimmungen zur Förderung verschiedener Wirtschaftszweige und Tätigkeiten in Luxemburg“. Hierin werden die Holding- und Beteiligungsgesellschaften, die Finanzierungsgesellschaften und Koordinationszentren, Investmentfonds und Lebensversicherungen, Rückversicherungsgesellschaften und Captives, die Finanzierungsgesellschaften im audiovisuellen Bereich und für Ventures sowie das luxemburgische Seeschiffsregister behandelt.

Im Rahmen der Verkehrssteuern werden in einem gesonderten Kapitel Umsatzsteuerfragen im grenzüberschreitenden, gewerblichen Waren- und Dienstleistungsverkehr beleuchtet. Praktische Fallbeispiele runden die Schrift ab. Bezug beim Buchhandel in Luxemburg zum Preise von Flux 850. Weitere Information gibt es bei der Handelskammer, H. Edouard Vollmar, Tel. 42 39 39-313, Fax: 43 83 26.

Äert Sekretariat S. à r. l.

Votre
Secrétariat virtuel
sur mesure.

11, Grand-rue • L-3313 BERGEM
Tél. 55 26 11 • Fax 55 95 75

Secrétariat multilingue.

Tous genres de travaux secrétariat, rapports et mailing.
Gestion factures clients et fournisseurs.

Téléoffice.

Permanence téléphonique et gestion de rendez-vous.

Comptabilité.

Tenue des livres comptables, bilans et déclarations.
Calcul salaires, gestion du personnel.

Exécution rapide et soignée; confidentialité assurée.

Séminaire «Accélérer et tendre les flux»

Dans un environnement où les conditions du marché deviennent de plus en plus complexes et difficiles, la gestion de production et la gestion des flux sont devenues des fonctions très importantes. Ceci implique que toute entreprise voulant rester concurrentielle doit optimiser la gestion des flux physiques, la gestion des commandes et des stocks et finalement la gestion des ateliers.

C'est dans cette perspective et grâce au programme communautaire opérationnel pour la zone objectif 2 (communes du canton Esch ainsi que communes de Bascharage, Clemency, Dippach, Garnich et Mamer) que la Chambre de Commerce a organisé un cycle de formation, accompagné de séances d'audit en entreprise, qui a été clôturé le 22 avril 1999.

Des outils de travail spécialisés ont été transmis lors de chaque cours, comme par exemple des fiches concernant l'évaluation des potentiels internes de l'entreprise, les dysfonctionnements ou les entretiens d'évaluation avec les collaborateurs.

Des plans d'action individualisés avaient pour but d'améliorer les points suivants: la prospection de la clientèle, la préparation des devis et l'acceptation d'une commande, la politique d'achat, la phase de production, la cartographie des flux et le montage, ainsi que la facturation.



Les entreprises suivantes avaient participé au projet-pilote sous la direction du Centre de Recherche Publique Henri Tudor: Cerametal SA, Ferroknepper Buderus SA, TR'AX SA et Constructions métalliques Guy Gardula

Le succès incontestable de ce projet s'est affiché par la création d'au moins 4 emplois supplémentaires sur 4 entreprises et une augmentation de la productivité en réduisant de 16 à 8 semaines le laps de temps entre la commande et la livraison dans le cas d'une entreprise participante, dans un autre cas 1 semaine par mois a été gagnée.

Vu la réussite de cette formation, la Chambre de Commerce envisage d'organiser à nouveau une formation en matière d'optimisation des processus de production en automne 1999. Les entreprises intéressées peuvent dorénavant manifester leur intérêt en contactant Mme Edith Stein (tél. 42 39 39-316).

Messen und Ausstellungen – Juli/August 1999

Sposaltalia

Ausstellung für Brautmoden und Zubehör
02.07.-05.07.1999 Mailand (I)
Tel.: 0039/2/66103555

Le Monde de l'Enfant

Fachmesse für Kinderpflege und Kleinkindbedarf
03.07.-05.07.1999 Paris (F)
Tel.: 0033/1/47565000

MODE ENFANTINE

Internationaler Kindermodensalon
03.07.-05.07.1999 Paris (F)
Tel.: 0033/1/47565000

PITTI IMMAGINE FILATI

Ausstellung für Garne, Fasern und Wirkwaren
06.07.-08.07.1999 Florenz (I)
Tel.: 0039/55/36931

Intimare

Ausstellung für Unterwäsche und Bademoden
09.07.-12.07.1999 Bologna (I)
Tel.: 0039/2/48015026

BIJOUTEX

Fachausstellung für Modeschmuck, Modeaccessoires, Boutiquemoden, Drogerie- und Geschenkartikel
10.07.-12.07.1999 München (D)
Tel.: 0049/7181/979515

Internationale Polizei- und Sicherheitsausstellung

13.07.-15.07.99 Birmingham (GB)
Tel.: 0044/181/6769717

Land- und Forstwirtschafts- messe

23.07.-27.07.1999 Libramont (B)
Tel.: 0032/61/230404

Igedo Dessous & Beach

01.08.-03.08.1999 Düsseldorf (D)
Tel.: 0049/211/439601

CPD

Collections Premieren Düsseldorf
01.08.-04.08.1999 Düsseldorf (D)
Tel.: 0049/211/439601

ispo Sommer

Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode
01.08.-04.08.1999 München (D)
Tel.: 0049/89/94901

Mode Messe Leipzig

07.08.-09.08.1999 Leipzig (D)
Tel.: 0049/341/6780

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 Veranstalter vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen.



Les bienfaits d'un bon aménagement de bureau
s'apprécient aussi en dehors du bureau.

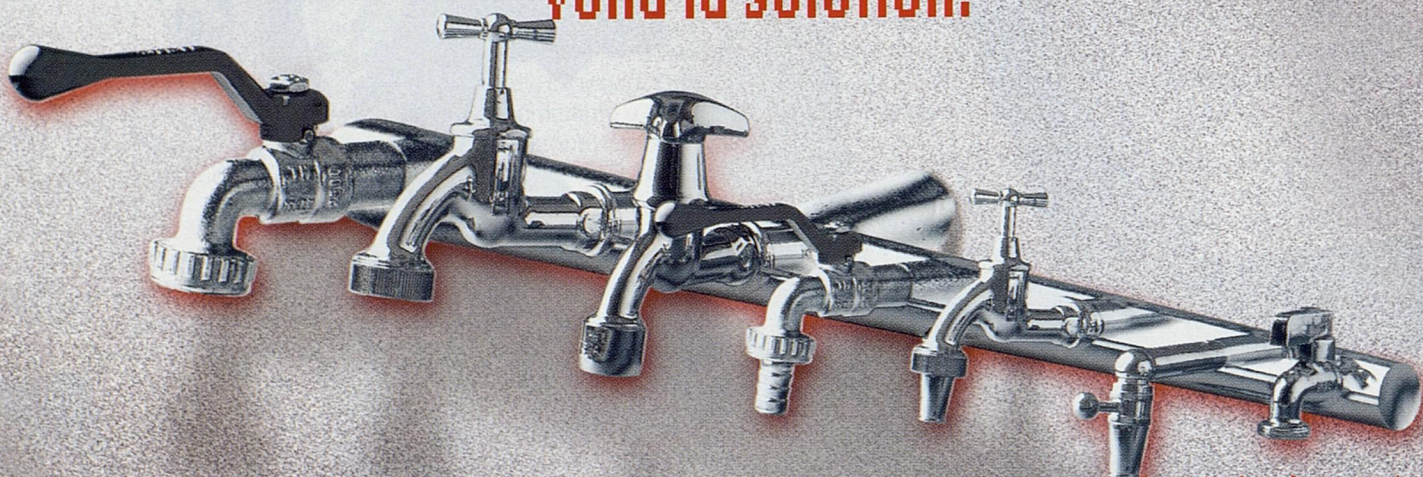
Quand on passe près d'un quart de sa vie au bureau, il y a
des soucis dont on voudrait être soulagé, comme les
tensions musculaires ou articulaires qui nuisent
au travail et vous suivent après le travail.
Bureau Moderne prévient la douleur en prenant soin
d'aménager les bureaux en fonction de l'activité et de la
morphologie de chacun. Ces bienfaits sont certifiés ISO 9002.
Et approuvés par des milliers de colonnes vertébrales.



BUREAU MODERNE

Le travail, c'est la santé dans un bureau moderne.

Un réseau
adaptable
selon vos
spécificités
propres,
voilà la solution.



En matière de performances réseaux, les exigences sont aussi variées que le sont nos clients. C'est pourquoi Infonet propose une solution souple et économique, personnalisée en fonction des sites et des besoins applicatifs de chacun. Pour une exploitation optimale de vos réseaux, Infonet adapte:

- la rapidité d'accès,
- le niveau de débit garanti (CIR) dans chacune des directions du flux du trafic,
- le niveau d'irruption (Burst) au-delà du CIR dans chaque direction,
- la classe de service (priorité) à travers le réseau à la base du PVC,
- l'allocation du trafic du client à des PVC sur mesure en considérant les critères spécifiques du client.

infonet
Global communications
solutions provider.

55, Rue des Bruyères L-1274 Howald
Grand-Duchy of Luxembourg
Tel.: (352) 405 63 71 / Fax: (352) 405 63 99
e-mail: sales@infonet.lu

Séminaires

Prévention du stress en entreprise

Objectifs:

- Apprendre les techniques utilisées chez les sportifs de haut niveau afin de se préparer à des tensions intenses et de prévenir au maximum les excès de «stress» inévitables dans une entreprise moderne
- A l'issue de ce stage les participants auront une meilleure vue d'ensemble sur les techniques de relaxation dynamiques utilisables dans l'entreprise

Programme:

- L'importance de notre biorhythme, cycle de 24 heures: sommeil, travail, activités diverses
- Les tensions musculaires
- Conseils nutritionnels: ce qui est absolument nécessaire à notre organisme
- Quelques idées simples sur la notion de stress
- Notions élémentaires sur la relaxation, afin d'en comprendre la pratique
- Apprentissage d'exercices et de décompression au travail
- Apprentissage des techniques de relaxation dynamiques praticables dans l'entreprise et chez soi
- Conseils d'hygiène de vie et de pratiques sportives

Conférencier: Max BRESLER, kinésithérapeute D.E. et formateur en entreprise

Public: ouvert

Droit d'inscription: 7.000 LUF, documentation et rafraîchissements compris

Dates: mardi 08 et mercredi 09 juin 1999 de 8.30 à 12.30 heures et de 14.00 à 17.30 heures.

Das beratende Verkaufsgesprächstraining für Fachberater

Die Art der beratenden Verkaufsgesprächsführung unterscheidet sich wesentlich von den anderen Anbietungsformen. Gute Fachberater(innen) setzen sich mit den Kundeninteressen auseinander und gestalten das Produkt kundengerecht. Andere Vertriebsmethoden gehen vom Produkt aus und argumentieren, weshalb die Produkteigenschaften für den Kunden wichtig sind.

Immer mehr Kunden wünschen sich aber individuelle Lösungen. Daher hat die beratende Verkaufsgesprächsführung gegenüber den manipulativen eine große Zukunft.

Neue Methoden und Techniken müssen geübt werden – und dazu laden wir ein. Wir trainieren, den Kunden so zu überzeugen, daß er – bzw. sie – auf Dauer zufrieden ist, wiederkommt und Sie weiterempfiehlt.

Programm:

Nach dem Training sind Sie in der Lage:

- Auch launische Interessenten im Geschäft freundlich zu begrüßen
- Den wirklichen Kundenbedarf zu ermitteln und festzustellen
- Kundengerecht – und deshalb überzeugend – zu argumentieren
- Auf Kundeneinsprüche geschickt zu reagieren
- Den Kaufabschluß zielstrebig herbeizuführen

Referent: Elmar HEINSBERG, Diplom-Betriebswirt, Wirtschaftspädagoge und Unternehmensberater

Teilnehmerkreis: Verkäufer(innen), Jungverkäufer im Einzelhandel

Teilnahmegebühr: 7.000 LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

INSCRIPTIONS ET PAIEMENTS

Les inscriptions à tous les séminaires se font auprès du Centre de Formation de la Chambre de Commerce:

par fax: 43 83 26 • par téléphone: 42 39 39 - 225

Parallèlement à son inscription, le participant est prié de virer le droit d'inscription au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, avant la date de commencement du séminaire. Il importe de mentionner sur le virement l'intitulé du séminaire choisi, ainsi que les nom et prénom du participant concerné.

Pour tout renseignement complémentaire au sujet des actions formatrices présentées ci-dessous, veuillez vous adresser au **Centre de Formation de la Chambre de Commerce**: 7, rue Alcide de Gasperi • L-1615 Luxembourg-Kirchberg • **téléphone:** 42 39 39 - 225, fax: 43 83 26.

Datum: Montag, den 27. und Dienstag, den 28. September 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Erfolgreiches Marketing im Handel

Warenleistungen sind immer stärker vergleichbar, Marketing macht den Unterschied beim Kunden. Der spürbare Wandel bestimmt den Einsatz von Marketingmaßnahmen im Handel. Mündige Kunden stehen im Zentrum der Handelsleistungen und darauf sind die Marketingmaßnahmen abzustimmen. Viele mittlere Handelsunternehmen verfügen aber noch nicht über ein durchgängiges Marketingkonzept.

Programm:

- Die weichen Erfolgsfaktoren beim Marketing
- Sortimentsmarketing, Sortimentsstruktur, Sortimentsaufbau
- Service, das Plus zur Ware
- Dienstleistungen als Marketingabgrenzung
- Verkaufsmarketing – Kunden begeistern und Verkaufsfläche rentabel nutzen
- Kommunikation im Marketing – Kundenansprache vor und nach dem Kauf
- Preismarketing, Niedrigpreise und optische Preise
- Aufbau eines Marketingkonzeptes

Referent: Dr. Helmut C. Steffens, Handelsberater, forum fHelix – Institut für Management- und Unternehmens-Entwicklung

Teilnehmerkreis: Inhaber und Führungskräfte von Klein- und Mittelbetrieben im Handel. Nachwuchskräfte im Bereich der Unternehmensführung. Marketingverantwortliche im Handel.

Teilnahmegebühr: 7.000 LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

Datum: Montag, den 27. und Dienstag, den 28. September 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr.

Techniques de base de l'analyse financière

Face à la complexité croissante des entreprises, l'analyse financière propose de dégager des outils permettant de comprendre la situation de l'entreprise et de rationaliser les décisions de gestion. Pour arriver à ses fins, elle se base notamment sur les informations fournies par la comptabilité, informations qui seront retraitées, complétées et interprétées.

Objectifs: Donner aux participants une maîtrise des techniques de base de l'analyse financière, leur

permettant d'utiliser les outils analytiques dans le cadre de leur entreprise.

Programme:

- Rappels de comptabilité
- Examen des comptes annuels
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Le fonds de roulement
- Le tableau de financement
- Les ratios
- Le tableau de bord
- Cas pratiques

Conférencier: Paul LAPLUME, Expert-comptable, Réviseur d'entreprises, Membre de l'Institut des Réviseurs d'entreprises

Public: Chefs d'entreprises, cadres financiers et comptables de pme/pmi des secteurs du commerce, des services et de l'industrie. Les participants devront posséder une connaissance de base des techniques et documents comptables.

Droit d'inscription: 6.000 LUF, documentation et rafraîchissements inclus

Dates: les mercredis 29 septembre et 6 octobre 1999 de 8.30 à 12.30 heures et de 14.00 à 17.30 heures.

Professionnelle Gesprächsführung

Wo immer wir Menschen zusammenkommen, teilen wir uns etwas mit – ob mit oder ohne Worte. Häufig verhalten wir uns dabei nicht so geschickt, wie es wünschenswert wäre. Ob im Gespräch mit Kunden oder Mitarbeitern, in schwierigen Verhandlungen oder Diskussionen, nicht selten fehlt es uns an der gebotenen Professionalität. Mißverständnisse, Konflikte und Mißerfolge sind daher oftmals geradezu vorprogrammiert. Das muß nicht so sein. Denn: Professionelle Gesprächsführung ist keine Hexerei. Dieses Seminar möchte dazu beitragen, Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten auf diesem Gebiet weiter zu vervollkommen.

Programm:

- Wahrnehmung von Informationen
- Besseres Verständnis eigener und mitmenschlicher Gesprächs- und Verhaltensweisen
 - Zu welchem Gesprächstyp gehöre ich?
 - Zu welchem Gesprächstyp gehört mein Gegenüber?
- Häufige Fehler bei der zwischenmenschlichen Kommunikation

- Welche Gesprächsstörer erschweren eine erfolgreiche Gesprächsführung?
- Welche Oberhandtechniken werden häufig in Gesprächen benutzt, und wie kann ich mich dagegen wehren?
- Tips für eine professionelle Gesprächsführung
 - Welche Gesprächsförderer erleichtern eine erfolgreiche Gesprächsführung?

Referent: Professor Dr. Gustav VOGT, Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (HTW), Saarbrücken

Teilnehmerkreis: offen

Seminarmethode: Zahlreiche Übungen und Einsatz der Video-Technik

Teilnahmegebühr: 3.000 LUF*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

**Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds*

Datum: Montag, den 4. und Dienstag, den 5. Oktober 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

Techniques d'accueil par téléphone

Avant de visualiser votre établissement ou vos collaborateurs, le client se fait une image au téléphone. La voix et la manière de répondre de vos collaborateurs représenteront la première image que se fera le client de votre entreprise. Le téléphone peut représenter le plus grand de vos atouts comme le plus grand piège. Ceci montre l'intérêt d'accorder un soin particulier à la formation téléphonique des collaborateurs.

Programme:

- Quelques règles de l'accueil téléphonique: importance de la voix, du ton et de l'intonation
- Dire et ne pas dire: certaines expressions et attitudes sont à éviter. Comment éviter la routine tant au niveau des réponses proprement dites, qu'au niveau de la voix et des habitudes?
- Importance de déterminer les besoins exacts de votre correspondant
- Importance de l'écoute pour le guider efficacement vers la personne qui pourra l'aider et répondre à ses attentes
- Comment prendre un message complet ou faire patienter votre interlocuteur? Cette étape est importante car elle risque de mettre de mauvaise humeur votre interlocuteur ou de vous faire perdre un prospect

- Prendre ou passer une commande par téléphone. Importance de l'écoute et de la reformulation
- Les objections au téléphone. Chaque objection peut être un argument de vente
- La conclusion. Comment conclure un appel en respectant l'interlocuteur?

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

Public: Toute personne confrontée à l'accueil téléphonique

Droit d'inscription: 3.000 LUF*, documentation et rafraîchissements inclus

**Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen*

Dates: jeudi 7 et vendredi 8 octobre 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures.

Techniques de vente pour délégués-commerciaux

Les forces commerciales qui gagnent ne sont pas seulement les plus compétentes, mais aussi celles qui affichent un réel «plaisir» à convaincre leurs clients.

C'est donc à travers une structure dans le dialogue, et en inspirant confiance au client, que le délégué-commercial réussira plus facilement à vendre ses produits ou services.

Ce séminaire a comme objectif principal de familiariser le représentant commercial d'une entreprise avec les techniques de négociation actuellement en vigueur dans le commerce, tout en visant de faire la promotion du dialogue constructif à l'égard du décideur potentiel.

Programme:

- La prise de rendez-vous proprement dite
- Le schéma complet d'un entretien constructif
- Savoir cerner et interpréter correctement les besoins du client
- Savoir présenter et défendre une stratégie de vente
- Comment convaincre efficacement tout en respectant votre vis-à-vis?
- Comment négocier pour que chaque partie soit gagnante?
- Parfaire la communication envers vos interlocuteurs
- Saisissez les objections et retournez-les en arguments: mode d'emploi!

- Traitement de l'objection du prix
- Savoir interpréter rapidement les signaux d'accord émis par le client
- Techniques de conclusion

Conférencier: Frederic SCOUMAN, Consultant et formateur spécialisé en communication et négociation

Public: Délégués-commerciaux

Droit d'inscription: 7.000 LUF, documentation et rafraîchissements inclus

Dates: lundi 18 et mardi 19 octobre 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Internet – la porte d'entrée vers de nouveaux marchés

L'avènement de la société d'information apporte une multitude de nouvelles opportunités pour les entreprises d'aujourd'hui. Une nouvelle notion de marché sans frontières est née et un nouveau moyen d'information au client est disponible. L'Internet est aujourd'hui considéré comme la porte d'entrée vers un marché international de plus de 140 millions de sociétés et de personnes privées.

Au Grand-Duché de Luxembourg, de très nombreuses entreprises ont déjà accès à Internet. Il s'agit dès lors de bien approcher ce nouveau média afin que les dirigeants et les chefs d'entreprises puissent correctement évaluer les opportunités et les risques que ce nouveau canal de distribution et d'information leur offre.

Programme:

- Introduction
- Historique sommaire
- Présentation d'Internet et de ses services
- Comment accéder à Internet?
 - Le matériel requis
 - Comment choisir un fournisseur d'accès à Internet?
 - Le calcul des coûts réels
- L'entreprise d'aujourd'hui et Internet
 - Les opportunités et les risques
 - La source d'information inépuisable
 - Le moyen de communication rapide et bon marché
 - Le marketing et le commerce par Internet
- Développer une présence sur Internet
 - La nouvelle philosophie d'information
 - Analyse de cas à succès et d'échec
 - Les éléments d'une présence sur Internet

- Cours de HTML – notions de base
 - Ma première page Internet avec facilité
 - Les outils de développement modernes en mode WYSIWYG
 - L'optimisation des graphismes et photos

Conférencier: Samuel DICKES, Consultant en technologies d'information

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

Droit d'inscription: 3.000 LUF*, documentation et rafraîchissements inclus

*Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

Dates: mardi 19, jeudi 21, mardi 26 et jeudi 28 octobre 1999 de 18.30 à 20.30 heures

Cycle de perfectionnement managerial pour cadres

Gravir les échelons de la hiérarchie est la forme la plus naturelle du résultat positif de sa performance de travail. Néanmoins, quitter une partie du travail bien connue que l'on faisait, s'accompagne de nouvelles responsabilités et charges auxquelles on n'est pas très bien préparé.

