

Merkur

de letzebuenger

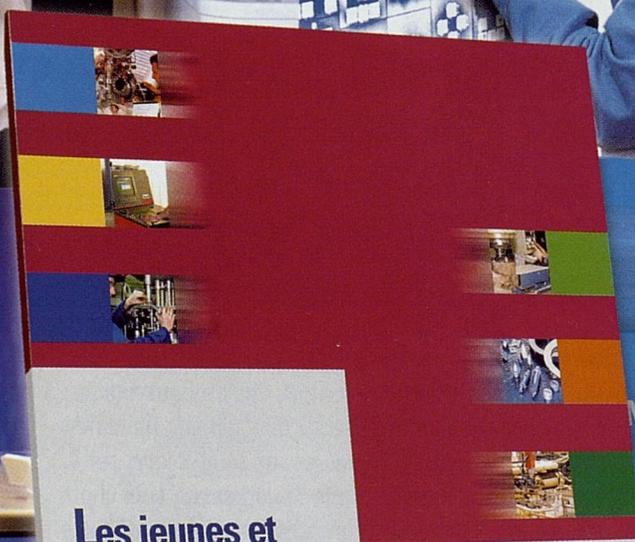
Merkur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

5 • 2000



**Les jeunes et
l'industrie,
un avenir commun et prometteur**

MECANICIEN IND



DE MAINTEN

CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG



CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

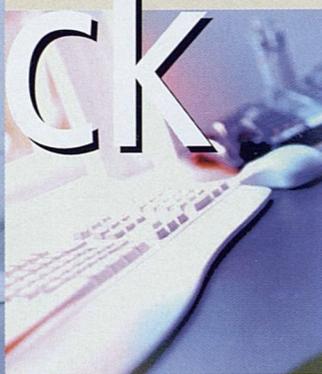


- **Dossier: Berufsausbildung 2000/2001**
- **La réserve de propriété**



La bourse

au bout d'un click



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

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

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

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

Vérifiez par vous-même. www.bcee.lu



net
online banking



SPUERKEESS

www.bcee.lu

Wachstum ohne Ende?

Der Luxemburger Wirtschaft geht es schon lange sehr gut. Nicht nur Premier- und Staatsminister Jean-Claude Juncker zeigte sich in seiner Erklärung zur Lage der Nation vom 10. Mai 2000 mit der makroökonomischen Lage Luxemburgs zufrieden, auch Wirtschaftsminister Henri Grethen war bei seiner Eröffnungsansprache zur 76. Internationalen Frühjahrsmesse voll des Lobes für die konjunkturelle Entwicklung des Landes.

Nach letzten Schätzungen des Statecs erreichte das Wirtschaftswachstum 1999 in Luxemburg fast 7%. Für das laufende Jahr rechnen die Analysten mit einem Zuwachs von 5,6%. Die Beschäftigungsrate kannte einen Rekordzuwachs von 5,5%. Als kleinstes Mitgliedstaat der Europäischen Union darf das Großherzogtum sich über die niedrigste Arbeitslosenquote in Europa freuen. Auch bei den öffentlichen Finanzen gibt es Überschüsse zu verzeichnen. Im prozentualen Vergleich zum BIP fallen Luxemburgs Staatsschulden verschwindend gering aus.

Als einzige Wolke am ansonsten heiteren Wirtschaftshimmel wurde die steigende Inflation ausgemacht. So stiegen die Preise bis April 2000 im Vergleich zum Vorjahr um ganze 2,7%. Diese Inflationsrate ist in erster Linie auf die in den vergangenen Monaten stark angestiegenen Erdölpreise zurückzuführen. Die automatische Gehälteranpassung an die im Verbraucherindex gemessene Preisentwicklung ist also für diesen Sommer schon vorprogrammiert. Dabei liegt die letzte Gehälteranpassung kaum ein Jahr zurück. Die im vergangenen August erfolgte Anpassung ließ die Lohnkosten 1999 um 4% schneller ansteigen als in den europäischen Nachbarländern. Die nominalen Lohnnebenkosten pro Arbeitnehmer stiegen ebenfalls um 3%, während dem sie im Vorjahr um 1,8% stiegen.

Ohne die automatische Gehälteranpassung an den Verbraucherindex wären die Lohnkosten in Luxemburg 1999 nur um 2% gestiegen, was einer der konjunkturellen Entwicklung angemessenen Steigerung entsprochen hätte.

Wirtschaftsminister Grethen sah die bevorstehende Gehälteranpassung als eine positive Nachricht für die Lohnempfänger und deren Kaufkraft. Im gleichen Atemzug unterstrich er aber die aus einer Indexbranche resultierenden Belastungen für die Wettbewerbsfähigkeit unserer exportorientierten Unternehmen. Die aktuelle Entwicklung gäbe jedoch keinen Grund zur Besorgnis, jedenfalls so lange nicht wie die Produktivitätssteigerung und die Stabilisierung der Produktionskosten gewährleistet sind. Dies sei so lange der Fall wie die Sozialpartner sich an die moderate Lohnpolitik halten.