Superviser les collaborateurs, c'est s'adresser à eux et être à leur écoute, c'est également les diriger et déléguer des parcelles d'autorité en fonction de leurs compétences, c'est décider et trancher, c'est également motiver, le tout au mieux des intérêts de l'entreprise et de sa propre hiérarchie. Le séminaire propose une démarche participative et active destinée à faire gagner du temps et de l'efficacité lorsqu'il s'agit d'assumer la mission de management, souvent bien éloignée de sa spécialité première. Notre propos: vous aider à développer votre métier de manager qui prend de plus en plus le dessus sur votre métier de spécialiste.

Programme:

- Communication et circulation de l'information
 - Schéma et règles de la communication
 - Les personnalisés dans l'échange
 - La communication par le processus
- Répartir les tâches et évaluer les résultats
 - Définir les rôles et les attributions
 - Fixer les objectifs
 - Déterminer le mode d'évaluation des résultats
- Diriger et entraîner son équipe
 - Adapter son leadership au style des collaborateurs

- Le leader formateur de son équipe
- Savoir déléguer sans perdre le contrôle
- Savoir motiver une équipe dans l'interdépendance
 - Mobiliser l'équipe vers l'objectif commun
 - Connaître et reconnaître les motivations individuelles
 - Anticiper et prévenir les tensions internes

Conférencier: Thierry HUYNEN, Diplômé en Psychologie industrielle et Sciences du Travail

Public: Tout responsable en entreprise désireux de se perfectionner ou de se ressourcer sur les facettes du management.

Droit d'inscription: 12.000 LUF, documentation et rafraîchissements inclus

Dates: les mercredis 20, 27 octobre 1999, 10 et 17 novembre 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures

Der richtige Umgang mit Beschwerden und Reklamationen – Kundenverluste minimieren

Verkaufen ist das eine, möglichen Beschwerden entgegenzutreten ein anderer Aspekt. Warum fällt es vielen Verkaufsmitarbeitern so schwer, Reklamationen richtig zu begegnen? In Zeiten abnehmender Kundentreue rückt die Bedeutung richtiger Reklamationsbearbeitung immer mehr in den Vordergrund. Es liegt im Trend der Zeit, einfach mehr und schneller zu reklamieren. Die Veränderungen von der Marktseite her sind bekannt. Den Betrieben fällt es schwer, sich auf diese veränderten Marktmechanismen einzustellen.

Die Kunst effektiverer Reklamationsbearbeitung sollte jeder können. Die Schwierigkeit richtiger Reklamationsbearbeitung wird mittels praktischer Beispiele dargestellt, so daß der interessierte Mitarbeiter bei auftretenden Reklamationsfällen, seien sie mündlich, schriftlich oder telefonisch, mit mehr Sicherheit sich dieser Aufgabenstellung annehmen kann. Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der auch an die Interessen des Unternehmens denkt und der erkannt hat, daß man aufgrund von Reklamationen keine Kunden mehr zu verlieren braucht. Richtige Reklamationserledigung ist ein unbezahlbarer Service, deren Nutzen man erst erkennt, wenn die Zahl der zufriedenen Kunden steigt.

Spezieller Hinweis: Jeder Seminarteilnehmer hat die Möglichkeit, auch seine individuellen betrieblichen Fälle vorzutragen und zu diskutieren. Auf Wunsch werden ihm exemplarische Handlungswege aufgezeigt.

Programm:

- Was Kunden am meisten stört
- Kurzfristige Verkaufserfolge, die Quelle allen Übels?
- Richtiges Mitarbeiterverhalten, die Basis neuer Erfolge
- Service-Leistungen, die Quelle neuer Verkaufserfolge
- Aus Erfahrungen anderer lernen
- Wie auf Beschwerden und Reklamationen richtig reagieren?
- Wie lassen sich „Beziehungsbrücken“ zum Kunden aufbauen?
- Gibt es eine Kundengruppe, die besonders gern reklamiert?
- Kleine Kundentypologie – wie man sich bei bestimmten Menschentypen richtig verhält
- Die zehn Todsünden „typischer Reklamationserledigung“
- Praktische Übungen und Rollenspiele

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Industrie-, Handels-, und Dienstleistungsbetrieben, z. B. Verkäufer im Innen- und Außendienst, Verkaufssachbearbeiter, Personen, die Kundenkontakt haben sowie alle Mitarbeiter, die mit Reklamationen befaßt sein können

Teilnahmegebühr: 3.000 LUF*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

** Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds*

Datum: Montag, den 25. und Dienstag, den 26. Oktober 1999 von 8.30 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

L'accueil à la réception – Des gestes simples pour fidéliser le client

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

Programme:

- Accueillir, c'est facile...
L'accueil des tâches multiples

- La préparation de l'accueil
La préparation de l'accueil repose sur de multiples «détails», son improvisation peut conduire à des erreurs aux répercussions négatives
- L'art d'une bonne communication
Être à l'écoute des autres, sourire et être disponible sont importants dans l'accueil
Communication verbale et non verbale
- Le visiteur ne peut être reçu immédiatement
Attentes de courtes ou de longues durées. Comment faire patienter le visiteur?
- Le filtrage des visiteurs
Une attitude sympathique fait passer plus aisément aux yeux du visiteur le filtrage opéré
- Le visiteur mécontent
Comment réagir efficacement?
- La prise de congé
Comme la prise de contact, c'est aussi la dernière impression que le visiteur emporte de votre entreprise

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

Public: Toute personne confrontée à l'accueil

Droit d'inscription: 3.000 LUF*, documentation et rafraîchissements inclus

*Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

Dates: jeudi 28 et vendredi 29 octobre 1999 de 8.30 à 12.30 et de 14.00 à 17.30 heures.

Constitution du Groupement d'Intérêt Economique

Formation Continue de l'Ingénieur SITec®

L'Institut Supérieur de Technologie et le Centre de Recherche Henri Tudor ont annoncé la constitution officielle de l'outil pour la formation continue de l'ingénieur au Grand Duché de Luxembourg. SITec, déjà bien connu par de nombreuses entreprises, est en effet transformé suite à l'accord entre les deux conseils d'administration en un Groupement d'Intérêt Economique (G.I.E.) commun aux deux institutions, afin d'assurer leurs missions complémentaires de formation continue, sous la dénomination officielle de «Formation Continue de l'Ingénieur, SITec». Les deux institutions confient au nouveau G.I.E. la réalisation opérationnelle de leurs missions de formation continue, à savoir (1) accompagner l'innova-

tion et le développement technologique par la sensibilisation, l'information, la formation continue ainsi que la qualification des hommes et des femmes dans l'entreprise, (2) assurer la formation continue diplômante, (3) diffuser la culture et l'information scientifique et technologique au sein de l'entreprise, (4) initier et étendre la coopération interrégionale ainsi que la coopération internationale en matière de formation continue.

Le développement et l'attractivité économique dans le passage vers une société de l'information dépendent fortement de la performance des ingénieurs et cadres techniques. Ces performances concernent tant la maîtrise technique que la prise en considération des aspects humains et sociétaux. La formation continue, tout au long de la vie, constitue la clé de cette performance. La mise sur pied d'une organisation professionnelle dédiée à la formation continue de l'ingénieur est devenue réalité grâce aux expériences de terrain menées ces dernières années par SITec au sein du Centre Henri Tudor avec ses partenaires européens, mais aussi grâce à la réforme de l'IST suite à la loi de 1996 portant sur l'Enseignement supérieur. En effet, le rapprochement des statuts des deux établissements et l'ambition affirmée dans la loi pour l'IST permettent, enfin, la mise en synergie de tous les efforts vers un campus de technologie de haute qualité. Le G.I.E. «Formation Continue de l'Ingénieur, SITec» en constitue un premier résultat sur le terrain, à l'avantage direct de l'économie luxembourgeoise, de ses étudiants et de ses ingénieurs et cadres en activité.

Certification qualité

Séminaire sur la nouvelle norme ISO 9000

Dans moins de deux ans seront publiées les nouvelles normes ISO 9000 de l'an 2000. Résolument centrées autour de la satisfaction du client, ces normes introduiront de nouvelles exigences sur votre système qualité. Afin d'aider votre entreprise à préparer efficacement cette nouvelle échéance, le CRP Henri Tudor, en collaboration avec des consultants AFNOR et AFAQ, organise le 14 juin 1999 de 14.00 à 17.30 heures au Technoport (66, rue de Luxembourg, L-4002 Esch-sur-Alzette), un séminaire de sensibilisation à l'évolution des normes ISO 9000. Ce séminaire a pour objectif d'analyser le rôle et les conséquences de ces futures normes. La participation à ce séminaire est gratuite, mais l'inscription obligatoire.

Programme:

- Introduction par le Centre de Recherche Public Henri Tudor

- Présentation du contexte de l'évolution des normes ISO 9001, ISO 9004 et ISO 9000, Expérience de mise en oeuvre en entreprises-tests.

Intervenant: Régis Tribout de l'AFNOR

- Conséquence sur l'adaptation concrète des systèmes qualité sur la base du «Cometee Draft 2 ISO 9001», le travail de fond et de forme, point de vue de l'auditeur, Gestion des certifications, stratégie de passage d'une version à l'autre, Cas des ISO 9001, Cas des ISO 9002 et 9003

Intervenant: Bertrand Denis de l'AFAQ

- Synthèse, conclusions

Pour tout renseignement complémentaire ou pour vous inscrire, contactez Marie-Pierre Fally, marie-pierre.fally@crpht.lu, Tél. 42 44 01.

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

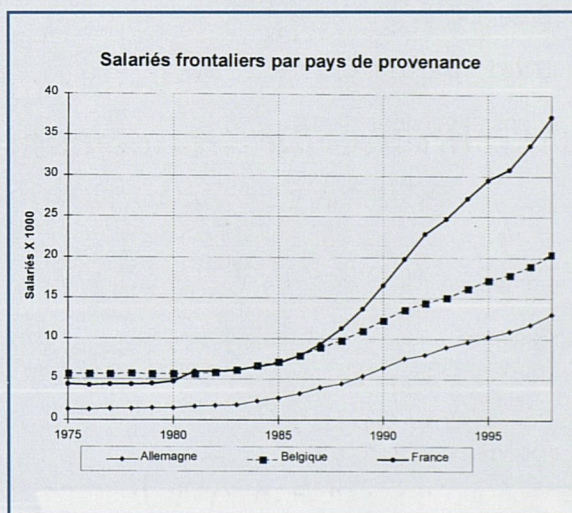
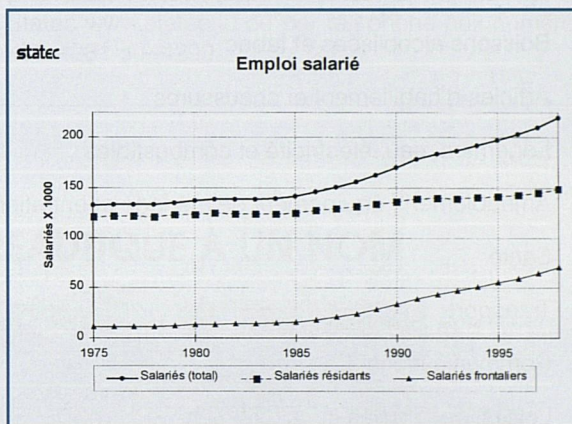
Emploi salarié

Accélération du rythme de croissance en 1998 (4,6%)

Suivant les chiffres définitifs issus des fichiers de la Sécurité sociale, le STATEC a relevé que le rythme de croissance du nombre de salariés occupés sur le territoire du Grand-Duché (à l'exclusion des fonctionnaires et employés des institutions internationales) continue de s'accroître. En moyenne annuelle, le taux de croissance passe de 3,4% en 1997 à 4,6% en 1998 (2,8% en 1996). Alors qu'en 1997, le nombre moyen annuel de salariés s'élève à 209 423, il atteint 219 127 l'année d'après.

Le taux de progression est le même pour les salariés masculins que pour les salariés féminins. La part des femmes dans l'emploi total s'élève à 36,6% (38,8% chez les résidents et 31,7% chez les frontaliers). Le ralentissement du développement de l'emploi féminin observé pour 1997 se confirme donc en 1998.

Le STATEC constate aussi que cette plus forte croissance de l'emploi concerne tant les résidents que les frontaliers, même si elle demeure nettement plus importante chez ces derniers (9,9% contre 2,3% pour les résidents). Près d'un tiers des salariés sont aujourd'hui des frontaliers. La progression est particulièrement dynamique pour les frontaliers venant d'Allemagne (+11,3%). Elle est de 10,7% pour ceux originaires de France et de 7,6% pour leurs collègues habitant la Belgique. Avec une part relative de 52,8%, les frontaliers français arrivent largement en tête, devant les Belges (28,9%) et les Allemands



(+18,4%). La publication (Indicateur rapide série L n° 2-99, est disponible gratuitement au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél. 478-4268/fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section Statistiques sociales, Contact: Jean Langers, tél. 478-4250, 478-4276, E-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

Prix à la consommation**Progression accentuée (+0,48%) au 1^{er} avril 1999**

L'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, marque au 1^{er} avril une hausse de +0,48%, soit la progression mensuelle la plus importante relevée depuis janvier 1993. L'indice remonte à 103,26 points au 1/4/1999 (base 100 en 1996). Le taux d'in-

flation sur 12 mois, qui s'était situé depuis le dernier trimestre de 1998 à un niveau de 0,4-0,7%, passe à 1,28%. La progression est accentuée par le fait qu'en avril 1998 l'indice avait connu une forte baisse. L'indice rattaché à la base 1/1/1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 590,93 points. La progression mensuelle de cette série indiciaire se limite à +0,39%, étant donné que pour son établissement il y a eu neutralisation du relèvement de la contribution sociale sur les carburants (+1,00 LUF au 12 mars 1999), conformément aux dispositions de l'article 11 de la loi modifiée du 22 juin 1963 fixant le régime des traitements des fonctionnaires de l'Etat. La moyenne semestrielle atteint 586,59 points au 1/4/1999.

a) Taux de variation des indices de groupe

	avril 99/ avril 98	avril 99/ mars 99
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 1,97%	+ 0,24%
Boissons alcoolisées et tabac	+ 4,06%	- 0,12%
Articles d'habillement et chaussures	+ 1,01%	+ 0,14%
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 1,03%	+ 1,35%
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 1,34%	+ 0,21%
Santé	+ 0,83%	+ 0,21%
Transport	+ 1,41%	+ 1,18%
Communications	- 9,99%	-
Loisirs, spectacles et culture	+ 1,20%	- 0,15%
Enseignement	+ 5,19%	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 1,06%	+ 0,39%
Biens et services divers	+ 1,25%	+ 0,11%

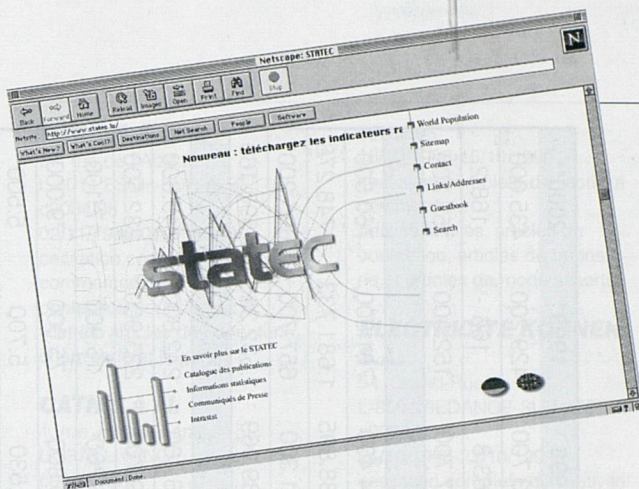
b) Principales incidences sur l'indice général par article (exprimées en points indiciaires - base 100 en 1996 - par rapport au mois précédent):

en hausse		en baisse	
Essence (pondération 22,5%)	+0,17 p.	Fleurs (pondération 5,8%)	-0,02 p.
Combustibles liquides (pondération 9,0%)	+0,11 p.		

L'évolution de l'indice général au 1^{er} avril 1999 (+0,49 point) résulte avant tout des hausses de prix sur les produits pétroliers intervenues au cours du mois de mars. Ce sont donc les divisions «Transports» et «Logement, eau, électricité et combustibles», dont l'impact (+0,19 point pour chacune) sur l'évolution de l'indice a été décisif. Des incidences à la hausse d'une certaine importance ont encore été constatées pour les divisions «Produits

alimentaires et boissons non alcoolisées» (+0,04 point), «Hôtels, cafés, restaurants» et «Ameublement, équipement de ménage et entretien» (+0,03 point chacune). Des incidences à la baisse ont été apportées par les divisions «Loisirs, spectacles et culture» (-0,02 point) et «Boissons alcoolisées et tabacs» (-0,01 point), l'apport des autres divisions à l'évolution de l'indice général étant nul ou guère supérieur à 0,01 point.

Les biens et services avec les plus fortes incidences à la hausse sur l'indice ont connu des renchérissements de respectivement +16,8% (combustibles liquides) et +8,0% (essence). Des hausses d'une certaine envergure ont également été relevées pour le gas-oil routier (+5,6%), les pommes de terre (+4,8%) et les logiciels d'ordinateur (+3,7%). Du côté des baisses, les mouvements les plus substantiels constatés ont concerné les poissons frais (-4,1%), le cacao et les fleurs (-2,8%). Les prix des produits pétroliers, le facteur inflationniste déterminant, ont en moyenne progressé de 8,0% par rapport au mois précédent, alors que la hausse des prix de l'ensemble des autres biens et services a été de +0,14%. L'indice au 1^{er} mai 1999 sera publié le 9 juin, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice. La publication (Indicateurs rapides - Série A1 N° 4/99) est disponible gratuitement au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél. 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Section IPC, Contact: Ernest Robert, tél: 478-4266, E-mail: ernest.robert@statec.etat.lu



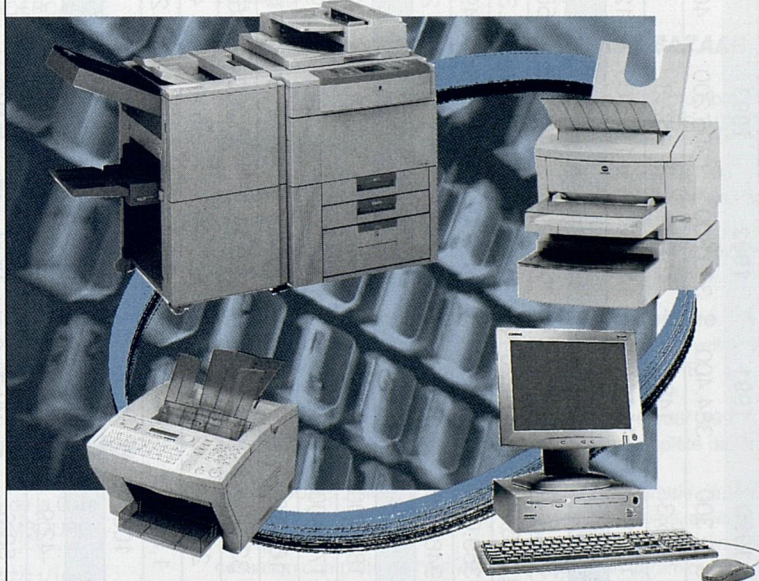
pendant six semaines. A partir du 1^{er} juillet, ce service sera réservé aux personnes ayant souscrit à un abonnement annuel dont le prix a été fixé à 1.200 Luf / 29,75 euros. Au courant de l'année ce service sera élargi par les quelque 600 fichiers de l'annuaire statistique du Luxembourg. Enfin un petit gadget est offert sur la home page: le compteur de la population mondiale en temps réel! Des renseignements supplémentaires sont disponibles sur le site Internet du Statec www.statec.lu ou par téléphone aux numéros 478-4281 ou -4299.

Statec Indicateurs rapides mensuels sur Internet

Le Statec a mis en ligne une nouvelle version de son site web, qui offre une série de services nouveaux ainsi qu'un système de navigation plus performant et plus convivial. Un moteur de recherche «plein texte» vient de compléter les outils de navigation, dont les plus importants sont présentés sur toutes les pages, en permettant aux utilisateurs de faire une recherche par mots clefs. Les rubriques d'informations sont structurées de façon plus systématique en regroupant les informations générales (ce qu'il faut savoir sur le Statec, produits et services etc.) et les données statistiques proprement dites.

La nouveauté la plus importante est cependant la possibilité de télécharger des fichiers de données. Ce service englobe dans un premier temps toutes les 15 séries des indicateurs rapides mensuels, téléchargeables en format EXCEL 95/97 (lien direct: www.statec.lu/ir) Les utilisateurs auront la possibilité de télécharger ces fichiers gratuitement

... LA BUREAUTIQUE A UN NOM



MINOLTA
OFFICE PRODUCTS

COPIER
IMPRIMER
FAXER...
C'EST NOTRE MÉTIER

CK
repro 68

5, rue de Hespérange L-1731 Luxembourg Tél: 49 35 56 - 1 Fax: 48 33 62

CK
audiovisuel

CK
AutoCAD System Center

CK
imprimerie

CK
image

CK
CHARLES KEFFER

Mercur 5 • 1999

CHIFFRES CLES DE L'ECONOMIE LUXEMBOURGEOISE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*	2000**
Population totale (au 1 ^{er} janvier)	379.300	384.400	389.800	395.200	400.900	406.600	412.800	418.300	423.700	429.200	435.000
Densité par km ²	146,3	148,7	150,7	152,8	155	157,2	159,6	161,8	163,8	166	168,2
Population résidente étrangère	104.000	114.000	114.700	119.700	124.500	132.500	138.000	142.800	147.700	152.900	158.300
PIB version lux. (mio. LUF)	392.800	428.300	461.800	500.000	559.300	577.900	609.900	647.300	694.400	721.800	760.500
PIB/habitant version lux. (LUF)	1.035.592	1.114.204	1.184.710	1.265.182	1.395.111	1.421.299	1.477.471	1.547.454	1.638.895	1.681.733	1.748.276
PIB version SEC (mio LUF)	359.000	389.900	417.800	456.800	498.600	518.800	546.300	587.000	631.300	657.700	695.200
PIB/habitant version SEC (LUF)	946.480	1.014.308	1.071.832	1.155.870	1.243.702	1.275.947	1.323.401	1.403.299	1.489.969	1.532.385	1.598.160
Emploi intérieur total	187.100	194.800	199.700	203.200	208.300	213.800	219.600	226.500	236.400	242.800	249.600
dont: salariés	170.400	178.400	183.400	187.000	192.200	197.500	203.200	209.900	219.700	225.900	232.500
dont: non salariés	16.700	16.400	16.300	16.200	16.100	16.300	16.400	16.600	16.700	16.900	17.100
Frontaliers	33.700	38.900	43.300	47.300	51.200	55.500	59.600	64.500	70.800	75.000	79.000
Demandes d'empl. non satisf. ¹⁾	2.060	2.300	2.730	3.530	4.640	5.113	5.680	5.860	5.530	5.700	5.500
Taux de chômage	1,30%	1,40%	1,60%	2,10%	2,70%	3,00%	3,30%	3,30%	3,10%	2,90%	2,80%
Nombre de faillites	102	111	183	257	302	320	370	423	399	400	-
Balance commerciale (mio LUF)	-42,9	-60,5	-56,3	-62,5	-62,3	-64,2	-73,9	-84,5	-85,1	-90,0	-93,0
Balance courante (mio LUF) 2)	58,6	50,4	62,5	60,8	68,1	84,1	84,4	77,6	66,7	73	75
Dettes publiques (mio LUF)	16,4	15,6	20,5	27,1	27,6	30	34,9	37,8	45,7	52	-
Dettes publiques/PIB version SEC	4,70%	4,20%	5,10%	6,10%	5,70%	5,90%	6,60%	6,70%	7,70%	7,90%	-
Capacité de financement (mio LUF)	17,2	7,2	3	7,4	12,8	10,2	13,7	9,7	13,4	6,1	5,6
Capacité de financement/PIB version SEC	5,00%	1,90%	0,70%	1,70%	2,60%	2,00%	2,60%	2,90%	2,12%	0,92%	0,81%
Taux d'inflation	3,70%	3,10%	3,20%	3,60%	2,20%	1,90%	1,40%	1,40%	1,00%	0,70%	1,40%

*estimations; **prévisions

1) Rupture de série en 1997

2) Nouvelle méthodologie pour calculer les opérations courantes à partir de 1995.

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 15/05/99:

ABITAS S.à r.l.

15, rue Glesener
L-1631 LUXEMBOURG
c9128/99
17/03/1999-16/03/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'ameublement, tapis, articles de literie et articles de bimboloterie

ACCESSOIRES HILGES S.à.r.l.

37B, rue des Romains
L-8041 STRASSEN
c9114/98
29/01/1999-28/01/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de maroquinerie et accessoires en cuir

ADAMY Raymond

70, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9094/98
10/11/1998-09/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles d'horlogerie, bijouterie, orfèvrerie, cristaux et articles d'optique (à l'exclusion de lunettes)

ARTFLORA

INTERNATIONAL S.à r.l.

148, route d'Arlon
L-8010 STRASSEN
c9136/99
10/04/1999-09/07/1999
transformation immobilière
fleurs artificielles et récipients pour fleurs

ARTICLES DE PECHE

ROBY S.à r.l.

2, place Léon XIII
L-1929 LUXEMBOURG
c9143/99
01/04/1999-31/03/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de pêche et d'alevins

BECKER Jan

21, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9096/98
10/11/1998-09/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de maroquinerie, articles de fausse-bijouterie, jouets, articles pour fumeurs, articles de vêtements de sport

BEIM FISCHER S.à r.l.

54, route d'Esch
L-3921 MONDERCANGE
c9122/99
01/04/1999-31/03/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de pêche

BODEGAS DE IBERIA S.à r.l.

30, rue de Longwy
L-4750 PETANGE
c9049/98
04/07/1998-03/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
boissons

BOUTIQUE PIPELINE S.A.

24-26, place de la Gare
L-1616 LUXEMBOURG
c9107/98
26/11/1998-27/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles et vêtements de sport

BRITT & STEFAN DESIGN S.à r.l.

32, rue Beaumont
L-1219 LUXEMBOURG
c9119/98
16/01/1999-15/01/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de cadeaux, de décoration et articles de textiles et d'ameublement

CARINA S.à r.l.

77, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9084/98
02/11/1998-01/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
confection pour dames et fillettes, articles de bonneterie, chemiserie et lingerie

CATH S.à r.l.

1, rue Joseph Lentz
L-3378 LIVANGE
c9048/98A
04/07/1998-03/07/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles, articles de mercerie et d'horlogerie-bijouterie, articles de maroquinerie, chaussures

CENTRAL CASPIAN S.à r.l.

12, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9089/98
17/11/1998-16/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
tapis et articles d'artisanat d'art

CENTRAL CASPIAN S.à r.l.

5, rue Jean Jaurès
L-3490 DUDELANGE
c9089/98A
17/11/1998-16/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
tapis et articles d'artisanat d'art

CHOQUE Pierre

9, rue Guillaume
L-9046 ETTTELBRUCK
c9071/98
01/09/1998-31/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de mercerie-bonneterie, articles de fausse-bijouterie, parapluies, cannes, articles en toile cirée

DE ROSA Irma

43, avenue G.-D. Charlotte
L-3441 DUDELANGE
c9073/98
31/08/1998-30/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection et accessoires de mode y assortis

DUPREZ Léa

12, rue Philippe II
L-2340 LUXEMBOURG
c7029/96
15/04/1999-14/07/1999
transformation immobilière
laines et articles en laines, bas, collants et chaussettes

ELECTRE S.à r.l.

26, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE

c9082/98
16/10/1998-15/10/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles textiles, articles de confection, articles de bonneterie et articles de mode assortis

ELECTRICITE KOHNEN S.A.

54, Grand-Rue
L-8501 REDANGE-SUR-ATTERT
c9083/98
24/10/1998-23/10/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles électriques

ERANG S.à r.l.

21, rue Schiller
L-3562 DUDELANGE
c9060/98
01/09/1998-31/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
chaussures et accessoires, articles de toilette

FAARWEGESCHAEFT KAELDALL S.à. r.l.

82, route de Tétange
L-3672 KAYL
c9086/98
05/11/1998-04/11/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de peinture et de décoration

FANTASY BAZAAR S.à r.l.

35, rue du X Septembre
L-4320 ESCH-SUR-ALZETTE
c9078/98
25/09/1998-24/09/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de librairie, journaux, périodiques et jouets

FINK Madeleine

18, rue F.D. Roosevelt
L-4483 SOLEUVRE
c9064/98
07/08/1998-06/08/1999
cessation complète de l'activité commerciale
articles de librairie-papeterie, articles scolaires, articles de maroquinerie et de bimboloterie, articles en céramique

GLODT Joseph

9, Grand-Rue
L-9530 WILTZ
c9133/99
17/03/1999 - 16/03/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles électriques, petits meubles, articles de quincaillerie et machines agricoles

GOEBEL

Marie-Antoinette

51, Grand-Rue
L-9530 WILTZ

c9144/99
26/04/1999-25/07/1999
transformation immobilière
articles d'habillement

**GOEBEL
Marie-Antoinette**

29, Grand-Rue
L-9905 TROISVIERGES
c8072/97
26/04/1999-25/07/1999
transformation immobilière

articles d'habillement

**GOERGEN
Marie-Thérèse**

3, rue du Pont
L-5559 REMICH
c9105/98
01/02/1999-31/01/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
meubles

GUELUX S.A.

86, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9066/98
17/08/1998-16/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection

INCOGNITO S.à r.l.

47, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c9097/98
27/11/1998-26/11/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection et acces-
soires de mode y relatifs, ar-
ticles de lingerie et articles de
chemiserie

JACOBS Henriette

98, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9140/99
01/04/1999-30/03/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection, acces-
soires de mode assortis, articles
textiles, articles de mercerie-
bonneterie-lingerie-chemiserie

KRAEMER Monique

29, rue de Stavelot
L-9280 DIEKIRCH
c9072/98
09/09/1998-08/09/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection et acces-
soires de mode; articles de
chapellerie

LEINER Hortense

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

LIPPIS Antoine

36-38, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9062/98
17/08/1998-16/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de mercerie-bonneterie-
lingerie, vêtements de cérémo-
nie, articles de confection, de
chemiserie et de sport

**MEHRABKHANI
Farahmand**

6, boulevard de Verdun
L-2670 LUXEMBOURG
c9081/98
20/10/1998-19/10/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
tapis

MERGEN Fernand

20, rue Joseph Hansen
L-1716 LUXEMBOURG
c9057/98
08/08/1998-07/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles photographiques

**MONOPOL GALERIE 45
S.à r.l.**

45, avenue de la Gare
L-1611 LUXEMBOURG
c9047/98
11/06/1998-10/09/1999
dégâts graves occasionnés par
un sinistre
articles de confection et acces-
soires, articles de sport

**NEW ENGLAND RENE
THEIS & CIE S.à r.l.**

74, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9132/99
01/04/1999-31/03/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de confection

**NEW GENERATION
S.à r.l.**

7, place du Théâtre
L-2613 LUXEMBOURG
c9126/99
10/04/1999-09/07/1999
transformation immobilière
articles textiles et accessoires,
articles en cuir et articles de
maroquinerie

**NEW TAPIS REVE
D'ORIENT S.A.**

26B, boulevard Royal
L-2449 LUXEMBOURG
c9056/98
22/07/1998-21/07/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
tapis, articles d'artisanat, d'art et
de décoration pour intérieurs

NEW YORK S.à r.l.

35, avenue de la Gare

L-1611 LUXEMBOURG
c9147/99
16/04/1999-15/07/1999
déménagement: centre com-
mercial Belle Etoile
articles de confection et acces-
soires, articles de mercerie
bonneterie et chaussures en
tissus

**OPTIQUE DEGRAND &
BIEWER GmbH**

2-4, rue Dr. Herr
L-9048 ETTTELBRUCK
c9149/99
13/04/1999-12/07/1999
déménagement: 4, am
Deschensgaard, L-9217 Diekirch
articles optiques

PAULUS Dagrün

82, avenue de la Libération
L-3850 SCHIFFLANGE
c9129/99
16/03/1999-15/03/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
articles électriques, articles
électroniques et électro-
ménagers
articles de lustrerie et articles de
quincaillerie

PRESTIGE DE L'ART S.A.

4, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9055/98
10/07/1998-09/07/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
galerie d'art

REVE S.à r.l.

92, Grand-Rue
L-9051 ETTTELBRUCK
c9130/99
20/03/1999-19/03/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
articles textiles, articles de mer-
cerie-bonneterie et articles de
lingerie

SANTINI Elvira

54, rue de Strasbourg
L-2560 LUXEMBOURG
c9051/98
11/07/1998-10/07/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles électriques, articles
électro-ménagers, outillage,
ustensiles de ménage, gaz
butane, appareils à gaz etc.

SCHARES Roger

7A, rue de Helmdange
L-7360 HELMDANGE
c9142/99
24/04/1999-23/04/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
antiquités, articles d'ameuble-
ment usagés et articles de bro-
cante, éléments en béton armé
et bois brut

SCHOMMER S.à r.l.

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

**TEK, TECHNICS, ENGIN-
EERING & KNOW HOW**

Centre Neuberg, Grand-Rue
LUXEMBOURG
c9075/98
17/10/1998-16/10/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles textiles et en cuir

THIEL Marie-Josée

97, rue de l'Alzette
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE
c9065/98
12/08/1998-11/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
articles de literie, confection et
jouets pour enfants

UNDERGROUND S.à r.l.

12, rue de l'Alzette
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE
c9141/99
06/04/1999-05/07/1999
déménagement: 66, rue de l'Al-
zette, L-4010 Esch-sur-Alzette
chaussures et articles de maro-
quinerie

**WOLFF-WEYLAND
S.à r.l.**

24, rue Prince Henri
L-9047 ETTTELBRUCK
c9121/99
15/04/1999-14/04/2000
cessation complète de l'activité
commerciale
équipements, outillage et
machines pour l'exécution de
travaux de jardinage, de
matériel pour le génie civil

WOLLBUTTEK II S.à r.l.

12, rue Guillaume
L-9046 ETTTELBRUCK
c9070/98
18/08/1998-17/08/1999
cessation complète de l'activité
commerciale
laines, accessoires de tricotage
et articles tricotés; articles de
lingerie, articles de mercerie,
articles textiles

**X-TRA INTERNATIONAL
A.G.**

36, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9152/99
15/04/1999-14/07/1999
déménagement: 2, rue des
Capucins, L-1313 Luxembourg
articles de bijouterie

Forum sur les sciences du vivant à Munich les 23 et 24 juin 1999

Bayern Innovativ GmbH organise les 23 et 24 juin 1999 un Forum International sur les sciences du vivant à Munich. Le congrès, qui a pour thème principal «L'Industrie rencontre la Science», s'adresse avant tout aux chercheurs, aux entrepreneurs et aux utilisateurs potentiels au niveau national et international. Des représentants de haut niveau de l'industrie et de la recherche venant de 10 pays leader en matière de biotechnologies feront le point sur les derniers résultats, les applications innovantes et les tendances futures. Dans le cadre d'une exposition parallèle, des entreprises et des institutions de recherche présenteront leurs produits et leurs solutions innovantes. La manifestation a pour objectif d'initier des discussions pour promouvoir l'échange d'idées et le transfert d'information et de connaissances ainsi que d'établir des contacts pour des coopérations futures.

Pour plus d'informations et le bulletin d'inscription, vous pouvez visiter le site www.itf99.com et contacter Luxinnovation GIE, Mme Isabelle Schlessler, tél. 43 62 63 1, fax. 43 81 20, e-mail: isabelle.schlessler@luxinnovation.lu

Favoriser l'accès des PME aux projets de recherche européens CRAFT

CRAFT fait partie des mesures spécifiques mises en place par la Commission européenne pour encourager et faciliter la participation des PME aux activités de recherche et de développement technologique dans le programme horizontal «Promouvoir l'innovation et encourager la participation des PME» relevant du cinquième programme cadre de recherche, de développement technologique et de démonstration (5^e PCRD).

Le système comprend deux étapes: la prime exploratoire (facultative) et la recherche coopérative (CRAFT). CRAFT est un dispositif qui permet aux PME n'ayant pas ou peu de capacités de recherche de faire sous-traiter un travail de recherche à un ou plusieurs organismes de recherche de leur choix pour de solutionner des problèmes techniques.

Afin de permettre aux candidats de soumettre leurs propositions à tout moment, **un appel à propo-**

sitions ouvert en permanence a été institué (jusqu'au 18 avril 2001 pour les primes exploratoires et jusqu'au 17 avril 2002 pour les projets de recherche coopérative). Ainsi, les propositions soumises au guichet unique «PME» de la Commission seront examinées trois fois par an (les dates limites se situent aux alentours de la mi-janvier, mi-avril et mi-septembre). La prochaine date limite pour la présentation des projets relatifs aux primes exploratoires et aux projets CRAFT est fixée au 15 septembre 1999.

1) La prime exploratoire

Grâce aux primes exploratoires, les partenariats qui regroupent au moins deux PME de deux Etats membres différents ou d'un Etat membre et d'un Etat associé, peuvent obtenir un soutien financier de la Commission européenne afin de préparer une proposition de projet de coopération, de collaboration, de démonstration, de collaboration et de démonstration combinées ou d'innovation.

Les primes exploratoires sont des subsides d'un montant maximum de 22 500 euros et couvrent un travail initial visant à vérifier l'aspect novateur du projet, l'étude de marché, la recherche de partenaires et la rédaction d'une proposition complète.

La durée maximum d'une prime exploratoire est d'un an.

2) La recherche coopérative

Dans le cadre de la recherche coopérative, il suffit que 3 PME indépendantes l'une de l'autre n'ayant pas ou peu de moyens de recherche (provenant d'au moins deux Etats membres différents ou d'un Etat membre et d'un Etat associé) ressentent un besoin ou un problème technologique commun et s'unissent pour financer des travaux de recherche.

Ces travaux sont sous-traités, selon le choix du groupe de PME, à un ou plusieurs organismes tiers disposant de capacités de recherche appropriées (universités, laboratoires de recherche privés, sociétés de haute technologie). Dans ce contexte, les acteurs de la recherche devront effectuer une prestation correspondant à au moins 40% du coût global du projet et à 50% du temps de travail.

Le coût global des projets de recherche coopérative se situe dans une fourchette allant de 300 000 euros à 2 millions d'euros, dont 50% sont financés par la Commission. La durée d'un projet se situe entre un et deux ans.

A l'issue de cette recherche, les PME contractantes disposent de la propriété intégrale des résultats de la recherche. Comme la Commission finance à 50% les coûts des travaux de recherche, les PME auront fait un effort individuel sans commune mesure avec l'investissement global.

Afin d'aider les PME à bénéficier de ce dispositif, une initiative transrégionale de stimulation technologique agréée par la Commission a été dévelop-

pée. Ainsi, les partenaires du réseau Luxembourg, Sarre, Lorraine, Rhénanie-Palatinat et Wallonie, aident gratuitement les PME de leurs régions en leur fournissant information, conseil et assistance pour le montage d'un projet CRAFT.

Pour en savoir plus contactez: Luxinnovation GIE, Mme Brigitte De Haeck, tél. 43 62 631, fax: 43 81 20, e-mail: brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu.

Les nouveaux programmes du 5^e PCRD

Dans le cadre de la mise en oeuvre du 5^e PCRD (programme-cadre de recherche, de développement technologique et de démonstration de l'Union européenne), Luxinnovation fournit une information mensuelle détaillée sur chacun des programmes composant le nouveau PCRD.

Programme thématique: Croissance compétitive et durable

Apporter un soutien à des activités de recherche qui contribuent à la compétitivité et à la durabilité à long terme du système économique européen, tel est l'objectif du présent programme.

Ainsi, il s'agira de développer et de diffuser les connaissances et les technologies nécessaires pour concevoir et mettre au point des procédés et pour fabriquer des produits de qualité, écologiques et conviviaux, compétitifs sur le marché de demain. A cet effet, la recherche joue un rôle déterminant dans la formation d'une base technologique plus compétitive pour l'industrie européenne et la transition vers un monde viable à long terme, qui entraînera une transformation des méthodes de travail et une utilisation optimisée des ressources.

Avec un budget de 2,705 milliards d'euros, ce programme permet de cofinancer des activités de recherche qui correspondent à une des 4 actions clés suivantes:

– Produits, procédés et organisation innovants

Cette action vise à mettre au point et de développer de nouvelles méthodes de conception, des équipements avancés et des procédés de production qui renforcent la qualité et diminuent les coûts des procédés liés aux services et aux produits, limitent les incidences sur l'ensemble du cycle de vie, améliorent la compréhension des questions relatives aux «technologies douces» (organisation, gestion, logistique, télétravail, ... etc.) afin de les intégrer pleinement dans les processus industriels correspondants et, enfin, contribuent à la croissance de l'emploi.

– Mobilité durable et intermodalité

L'objectif de cette action est de parvenir à un meilleur équilibre entre la demande croissante de mobilité et le respect nécessaire d'une utilisation durable des ressources et des contraintes écologiques, sociales, économiques et de sécurité. Elle contribuera à dissocier la croissance économique de l'augmentation du volume du transport, à réduire l'impact négatif des différents modes de transport et à encourager une utilisation plus durable.

– Technologies des transports terrestres et technologies marines

Le but est, dans le respect de l'environnement et en améliorant la sécurité, de stimuler le développement et l'intégration des connaissances et des technologies spécifiques aux activités liées aux transports terrestres et à la mer pour les produits, les véhicules et les navires, en tenant également compte des facteurs humains et opérationnels. Les activités de recherche, de développement technologique et de démonstration devraient aboutir à des concepts capables de satisfaire les demandes de tous les citoyens et utilisateurs en matière de mobilité durable et d'amélioration de la sécurité, tout en réduisant les incidences sur l'environnement.

– Nouvelles perspectives pour l'aéronautique

L'objectif de cette action est de faciliter le développement des aéronefs, de leurs sous-systèmes et de leurs composants afin de stimuler la compétitivité de l'industrie européenne, y compris les PME, tout en assurant une gestion rationnelle du trafic aérien. Les objectifs à moyen terme visent à réduire sensiblement la durée et le coût du développement des nouveaux aéronefs, à améliorer leur efficacité et à réduire leur impact sur l'environnement ainsi que le taux d'accidents.

Les **activités recherche et de développement à caractère génériques** pourront également bénéficier d'un financement. Les domaines suivants ont été identifiés à cet effet:

- Matériaux nouveaux et améliorés et leurs procédés de production et de transformation
- Matériaux nouveaux et améliorés et technologies de production dans le domaine de l'acier
- Mesures et essais

Le programme prévoit également un **soutien aux infrastructures de recherche.**

Les premiers appels à propositions pour le programme «Croissance compétitive et durable» ont été publiés le 16 mars 1999 et peuvent être consultés sur le site Web suivant: www.cordis.lu/growth/calls/calls.htm. Pour tout renseignement supplémentaire, vous pouvez vous adresser à: Luxinnovation GIE, M. Gilles SCHLESSER, tél. 43 62 63-1, fax: 43 81 20, e-mail: gilles.schlesser@luxinnovation.lu.

PLAN D'ACTION NATIONAL

Mesures diverses d'ordre social et mesures intéressant le commerce

A côté des dispositions plus connues comme le congé parental et le congé pour raisons familiales, l'aménagement du temps de travail et les mesures contre le chômage, le plan d'action national en faveur de l'emploi 1998 contient une série de mesures qui se situent tant sur le plan du droit du travail et du droit social que sur le plan de la réglementation de l'activité commerciale. La présente chronique a pour objet d'exposer brièvement ces différentes dispositions.

1. Le congé payé des salariés du secteur privé

La loi du 12 février 1999 concernant la mise en oeuvre du plan d'action national en faveur de l'emploi 1998 a étendu le droit au congé extraordinaire, prévu jusqu'ici pour le seul père légitime (marié), lors de la naissance d'un enfant né après le 1^{er} mars 1999 au père naturel (non-marié).

Désormais, 2 jours de congé extraordinaire sont donc accordés au père en cas de naissance d'un enfant légitime ou naturel, à condition qu'il ait reconnu l'enfant.

2. Les jours fériés légaux

Avant l'entrée en vigueur de la loi du 12 février 1999, si un jour férié tombait sur un dimanche, il était en principe reporté au lundi suivant par arrêté ministériel.