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

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 22.600 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

SOMMAIRE

Für die Handelskammer liegt jedoch genau beim Begriff der moderaten Lohnpolitik der Hase im Pfeffer. In der Tat wurde von der EU eine moderate Lohnpolitik empfohlen, welche auch feierlich von den Partner der 98' Tripartite versprochen wurde. Unter einer moderaten Lohnpolitik verstand man zu diesem Zeitpunkt Tarifabschlüsse, die unter den Produktivitätsgewinnen liegen. Seit den Feierlichkeiten zum 1. Mai von 1999 haben die Gewerkschaften diese Vereinbarung jedoch aufgekündigt. In der Erklärung zur Lage der Nation vom 10. Mai dieses Jahres ist auch die Regierung vom klassischen Begriff der Lohnmoderation abgewichen und ist der Meinung, daß die Mäßigung auch dann gewährleistet ist, wenn die Lohnabschlüsse punktgenau bei der Produktivitätssteigerung liegen.

Für die Handelskammer ist dieser gesamte Vorgang äußerst besorgniserregend, da durch übertriebene Lohnforderungen zukünftige Investitionen und die Schaffung neuer Arbeitsplätze in Frage gestellt werden. Auch die Regierung hat mit dem großzügigen Gehälterabschluß im öffentlichen Dienst nicht die Vorgabe einer moderaten Lohnpolitik befolgt und somit ein falsches Signal gesetzt.

Die vorsichtige Lohnpolitik der letzten Jahre darf auf keinen Fall aufgegeben werden, denn die boomende Wirtschaft bringt nicht nur Vorteile für Luxemburg, sondern birgt auch eine Reihe nicht zu unterschätzender Gefahren. Premierminister Juncker erinnerte daran, daß die Absicherung der Rentenauszahlungen nur dann gesichert ist, wenn die Wirtschaft weiterhin wächst. Die Schaffung von jährlich rund 10.000 neuen Arbeitsplätzen sei, so Juncker, notwendig, um die immer höheren Renten zu zahlen. Die derzeitige Entwicklung auf dem einheimischen Arbeitsmarkt stellt Luxemburg vor große Herausforderungen und bedingt u.a. massive Investitionen in neue Infrastrukturen, sowie weitere Anstrengungen auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung.

Daß die Luxemburger Wirtschaft auch in Zukunft weiter wachsen muß, scheint niemand ernsthaft in Frage zu stellen. Wirtschaftsminister Grethen kündigte bereits Maßnahmen zur Förderung der Unternehmenskultur an. Die Prioritäten der Regierung sollen dabei bei der aktiven Förderung neuer Unternehmen - den Start-ups - sowie bei der Erleichterung des Kapitalzugangs und dem Abbau administrativer Hürden, besonders für KMU, liegen. Eine sicherlich begrüßenswerte Politikorientierung, doch sei an dieser Stelle daran erinnert, dass verschiedene Initiativen, die bereits in der letztjährigen Erklärung zur Lage der Nation von der Regierung angekündigt wurden, wie beispielsweise die Aktualisierung des Aktionsplans für den Mittelstand oder die Reform des Konkursrechtes immer noch auf sich warten lassen.

04	Dossier
14	Commerce extérieur
23	Bourse d'entreprises
26	Formation
35	Chiffres économiques
43	Ventes spéciales
44	Innovation
46	Nouveaux médias
56	Chronique juridique
59	Législation
62	PME
63	Euro
65	Info entreprises

Berufsausbildung 2000/2001

La version française du dossier sur l'apprentissage est disponible sur internet (www.cc.lu) et auprès de la Chambre de Commerce, tél.: 42 39 39 - 210.

(Lehrlingsausbildung)

Was ist Berufsausbildung?

Unter Berufsausbildung (Lehre) versteht man die Erlernung eines bestimmten Berufes. Diese Lehre umfaßt eine 3 bzw. 2 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 einzustiegen 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 Industrieberufe:

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.**

Handelsberufe:

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

- Reisebüroagent: 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 Lehrvertrages 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 sowie für die Berufslehrgänge mit Ausbildungsziel CITP: 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 Zuschüsse¹:

¹ Die jeweiligen Beträge sind augenblicklich einer Anpassung seitens der Regierung unterworfen.

• zugunsten des Arbeitgebers:

- a. Erstattung der sozialen Lasten des Arbeitgebers, betreffend die an jeden Lehrling zu verrichtende 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 Büroangestelltelehrlinge (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, Reisebüroagent (Ausbildungsziel CATP):

3 Jahre Lehrvertrag, in der Regel

32 Wochenstunden praktische Betriebsausbildung

8-10 Wochenstunden theoretische Begleitkurse.