Dorénavant, un jour férié légal tombant sur un dimanche sera remplacé par un jour férié de rechange qui doit être pris dans les 3 mois qui suivent le jour férié ayant dû être remplacé. Il doit obligatoirement être pris en nature et ne peut être compensé financièrement.

Le remplacement de jours fériés tombant sur un dimanche par des jours de rechange est limité à 3 par année de calendrier.

3. Les cotisations pour allocations familiales

A partir du 1^{er} janvier 1999, les indépendants ressortissants de la Chambre de Commerce et de la Chambre des Métiers ainsi que les indépendants

exerçant une profession libérale ne sont plus soumis au paiement de la cotisation pour les allocations familiales.

A l'instar du personnel salarié, cette cotisation est prise en charge par l'Etat.

4. Computation de la période de stage des indépendants pour le droit au chômage

Le travailleur indépendant qui a dû cesser son activité en raison de difficultés économiques et financières ou par le fait d'un tiers peut bénéficier de l'indemnité de chômage lorsqu'il s'inscrit comme demandeur d'emploi auprès des bureaux de placement de l'Administration de l'Emploi, à condition qu'il justifie de 5 années au moins d'assurance obligatoire à la Caisse de Pension des Artisans, des Commerçants et des Industriels, à la Caisse de Pension Agricole ou à la Caisse de Pension des Employés Privés. En outre, il doit être domicilié sur le territoire luxembourgeois au moment de la cessation de son activité.

Pour la computation de la période de stage de 5 ans, les périodes d'affiliation à titre de salarié auprès d'un régime d'assurance pension sont dorénavant cumulables à condition que l'indépendant ait exercé une activité indépendante depuis au moins 6 mois avant le dépôt de la demande d'indemnisation.

5. L'accès aux professions d'artisan, de commerçant et d'industriel et à certaines professions libérales

5.1. L'ouverture de succursales

L'autorisation d'ouverture de succursales est accordée aux entreprises artisanales et commerciales qui en font la demande; la limite de 5 succursales existant jusqu'ici a donc été supprimée.

Au besoin, un règlement grand-ducal pourra déterminer dans différents métiers de l'artisanat la qualification professionnelle requise de la part de la personne en charge de la gestion de chaque succursale en l'absence du titulaire de l'autorisation d'établissement.

5.2. L'accès à la profession d'artisan

La pratique professionnelle que doit avoir accompli le détenteur d'un CATP pour effectuer dans certains métiers à titre d'indépendant des travaux de réparation et d'entretien ne comportant pas engagement de plus de 3 personnes est réduite de 20 à 6 années.

Un règlement grand-ducal devra déterminer les métiers de l'artisanat auxquels s'applique cette disposition.

5.3. L'exercice d'un métier secondaire de l'artisanat

Une autorisation d'établissement pour l'exercice d'un métier secondaire à titre indépendant par une

personne qui est salariée auprès d'une entreprise ayant une activité artisanale peut être consentie, la Chambre des Métiers demandée en son avis.

5.4. La lutte contre les infractions

Afin d'éviter une distorsion de concurrence au détriment des entreprises respectant la législation en matière de droit d'établissement, de droit du travail, de législation fiscale et de législation relative à la sécurité sociale, les contrôles, notamment sur les chantiers, sont renforcés.

Les agents de l'Administration des Douanes et Acises sont associés dans cette mission aux agents de police et de gendarmerie.

Commodo-Incommodo

La nouvelle loi relative aux établissements classés

La réforme de la loi dite «commodo-incommodo» est attendue de longue date par les milieux professionnels. Après de nombreuses discussions, elle a été finalement votée le 29 avril dernier. Les modifications qui sont intervenues seront présentées ci-dessous.

Une réforme en deux étapes

La réforme de la loi du 9 mai 1990 relative aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes a été effectuée en deux étapes. La première partie de la réforme concerne les effectifs attribués aux administrations compétentes en matière de «commodo-incommodo». Ainsi, l'Administration de l'Environnement et l'Inspection du Travail et des Mines vont engager chacune six nouveaux fonctionnaires.

L'engagement de ces nouveaux effectifs constitue une partie importante de la réforme. L'audit effectué en octobre de l'année passé sur le fonctionnement des services chargés de la mise en œuvre de la législation relative aux établissements classés avait conclu notamment à un manque de personnel. Les engagements prévus devraient permettre un traitement plus efficace et plus rapide des dossiers de demande d'autorisation.

La deuxième partie de la réforme concerne la procédure d'autorisation d'exploitation proprement dite. La nouvelle loi relative aux établissements classés va abroger la loi du 9 mai 1990 relative aux établissements dangereux, insalubres et incommodes.

6. La fermeture des magasins de détail dans le commerce et l'artisanat

La loi du 12 février 1999 exclut les stations de service pour véhicules automoteurs situés le long des autoroutes du champ d'application de la loi sur la fermeture des magasins de détail, sans limitation de la surface de vente prévue pour les autres stations de service dans le cadre de cette dernière loi.

En outre, une exception à cette loi a été introduite pour les cinémas et magasins se trouvant dans un cinéma ou complexe de cinéma et se limitant exclusivement à la vente d'articles ayant un lien direct avec l'art et la culture du cinéma.

La nomenclature des établissements classés et les autorités compétentes

La nomenclature des établissements classés comportera à l'avenir quatre classes et les établissements de la classe 3 seront subdivisés en classe 3, 3A et 3B. Le règlement grand-ducal définissant la liste des établissements classés n'a cependant pas encore été adopté. La publication de ce règlement grand-ducal ne devrait cependant pas tarder. En attendant, le règlement grand-ducal du 9 novembre 1993 restera en vigueur.

Les établissements de la classe 1 sont autorisés par l'Administration de l'Environnement et l'Inspection du Travail et des Mines. Dorénavant, la demande d'autorisation devra être adressée avec avis de réception à l'Administration de l'Environnement (Administration de l'Environnement, Direction, 1, rue Bender, L-1229 Luxembourg). Le nombre d'exemplaires à transmettre a été réduit à trois exemplaires. Pour chaque commune limitrophe qui se situe à moins de 200 mètres de l'établissement, un exemplaire supplémentaire doit être joint. Il en est de même si la demande d'autorisation d'exploitation vaut également demande d'autorisation au titre de la loi du 17 juin 1994 relative à la prévention et la gestion des déchets ou au titre de la loi du 27 juillet 1993 concernant la gestion et la protection de l'eau, auquel cas un, respectivement deux exemplaires supplémentaires doivent être joints.

La demande d'autorisation de la classe 2 est à adresser en double exemplaire avec avis de réception au bourgmestre de la commune où l'établissement est projeté. Un exemplaire supplémentaire doit être joint pour chaque commune limitrophe qui se situe à moins de 200 m de l'établissement.

Les demandes d'autorisation de la classe 3 sont à adresser en trois exemplaires avec avis de réception à l'Administration de l'Environnement. Celle-ci communique un exemplaire au bourgmestre de la commune où l'établissement est projeté, permettant au bourgmestre de prendre connaissance des établissements projetés. Les établissements de la classe 3A

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

restent les seuls établissements pour qui la demande d'autorisation est à adresser à l'Inspection du Travail et des Mines, qui est la seule autorité compétente pour ces établissements. Les établissements de la classe 3B par contre sont uniquement autorisés par l'Administration de l'Environnement.

Les établissements de la classe 4 finalement seront soumis à des prescriptions fixées par règlement grand-ducal, qui définissent alors également l'autorité compétente. Aucun règlement grand-ducal n'a été adopté à ce jour, de sorte qu'il n'est pas encore possible d'indiquer quels seront les établissements concernés et quelle sera l'autorité compétente.

La procédure d'autorisation d'exploitation pour la construction d'immeubles à caractère administratif ou commercial peut être, sur demande expresse du demandeur, divisée en plusieurs procédures d'autorisations distinctes. La loi prévoit ainsi que la démolition, l'excavation et les terrassements d'une part, la construction et le gros œuvre, y compris l'utilisation rationnelle de l'énergie, et les mesures appropriées en cas de sinistre d'autre part, ou encore l'exploitation en fonction de l'utilisation finale de l'immeuble peuvent être autorisés selon des procédures séparées.

La notion de modification substantielle

La nouvelle loi relative aux établissements classés a introduit quelques changements en relation avec les notions de «modification» et de «modification substantielle». L'exploitant d'un établissement est tenu de communiquer à l'autorité compétente toute modification projetée de l'exploitation d'un établissement. L'autorité compétente doit alors répondre endéans de 30 jours si la modification projetée est considérée comme substantielle ou non.

Lorsque la modification n'est pas substantielle, l'autorité compétente actualise simplement l'autorisation ou les conditions d'exploitation. Si par contre la modification est considérée comme entraînant des incidences significatives et/ou négatives, l'autorité compétente invite l'exploitant à introduire une demande d'autorisation d'exploitation concernant cette modification.

Le dossier de demande d'autorisation

Les indications de la nouvelle loi concernant le contenu des dossiers de demande d'autorisation ne varient guère par rapport aux indications de la loi du 9 mai 1990. Il est par contre prévu que l'Administration de l'Environnement, l'Inspection du Travail et des Mines ainsi que les administrations communales mettent à la disposition des entreprises des formulaires de demande type, adaptés à la nature et à l'envergure de l'établissement projeté. L'établissement de ces formulaires de demande type devrait en principe faciliter la rédaction d'une demande d'autorisation. Ils devraient être à la disposition des entreprises à partir du 1^{er} janvier 2000 au plus tard.

Le contenu des demandes d'autorisation des établissements de la classe 4 sera décrit dans les règlements grand-ducaux qui fixent les prescriptions auxquelles ces établissements seront soumises.

La nouvelle loi relative aux établissements classés fait dorénavant la différence entre une «notice des incidences sur l'environnement», qui doit être incluse dans chaque dossier de demande d'autorisation, et une «évaluation des incidences sur l'environnement» qui n'est requise que pour les établissements de la classe 1 dont la liste sera publiée par un règlement grand-ducal. Ce règlement grand-ducal va transposer en droit national la directive 97/11/CE du Conseil du 3 mars 1997 modifiant la directive 85/337/CEE concernant l'évaluation des incidences de certains projets publics et privés sur l'environnement. La directive 97/11/CE vise en principe les grandes entreprises industrielles et les projets d'une certaine envergure.

La nature de la notice des incidences sur l'environnement n'a pas été spécifiée. De même, la nouvelle loi est restée muette sur les études techniques exigées actuellement par l'Administration de l'Environnement et qui concernent tantôt une étude déchets, une étude des incidences de fonctionnement anormal, c'est-à-dire en cas d'accident ou d'incendie, ou encore une étude de bruit.

Les établissements qui doivent joindre obligatoirement à leur demande d'autorisation une étude des risques et un rapport de sécurité seront également précisés par un règlement grand-ducal, qui sera adopté en application de la directive 96/82/CE du Conseil du 9 décembre 1996 concernant la maîtrise des dangers liés aux accidents majeurs impliquant des substances dangereuses.

Les délais d'instruction et de prise de décision

Des changements importants sont intervenus au niveau des délais d'instruction et de prise de décision des demandes d'autorisation. La loi du 9 mai 1990 ne régissait que les délais de la procédure publique lorsque la demande est publiée à la maison communale. Ces délais n'ont pas changé, mais par contre des délais contraignants pour les administrations en ce qui concerne le traitement des demandes d'autorisation, ainsi que lors de l'établissement des arrêtés ministériels d'autorisation se sont ajoutés.

Les autorités compétentes doivent répondre endéans 30 jours si un dossier de demande est complet ou non, sauf en ce qui concerne les établissements de la classe 1 fixés par règlement grand-ducal et qui sont soumis à une évaluation des incidences ou à une étude des risques et à un rapport de sécurité, pour qui le délai a été fixé à 45 jours. Au cas où la demande ne serait pas complète, le demandeur dispose de 180 jours pour compléter son dossier selon les instructions de l'autorité compétente, faute de quoi le dossier de demande sera considéré comme nul et non

avenu. Une nouvelle demande devra alors être adressée à l'autorité compétente. Ce délai peut toutefois être prolongé de 90 jours sur demande motivée.

Après avoir adressé un complément d'informations, les autorités compétentes doivent répondre dans les mêmes délais que ceux qui sont d'application lors de la première demande. Si l'autorité compétente est toujours d'avis que le dossier reste incomplet, le demandeur sera entendu en ses explications. Un constat de l'état est alors dressé, et le demandeur peut saisir par voie de référé le président du tribunal administratif. Celui-ci peut prendre toutes les mesures ayant pour but d'arrêter l'état définitif du dossier de demande d'autorisation qui sera finalement instruit par les autorités.

Après que la procédure d'enquête publique soit terminée en ce qui concerne les établissements de la classe 1 et 2, respectivement après que le dossier soit complet pour les établissements des classes 3, 3A et 3B, les autorités doivent prendre une décision sur les demandes d'autorisation endéans de certains délais. L'arrêté d'autorisation doit être rendu aux établissements de la classe 1 endéans 90 jours et en ce qui concerne les établissements de la classe 2 et 3, 3A et 3B endéans 60 jours.

A défaut d'une réponse dans les délais précités, la demande est à considérer comme rejetée et le demandeur peut se pourvoir devant le tribunal administratif.

La nouvelle loi précise également que le requérant a le droit de s'enquérir auprès de l'autorité compétente de l'état d'instruction de son dossier et de solliciter un entretien à cet égard pendant la procédure d'instruction et de prise de décision, à l'exception de la période d'enquête publique.

L'autorisation et les conditions d'exploitation

Comme par le passé, les conditions d'aménagement et d'exploitation sont fixées en tenant compte de la meilleure technologie disponible, en stipulant toutefois que «l'applicabilité et la disponibilité» ne doivent pas entraîner des coûts excessifs. Le principe selon lequel les normes d'émissions doivent être fixées par des règlements grand-ducaux n'a pas été retenu par la réforme de la législation concernant les établissements classés. Même si ces règlements existaient, l'Administration aurait la possibilité de prescrire des normes plus sévères dans le cadre des autorisations d'exploitation.

Il est par contre prévu que les établissements des classes 3, 3A et 3B sont soumis à des prescriptions générales qui seront fixées par règlement grand-ducal.

Les autorisations peuvent prévoir une assurance contre la responsabilité civile et l'obligation de constituer une garantie pour la remise en état du site en cas d'incident ou d'accident et en cas de cessation d'ac-

tivité. Les difficultés liées à l'application de ces assurances et garanties risquent de continuer dans la mesure ou la nouvelle loi précise seulement que les conditions d'application peuvent être déterminées par règlement grand-ducal. Cette disposition était également déjà contenue dans la loi du 9 mai 1990, sans que les autorités compétentes aient adopté un tel règlement grand-ducal.

En outre, la nouvelle loi précise qu'une autorisation pourra être modifiée ou complétée en cas de nécessité dûment motivée. Cette disposition n'était pas mentionnée expressément par la loi du 9 mai 1990, mais le droit administratif luxembourgeois réserve d'ores et déjà cette faculté aux administrations. La procédure de modification des conditions d'aménagement se base sur la loi du 1^{er} décembre 1978 et le règlement grand-ducal d'application du 8 juin 1979 relatif à la procédure non contentieuse à suivre par les administrations de l'Etat et les communes, qui disposent notamment que les raisons qui ont mené les autorités compétentes à modifier l'autorisation doivent préalablement être notifiées par écrit à l'établissement concerné.

Finalement, il faut noter que la nouvelle loi ne comporte plus de taxes administratives. Il n'est donc plus nécessaire d'apposer un timbre fiscal avant que l'autorisation délivrée soit définitivement valide.

Le comité d'accompagnement et le C.R.T.E.

Afin de pallier les difficultés de mise en œuvre de la législation relative aux établissements classés, la nouvelle loi instaure deux organes différents.

Il s'agit d'une part d'un comité d'accompagnement. Composé de représentants des ministères et administrations concernés, des syndicats, des associations écologiques et des milieux professionnels, il a pour mission de discuter, de se prononcer et de donner son avis sur les questions générales qui peuvent se présenter lors de l'exécution de la nouvelle loi.

Le deuxième organe est le Centre de Ressources des Technologies pour l'Environnement (C.R.T.E.). Ce Centre a été fondé l'année passée auprès du CRP Henri Tudor, et a pour mission de conseiller autant les entreprises que les administrations sur les technologies environnementales, et en particulier sur la meilleure technologie disponible (voir à ce sujet l'édition précédente du Merkur 4/99).

Le droit de recours des associations écologiques

La loi du 10 août 1992 avait introduit le droit d'accès à la justice des associations de protection de l'environnement pour les lois sectorielles – déchets, eau, air, bruit, protection de la nature. La nouvelle loi relative aux établissements classés a étendu ce droit d'accès à la justice à la législation en matière d'établissements classés. Les associations de protection

de l'environnement ne peuvent toutefois se prévaloir de l'accès à la justice que dans la mesure où les faits constituent une infraction au sens des lois sectorielles et de la législation en matière d'établissements classés, et que cette infraction porte un préjudice direct aux intérêts collectifs que les associations ont pour objet de défendre. Ainsi, une autorisation établie légalement, c'est-à-dire dans le cadre de la législation et de la réglementation existante, ne saurait être attaquée par une association écologique.

L'entrée en vigueur et dispositions transitoires

La nouvelle loi entre en vigueur le 1^{er} juillet 1999 ou, si elle est publiée à une date ultérieure, le premier jour du mois suivant la date de sa publication au Mémorial, à l'exception des dispositions relatives aux formulaires de demande type et des dispositions concernant la procédure d'autorisation, notamment les délais d'instruction et de prise de décision, qui ne seront d'application qu'à partir du 1^{er} janvier 2000.

Les demandes d'autorisations introduites avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sont instruites conformément à cette loi si l'affichage à la maison communale n'a pas encore été effectué. Les demandes d'autorisations dont l'affichage a déjà été effectué seront traitées selon la loi du 9 mai 1990.

Les établissements qui changent de classe dans la nouvelle nomenclature seront soumis au contrôle des autorités compétentes d'après les dispositions de la nouvelle loi. Les établissements de la classe 2 qui sont transférés dans les classes 1, 3, 3A ou 3B ainsi que les établissements exploités sans autorisation à une époque où cette formalité n'était pas requise, peuvent être maintenus à charge pour leur exploitant de transmettre à l'autorité compétente les informations prévues par la nouvelle loi dans un délai de 6 mois, à compter de l'entrée en vigueur du règlement grand-ducal introduisant la nouvelle nomenclature. Ces documents, après due constatation de leur exactitude, seront visés par les autorités compétentes et tiendront lieu d'acte d'autorisation. Il n'y a pas lieu de tenir une enquête publique. Les autorités compétentes peuvent toutefois prendre des mesures, sans que ceux-ci puissent entraîner des modifications importantes touchant le gros œuvre de l'établissement ou des changements considérables dans son mode d'exploitation.

La Chambre de Commerce va commenter les modifications intervenues dans la nouvelle nomenclature dans une prochaine édition dès que le règlement grand-ducal relatif à la nomenclature des établissements classés sera publié.

Conclusion

La réforme de la loi 9 mai 1990 relative aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes contient un certain nombre d'améliorations, comme par exemple la fixation de délais de procédure, alors que d'autres revendications des milieux profession-

nels n'ont pas été retenues par le législateur. Il en est ainsi de la nécessité de fixer les conditions d'exploitation seulement sur la base de règlements existants dans le souci de garantir une meilleure sécurité juridique aux entreprises.

Beaucoup reste à faire maintenant pour exécuter la nouvelle loi par les règlements grand-ducaux. L'adoption des prescriptions générales pour les classes 3, 3A et 3B et les prescriptions fixées pour les établissements de la classe 4 nécessiteront un effort considérable, mais qui devront être rapidement accomplis pour ne pas mettre en péril la législation en matière d'établissements classés. Il en est de même des règlements grand-ducaux qui vont fixer les listes des entreprises soumises à une évaluation des incidences ou un rapport de sécurité et une étude des risques. Il faut également espérer que les autorités vont adopter les règlements grand-ducaux par exemple en matière d'assurance, même si la loi ne les oblige pas. Une législation complètement exécutée est importante pour améliorer à long terme la sécurité juridique pour les établissements concernés.

La réforme devra également être accompagnée d'importants changements au niveau du fonctionnement des administrations concernées, qui sont appelées à s'adapter aux nouvelles procédures et plus particulièrement aux délais maxima.

L'expérience pratique montrera si ce nouveau départ avec une loi réformée permettra de remédier aux problèmes majeurs que les entreprises ont souvent rencontrés en rapport avec l'application de la loi du 9 mai 1990, à savoir les délais d'autorisation exagérés et le manque de sécurité juridique.

Même si on ne parlera plus «d'établissements dangereux, incommodes ou insalubres», mais dorénavant simplement «d'établissements classés», il reste que le terme de «commodo-incommodo» ne disparaîtra probablement pas de si tôt du langage courant.

Les personnes intéressées peuvent obtenir le texte intégral de la nouvelle loi relative aux établissements classés auprès de Monsieur Tom Theves (tél. 42 39 39-353; fax: 43 83 26; E-mail: pme@cc.lu).

Gewerbehallen mit Brettschichtholz



BS Holz

Schöner investieren.

Natürlich schlüsselfertig.

Schlüsselfertige Gewerbehallen mit MOHR-Brettschichtholz sind ökonomisch wie ökologisch, funktional wie ästhetisch überzeugend. Zudem vielfältig einsetzbar und individuell geplant – auf Wunsch auch mit Verwaltungs- und Sozialräumen.

Wir informieren Sie gerne:
06 51/82 61-0

Mohr

HOLZBAU

NIEDERKIRCHER STRASSE 6 · 54294 TRIER
TELEFON 0651/8261-0 · FAX 0651/8261-261

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 de l'Énergie

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 17 août 1998 concernant l'indication de la consommation d'énergie des lave-vaisselle domestiques. (2219FMC)

Projet de règlement grand-ducal concernant un régime de subsides pour la promotion de l'utilisation rationnelle de l'énergie et la mise en valeur des sources d'énergie renouvelables. (2231TCA)

Ministère du Travail et de l'Emploi

Projet de loi concernant la protection des jeunes travailleurs. (2220FMI)

Projet de règlement grand-ducal portant modification du règlement grand-ducal du 12 mai 1972 déterminant les mesures applicables pour l'emploi des travailleurs étrangers sur le territoire du Grand-Duché de Luxembourg. (2221FMI)

Projet de règlement grand-ducal concernant les équipements sous pression. (2232TTO)

Ministère de l'Éducation Nationale et de la Formation Professionnelle

Avant projet de règlement grand-ducal portant organisation de la formation de l'aide-soignant. (2222KCA)

Ministère des Travaux Publics

Projet de loi relatif à la construction d'une salle de concert pour jeunes sur la friche industrielle de Belval-Ouest à Esch/Alzette. (2223TCA)

Professional
 Business
 Software

présente



AN 2000

Oscar!

pour Windows



13, rue Gennerwiss – L-5720 ASPELT

sales office: 198, rue de Beggen – L-1220 LUXEMBOURG

Tél. 42 95 70 / Fax 43 45 11 33

contact@pbs.lu / www.pbs.lu

Le logiciel de gestion d'entreprise à la mesure de vos besoins.

- EURO et AN 2000 intégrés
- Solution complète: gestion commerciale clients et fournisseurs, comptabilité, salaires, gestion de stock, point de vente, suivi des chantiers, etc., extensible et adaptable à **vos** besoins
- Plus de 10 ans d'expérience en logiciels de gestion d'entreprise et plusieurs centaines de modules installés au Grand-Duché de Luxembourg
- Logiciel extrêmement convivial, puissant et professionnel
- Multi-utilisateurs, multi-sociétés, multi-devises, multi-langues, multi-stocks, multi-tâches, etc.
- Transfert des données de votre application actuelle possible

Contactez-nous pour avoir plus d'informations ou inscrivez-vous à la prochaine présentation de **Oscar!**
Aussi nous vous proposons une présentation individuelle de Oscar! en vos locaux et à votre meilleure convenance.

Nom/Prénom:
Société:
Adresse:
Tél./Fax:

Ministère des Communications

Projet de loi sur les services postaux. – Amendements gouvernementaux. (2181bTCA)

Ministère des Transports

Projet de règlement grand-ducal transposant la directive 96/98/CE du Conseil du 20 décembre 1996 relative aux équipements marins ainsi que de la directive 98/85/CE de la Commission du 11 novembre 1998 modifiant la directive 96/98/CE du Conseil relative aux équipements marins. (2224FMA)

Projet de règlement grand-ducal transposant la directive 97/58/CE de la Commission du 26 septembre 1997 portant modification et complétant le règlement grand-ducal du 8 septembre 1997 transposant la directive 94/57/CE du Conseil établissant des règles et normes communes concernant les organismes habilités à effectuer l'inspection et la visite des navires et les activités pertinentes des administrations maritimes. (2225FMA)

Projet de loi portant exécution du règlement (CE) no 718/99 du Conseil relatif à une politique de capacité des flottes communautaires dans la navigation intérieure en vue de promouvoir le transport par voie navigable. (2226FMA)

Ministère de l'Environnement

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 30 juin 1989 portant

application de la directive 88/320 CEE du Conseil du 9 juin 1988 concernant l'inspection et la vérification des bonnes pratiques de laboratoire.

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 1^{er} août 1988 portant application de la directive 87/18 CEE du Conseil du 18 décembre 1986 concernant le rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives à l'application des principes de bonne pratiques de laboratoire et au contrôle de leur application pour les essais sur les substances chimiques. (2227FMC)

Ministère des Finances

Projet de règlement grand-ducal portant exécution de l'article 106, alinéas 3 et 4 de la loi modifiée du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu (base d'amortissement forfaitaire et taux d'amortissement pour immeubles locatifs). (2228RGI)

Projet de règlement grand-ducal portant nouvelle fixation du coefficient de raccord de l'indice des prix à la consommation. (2230TCA)

Ministère d'Etat

Projet de loi portant modification de la loi du 27 juillet 1991 sur les médias électroniques et transposition de la directive 97/36/CE du Parlement Européen et du Conseil du 30 juin 1997. (2229TCA)

Euro Top Open Series ETOS, une gamme de progiciels de comptabilité et de gestion financière sous Windows certifiés Euro et An 2000



- ☞ Comptabilité générale
- ☞ Comptabilité analytique
- ☞ Comptabilité budgétaire
- ☞ Gestion de projets
- ☞ Administration fiduciaire
- ☞ Gestion des approvisionnements
- ☞ Administration des ventes & stocks

ETOS, progiciel client / serveur sous Oracle 8, SQL Server, Pervasive SQL fonctionne sous Windows NT, Novell et OS 400.

MC Associates sa

12-14, rue Marie Muller Tesch
L-4250 Esch-sur-Alzette

Tél. 55 88 07 • Fax 55 88 08
E-mail : mca@pt.lu

Nos 20 années d'expérience dans les domaines de la comptabilité et de la gestion commerciale sont votre meilleure garantie.

Nous sommes spécialisés dans la réalisation de projets informatiques clé en main (hardware, intégration réseau, software).

Leasing

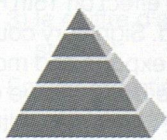
Le financement qui allie performance et flexibilité



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

Transport routier

Nouvelles dispositions pour la traversée des Alpes

L'Ambassade de France informe nos lecteurs que l'accident du tunnel du Mont-Blanc, qui a provoqué sa fermeture pour un délai indéterminé, entraîne également des conséquences sur la traversée des Alpes dans sa partie française, et plus particulièrement sur le trafic par le tunnel de Fréjus, qui connaît une forte augmentation. Pour assurer la sécurité et la fluidité du trafic dans ce dernier tunnel, le gouvernement français a décidé de prendre les dispositions suivantes, qui sont à effet immédiat :

- La vitesse maximale jusque-là limitée à 80 km/h est abaissée à 70 km/h. La vitesse minimale reste fixée à 50 km/h.
- Le nombre de poids lourds autorisés à circuler est limité à 140 véhicules par heure.
- La distance à respecter entre les véhicules (poids lourds, véhicules légers et autocars), aujourd'hui de 30 m pour les véhicules légers et de 50 m pour les véhicules lourds, est portée à 100 m pour tous les véhicules.
- Une régulation est mise en place aux barrières de péage pour faire respecter les distances de sécurité et réguler l'entrée des poids lourds dans le tunnel.
- Les véhicules transportant des matières dangereuses (portant une plaque orange) seront tous placés sous escorte.

New publication

Fighting Bribery: A Corporate Practices Manual

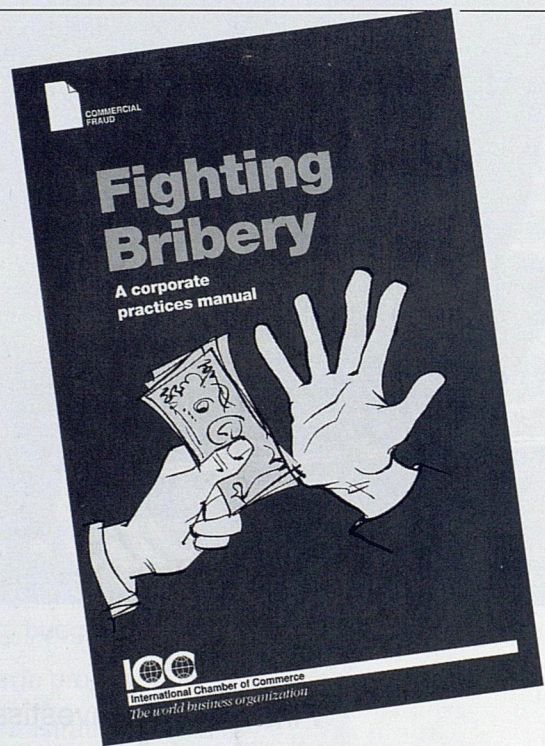
Now that the OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions is in force, companies doing business abroad have to be sure they are complying with the new rules of the game.

How should a manager respond if a government official says his company can win a contract if it deposits US\$ 50,000 in an offshore bank account? What are legitimate travel and entertainment expenses? When does a gift become a bribe? Where should companies draw the line for zealous sales agents who insist that fat commissions are the only way to secure a fat contract?

The answers to these and many other questions that will help companies to conform to the requirements of the Convention are to be found in "Fighting Bribery: A Corporate Practices Manual".

The book helps managers who have to adjust to a new ethical environment in which sales teams are committing a criminal offence if they try to bribe foreign public officials, and are no more immune from prosecution than if they resorted to bribery at home.

Written by business executives and lawyers, "Fighting Bribery" is a practical guide to staying out of trouble – and helping to beat the scourge of bribery, with its distortion of trade and competition and squandering of resources on the undeserving. The book covers such thorny questions as the appropriateness of political contributions, how to develop watertight



accounting and auditing procedures and how to stamp out money laundering.

It is packed with practical examples from existing company codes. "What if a supplier sends me a 10 pound box of prime steaks for Christmas?" The answer is: "No, return the steaks to the donor or send them to a food bank. A polite thank you letter and explanation of company policy on accepting business courtesies might be appropriate."

The OECD Convention came into effect on 15th February after 34 countries had ratified. Signatory countries account for over 70% of world exports and more than 90% of foreign investment. The book can be ordered from ICC Luxembourg. Price: LUF 1 450. Alternatively, it can be purchased directly from the Business Bookstore on ICC's web site at www.iccwbo.org.

Lancement de l'Observatoire de l'hôtellerie

A la demande des milieux professionnels, la Chambre de Commerce a pris l'initiative de mettre en place à partir de 1999 un Observatoire de l'hôtellerie. Ce dernier permet d'enregistrer les tendances et l'évolution de l'activité hôtelière au Grand-Duché de Luxembourg. A l'aide d'un logiciel développé et appliqué par des Chambres de Commerce et d'Industrie françaises, il est possible de mesurer l'évolution dans le temps de trois paramètres bien précis de l'activité hôtelière, à savoir:

- 1) le taux d'occupation
- 2) le prix moyen par chambre
- 3) le revenu par chambre.

Afin de tirer un maximum d'informations cohérentes de cet Observatoire, nous avons regroupé les hôtels selon 2 critères

Le premier critère concerne la situation géographique et le nombre de jours d'ouverture de l'établissement. En effet, selon que l'hôtel est situé au centre-ville ou en milieu rural, selon qu'il est ouvert toute l'année ou seulement certains mois de l'année, il est classé dans un des trois pôles suivants:

- a) le pôle hôtelier Luxembourg
- b) le pôle hôtelier plein exercice
- c) le pôle hôtelier saisonnier.

Le deuxième critère concerne le niveau du confort. Les hôtels, repris dans la classification Benelux, sont d'ores et déjà classés dans une des trois catégories suivantes. Nous nous permettons de classer les autres hôtels dans l'une de ces trois catégories, par assimilation à la classification Benelux.

- a) 0 à 1 étoile
- b) 2 à 3 étoiles
- c) 4 à 5 étoiles

Ces deux critères précités sont fondamentaux pour assurer le fonctionnement adéquat de l'Observatoire de l'Hôtellerie. Pour assurer un bon fonctionnement de l'Observatoire de l'Hôtellerie, la participation de tous les hôtels est indispensable. Aussi la Chambre de Commerce vous prie-t-elle de participer activement au projet. Cette participation consiste à fournir à la Chambre de Commerce tous les mois les informations suivantes:

- 1) le nombre de chambres
- 2) le nombre de chambres louées
- 3) le chiffre d'affaires T.T.C. facturé chambres seules

En contrepartie, la Chambre de Commerce envoie en échange à tous les établissements participants **mensuellement** une analyse d'activités de leur pôle, comprenant:

- le taux de participation
- les résultats relatifs au taux d'occupation, au prix moyen ainsi qu'au revenu par catégorie d'hôtel, comparés au même mois de l'année précédente
- le taux d'occupation moyen toutes catégories confondues

et **annuellement** la Chambre de Commerce envoie à tous les établissements participants un tableau récapitulatif de l'année reprenant pour leur établissement:

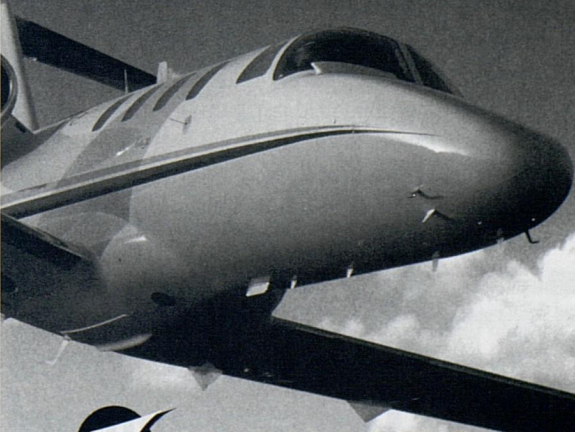
- le nombre de chambres louées
- le chiffre d'affaires T.T.C. facturé
- le taux d'occupation
- le prix moyen par chambre
- le revenu par chambre


En outre, les établissements participants reçoivent un tableau synoptique reprenant les résultats annuels pour leur pôle et leur catégorie. La Chambre de Commerce garantit la **confidentialité absolue des chiffres** transmis par tout hôtelier et **l'anonymat** de tous les établissements participant à l'Observatoire de l'Hôtellerie. Cette confidentialité est également assurée par le traitement statistique global des chiffres qui nous sont confiés. En effet uniquement les moyennes par pôle ou par catégorie d'établissement sont susceptibles d'être communiquées. Pour tout renseignement supplémentaire: Madame Michèle FRIEDERICH, fax: 43 83 26, tél: 42 39 39 337, e-mail: michele.friederich@cc.lu.

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

SNCI**Principaux développements en 1998**

La Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) vient de présenter son rapport annuel 1998. Lors d'une conférence de presse, le Président de la SNCI, Georges SCHMIT, a commenté l'évolution des activités de la banque en 1998 et le contexte économique dans lequel la banque a évolué. Comme les années précédentes, la SNCI a pu contribuer en 1998 de façon significative au développement et à la diversification économiques en mettant à la disposition des entreprises des moyens de financement de leurs investissements. La SNCI a soutenu les efforts de modernisation et de développement des PME artisanales, commerciales et touristiques par le biais des crédits d'équipement en progression de plus de 13% d'une année à l'autre.

Par ailleurs, la SNCI a joué un rôle actif de pourvoyeur de capitaux par ses opérations de prises de participation et de prêts participatifs. Le total des opérations financières s'est élevé en 1998 à 4.143 millions de francs, le chiffre correspondant pour 1997 était de 3.934 millions de francs. En raison de la poursuite de la détente sur le marché des capitaux, la SNCI a diminué les taux d'intérêt appliqués à toutes les catégories de prêts. L'année sous revue fut placée sous le signe du vingtième anniversaire du démarrage des activités de la SNCI et marque la fin du franc luxembourgeois comme unité monétaire de référence. A partir du 1^{er} janvier 1999, le basculement vers l'euro a été effectué.

1998 a été marquée par une croissance significative de la somme de bilan (+ 15,3%), un doublement du résultat de l'exercice, un renforcement sensible des fonds propres à 14,2 milliards de francs (+ 39,1%), une augmentation des opérations financières décidées en 1998 (+ 5,3%) et la création d'un nouvel instrument de développement des PME. En effet, la SNCI a créé en juin 1998, en collaboration avec cinq banques commerciales de la place financière, la So-

ciété luxembourgeoise de capital-développement pour les PME S.A. (CDPME). Dotée d'un capital initial de 100 millions de francs, CD-PME a pour vocation de renforcer l'assise financière des PME mettant en oeuvre des projets novateurs et créateurs d'emplois.

Adaptation des taux d'intérêt

Suite à la baisse générale des taux d'intérêt sur le marché des capitaux, la Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) a adapté avec effet immédiat les taux d'intérêt appliqués à certaines catégories de prêts de 0,25% p.a. Elle prend l'occasion pour rappeler les principales conditions applicables dès à présent aux instruments de financement ci-après proposés aux entreprises luxembourgeoises. Pour les crédits d'équipement, destinés au financement des équipements et des immeubles professionnels des petites et moyennes entreprises artisanales, commerciales et industrielles, le taux d'intérêt est de 3% p.a., fixe pendant la durée du crédit (de huit à dix ans normalement).

En ce qui concerne les crédits d'équipement accordés avant le 1^{er} janvier 1999, le taux d'intérêt appliqué reste inchangé à 4,5% p.a. Pour les prêts à long terme, destinés au financement des équipements de production et des immeubles professionnels des entreprises industrielles et de certaines entreprises de prestation de services, le taux d'intérêt «prime rate» appliqué est de 4% p.a., fixe pendant toute la durée du prêt qui est de 8 à 10 ans. Pour les prêts à moyen terme, le taux d'intérêt est de 3,50% p.a., fixe pendant la durée du prêt, qui est de cinq ans.

Quant aux prêts à l'innovation, destinés au financement des projets de recherche-développement des entreprises industrielles et de prestation de services, leur taux d'intérêt est maintenu à 3% p.a., la durée du prêt pouvant varier entre trois et cinq ans. Il échet de remarquer que tous les taux d'intérêt indiqués ci-dessus sont des taux fixes pour toute la durée des prêts en question; ce sont par ailleurs des taux nets qui ne comportent en principe pas de commissions ou frais de dossier supplémentaires. De plus, les bénéficiaires des prêts SNCI ont la possibilité, à tout moment, d'effectuer des remboursements anticipés sans pénalités, ni autres frais.

Jahr 2000-Umstellung**Ein Aktionsplan zur Sicherung Ihres Unternehmens****Das Problem**

Zwei fehlende Datumsstellen in Computersystemen können Produktion und Administration in Ihrem

Unternehmen beim Eintritt in das Jahr 2000 gefährden. Denn Computer „wissen“ nicht, in welchem Jahr sie sich befinden, wenn die Jahreszahl von 99 auf 00 umspringt.

Die Datumsumstellung auf das Jahr 2000 ist Chefsache und liegt in der Verantwortung des jeweiligen Unternehmens. Nur Geschäftsführer und Mitarbeiter kennen ihr Unternehmen und dessen Anforderungen. Deshalb muß der Schritt ins Jahr 2000 aus dem Unternehmen heraus getätigt werden und kann nicht auf DV-Management oder Lieferanten geschoben werden. Ziel eines jeden Unternehmens muß es

sein, die Jahr-2000-Umstellung in der verbleibenden Zeit durchzuführen und die hierfür notwendigen Ressourcen rechtzeitig sicherzustellen.

Dabei benötigen aber nicht nur die vordergründigen Computersysteme entsprechende Umstellungen, ebenso sind Fertigung, Lagerhaltung, Telefonanlagen etc. betroffen. Durch die Verbreitung von Microchips in der Fertigungsumgebung sind auch hier eine Analyse und mögliche Anpassungen unumgänglich.

Mit welchen Produktionsdaten arbeiten Sie im Januar 2000? Mit den Produktionsdaten von 1900? Die Roboter ließen sich nicht mehr steuern, und die Aufzüge fuhr nur noch in den Keller, das war das Ergebnis einer Jahr-2000-Simulation eines deutschen Automobilherstellers. Die Stadtwerke einer Großstadt konnten ihre Rechner nicht mehr starten.

Außerdem ist das Jahr 2000 nach einer weitgehend unbekanntem Regel ein Schaltjahr. Es ist zu erwarten, daß nicht alle Software-Programme 2000 als Schaltjahr erkennen.

Die Europäische Kommission schätzt, daß 15% aller Unternehmen die Jahr 2000-Hürde nicht schaffen und in Konkurs gehen. Aufgrund solcher Schätzungen wird auch bei Kreditbewilligungen, in Versicherungspolizen und von Wirtschaftsprüfern oftmals eine Jahr-2000-Fähigkeit vorausgesetzt bzw. abgefragt. Sicherlich ist dieses Vorgehen auch im Interesse des eigenen Unternehmens. So ist jedes Unternehmen in eine Wertschöpfungskette eingebunden, die eine ordnungsgemäße Zusammenarbeit zwischen Zulieferer und Kunde voraussetzt. Es muß vermieden werden, daß das schwächste Glied die gesamte Kette zum Erliegen bringt. Denn die auftretenden Folgeschäden könnte das jeweilige Unternehmen nicht auffangen.

Dabei birgt eine Jahr-2000-Sicherheit im Unternehmen viele Vorteile: Abgesehen von der Gewißheit, daß die Existenz nicht gefährdet ist, kann die Jahr-2000-Fähigkeit in vielen Ausschreibungen und Angebotsphasen ein deutlicher Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern sein. Denn viele produzierende Großunternehmen lassen mittlerweile ihre Lieferanten sogenannte Self-Assessments durchführen. Hier soll der Zulieferer einen Überblick über seine Aktivitäten zur Jahr-2000-Umstellung geben. Die Hersteller sind bei just-in-time-Produktionen auf ihre Zulieferer angewiesen und können keine Einbußen in Kauf nehmen. Deshalb muß der Einkauf darauf achten, nur Jahr-2000-fähige Produkte anzuschaffen.

Das Jahr 2000 kommt und zwar pünktlich. Deshalb sollte ein Umstellungsprojekt nicht mit anderen Projekten vermischt werden. Die geringe verbleibende Zeit kann zu Engpässen führen, die eine rechtzeitige Umstellung gefährden. Sinnvoll ist es allerdings, eine Synergie mit einem möglichen Euro-Projekt herzustellen.

Verschaffen Sie sich Klarheit über die negativen Folgen fehlender Jahr-2000-Bereitschaft!

- Was kostet Sie der Ausfall Ihrer Produktion pro Stunde?
- Wie lange können Sie sich den Ausfall leisten?
- Wie lange können Sie einen Ausfall eines oder mehrerer Zulieferer mit Lagerbeständen kompensieren?
- Wie lange können Ihre Kunden auf Ihre Produkte und Dienstleistungen verzichten?
- Wie lange kann Ihr Geschäftsbetrieb ohne Datenverarbeitung aufrechterhalten werden?
- Wie abhängig sind Sie von externen Kommunikationswegen?
- Für welche Bereiche haben Sie eine Notfallplanung?