- Verkaufsgehilfe 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 Serviergehilfe (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 einzuord-

nen 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 (2000/2001) aus?

Der Unterrichtsminister hat für das Schuljahr 2000/2001 folgende Schulferienordnung festgelegt:

Das Schuljahr 2000/2001 beginnt am Freitag, 15. September 2000 und endet am Samstag, 14. Juli 2001.

1. Die Allerheiligenferien beginnen am Samstag, 28. Oktober 2000 und enden am Sonntag, 5. November 2000.
2. Die Weihnachtsferien beginnen am Samstag, 23. Dezember 2000 und enden am Sonntag, 7. Januar 2001.
3. Die Fastnachtsferien beginnen am Samstag, 24. Februar 2001 und enden am Sonntag, 4. März 2001.
4. Die Osterferien beginnen am Samstag, 7. April 2001 und enden am Sonntag, 22. April 2001.
5. Gesetzlicher Feiertag am Dienstag, 1. Mai 2001.
6. Schulfreier Tag an Christi Himmelfahrt, am Donnerstag, 24. Mai 2001 (gesetzlicher Feiertag)
7. Die Pfingstferien beginnen am Samstag, 2. Juni 2001 und enden am Sonntag, 10. Juni 2001.
8. Schulfreier Tag am Nationalfeiertag, Samstag, 23. Juni 2001 (gesetzlicher Feiertag).
9. Die Sommerferien beginnen am Sonntag, 15. Juli 2001 und enden am Sonntag, 16. September 2001.

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

Wie werden die Lehrlinge entschädigt? (Index 562,38)

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat)	
Für	Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateurs, Bauzeichner
1. Lehrjahr	14.633.-
2. Lehrjahr	18.632.-
3. Lehrjahr	27.107.-

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat)		
Für	Reisebüroagent	Büroangestellte
1. Lehrjahr	17.372.-	
2. Lehrjahr	21.601.-	
3. Lehrjahr	30.700.-	30.712.-

Die Lehrlinge der Berufssparten Verkäufer, Lagerverwalter, Dekorateurs, Bauzeichner, Reisebüroagent 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.

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat) einschließlich der Vergütungen in Naturalien		
Für	Köche	Servierer
1. Lehrjahr	21.286.-	19.621.-
2. Lehrjahr	26.775.-	25.297.-
3. Lehrjahr	30.593.-	

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat) für Auszubildende zum Verkaufshelfen mit Ausbildungsziel C1TP	
1. Lehrjahr	13.171.-
2. Lehrjahr	14.633.-

Für	Koch- oder Serviergehilfe (Ausbildungsziel C1TP)
1. Lehrjahr	17.659.-
2. Lehrjahr	19.621.-

Mindestlehrlingsentschädigung (brutto/Monat) für Auszubildende in technischen Industrieberufen	
1. Lehrjahr	16.483.-
2. Lehrjahr	21.646.-
3. Lehrjahr	28.293.-

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.**

Anmerkung: Vertragsverlängerung einer Lehre mit Ausbildungsziel CATP

- Bei **bestandener praktischer**, aber nicht bestandener theoretischer **Abschlußprüfung** haben die Lehrlinge Anrecht auf eine Entschädigung von 41.138 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 diejenigen 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.

Apprentissage industriel

Nouvelle farde d'information

La FEDIL, la Chambre de Commerce et le Ministère de l'Education Nationale, de la Formation Professionnelle et des Sports ont constaté sur base des résultats d'une enquête réalisée auprès des entreprises industrielles un besoin accru en salariés qualifiés. En effet, cette étude «Les qualifications de demain dans l'industrie», réalisée en 1997-1998 auprès des entreprises des secteurs Agroalimentaire/Boissons-Tabac, Transformation des Métaux/Sidérurgie, Chimie/Minéraux nonmétalliques, Bâtiment/Travaux Publics, a révélé une demande importante des entreprises luxembourgeoises dans les qualifications de la fabrication niveau d'études CATP.

Aujourd'hui, plus que jamais, les entreprises à caractère industriel ont besoin de travailleurs qualifiés disposant d'une bonne formation, car le progrès technique, l'informatique et la robotique ont considérablement changé l'environnement industriel et les conditions de travail.

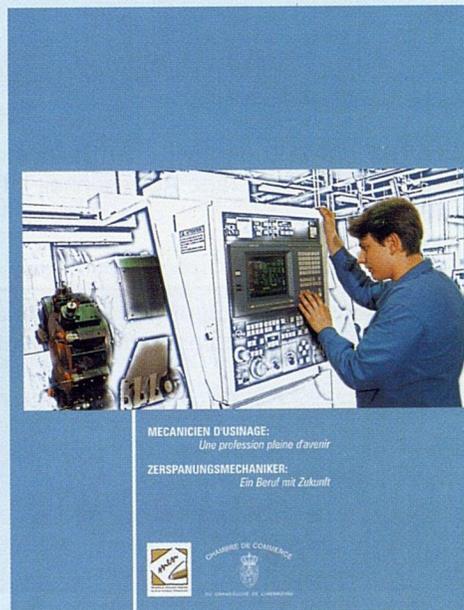
Les partenaires mentionnés ci-avant ont pris la décision de lancer une action de promotion de la voie de l'apprentissage industriel en vue d'orienter les jeunes vers un emploi stable dans les entreprises luxembourgeoises et d'assurer aux entreprises une main d'oeuvre qualifiée.

Une première plaquette comporte une présentation générale des principaux secteurs industriels, des voies de formation menant au Certificat d'Aptitude Technique et Professionnelle (CATP) ainsi que du champ d'activité des travailleurs qualifiés dans les entreprises.

Parmi les différentes voies de formation, l'accent est mis sur l'apprentissage en entreprise, sous le couvert d'un contrat d'apprentissage, accompagné d'un enseignement professionnel et général auprès d'un lycée technique. Cette voie de formation présente un certain nombre d'avantages pour les jeunes et permet une intégration directe dans le monde du travail.

Des plaquettes spécifiques présentent plus en détail chacune des professions les plus recherchées par les entreprises. Ainsi, la farde générale sur l'apprentissage est accompagnée d'une plaquette consacrée au mécanicien industriel et de maintenance. La profession du mécanicien d'usinage avait fait l'objet d'une brochure présentée en 1999. Une publication consacrée à la profession de l'électronicien en énergie sera éditée en 2001.

Ces différentes publications, qui sont éditées en allemand et en français, ont été élaborées en collaboration avec des représentants d'entreprises industrielles qui offrent régulièrement des postes d'apprentissage en entreprise. Elles peuvent être demandées auprès des différents partenaires et sont également disponibles dans les Services de Psychologie et d'Orientation Scolaires auprès des différents lycées ainsi qu'auprès du Centre d'Information professionnelle (BIZ) de l'Administration de l'Emploi. En outre, elles pourront être consultées sur le site Internet de la FEDIL sous l'adresse <http://www.fedil.lu> et de la Chambre de Commerce sous l'adresse <http://www.cc.lu>.



**Si vous cherchez
un data highway dégagé,
nous serons vos partenaires.**



**CEGECOM offre à ses clients la possibilité de louer,
pour le transfert de données, des lignes
à très haut débit et à très haute fiabilité.**

CEGECOM, votre nouvel opérateur de télécommunications.

C E G E C O M

. . . t h e s e r v i c e d r i v e n C o m p a n y

www.cegecom.lu • Tél.: 26 489 - 1 • Fax: 26 489 - 222

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

Juin

7.6.	Visite officielle en Suède (Stockholm)
13.6.	Délégation Macau
14.6.	Audiences Italie
15.6.	Visite du Salon Eurocargo à Düsseldorf
16.6.	Audiences Grande-Bretagne
19.-24.6.	Mission Singapour-Malaisie (médias et télécommunications)
20.6.	Audiences Chine/Taiwan
21.6.	Audiences Philippines, Corée du Sud et Australie
26.6.	Séminaire sur la Roumanie
26.6.	Audiences Afrique du Sud
28.6.	Audiences Argentine

Juillet

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



6 au 7 novembre 2000

LUX-ASIA 2000 – Building Business Partnerships

Lux-Asia est un événement organisé par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg en parallèle avec les chambres de commerce et de l'industrie de la République fédérale d'Allemagne (Trèves, Ludwigshafen et Saarbruck), de France (Nancy et Metz) et de la Belgique (Libramont, Liège et Namur). Cet événement, qui est une initiative de la Commission européenne, rassemblera plus de 400 petites et moyennes entreprises européennes et asiatiques en vue de préparer le terrain pour les partenariats, joint-ventures, associations stratégiques et autres collaborations économiques.

Les entreprises d'accueil

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

Les entreprises invitées

Participeront à l'événement Lux-Asia 2000 plus de 200 entreprises invitées de la République populaire

de Chine, de Hong Kong, de Macao, du Sri Lanka, de Singapour, des Philippines, d'Inde, de Malaisie, d'Indonésie, de la Thaïlande, du Brunei, du Vietnam, du Japon et de la Corée.

Le déroulement de l'événement

Cet événement se déroulera en cinq phases.

1. La sélection des entreprises d'accueil

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

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

2. Le catalogue

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

25 000 catalogues sont édités, envoyés et distribués dans les pays asiatiques candidats.