Aktionsplan

Sie wissen genau, was passiert, wenn die Geschäftskontinuität über einen längeren Zeitraum nicht aufrechterhalten werden kann. Die Jahr-2000-Datumsumstellung erfordert einen professionellen Aktionsplan, der wie folgt aussehen kann:

Projektverantwortlichen bestimmen

Da das Tätigkeitsumfeld eines Jahr-2000-Projektleiters die gesamte Unternehmenslandschaft betrifft, sollte er direkt an die Geschäftsleitung berichten und Bewußtsein im Unternehmen schaffen. Er sollte die Kompetenz und alle Vollmachten haben, das Projekt



bezüglich Kosten, Qualität, Risiken und Zeit entsprechend zu lenken. Er sollte den Projektplan führen und daraus ein definiertes Vorgehensmodell entwickeln. Möglicherweise muß er mit einem Projektteam arbeiten, in dem Funktionsschwerpunkte bei der Umstellung gesetzt werden. Im ersten Schritt sollte er in einer Bestandsaufnahme alle IT- und NON-IT-Systeme im Unternehmen erheben, um entsprechende Maßnahmen zielorientiert zuteilen zu können.

Welche Komponenten können betroffen sein?

Speziell bei der Erfassung aller Komponenten mit integrierten Mikroprozessoren erhalten Sie leichter den Überblick, wenn Sie alle potentiell betroffenen Komponenten durch Ihre Mitarbeiter farblich kennzeichnen lassen.

Prioritäten vergeben

Nachdem eine Bestandsaufnahme durchgeführt wurde, sollte die Gewichtung der Komponenten für die Wertschöpfungskette in einer Prioritätenliste abgelegt werden. Für das Unternehmen ergibt sich der Vorteil, über einen genauen HW/SW/NON-IT-Katalog zu verfügen. Beim Vergabe der Prioritäten sollten die Komponenten außerdem in folgende drei Kategorien eingeteilt werden:

1. eingekaufte IT Tools bzw. Standardkomponenten,
2. eigenentwickelte IT Tools,
3. Fertigungs- und weitere Unternehmenskomponenten.

Je nach Kategorie ergeben sich die anschließend einzuleitenden Maßnahmen. Es kann sich auch herausstellen, daß einige Komponenten den Geschäftsablauf nicht mehr unterstützen und nicht in die Umstellung einbezogen werden müssen.

In zehn Schritten sicher ins Jahr 2000

- Beginnen Sie sofort!
- Bestimmen Sie einen Projektverantwortlichen
- Identifizieren Sie gefährdete Bereiche
- Denken Sie auch an alle Anlagen, die Mikroprozessoren enthalten!
- Setzen Sie Prioritäten
- Machen Sie Kapazitäten für die Umstellung frei!
- Kontaktieren Sie kompetente DV-Partner!
- Zögern Sie nicht mit der Implementierung!
- Denken Sie daran: Sie brauchen Zeit für Testläufe
- Stellen Sie fest, ob Ihre Geschäftspartner vorbereitet sind!

Eingekaufte Tools bzw. Standardkomponenten

Nachdem zu den aufgelisteten Tools zunächst die jeweiligen Lieferanten festgestellt sind, sollte ein Anschreiben an diese Unternehmen verfaßt werden, in dem die Jahr-2000-Fähigkeit der Tools abgefragt wird. Im Projektteam sollte die Beantwortung dieser Schreiben sorgfältig verfolgt und kontrolliert werden. Anschließend können – auf Basis der Antworten – entsprechende Maßnahmen zu den jeweiligen Komponenten abgeleitet werden.

Diese können im einzelnen sein:

- keine Maßnahme, das Produkt ist Jahr-2000-fähig,
- das Produkt ist nicht Jahr-2000-fähig, ein Update kann jedoch beim Lieferanten bezogen werden,
- ein Update ist nicht verfügbar, ein Austausch bzw. Neukauf muß eingeleitet werden.

Eigenentwickelte Software

Handelt es sich bei der Komponente um ein Softwarepaket, das in Auftragsentwicklung erarbeitet wurde, so sollte der Projektleiter beim Softwarehaus entsprechende Kapazitäten für die Anpassungen im Source-Code sicherstellen.

Der Umstellungsbedarf bei Eigenentwicklungen kann nur in einer Analysenphase festgestellt werden. Hierfür können, abhängig von der Programmiersprache, entsprechende Tools eingesetzt werden. Jedoch ist meistens auch ein manueller Umstellungsaufwand einzuplanen. Nach Abschluß der Analyse liegt ein Bericht über die betroffenen Datumsfelder vor. Mit diesem Wissen kann eine Umstellungsstrategie festgelegt werden. Es gibt folgende Möglichkeiten:

Modifikation: Die Datumsfelder werden nach einer der möglichen Lösungsvarianten umgestellt. Dazu müssen entsprechende Ressourcen bereitgestellt werden, die diese Umprogrammierungen vornehmen. Es sollte Art und Weise der Umstellung im Vorfeld genau betrachtet werden, da die Auswahl über Dauer und Kapazitätenbedarf des Projektes entscheidet.

Austausch: Möglicherweise kann mittlerweile die Funktion der eigenentwickelten Software von einer Standard-Software abgedeckt werden. Der Aufwand, die eigenentwickelte Software umzustellen, könnte höher sein, als die Anschaffung der Standard-Software, die zudem einen Innovationsschub herbeiführen kann.

Neuentwicklung: Bei hohem Aufwand ist es unter Umständen nicht mehr möglich, die eigenentwickelte Software umzustellen. Sollte es hier keine adäquate Standard-Software geben, muß eine Neuentwicklung der Software in Betracht gezogen werden. Dieses Vorgehen kann außerdem nötig werden,

wenn der Source-Code eines Programmes dem Unternehmen nicht mehr vorliegt.

Outsourcing: Auch für die Umstellung auf das Jahr 2000 kann schließlich erwägt werden, „Outsourcing“ zu betreiben. Hierbei wird beim Anbieter nur die Funktion in Anspruch genommen. Die Pflege und Wartung der eingesetzten Systeme wird dabei vom „Outsourcer“ übernommen.

Fertigungs- und weitere Unternehmenskomponenten

Embedded Systems

Sämtliche Anlagen im Unternehmen, die einen Mikroprozessor enthalten, unterliegen dem Risiko von Fehlfunktionen oder Ausfall durch das Datumsproblem und müssen untersucht werden. Ein Mikroprozessor könnte mit zweistelligen Datumswerten arbeiten (z. B. für Wartungs- oder Protokollzwecke), so daß Umstellungsbedarf entstehen kann. Hilfreich ist eine farbliche Kennzeichnung, die einen Überblick über status quo und Handlungsbedarf gibt.

Self-Assessments der Geschäftspartner

Die Jahr-2000-Bereitschaft aller Geschäftspartner sollte durch Fragebögen überprüft werden, um eine zukünftige erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten. Es muß sichergestellt werden, daß keine Schwachstelle in der Wertschöpfungskette vorhanden ist. Nachdem die Unternehmen ihre Jahr-2000-Fähigkeit aufgezeigt haben, folgt die Auswertung und anschließend eine Entscheidung der Geschäftsleitung über die künftigen Geschäftsbeziehungen.

Der Test

Nachdem die entsprechenden Maßnahmen für die jeweiligen Komponenten eingeleitet und durchgeführt wurden, sollte unbedingt ein Test der einzelnen Kom-

ponenten stattfinden, aber auch ihr Zusammenwirken untereinander getestet werden. Nur dann kann die Wertschöpfungskette im Jahr 2000 sichergestellt sein. Ein weiterer Testfall ergibt sich bei den externen Schnittstellen. Wichtige Kommunikationswege sollten unter Geschäftspartnern in einem gesonderten Testprogramm überprüft werden, um das Eindringen und die Verarbeitung von Daten zu vermeiden, die nicht Jahr-2000-fähig sind. Der zeitliche Aufwand für den Test darf nicht unterschätzt werden. Bei einem Software-Umstellungsprojekt wird durchschnittlich 40-60 Prozent der Zeit für das Testen verwendet.

Die Integration

Nach erfolgreich abgeschlossenen Tests können die Änderungen in die Produktivumgebung überführt werden. Sollten dabei neue Standardprodukte oder größere Änderungen eingeführt worden sein, ist es möglicherweise notwendig, die Anwender entsprechend zu schulen.

Für weitere Informationen besuchen Sie die Internetseiten zum Thema Jahr 2000: www.crphl.lu/an2000 oder wenden Sie sich an: Chambre de Commerce, M. Marc Faber, Tel. 42 39 39-331, Fax 43 83 26 oder Centre de Recherche Public Henri Tudor, M. Bortuzzo Patrick, Tel. 42 59 91-1, Fax 43 65 23, E-mail: patrick.bortuzzo@crphl.lu.

Welche Komponenten können betroffen sein?

Fertigung und Unternehmensbereiche

Fuhrpark • Produktionssteuerung
Produktionsplanung • Konstruktion
Gebäudetechnik • Lagerhaltung
Logistik • Zugangskontrollen

Betriebswirtschaft

Fibu Auftragsabwicklung • Vertriebssteuerung
Lohn und Gehalt • Zeiterfassung • Einkauf
Bürokommunikation

Datenverarbeitung

Hardware (HW) • Software (SW)
Netzwerke • Peripheriesysteme
Kommunikationsschnittstellen
Telefonanlagen

when work
is a pleasure,
life is a joy



Une gamme de
copieurs et fax
toujours
à la pointe
du progrès

TOSHIBA
copieurs et fax

**FELTEN-
STEIN**

Des solutions d'ensemble
pour bureaux et imprimeries

FELTEN-STEIN SA
14, RUE DES JONCS
L-1818 HOWALD
TEL 40 23 53
FAX 40 23 39

E-MAIL: fs@felten-stein.lu

ACTIONS POSITIVES



Des actions positives?

Oui, des actions en faveur des femmes dans votre entreprise.

Vous en avez déjà réalisées?

Ou vous avez des idées et comptez les mettre en pratique prochainement.

Alors, adressez-vous au Ministère de la Promotion Féminine.

Dans le cadre de la campagne «Actions Positives dans les Entreprises», le Ministère accorde des subventions aux sociétés qui choisissent de mettre tout en œuvre afin d'accorder une place plus importante à leurs collaboratrices.

Pour plus de renseignements, demandez la brochure:

«Femmes et hommes: potentiel humain de l'entreprise»

et le «Guide de subventions pour actions positives».

Tenté(e) de participer?

Introduisez votre demande de subvention pour le 1^{er} juillet 1999.

POUR DE PLUS
AMPLES INFORMATIONS
VEUILLEZ VOUS ADRESSER AU:



MINISTÈRE DE LA PROMOTION FÉMININE

L-2921 Luxembourg

Tél.: 478 58 14 / Fax: 24 18 86

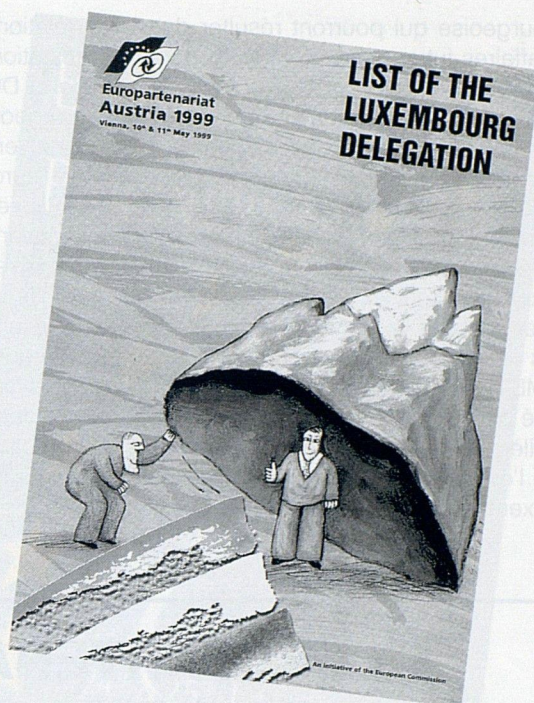
e-mail: Karin.Weyer@mpf.etat.lu

Salon EUROPARTENARIAT Autriche 1999

Grand succès pour les 42 entreprises luxembourgeoises participantes

Les 10 et 11 mai derniers s'est déroulée à Vienne la 20^e édition du «Salon Mondial de la Petite et Moyenne Entreprise»: EUROPARTENARIAT. L'Euro Info Centre- Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a réussi à mobiliser pour cet événement 42 petites et moyennes entreprises industrielles et commerciales.

La délégation luxembourgeoise était composée comme suit (par ordre alphabétique): Agrebi/Bomaco, Akrolux, Arbed S.A., Arolex S.à r.l, Casalux S.A., C.T.I. Systems S.A., Comptoir Electrotechnique Luxembourgeois (C.E.L.), Développements immobiliers Klestadt S.à r.l., E.M.C. S.à r.l. – Import/export, Emdi Europe S.A., Eurocost, Evacor S.A., F.C.I. S.A. (Fashion & Cosmetics Isabelle T), Fedima ASBL, Futuradent (Lab. Dentaire), Gardenwood S.A., Glaesener-Betz S.A., I.M.A. Luxembourg S.à r.l., Instal S.A., International Business Assistants S.A. (I.B.A.), Ireco S.A., Itech Consult S.A., Laboratoire des specialites du Dr. Ernst's S.A., MIC (Millicom international cellular) S.A., ETS M.-A. München, No-nail Boxes (Europe S.A.), Opticon Luxembourg, P.M.B. S.à r.l., Paralux international S.A., Prisme S.A., Response/phone and mail, Robin S.A., S & T S.à r.l., Schiltz architectes-ingenieurs S.A., SDS Software development services S.A., Sidex S.A., Veda Consult S.A., Vosschemie maritim systems trading, Wyns-Bristol. Les entreprises I.S.P.A. (International spare parts S.A.), les Domaines de Vinsmoselle S.C. et Transports Gillet Express étaient représentées par l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg.



Une description détaillée du profil de coopération de chaque entreprise participante est disponible sur demande auprès de l'Euro Info Centre Luxembourg PME/PMI – Chambre de Commerce.

Outre la présence de 457 entreprises autrichiennes, une importance particulière a été accordée, pour la première fois dans le cadre d'un Euro-partenariat, aux pays d'Europe centrale et orientale, dont l'adhésion à l'UE est en cours de préparation. La participation active des pays PHARE, dont notamment la Bulgarie, la République tchèque, la Hongrie, la Roumanie, la Slovénie et la Slovaquie qui étaient représentés en tant qu'exposants par 120 entreprises, constituait sans aucun doute un attrait particulier.

Par ailleurs, plus de 2.740 petites et moyennes entreprises, respectivement 4.600 participants, en provenance du monde entier étaient réunis sur ce salon.

Pour les entreprises luxembourgeoises, 396 rendez-vous individuels ont été fixés préalablement à la manifestation, établis sur la base des souhaits exprimés de la part des entreprises luxembourgeoises et 200 autres contacts supplémentaires avec les entreprises visiteuses ont été enregistrés directement sur place au cours des deux journées de rencontres, sans compter les contacts spontanés qui n'ont pas encore pu être comptabilisés. Au total, plus de 600 rendez-vous personnalisés ont été planifiés, ce qui correspond à une moyenne de 14 entretiens individuels par entreprise luxembourgeoise participante. D'après les premiers témoignages recueillis auprès des membres de la délégation luxembourgeoise, 35 à 45% des rendez-vous déroulés pourront se révéler prometteurs pour l'avenir et générer de véritables contrats de coopération à moyen et long terme.

Il faut également relever les contacts noués entre les entrepreneurs au sein de la délégation luxem-

bourgeoise qui pourront résulter dans des relations d'affaires futures. Dans le cadre de la manifestation, Monsieur Guy Crauser, Directeur Général de la DG XXIII de la Commission européenne, luxembourgeois d'origine, a expliqué que les petites et moyennes entreprises constituent le coeur de l'économie européenne et que le marché des pays PHARE, en constant croisement, laisse prévoir des relations d'affaires fructueuses aussi pour les entreprises luxembourgeoises. Aussi, il s'est fait un plaisir de visiter le stand luxembourgeois (cf. photo) et a félicité les représentants de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, Mme Sabrina Sagramola et sa collègue Mme Claudine Schlessler, pour la promotion de l'événement et la préparation des entreprises au Luxembourg.

En plus, Monsieur Georges Santer, ambassadeur du Grand-Duché de Luxembourg en Autriche, a souligné que l'EUROPARTENARIAT offre aux petites et moyennes entreprises la possibilité de jouer un rôle dans un marché international et européen en constant changement et a également tenu à inviter toute la délégation luxembourgeoise dans sa Résidence pour une réception officielle.

Ainsi, pour la délégation nationale, la manifestation «EUROPARTENARIAT Autriche 1999» a, de façon générale, laissé un sentiment de satisfaction et de réussite et pour beaucoup de chefs d'entreprise ce salon reste une expérience qu'ils sont disposés à renouveler lors du prochain «EUROPARTENARIAT» qui se déroulera à Potsdam en Allemagne les 28 et 29 octobre prochains.

EUROPARTENARIAT Austria 1999 à Vienne les 10 et 11 mai 1999

Société: _____

Nom: _____ Prénom: _____

Fonction: _____

N° de téléphone: _____ Numéro GSM: _____

Adresse: _____ Code postal: _____

Localité: _____ Fax: _____

E-mail: _____

- Je désire recevoir les profils de coopération de la délégation luxembourgeoise.
- Je désire recevoir de plus amples renseignements sur le prochain EUROPARTENARIAT qui sera organisé à Potsdam en Allemagne les 28 et 29 octobre 1999.
- Je désire recevoir de plus amples renseignements sur d'autres actions similaires organisées au cours de l'exercice 1999-2000.
- Je désire rencontrer un collaborateur de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI afin de recevoir plus de détails sur le déroulement pratique de ces manifestations.
- Je désire recevoir plus d'informations sur les activités de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI – Chambre de Commerce.



**Euro Info Centre – Luxembourg
PME/PMI – Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
LUXEMBOURG/KIRCHBERG
Adresse postale: L-2981 Luxembourg
Tél. 42 39 39-333
Fax: 43 83 26**

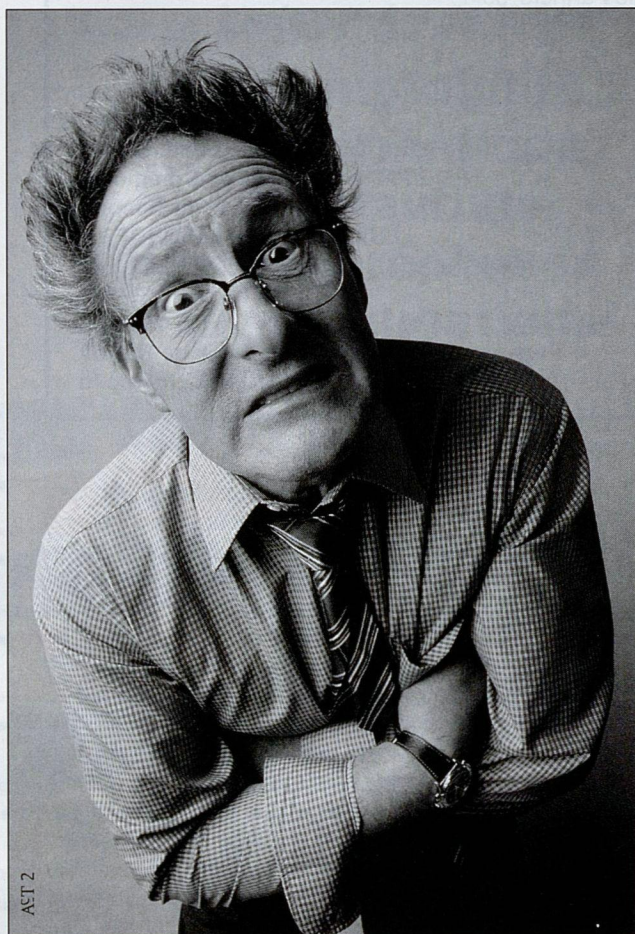
**Personne de contact: Mme Sabrina SAGRAMOLA
E-Mail: eic@cc.lu**

Euro Regio Partners '99

Le nouveau catalogue vient de paraître

Face au grand succès des deux éditions précédentes de la bourse de coopération européenne «Euro Regio Partners», l'Agence de Productivité et Technologie de la Sarre (ZPT e.V.) et son Euro Info Centre ont décidé d'organiser une troisième édition de ce salon les mercredi 24 juin et jeudi 25 juin 1999 à Sarrebruck dans les locaux de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de la Sarre. Le but de cette manifestation est de permettre aux chefs d'entreprise de nouer des contacts avec d'autres entrepreneurs du même secteur. Cette bourse d'échanges réunira en un même endroit des entreprises de douze pays différents: Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Ecosse, Espagne, France, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne et Suède

Les secteurs visés par cette édition sont ceux des nouvelles technologies de l'information et de la communication, et ceci sous tous les aspects possibles: activités informatiques, réalisation de programmes et



Du mal à suivre?

Si cette situation vous provoque un air de déjà vu, n'oubliez pas que Key Job vous offre assistance, service et formation: *Windows Word • Excel • Access • PowerPoint • FrontPage Internet • C++ • Lotus Notes • Visual Basic Corel • Visio • Outlook...*

Cours en Français, Anglais, Luxembourgeois et Allemand.



3, rue d'Alsace L-1122 Luxembourg
Tél.: (352) 49 06 09-1 Fax: (352) 49 06 70
E-mail: sales@keyjob.lu

logiciels, Software et hardware, Applications télématiques, activités des banques de données, Télécommunications, Equipements informatiques divers, Automatisation, Technologies de l'Information, Systèmes multimédias, Traitement des données, autres activités connexes

Tous les profils de coopération des entreprises participantes sont publiés dans un catalogue (disponible en langue française, anglaise et allemande) qui

contient plus de 140 portraits d'entreprises européennes relevant du secteur IT, avec une description de leur activité et de leur profil de coopération. Ce catalogue est l'outil idéal pour tout chef d'entreprise désireux cibler de manière efficace et constructive ses contacts à l'échelle interrégionale / internationale. Toute entreprise intéressée à recevoir le catalogue du salon «Euro Regio Partners '99» peut en faire la commande auprès de l'Euro Info Centre Luxembourg PME / PMI en nous retournant le coupon-réponse ci-après:

EURO REGIO PARTNERS '99

La Bourse de Coopération Européenne sur la Technologie de l'Information et de la Communication à Sarrebruck les 24 et 25 juin 1999 dans les locaux de la Chambre de Commerce et de l'Industrie de la Sarre

Société: _____

Activité: _____

Nom: _____ Fonction: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

Localité: _____

Téléphone: _____ Fax: _____

E-Mail: _____ Homepage: http:\\ _____

- Je désire recevoir le catalogue du salon «Euro Regio Partners '99».
- Je désire recevoir de plus amples informations sur le déroulement pratique du salon «Euro Regio Partners '99».