3. La campagne promotionnelle en Asie

Des partenaires nationaux sont sélectionnés dans chaque pays asiatique candidat. Les organisations partenaires s'occupent de la promotion de cet événement. Cette promotion englobe la distribution de la brochure aux entreprises intéressées ainsi que l'organisation de séminaires d'informations. Le but de cette campagne promotionnelle est de susciter l'intérêt et de recruter le plus d'entreprises asiatiques pos-

Hôtel **** *Hallerbach* Haller



Vos Séminaires efficaces au calme

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

sible. Ces entreprises pourront choisir dans la brochure les entreprises européennes qui les intéressent. Des contacts directs seront alors établis entre les entreprises européennes et asiatiques. Tous les participants recevront un horaire personnalisé qui reprendra les données exactes des horaires et des endroits où les rencontres d'affaires auront lieu lors de l'événement Lux-Asia 2000.

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

4. Les journées de rencontre

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

5. Evaluation des résultats

Des questionnaires seront distribués à tous les participants le dernier jour de l'événement pour aboutir à une évaluation quantitative et qualitative des résultats. Un an après le meeting, un autre questionnaire de mise à jour sera distribué aux participants pour évaluer les résultats à long terme.

Les différents secteurs d'activités

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

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

Ces secteurs sont considérés comme les secteurs prioritaires sur le marché économique et de l'investis-

sement, surtout en ce qui concerne les pays asiatiques et européens. Ce sont ces secteurs là qui sont le plus à même de conduire à des traités de coopération entre les entreprises asiatiques et européennes.

Pour plus d'information, vous pouvez consulter le site Internet de Lux-Asia 2000 à l'adresse suivante: <http://www.luxasia2000.lu> ou contacter les bureaux de Lux-Asia 2000 à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, M. Georges PETERS, L-2981 Luxembourg, tél.: 42 39 39 - 230, fax: 42 35 89, e-mail: info@luxasia2000.lu.

9-10 June 2000 - Merseyside (UK)

AEB Roundtable

The Asia-EcoBest roundtable on biological clean technology integration and innovation transfer will attract a panel of highly qualified and respected specialists from Europe and Asia and will cover clean technology applications in the following fields: biotechnology, CO2 gaseous emissions, industrial processes, clean fuels, bio-based renewables, feed stocks, clean production of fine chemicals, health care products, pulp and paper, textiles and leather, metals and minerals. The prime objective is to establish an interactive platform for initiatives designed to affect the transfer of clean technologies from the EU to Asia. The focus of this forum is to provide a legal, financial and practical basis for the exchange and cooperation for transfer of EU technology, in a sustainable manner, with Asian counterparts through synergy between facilitators and cluster groups. The AEB roundtable will take place on June 9 to 10, 2000 in Merseyside, United Kingdom. For further informations, please contact Barbara Wiesen, tel.: 42 39 39-312.

9 au 11 juin 2000 à Bruxelles

European Business Summit

La Fédération des Entreprises de Belgique organise le premier «European Business Summit», qui se tiendra à Bruxelles du 9 au 11 juin 2000. Unique dans son concept, le «European Business Summit» permettra de créer un espace pour un dialogue structuré entre les chefs d'entreprises et les «decision-makers» européens. Le but de ce sommet est également de formuler des avis concrets à M. Prodi, président de la Commission européenne.

Dans le contexte actuel de la mondialisation, le thème de ce sommet sera innovation et créativité, mo-

teurs principaux de la croissance et de l'emploi. Les organisateurs attendent plus de 1.000 participants du monde commercial (présidents, administrateurs délégués, présidents-directeurs généraux, ...) ainsi que du secteur public, comme la Commission européenne et le Parlement européen. Des informations supplémentaires tels que le programme, la liste des orateurs, les liens intéressants ainsi que le bulletin d'inscription concernant le «European Business Summit» sont disponibles sur le site Internet <http://www.ebsummit.org/>.

**12 au 16 juin 2000
à Limerick (Irlande)
4^e Symposium
Asie / Europe**

Le Symposium Asie / Europe aura lieu à l'université de Limerick en Irlande du 12 au 16 juin 2000 inclus. Les autorités luxembourgeoises sont invitées à nommer deux représentants du secteur privé ou public du Grand-Duché de Luxembourg afin de participer à cet événement. Pour d'autres informations, veuillez vous adresser à Mlle Barbara Wiesen, tél.: 42 39 39-312.

**Octobre 2000
Le «Golden
Bridge 2000»**

Le «Golden Bridge» est un prix qui a été créé par la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise en Grande-Bretagne et qui sera décerné à une entreprise belge ou luxembourgeoise exportant vers le Royaume-Uni, soit dans le secteur tertiaire ou dans le domaine industriel. Ce prix sera attribué lors d'un dîner de gala spécialement organisé à cet effet en octobre 2000. Pour des informations supplémentaires, veuillez contacter Mlle Barbara Wiesen, tél.: 42 39 39-312.

**7 au 10 novembre 2000
à Jönköping (Suède)
Foire Elmia
Subcontractor**

La Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise pour les Pays Nordiques (NOBELUX) informe que la foire ELMIA Subcontractor aura lieu du 7 au 10

solution
A chaque **question**, nous vous
proposons une **solution** concrète!