Euro Info Centre – Luxembourg
PME/PMI – Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
LUXEMBOURG-KIRCHBERG
Adresse postale: L-2981 LUXEMBOURG
Tél. 42 39 39-333
Fax: 43 83 26
Personne de contact: Mme Silvia de Barros
E-Mail: eic@cc.lu

La Commission veut faciliter la prestation de services transfrontalières



Deux propositions de directives de la Commission européenne visent la libre circulation des prestations de services dans l'Union européenne. La première concerne le

droit pour les entreprises de prestations de services dans un autre Etat membre avec leur personnel non communautaire légalement établi dans l'Union européenne; la seconde vise les travailleurs indépendants non communautaires eux aussi légalement établis dans l'Union européenne. L'outil proposé par les 2 directives est une «carte de prestation de services CE» qui serait émise par l'Etat membre où l'entreprise ou le travailleur indépendants sont établis. Ce document attestera de la régularité des situations des ressortissants non communautaires (exclure les cas d'immigration illégale et clandestine), aura une durée de validité de 12 mois (principe du détachement temporaire) et ne serait pas automatiquement renouvelable (le lieu principal du travail devant rester celui où l'entreprise et le travailleur indépendants sont inscrits).

Ces dispositions ne concernent pas les membres des familles des ressortissants des pays tiers concernés. L'objectif de la Commission: éviter aux entreprises les longues, fastidieuses et multiples démarches dans chacun des Etats membres où elles font de la prestation de services avec leur personnel.

La Commission lance un programme de soutien aux entreprises des pays PECO

Un programme intitulé «Business Support Programme» a été lancé par la Commission européenne en faveur des organisations horizontales et sectorielles chargées de représenter les entreprises dans les dix pays d'Europe centrale et orientale (PECO) candidats à l'adhésion (Bulgarie, République tchèque, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Roumanie, République slovaque et Slovénie).

Ce programme vise essentiellement à renforcer ces organisations dans leur action d'aide et de préparation des entreprises à entrer dans l'Union européenne.

Deux appels d'offres seront publiés au cours du printemps 1999 dans le cadre de ce programme. Dans les deux cas, le soutien sera octroyé à des projets d'une durée de deux ans couvrant une vaste zone géographique. Ces actions de soutien seront menées sous forme de partenariat et de jumelage entre les organisations représentant les entreprises d'Europe centrale et orientale et celles représentant les entreprises de l'Union européenne.

Le premier appel d'offres concerne des projets visant à consolider les organisations d'entreprises des pays PECO au sens large. Quant au deuxième appel d'offres, il s'intéresse aux projets qui visent à renforcer la capacité des organisations d'entreprises des pays PECO à aider les entreprises dans leur préparation à l'adhésion. Le montant maximum octroyé aux projets dans le cadre du premier appel d'offres s'élève à 2 millions d'euros (budget pour l'action: 10 millions d'euros). Pour le deuxième appel d'offres, il sera de 1 million d'euros par projet (budget pour l'action: 6 millions d'euros).

8 Juin 1999
La journée de l'euro

Comptabilité, Informatique, Bureautique – Toutes les réponses à vos questions

forme d'une présentation pratique par les fournisseurs de software informatique de leurs nouveaux programmes de comptabilité et de gestion compatibles avec l'euro sans oublier la question de l'an 2000. Les fournisseurs de solutions bureautiques présenteront également leurs produits en relation avec l'euro.

L'occasion sera ainsi donnée à toute entreprise de s'informer concrètement auprès des divers exposants quant à l'impact de l'introduction de l'euro sur leur propre système informatique et sur leur gestion quotidienne.

Parallèlement, le Ministère des Finances, l'Institut des Réviseurs d'Entreprises, l'Ordre des Experts Comptables Luxembourgeois et les organisateurs animeront des stands d'information où les entreprises pourront obtenir de plus amples renseignements sur des thèmes, entre autres, comme les relations avec les administrations publiques, les implications comptables et de gestion ou l'affichage des prix.

Cette euro-séance se tiendra au foyer de la Chambre de Commerce à Luxembourg/Kirchberg de 12.00 à 18.00 heures afin de laisser à toute personne intéressée la possibilité de s'informer en fonction de son emploi du temps.

Les entreprises intéressées n'ayant pas encore reçu d'invitation personnelle pourront obtenir de plus amples informations auprès de Mme Sabrina Sagramola (tél. 42 39 39-334) ou de M. Gilles Reckert (tél. 42 39 39-336).

Dans le cadre de l'«Action euro 1997-2002» destinée à sensibiliser et à informer les entreprises quant à l'introduction de l'euro, la Confédération du Commerce Luxembourgeois, l'Horresca, la Fédération des Artisans, la Chambre de Commerce ainsi que la Chambre des Métiers et leurs Euro Info Centres organisent le 8 juin prochain de 12.00 à 18.00 heures à la Chambre de Commerce une nouvelle séance d'information.

Cette euro-séance prendra d'abord la



Guide stratégique Votre entreprise et l'euro

Une nouvelle brochure accompagnée d'un CD-ROM intitulée «Votre entreprise et l'euro: un guide stratégique» vient d'être publiée par la Direction Générale XXIII de la Commission européenne pour aider les PME européennes à réussir leur transition à l'euro. Cette nouvelle publication présente la particularité de proposer une approche stratégique du passage à la monnaie unique. Elle convient tout particulièrement aux entreprises de taille moyenne qui pourront ainsi saisir toutes les opportunités qu'offre l'euro, en particulier sur le plan commercial.

Disponible dans toutes les langues de l'Union européenne, cette publication comprend à la fois une brochure d'une cinquantaine de pages ainsi qu'un CD-ROM qui contient notamment un questionnaire interactif s'appuyant sur 35 études de cas réalisés dans toute l'Union européenne. Le CD-ROM permet à chaque utilisateur d'obtenir un plan de passage à l'euro personnalisé. Il est possible d'obtenir gratuitement un ou plusieurs exemplaires de cette publication, en mentionnant la langue souhaitée, à l'adresse suivante: Euro Info Centre – Luxembourg PME/PMI –



Chambre de Commerce, 7 rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg, Adresse postale: L-2981 Luxembourg, tél. 42 39 39 333, fax: 43 83 26, Personne de contact: Mme Sabrina Sagromola, E-Mail: eic@cc.lu.



La Référence en bâtiments d'Entreprise



Les constructions **ASTRON** sont conçues et réalisées au Luxembourg et vendues dans toute l'Europe

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: mpc@astron.lu
Internet: <http://www.astron.lu>





JAGUAR

DON'T DREAM IT. DRIVE IT.

Élegante et raffinée,
la splendeur personnalisée

BGP



La ligne.

L'héritage.

Le bois poli.

Le son du moteur.

La puissance...

La nouvelle

JAGUAR S-TYPE

n'a rien d'un

phénomène de mode.

ESSAYEZ LA
NOUVELLE
JAGUAR S-TYPE
1.453.000,- TTC

CELA VALAIT LA PEINE D'ATTENDRE !

Jaguar Luxembourg

13, rue des Jardiniers • L-1835 Luxembourg • tél.: 44 23 24 • fax: 45 56 66

Transport aérien

1998: Une année record pour Luxair

Pour Luxair, 1998 passera dans les annales comme le meilleur exercice de son histoire. En dépassant le milliard de francs, le résultat d'exploitation s'est accru de 31%. Le chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice a atteint 8.839 millions de francs. Le bénéfice net a enregistré une progression de 85% culminant à 845 millions de francs. Misant sur une activité régionale accrue, Luxair a décidé d'investir dans un nouveau type de jets de 50 sièges. La transition vers une flotte tout-jet a pu débuter avec l'arrivée des deux premiers Embraer ERJ 145 «Eurojet», baptisés aux noms de la Princesse Alexandra et du Prince Sébastien. Un troisième appareil du même type a rejoint la flotte au mois d'avril; deux autres seront livrés au cours du premier semestre 1999. Au total, Luxair a commandé ferme neuf «Eurojet» et a pris une option sur deux avions supplémentaires.

L'arrivée dans la flotte de ces jets a permis à Luxair d'entamer sa nouvelle stratégie de développement d'un «Hub» régional à Luxembourg. Avec la saison hiver 1998/1999, pas moins de six nouvelles destinations se sont ajoutées au réseau Luxair, à savoir Bologne, Florence, Dublin, London City, Stuttgart et Stockholm.

L'accent a ainsi été mis sur une adaptation des fréquences et des destinations en vue d'accueillir un nombre croissant de passagers à l'Aéroport de Luxembourg, en augmentation de 5,19% par rapport à 1997. Le nombre de destinations régulières desservies a été augmenté à plus de 30 et cet été, les fréquences vont croître globalement de plus de 70% par rapport à l'été 98. Cette stratégie de croissance et de développement du réseau est destinée à assurer à terme la rentabilité de l'activité d'exploitation aérienne. Pour cette raison, Luxair a décidé de maintenir en service ses Fokker 50 au moins jusqu'en 2002.

Luxair s'est également appuyée sur des partenariats commerciaux pour développer son réseau: la desserte de London City est ainsi effectuée sous numéro de vol Luxair et opérée par la compagnie VLM. Luxair a en outre conclu un accord avec Air France afin d'améliorer sa présence sur la ligne Luxembourg-Paris. Dans le but d'assurer les meilleures connexions à ses passagers, Luxair a par ailleurs renforcé la coopération avec son actionnaire Lufthansa.

Côté «tour operating», 1998 a été une année très favorable: le chiffre record de 150.000 clients a été atteint grâce, entre autres, au succès croissant des destinations comme Palma de Majorque et les Iles Canaries. «Metropolis», le programme de séjours à forfait dans les grandes métropoles européennes, a lui aussi connu une évolution très positive. Sur tous les marchés des efforts particuliers ont été entrepris afin de stimuler la demande de produits destinés aux familles et aux personnes voyageant en groupe.



Parmi les autres secteurs d'activité de Luxair, les opérations d'assistance de fret aérien au Cargo Centre ont dépassé les attentes les plus optimistes: avec près de 412.000 tonnes, la progression par rapport à 1997 a été de 13%. Pour faire face à l'expansion du trafic cargo, Luxair a décidé de procéder à une extension du centre de fret. Les travaux en vue de la construction d'un nouveau dépôt de 18.000 m² destiné aux transitaires ont déjà été entamés. Au niveau des activités de vente en agence, Air Terminus S.A., filiale de Luxair, a adopté avec le groupe Voyages Flammang l'enseigne Luxair City Center. S'appuyant sur le nom de Luxair, ce système de franchise présent en Allemagne sous le nom de Lufthansa City Center a pour ambition de devenir un des premiers groupements d'agences au niveau international. Les synergies mises en avant devront se concrétiser au cours de l'année 1999.

Conformément à sa démarche générale visant à assurer à ses clients des services et produits de tout premier ordre, Luxair a mis en place le contrôle de qualité à travers l'ensemble de l'entreprise. Dans un besoin constant de modernisation, Luxair a par ailleurs développé de manière significative sa présence sur Internet (www.luxair.lu). Outre la possibilité d'effectuer des réservations «online», le site Luxair propose 24h/24 une présentation complète des services de la compagnie, ainsi que les horaires en temps réel des départs et arrivées à l'Aéroport de Luxembourg. Les premiers mois de l'année 1999 ont été marqués par une croissance du nombre de passagers. Si la croissance du réseau et des fréquences, ainsi que les événements internationaux, invitent à rester vigilants quant aux coûts de production, Luxair est confiante qu'elle est en mesure de renforcer sa position de transporteur régional européen et d'affronter les défis de l'ouverture des marchés.

Nouveau programme de fidélisation

Selon le slogan «simple & easy», chaque passager voyageant cinq fois en classe économique ou trois fois en classe business, se voit offrir un billet de son choix. Tels sont les principes du nouveau programme de fidélisation que la compagnie aérienne luxembourgeoise vient d'introduire. Les billets collectionnés depuis le 1^{er} mai de cette année jusqu'à la fin 1999, peuvent être convertis dans un ticket «Luxair Awards 1999». Le client a le choix parmi toutes les destina-

tions du réseau Luxair, y compris New York et les destinations Luxair Tours. Les détenteurs d'une Luxair Courtesy Card peuvent également profiter de cette offre, les secteurs des billets utilisés pour «Luxair Awards 1999» étant enregistrés, sans que toutefois des points soient attribués. Les passagers Luxair Tours peuvent opter soit pour cette nouvelle formule soit pour la traditionnelle formule «cadeau». Ce programme de fidélisation qui s'adresse à tous les clients Luxair âgés de douze ans au moins, donne droit à un maximum de cinq billets «Luxair Awards 1999» jusqu'à la fin de l'année. Les bénéficiaires de ces billets n'auront plus qu'à régler les taxes d'aéroport. Pour de plus amples renseignements, les intéressés sont priés de s'adresser au tél. (352) 4798-4219.

74^e Foire Internationale de Luxembourg

La foire de Printemps attire quelque 95.000 consommateurs

La Foire de Printemps '99, la 74^e Foire Internationale de Luxembourg qui a fermé ses portes le dimanche 16 mai 1999 reste la plate-forme d'information et de communication ainsi que l'événement économique par excellence au centre d'une des principales régions industrielles de l'Union européenne. Elle a démontré une nouvelle fois qu'elle représente une importante place du marché interrégional et international et qu'elle confirme sa vocation de plus grande «manifestation de biens de consommation» de l'EUREGION SAR-LOR-LUX/RHENANIE-PALATINAT/WALLONIE.

Avec près de 95.000 visiteurs la 74^e Foire Internationale de Luxembourg présente un bilan encourageant et confirme la continuité des investissements par les consommateurs dans la presque totalité des secteurs de produits présentés. L'attrait et la valeur informative de la 74^e Foire Internationale de Luxembourg étaient rehaussés comme d'accoutumée, par les nombreuses participations officielles luxembourgeoises et étrangères.

Dans le hall 1 se présentaient l'Union européenne ainsi que l'Office Belge du Commerce Extérieur OBCE, pour ce qui est des participations officielles internationales. Du côté national il importe de relever le stand de la CEGEDEL pour qui la FIL représente depuis 1995 une plateforme idéale pour sensibiliser le public à une utilisation rationnelle de l'énergie électrique. Cette année-ci son service «D'Energieberodung» informait les consommateurs sur les économies réalisables dans le domaine de l'éclairage. Les P&T Luxembourg informaient les visiteurs de la 74^e FIL sur leur large éventail de produits et de services. Dans le hall 9 le Fonds d'Urbanisation et d'Aménagement du Plateau de Kirchberg invitait à la visite de l'exposition

«Le plateau de Kirchberg à l'aube du prochain millénaire». Deux tiers des exposants ont pu atteindre – d'après leurs propres indications – le but de leur participation à la Foire. Cela constitue une amélioration de 18% par rapport à la manifestation de l'année précédente. Lors de l'enquête effectuée le dernier jour de la Foire de Printemps auprès des exposants, les firmes présentes ont déclaré être très confiantes quant aux commandes à enregistrer à la suite de la manifestation. Quelque 88% des exposants ont exprimé leur satisfaction quant au service des transports en commun et plus de 60% apprécient la réorganisation et l'amélioration de la restauration dans les halls.

Viticulture

Les Domaines de Vinsmoselle présentent leurs nouveautés

Lors de la FIL – Printemps '99, qui s'est déroulée du 8 mai au 16 mai 1999, les Domaines de Vinsmoselle ont présenté une abondance de nouveautés. Il y a tout d'abord eu la nouvelle gamme des Grands Premiers Crus de la famille Poll-Fabaire. En effet, depuis que les crémants Poll-Fabaire se sont créés une solide référence dans le domaine des très bons crémants, couronnés d'année en année par des médailles lors de concours internationaux, la demande pour un élargissement de la famille Poll-Fabaire vers des vins de très haute qualité s'est fait sentir. Des études auprès des clients ont montré de façon très nette qu'une telle gamme serait bien accueillie par les consommateurs.

Le concept de cette nouvelle gamme réside sur trois piliers majeurs, à savoir le nom de la marque, la qualité des vins (Grands Premiers Crus) ainsi que la présentation de la bouteille qui se veut particulièrement soignée et élaborée pour toucher la clientèle ciblée. Cette dernière se caractérise par le slogan «Young and International»; il s'agit principalement de consommateurs âgés de moins de 40 ans, de provenance luxembourgeoise et internationale, résidents au Grand-Duché mais aussi frontaliers. L'exportation va présenter une partie non négligeable dans la vente de cette gamme. Contrairement à la clientèle traditionnelle, les clients cibles de ces vins n'exigent pas d'indication du lieu-dit. Au contraire, le nom de la marque sera garant de la qualité du produit. Il a donc été décidé de ne pas reprendre cet élément chez les crus Poll-Fabaire.

Du côté des gammes de vins existantes, les Vinales internationales de Paris organisés par les «Oenologues de France» ainsi que le Concours Mondial de Bruxelles ont couronné pas moins de huit vins nationaux par des médailles en or et en argent. La seule médaille en or dans la catégorie des vins attribuée

COMED

POURQUOI VOUS ARRÊTER EN SI BON CHEMIN ?

Êtes-vous prêt pour les grandes sensations? Alors, accrochez-vous, car avec les 4x4 Nissan vous pourrez affronter tous les obstacles et tous les terrains. Leur parfaite combinaison de confort, élégance et robustesse ont d'ailleurs convaincu les Luxembourgeois, puisque les 4x4 Nissan sont les plus vendus au Grand-Duché.



Patrol GR

Le grand luxe pour les grands espaces.

ABS, double airbag, airco, commande à distance du verrouillage central, antivol NATS IV à partir de la version SE

3 p. Hardtop (5 places) ou 5 p. Wagon (7 places),
2.8 L TDi diesel, 5 vitesses

Patrol GR à partir de:

LUF 1.002.686,- (ttc)

Terrano II

Le 4x4 le plus vendu au Grand-Duché.

Airco, ABS, double airbag, antivol NATS IV, écran bagage
à partir de la version SE

3 p. Hardtop (5 places) ou 5 p. Wagon (7 places),
2.4 essence ou 2.7 TDi diesel, 5 vitesses ou automatique

Terrano II à partir de :

LUF 756.529,- (ttc)



New Pick-Up Double Cab 2.5 TDi Navara

Elu Pick-Up de l'Année 1999 par la presse en Belgique.

ABS, airco, airbag, direction assistée, vitres élec-
triques, commande à distance du verrouillage

central, jantes alu, sièges en velours, Antivol NATS IV
4 portes, 2.5 TDi diesel, 5 vitesses

Double Cab à partir de:

LUF 786.942,- (ttc)





COLAS & LANG

CONSEILS COMPTABLES ET FISCAUX

COMPTABILITE & BILANS 6a, RUE DE LUXEMBOURG

DECLARATIONS FISCALES L-5752 FRISANGE

GESTION DE SALAIRES TELEPHONE 66 18 90

TRAVAUX DE SECRETARIAT TELEFAX 66 18 91

par le Jury des Vinalies internationales de Paris à un producteur luxembourgeois a été attribuée au Pinot blanc, Machtum Hohfels, Grand Premier Cru 1996. A ce même concours trois médailles en argent ont été décernées aux Grand Premier Cru suivants: Auxerrois, Remich Hôpertsbour, Grand Premier Cru 1997; Pinot blanc, Schengen Markusberg, Grand Premier Cru 1997; Pinot gris, Coteaux de Schengen, Grand Premier Cru 1997. Au Concours Mondial de Bruxelles les Grand Premier Cru luxembourgeois ont remporté quatre médailles en argent: Pinot blanc, Schengen Markusberg, Grand Premier Cru, 1997; Pinot blanc, Machtum Hohfels, Grand Premier Cru, 1996; Pinot gris, Greiveldange Dieffert, Grand Premier Cru (Sélection 102 Oechsles), 1997; Pinot gris, Bech-Kleinmacher, Grand Premier Cru, 1997.

En approchant l'an 2000 et compte tenu des festivités du millenium, le producteur des crémants Poll-Fabaire propose à sa clientèle une cuvée spéciale «Millennium». Il s'agit d'une cuvée spéciale accompagnée d'un nouveau verre et d'un wine-cooler en forme de fusée. Du côté des autres nouveautés, le «Pinot Noir» vin rouge trouve de plus en plus d'amateurs. Le grand succès du Pinot Noir vin rouge millésime 1997 sera reconduit avec le millésime 1998. Une série limitée Art et Vin 12 est également prévue.

Assurances

Le Foyer clôture 1998 avec un bénéfice net en hausse

Les sociétés LE FOYER ASSURANCES, LE FOYER VIE et LE FOYER FINANCE ont tenu début avril leur assemblée générale ordinaire statuant sur les résultats de l'exercice 1998. Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe progresse de 9,8% en 1998 pour atteindre 11,1 milliards.

Le résultat consolidé après impôts du Groupe atteint LUF 4.685,2 millions en 1998 par rapport à LUF 777,7 millions en 1997. Si les bénéfices récurrents de 1998 des sociétés sont en ligne avec l'exercice précédent des plus-values importantes de cessions sur participations ont fortement influencé le résultat consolidé de l'exercice 1998. Au vu de ces résultats, l'assemblée générale de LE FOYER FINANCE, société mère du Groupe LE FOYER, a décidé le paiement d'un dividende brut de LUF 370 par action, augmenté d'un dividende exceptionnel de LUF 30 par action, soit d'un dividende brut de LUF 400 par action, une progression de 21,2% par rapport à l'exercice 1997.