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

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

bien plus qu'un comptable

Trois adresses: Luxembourg, Bertrange, Livange

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

-fax: 26.310.713

-e-mail: contact@itp.lu

novembre 2000 à JÖNKÖPING, Suède. Cette manifestation est considérée comme la plus grande foire internationale d'Europe du Nord de la sous-traitance de l'industrie mécanique. La Chambre NOBELUX tient des emplacements à la disposition des entreprises.

En cas d'intérêt comme visiteur ou exposant, les entreprises peuvent contacter la Chambre NOBELUX au téléphone: 0046 8 663 05 56, fax: 0046 8 663 79 16, ou commander le registre des produits par internet: www.elmia.se/subcontractor.

10-11 November 2000

**ICC Asia Conference
in Dhaka**

The ICC Bangladesh is organising a two-day ICC Asia Conference in Dhaka on 10 to 11 November, 2000. The Conference, first of its kind in Dhaka, is intended to bring together top government policy-makers, planners, economists and business leaders from several Asian countries as well as from other parts of the world to have in depth discussions on issues and prospects of trade and development priorities in the developing and least developed countries in particular and Asia in general. The Conference has been themed «Investment in the Developing Countries: Increasing Opportunities». If you have any further queries, please contact Barbara Wiesen, tel.: 42 39 39-312.

Messen und Ausstellungen im Juli und August 2000

M+-MENPLUS

Internationale Fachmesse für Herrenbekleidung, modische Accessoires, Lederwaren und Kosmetik
Juli 2000 Paris (F)
Tel: 0033 1 56 69 50 50

INTERSOLAR

Fachmesse und Kongress für Solartechnik
7.-9.7.2000 Freiburg (D)
Tel: 0049 761 70 370

ispo Sommer

Internationale Fachmesse für Sportartikel und Sportmode
6.-9.8.2000 München (D)
Tel: 0049 89 94 92 07 20

Premier Childrenswear

Internationale Kindermodenmesse
Juli 2000 London (GB)
Tel: 0044 20 83 097 000

COSMETICA Leipzig

Kosmetik-Fachmesse
8.-9.7.2000 Leipzig (D)
Tel: 0049 7221 50 790

CIFF

Internationale Modemesse
10.-13.8.2000 Kopenhagen (DK)
Tel: 0045 32 52 88 11

COTTAGE

Internationale Ausstellung für Planung, Bau und Ausstattung von Wohnungseigentum
3.-7.7.2000 Moskau (RU)
Tel: 007 952 55 37 33

BIJOUTEX

Fachausstellung für Modeschmuck, Modeaccessoires, Boutiquemoden, Drogerie- und Geschenkartikel
8.-10.7.2000 Stuttgart (D)
Tel: 0049 7181 97 95 15

FORMLAND

Internationale Fachmesse für Geschenkartikel, Inneneinrichtung und Werbegeschenke
11.14.8.2000 Herning (DK)
Tel: 0045 45 42 57 11

PITTI IMMAGINE FILATI

Ausstellung für Game, Fasern und Wirkwaren
4.-6.7.2000 Florenz (I)
Tel: 0039 55 36 931

BIJOUTEX

Fachausstellung für Modeschmuck, Modeaccessoires, Boutiquemoden, Drogerie- und Geschenkartikel
15.-17.7.2000 München (D)
Tel: 0049 7181 97 95 15

Internationale Kunst- und Antiquitätenausstellung

12.-20.8.2000 Knokke (B)
Tel: 0032 50 35 40 07

Umwelt & Meer

Ausstellung für alternative und erneuerbare Energien, Wasser- und Abwassertechnik, Meeres-, Schiffs- und Hafentechnik
6.-9.7.2000 Bremerhaven (D)
Tel: 0049 471 59 170

FARINBOROUGH INTERNATIONAL

Internationale Ausstellung und Luftfahrtschau
24.-30.7.2000 Farinborough (GB)
Tel: 0044 171 22 71 000

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


**TRAINING IS
IMPORTANT**
!

Herbots Partners

TRAINING & CONSULTING

VOS PARTENAIRES EN DEVELOPPEMENT

SALES * AFTER SALES * MARKETING

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

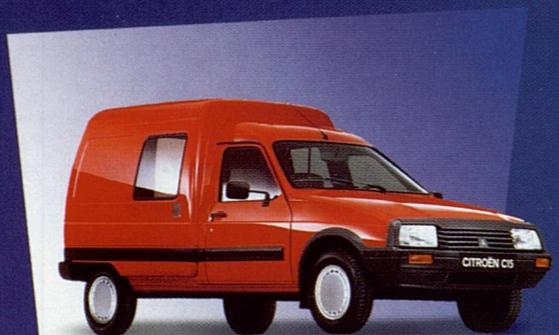
Herbots & Partners • 68, rue de Beggen • L-1220 Luxembourg • Tél.: 00 352 / 42 80 96 • Fax: 00 352 / 42 80 97

L a F o r m a t i o n a v e c l e M d e M a n a g e m e n t

imaginez...