Husky et Hewlett Packard misent sur la technicité d'Eurodata

Expert en intégration de réseaux informatiques, Eurodata vient de se voir confier un important marché par Husky S.A. Luxembourg, l'un de ses fidèles clients et un des plus grand fournisseurs du monde de matériels de moulage par injection. Eurodata a su mettre à profit sa connaissance de l'entreprise et des besoins spécifiques de Husky pour lui proposer l'architecture d'un nouveau système de gestion informatisée de la production (BAAN) destiné à son site de Dudelange. Avalisé par les dirigeants de Husky, ce projet d'envergure sera concrétisé par Eurodata grâce à ses compétences et à sa maîtrise du dossier. Ainsi, Eurodata se chargera de la qualification ainsi que de la fourniture du système et ce en collaboration étroite avec Hewlett Packard. Cette décision revêt un caractère d'autant plus exceptionnel que l'enjeu est de taille, comme le précise Jean-Claude Vandebosch, directeur de Hewlett Packard Belgique et Luxembourg: «Le système qui va être implanté chez Husky est le plus important jamais réalisé par Hewlett Packard avec le concours d'un partenaire».



Merkur 5 • 1999

Da Lass**Apprendre la langue luxembourgeoise en toute facilité**

Le Ministère luxembourgeois de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle vient de publier un paquet de matériel d'enseignement qui permet de se familiariser d'une manière divertissante avec la langue luxembourgeoise. «Da lass – mir léiere lëtzebuergeresch» présente, dans un emboîtement pratique, non seulement une cassette vidéo avec les vingt premières leçons, mais également deux manuels servant de support écrit aux séquences filmées. C'est afin de rendre plus attrayant l'apprentissage du luxembourgeois, que le Ministère de l'Education Nationale et de la Formation Professionnelle a lancé l'ambitieux projet «Da Lass». Cette initiative, si importante pour les langue et culture luxembourgeoises, a été réalisée avec le soutien de la Chambre des Metiers du Grand-Duché de Luxembourg et du programme communautaire européen Leonardo da Vinci/Linqua. Dans une première phase, les experts en langue luxembourgeoise Josy Braun, Jhemp Hoscheit et Henri Losch ont élaboré vingt leçons conçues pour une version vidéo. Une adaptation pour la télévision sera mise au point en collaboration avec RTL.

Dans une deuxième phase, deux manuels richement illustrés ont été rédigés pour compléter utilement la cassette vidéo. Chacune des vingt leçons contient des éléments grammaticaux, phonétiques et lexicaux, différents thèmes traitant la vie sociale et professionnelle, des informations sur la géographie, l'histoire, les us et coutumes ainsi que des dictons et des chansons populaires. Grâce à des exercices, dont les solutions figurent en annexe, tout un chacun peut contrôler ses connaissances nouvellement acquises. La cassette vidéo ainsi que les deux manuels présentent le pays et ses habitants. Ainsi, l'intéressé n'apprend pas seulement la langue luxembourgeoise, mais fait également connaissance avec la géographie, la vie culturelle et les traditions du Grand-Duché. Que fête-t-on exactement le jour de la Sainte Barbe? Que signifie la locution «Wéi een an de Bësch ríft, esou schaalte et erëm»? Comment formuler correctement un faire-part de naissance? Qui étaient Dicks et Lentz? Ceci et bien plus, on le découvrira à travers de «Da lass». Un troisième tome avec de nouvelles suites complétant le cours existant, est en préparation et sera également vendu dans les librairies.

«Da lass» comprend la cassette vidéo VHS de 240 minutes, le tome 1 avec 160 pages et plus de 600 illustrations en couleurs ainsi que le tome 2 avec 262 pages avec plus de 700 illustrations en couleurs. La cassette vidéo de même que les deux manuels sont présentés dans un emboîtement pratique. Le paquet «Da lass» est disponible dans toute librairie au prix de 1.475 LuF.

Courrier électronique**Gain de performance avec Synapse**

L'e-mail est devenu un outil de communication professionnel quasi incontournable: rapide, économique et universel, il optimise l'échange d'informations avec les clients et les fournisseurs, mais aussi entre les employés. En résulte un gain de temps et d'efficacité qui devient vite un avantage compétitif. Dans ce contexte, la société luxembourgeoise Synapse entend élargir encore l'utilité des adresses e-mail, en proposant des valeurs ajoutées notables.

Ainsi Synapse propose des *adresses e-mail durables* indépendamment du fournisseur d'accès, ce qui permet de garder l'adresse e-mail (et les cartes de visite, enveloppes, lettres,...) même en changeant d'abonnement Internet. Grâce à l'Interface Web offert par Synapse l'utilisateur a la possibilité de lire et d'envoyer des e-mails directement à partir d'un site Internet. Il n'a donc plus besoin de configurer un programme spécifique et il peut accéder en toute facilité à ses e-mails, où qu'il soit: au bureau, sur le poste de travail d'un collègue, en voyage d'affaires etc... C'est aussi un atout considérable si plusieurs employés se partagent un même ordinateur connecté à Internet.

Le service *mail-to-sms* permet d'envoyer des messages courts (SMS) vers des GSM à partir de votre adresse e-mail Synapse. Idéal pour envoyer des informations précises aux détenteurs de GSM, ce service permet par exemple aussi de substituer les «pagers» pour les services de garde ou d'entrer en contact de façon discrète avec les employés qui sont en réunion et qui ne veulent pas être dérangés par un appel téléphonique. La *notification par SMS* permet de recevoir les e-mails importants sur son GSM. De cette façon, les messages urgents sont obtenus immédiatement, même si on ne consulte pas régulièrement son adresse e-mail.

Le service *mail-to-fax* permet d'envoyer des fax à partir de l'adresse e-mail. Service qui s'avère pratique pour les particuliers qui ne disposent pas d'appareil fax, mais aussi pour les entreprises, car chaque employé pourra envoyer directement des fax depuis son propre ordinateur. Ceci permet aussi aux représentants et hommes d'affaires d'envoyer des fax lors de leurs déplacements. De même, les e-mails reçus peuvent être déviés sur un fax. Ceci constitue une solution idéale pour obtenir par fax les commandes passées par Internet. Ainsi, les entreprises qui ne disposent pas d'ordinateur ou qui ne consultent pas régulièrement leur e-mail peuvent participer au *commerce électronique* et répondre immédiatement aux commandes.

A côté de ces services de base, Synapse développe aussi des services e-mail sur mesure et propose de la consultation en matière de messagerie électronique, d'accès Internet et de certification des

La société

LE VADE-MECUM DU PROFESSIONNEL

en Poche Luxembourg

Une primeur pour le Luxembourg!
En livre de poche & sur disquettes.

Voici tout ce qu'il faut savoir sur les aspects juridiques, comptables, fiscaux et sociaux de la vie des entreprises au Luxembourg.

UN MANUEL IMPRIMÉ ET SUR DISQUETTES

- il combine la facilité de l'imprimé à un logiciel de recherche puissant .
- toutes les informations se trouvent toujours à portée de main - ou d'un clic de souris.

UN ÉCLAIRAGE COMPLET DU PAYSAGE JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE AU LUXEMBOURG

- des commentaires approfondis
- un langage clair et précis
- par des auteurs réputés et spécialisés
- avec la jurisprudence essentielle
- et les textes législatifs pertinents et complets

"LA SOCIÉTÉ EN POCHE - LUXEMBOURG" COMPORTE LES 4 PARTIES SUIVANTES:

- I. Droit des sociétés
- II. Droit comptable et comptes annuels
- III. Fiscalité
- IV. Droit social

COMITÉ DE RÉDACTION:

Maîtres CHARLES DURO et MARIANNE GOEBEL (Etude Duro & Lorang)
FABIO MAZZONI et BENOÎT GEORIS (Wood, Appleton, Oliver & C° S.A.)
YVES BECHET (Centre Commun de la Sécurité Sociale)
Maître JOËLLE KARP (Etude Michel Karp)

"La Société en Poche - Luxembourg", la bibliothèque portable de l'entreprise

- Oui, je souscris un abonnement à "La Société en Poche - Luxembourg": je bénéficie d'une réduction de 15% sur le prix plein.
L'édition 1999 me sera facturée à 3.340 LUF (3.540 LUF TVA comprise) au lieu de 3.929 LUF (4.164 LUF TVA comprise).
Je recevrai automatiquement chaque année la nouvelle version actualisée (manuel + disquettes).
- Oui, je commande ... exemplaires de l'édition 1999 qui me seront facturés à 3.929 LUF (4.164 LUF TVA comprise) pièce.

Société/Institution:

Activité: Forme Juridique:

Nom: Fonction:

Rue: N°: Code postal: Localité:

Téléphone: Fax: E-mail:

TVA: Date: Signature

Vos coordonnées seront intégrées dans un fichier par Wolters Kluwer Belgique (W.K.B. sa) afin de pouvoir vous informer de nos activités. Conformément à la loi du 08/12/1992 relative à la protection de la vie privée, vous pouvez réclamer vos données et éventuellement les corriger.

Veuillez renvoyer ce formulaire à Ced.Samsom - Bart Dehouwer - Kouterveld 14 - 1831 Diegem - Belgique
ou par fax au 0032 2723.10.32 - <http://www.cedsamsom.be> - e-mail: cedsamsom@wkb.be

messages. Pour tout renseignement, n'hésitez pas à contacter Synapse (tél. 31 51 32, Fax: 31 51 33, mail: synapse@synapse.lu).

Nouvelles publications

Les sociétés luxembourgeoises expliquées par Eurotrust S.A.

La Fiduciaire Luxembourgeoise Eurotrust S.A. vient de publier quatre brochures d'information portant respectivement sur les sociétés commerciales en droit luxembourgeois, les sociétés holding au Luxembourg, les sociétés de participations financières au Luxembourg et les structures financières internationales. Pour tout renseignement complémentaire: Fiduciaire Luxembourgeoise Eurotrust S.A., 8-10, av. de la Faïencerie, L-1510 Luxembourg, tél. 47 10 10 ou 46 03 53/55, fax: 47 10 36 ou 47 02 06, www.eurotrust.lu, e-mail: eurtrust@pt.lu.



Nouveaux média

EDITUS S.A. investit dans l'Internet

La Société Editus, l'éditeur des annuaires téléphonique et professionnel, de l'Inter Region Saar-Lor-Lux et du Kompass, va de l'avant en investissant de façon significative dans l'internet. En effet, la société vient d'acquérir le portail www.luxweb.lu ainsi que le site www.bank.lu qui avaient été développés par la société ALPANET SA. Avec ces acquisitions, Editus renforce considérablement sa position d'acteur incontournable dans le paysage internet luxembourgeois. Editus était déjà présent avec son site www.editus.lu

consacré aux annuaires qui connaît un trafic considérable (+ de 40.000 requêtes par mois) ainsi qu'avec la régie publicitaire du système Click 2 View. En acquérant luxweb et bank.lu, Editus poursuit donc son développement dans le marché des internautes. Pour se donner les moyens de sa politique, la société a également investi en ressources humaines. En effet, Editus annonce par la même occasion l'engagement de Monsieur Samuel Dickes à la tête de son département internet.

Nouvelle publication

La Reconquête d'un Emploi: une affaire de famille...

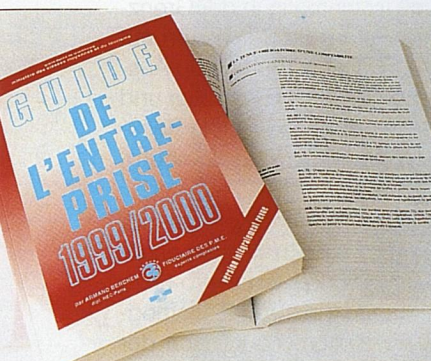
Garon Bonvalot et Coutts Consulting Group plc viennent de publier un livre qui aborde la recherche d'emploi sous un angle nouveau: le rôle du conjoint et de la famille. Ce guide intitulé «La Reconquête d'un Emploi, une affaire de famille...» a été écrit par Fanny Barbier, chargée de la communication de Garon Bonvalot, premier cabinet français d'outplacement, membre du Coutts Consulting Group. Parce que l'intelligence de son comportement est un des facteurs-clés de la réussite d'une recherche d'emploi, le conjoint mérite lui aussi d'être écouté, épaulé et soutenu. Etayé de nombreux témoignages et suggestions, le livre analyse tous les aspects de la vie familiale. Comment faire face à cette période fragilisée en combattant les sentiments d'impuissance ou de doute qui peuvent naître au sein du couple? Renégocier son «contrat» en sachant réévaluer ensemble ses besoins et ses objectifs. Participer adroitement à la recherche d'emploi par une communication constructive. Informer rapidement les enfants de la situation en leur donnant des explications adaptées à leur âge. Tenter d'atténuer les changements quotidiens générateurs de stress et d'inquiétude. Savoir rechercher un soutien moral et impartial du côté de l'entourage familial, et une aide des amis véritables... Tels sont quelques-uns des points développés par l'auteur afin de se donner toutes les chances de réussite. D'autre part, bien que cet ouvrage ne soit pas un guide de la recherche d'emploi, il lui consacre un chapitre dans lequel il rappelle succinctement les différentes étapes nécessaires, et qui requièrent une motivation constante de la part des deux conjoints.



La Reconquête d'un Emploi, une affaire de famille – 175 pages, 350 Flux. Auteur: Fanny Barbier – Editeurs: Garon Bonvalot et Coutts Consulting Group pic Disponible par correspondance auprès de Coutts Alternative s.a., 4 rue Goethe, L-1 637 Luxembourg – tél. 48 48 71, fax 48 48 72.

Editions Guy Binsfeld

Le «Guide de l'entreprise 1999-2000» vient de paraître



La cinquième édition du «GUIDE DE L'ENTREPRISE» vient de paraître auprès des Editions Guy Binsfeld. Entièrement mise à jour, cette nouvelle version s'adresse à toutes celles et à tous ceux qui s'intéressent à l'entreprise, son fonctionnement, ses

rouages et sa gestion courante. Cette cinquième édition, publiée comme les éditions précédentes depuis 1989 sous le patronage du ministre des Classes moyennes et du Tourisme, a été conçue, rédigée, augmentée et corrigée par la FIDUCIAIRE DES P.M.E., experts-comptables, sous la direction de Monsieur Armand Berchem, administrateur délégué et président du Comité de direction.

«Informer et orienter les chefs d'entreprise», c'est la devise sous laquelle le ministre des Classes moyennes et du Tourisme a placé cette nouvelle version du «GUIDE DE L'ENTREPRISE» qui, dès sa première parution, se veut un aide-mémoire ou plutôt un vade-mecum destiné aux managers en quête d'informations et de renseignements en vue de la bonne gestion de leur entreprise. Le guide leur permet de disposer d'une appréciation exacte de leurs droits, des moyens pour les faire valoir, de la nature des obligations et devoirs qui leur incombent ainsi que des sanctions auxquelles ils s'exposent en cas de nonrespect.

En parcourant le sommaire, on voit que le guide aborde tous les créneaux de la gestion d'entreprise, tels que: Devenir son propre patron; créer ou reprendre une entreprise; les problèmes sociaux; les problèmes commerciaux; les problèmes financiers, administratifs, juridiques, judiciaires; les problèmes de gestion comptable et fiscaux; les problèmes européens; la cession et la cessation de l'entreprise.

Un chapitre entier est réservé au plan d'action national en faveur de l'emploi (PAN). Ce guide comprend aussi, sur une cinquantaine de pages, des



OFFICE EQUIPMENT

IMAC

78, route de Longwy
L-8005 Helfent-Bertrange

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

questions et réponses d'actualité, des points de repère généraux, un glossaire exhaustif, des adresses utiles... Cette cinquième édition du «GUIDE DE L'ENTREPRISE» a été entièrement revue et traite tous les sujets d'actualité récente. Même sur le plan de la formation professionnelle continue, il sert de manuel de référence tant aux enseignants qu'aux élèves. Le «GUIDE DE L'ENTREPRISE 1999/2000» compte 432 pages. Il est disponible dans les librairies et les magasins de journaux au prix de 975 LUF. La distribution est assurée par les Messageries du Livre, 5, rue Raiffeisen, L-2411 Luxembourg-Gasperich.

Brasseries

Bofferding et Sales-Lentz font gagner des voyages en Floride

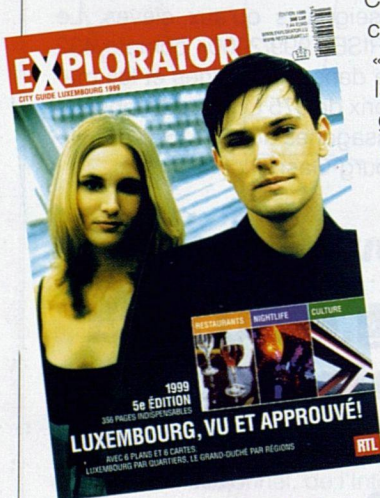
Lancée il y a 4 ans par la Brasserie Bofferding, la Hausbéier occupe aujourd'hui une place de choix sur le marché luxembourgeois. Brassée selon une recette ancienne, cette bière légèrement ambrée fait revivre la tradition de la bière du maître-brasseur. Pour fêter dignement l'anniversaire de cette bière d'exception,

Bofferding s'est associé aux Voyages Sales-Lentz de Bascharage pour permettre à ses clients de gagner 10 voyages en Floride ou 100 sets barbecue. Ainsi, les étiquettes des bouteilles de 50 cl à bouchon mécanique Hausbéier sont actuellement agrémentées d'une petite case à gratter. Il suffit ensuite de se reporter au dos de l'étiquette pour connaître les modalités de participation. La clientèle de Bofferding peut participer à cette grande action promotionnelle en achetant les bouteilles Hausbéier dans les stations-service, les supermarchés, chez les dépositaires ou dans les cafés. Elle retrouvera sur toutes les bouteilles Hausbéier l'étiquette «Spécial anniversaire» grâce à laquelle elle peut gagner un inoubliable voyage en Floride ou un set barbecue.

EXPLORATOR '99: vu et approuvé!

La 5^e édition du city guide vient de paraître

Pour le 5^e numéro de son guide, Mike Koedinger Editeur et l'équipe d'EXPLORATOR présentent une édition riche de 356 pages entièrement réactualisée et réécrite. Bien entendu, les 5 chapitres du city guide «Made in Luxembourg» sont toujours présents: «Restaurants» (400 établissements), «Nightlife» (Clubs insolites et bistros sympas), «Culture» (Lieux et personnes-clés), «Internet» (Home Pages made in Luxembourg) et «La Ville» (Nouvelles rubriques). Ils reprennent l'essentiel des informations utiles et pratiques.



Comme les années précédentes, le chapitre «Restaurants» occupe la partie centrale du guide. Riche de 400 établissements cités, dont 250 visités et commentés par le critique gastronomique Jacques Demarque, il est cette année-ci complété de nombreux plans et cartes qui permettront à chacun de situer rapidement le restaurant choisi.

Notons également l'apparition de nouvelles rubriques, e. a. les meilleures adresses de «shopping» et un guide indispensable aux jeunes parents. Le site Internet d'EXPLORATOR à l'adresse www.explorator.lu a également été remodelé pour le lancement de la nouvelle édition. EXPLORATOR City Guide Luxembourg 1999 est en vente en kiosques au prix inchangé de 300 Luf.

12. Luxemburger Umweltmesse „Oeko-Foire '99“

Die Messe für Mensch, Umwelt und Technik in der Großregion

Bereits seit über zehn Jahren organisieren die Luxemburger Umweltschutzorganisation Mouvement Ecologique und die gemeinnützige Stiftung Oeko-Fonds die Umweltmesse „Oeko-Foire“ in der Hauptstadt von Luxemburg, unter der Schirmherrschaft des Umwelt-, des Mittelstands- und des Wirtschaftsministeriums. Die Umweltmesse ist einmalig in der Grenzregion – entsprechend groß ist ihr Erfolg. Waren auf der ersten Messe knapp 4 000 Besucher und 40 Aussteller, so zählt die Messe heute 15 000 Besucher und 150 Aussteller. Die Aussteller, ebenso wie die Besucher, stammen überwiegend aus Luxemburg, Deutschland, Belgien, Frankreich.

Bei den Besuchern der Oeko-Foire, auf welcher der Direktverkauf erlaubt ist, handelt es sich um ein besonders interessiertes Publikum, so daß die Oeko-Foire den Ausstellern gute Verkaufs- und Informationsmöglichkeiten bietet und den Ausstellern auch nach der Messe treue Kunden sichert. Es ist demnach nicht verwunderlich, daß die meisten Aussteller in einer Umfrageangaben, mehr denn zufrieden mit ihrer Teilnahme an der Oeko-Foire zu sein. Von besonderer Bedeutung für die Attraktivität der Oeko-Foire ist das vielfältige und reichhaltige Angebot an umweltschonenden Produkten. Folgende Produktbereiche sind vertreten: Gartenbau, Land- und Forstwirtschaft, Verkehr und Energie (u. a. Heizsysteme, Solarkollektoren, Windkraft, Wärmerückgewinnung), Ernährung, Kosmetik, Textilien, Produkte für den Haushalt (u. a. Wasch- und Putzmittel, Haushaltsgeräte), Baumaterialien, Projekte im sozialen, ökologischen und Dritte-Welt-Bereich.

Auf besonderes Vertrauen bei den Verbrauchern stößt die Oeko-Foire, da nur Produkte/Dienstleistungen vorgestellt werden dürfen, die ökologischen Mindestanforderungen – die aufgrund transparenter Kriterien festgelegt werden – gerecht werden. Die Oeko-Foire ist aber darüber hinaus noch mehr als eine reine Verkaufsmesse. Besucher bestätigen immer wieder, daß der besondere Charme der Oeko-Foire auch in der angenehmen Atmosphäre dieser etwas anderen Messe liegt. Ein besonderes Gewicht wird auf die kulturelle Animation, die Familien- und Kinderfreundlichkeit sowie die Information der Besucher gelegt. Clowns, Musikanimation, Theater für Kinder, unabhängige Beratungsstände, Musik, Rundtischgespräche, Ausstellungen, Vorträge, Kinderbetreuung ... erhöhen die Attraktivität der Messe. Weitere Informationen: Oeko-Foire, c/o Mouvement Ecologique, 6, rue Vauban, L-2663 Luxemburg, Tel: 00352 (Vorwahl Luxemburg) 43 90 30 oder Fax 00352/42 22 42, Email: meco@emweltzenter.lu

EURO INFO CENTRE LUXEMBOURG

CONSEIL
ASSISTANCE
INFORMATION



LE PARTENAIRE DES PME

EURO INFO CENTRE PME/PMI
CHAMBRE DE COMMERCE

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE DU LUXEMBOURG

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