LES CONDITIONS

TURBO DE CITROËN.



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

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



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

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



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

Jumpy standard 1.6i **405.000 LUF***



Citroën Jumper: Volume: jusqu'à 12 m³
Charge utile: jusqu'à 1765 kg - Direction assistée

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

*PRIX HORS TVA. Dans la limite des stocks disponibles. Renseignements complets dans le réseau Citroën. Document non contractuel.
www.citroen.lu



CITROËN

Appels d'offres

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

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Honduras	Proyecto de salud preventiva para adolescentes	SCRE/110962/D/S/HN	19/06/2000
Malawi	ASYCUDA, Phase II	SCRE/110865/D/S/MW	26/06/2000
Pacific ACP states	Pacific regional civil air communications project II	SCRE/110951/D/S/REG	26/06/2000
Moçambique	Projecto de reabilitação do sistema de saúde rural na Zambézia	SCRE/110968/D/S/MZ	30/06/2000
Republica Dominicana	Programa de Coop. Decentralizada para el saneamiento ambiental en los barrios marginales de la ciudad de Santo Domingo	SCRE/110994/D/SV/DO	30/06/2000
Rwanda	Programme d'action immédiate de réhabilitation	SCRE/110925/D/S/RW	30/06/2000
Cameroun	Projet de réorientation des soins de santé primaires dans l'extrême-nord	SCRE/110903/D/S/CM	04/07/2000
Niger	Projet de développement de la zone pastorale	SCRE/110950/D/S/NIR	04/07/2000
Nouvelle Calédonie	Construction du nouvel aquarium de Noumea	SCRE/110897/D/W/ Nouvelle Calédonie	04/07/2000
Nicaragua	Proyecto de apoyo a la formación profesional	SCRE/110829/D/S/NI	05/07/2000
Maroc	Soutien à l'éducation de base	SCRE/111017/D/S/MA	10/07/2000
Nepal	Kathmandu valley mapping programm (KVMP)	SCRE/110982/D/S/NP	10/07/2000
Guinea	Appui institutionnel à la direction nationale de l'entretien routier	SCRE/110864/D/S/Guinea	11/07/2000
Namibia	Sysmin - project „Q“ - peralini, aris - Support programme to the mining sector	SCRE/110947/D/S/NA	12/07/2000
Cameroun	Réorientation des soins de santé dans l'extrême-nord	SCRE/111000/D/S/CM	19/07/2000

TACIS / PHARE

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Poland	Equipment and services for the nodes of Transmission system of the polish Border Guard	PL9804.02.03.01	19/06/2000
Poland	Fitting polish Border Guard with airborne electro-optical equipment	PL9804.02.04.01	19/06/2000
Hungary	Justice and home affairs - Strengthening of the Hungarian border management system	HU9805-01	26/06/2000
Hungary	Veterinary issues - further development of the veterinary information system	HU9806-01-02	20/06/2000
Hungary	Veterinary issues - supply of laboratory equipment for the Hungarian public veterinary service	HU9806-01-03	20/06/2000
Hungary	Quality assurance in the agricultural sector - increased competitiveness of Hungarian products	HU9806-04-01	20/06/2000
Hungary	Development of planning capacity for structural funds and agroenvironmental policy	HU9806-05-01	20/06/2000
Kazakhstan	Rehabilitation of Aktau Ferry Terminal	SCRE/111054/C/W/KZ	03/07/2000

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

Propositions d'affaires

- Société belge recherche un représentant et / ou un applicateur pour son traitement anti-dérapant, au Luxembourg. Le produit est invisible et rend les sols de type minéral anti-dérapant lorsqu'ils sont mouillés (carrelages, granits, marbres etc.). Les applications sont les piscines, les escaliers, les salles de bain, les douches, les ateliers carrelés.
- Deutsche Firma sucht Kapitalgeber bzw. Teilhaber in Luxemburg für den Aufbau einer Rohstoffbörse-Pflanzen-Extrakte für die Pharmaindustrie und Naturheilkunde.

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

Le nouveau «Guide du Marché Luxembourgeois» vient de paraître

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

Le «Guide du Marché Luxembourgeois», divisé en quatre parties, offre une vue d'ensemble des entreprises luxembourgeoises distinguées suivant qu'il s'agit de producteurs, de revendeurs gros, de revendeurs détail ou de sociétés de services. En outre, le guide contient un grand nombre d'adresses utiles (banques, compagnies d'assurances, experts comptables, réviseurs d'entreprises, avocats, architectes, ingénieurs-conseils, etc.) pour celui qui cherche à nouer des contacts avec le Luxembourg ainsi qu'un bref tableau des chiffres clés de l'économie de notre pays.

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



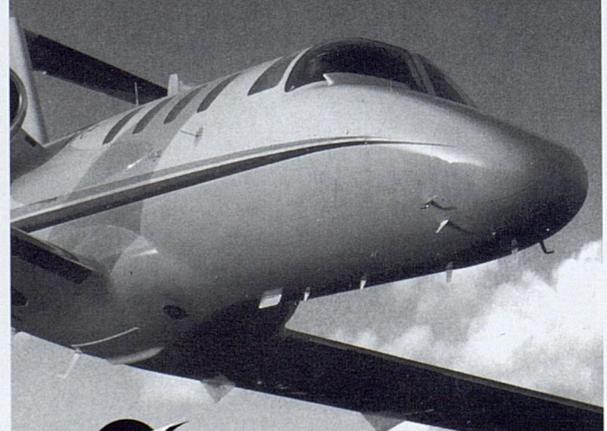
Changement d'adresse

Le consulat honoraire du Grand-Duché de Luxembourg à Amman nous informe de son changement d'adresse. Adresse postale: The Honorary Consulate of The Grand Duchy of Luxembourg, P.O. Box 89, Dabq / Amman 11822, Jordan, tél.: + 962 6 541 11 65, fax: + 962 6 541 11 64, e-mail: nabeh@go.com.jo. Adresse du consulat honoraire: The Honorary Consulate of The Grand Duchy of Luxembourg, Mohammad Ali Kurdi Residence, The Hashimeyah Royal Palace Road, Dabq, Al Fardous City, Amman

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

La Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce

Groupe 1 - A Céder:

Réf. C101

Etablissement horticole, 2^e génération, à céder; sud du pays, magasin, livraisons à domicile, clientèle existante.

Réf. C102

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

Réf. C103

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

Réf. C104

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

Réf. C106

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

Réf. C108

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

Réf. C109

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

Réf. C110

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

Réf. C111

Vends entreprise de jardinage-paysagiste, clientèle Luxembourg et Ettelbruck

Réf. C112

Vends Café-Restaurant, sud du pays, bonne renommée, comprenant fonds de commerce, logement privé duplex 120 m², terrasse semi-couverte.

Réf. C113

Cause retraite, cède Restaurant grande notoriété cité dans principaux guides européens. Achat murs possible. Grand appartement. Prix fonds: LUF 8.000.000.-

Réf. C114

Vends fonds de commerce Restaurant à Echternach, zone piétonne, décoration de qualité, 120 couverts, 2 terrasses, salle de banquet, entièrement équipé.

Réf. C115

Vends commerce spécialisé dans le domaine de la fixation, de l'outillage et de machines électriques, bien introduit au marché du secteur du bâtiment, bonne clientèle existante.

Réf. C116

Projet Internet, start-up prêt au lancement cherche partenaire financier pour assurer développement international.

Réf. C117

Vends, pour fin de bail, fonds de commerce Restaurant à Echternach-centre, 40 couverts, équipement complet.

Groupe 2 - Cherche à reprendre:

Réf. R104

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

Réf. R105

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

Réf. R106

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

Réf. R107

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

Réf. R108

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

Réf. R109

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

Réf. R110

Expert comptable cherche à reprendre avec partenaire une Fiduciaire-Comptable.

Les personnes intéressées à participer à la Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce trouveront des fiches d'inscriptions électroniques sur le site internet de la Chambre de Commerce (www.cc.lu). Les personnes qui ne disposent pas d'un accès internet peuvent demander un formulaire d'inscription auprès de la :

Bourse d'Entreprises

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

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

Lorsqu'une convergence suffisante entre une offre et une demande est constatée par le responsable de la Bourse d'Entreprises (secteur d'activité, qualification, prix, p. ex.) le contact entre les deux parties est établi. Il est évident que l'accord explicite de chaque partie intéressée sera pris au préalable avant que l'identité ne soit dévoilée à l'autre partie. La Chambre de Commerce met ses locaux à disposition et offre la collaboration de ses conseillers économiques et juridiques pour une première rencontre. Au-delà de cette première prise de contact et à la demande des deux parties, les conseillers de la Chambre de Commerce peuvent utilement accompagner les pourparlers et les négociations. Les inscriptions à la Bourse d'Entreprises se font sans frais.

Séminaires

Mitarbeiter kooperativ führen - Wege zu mehr Selbständigkeit und Verantwortung

Ziele:

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

Inhalt:

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

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

Zielgruppe: Geschäftsführer, Personalchefs, sowie leitende Mitarbeiter des Unternehmens

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

Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

Termin: 14. und 15. Juni 2000

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

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

En partenariat avec le GIE, formation continue de l'ingénieur et du cadre, sitec

Objectifs:

- Montrer l'évolution de l'utilisation de l'informatique dans l'entreprise, en décrivant pour chaque étape

les enjeux pour l'entreprise, les technologies-clés et les facteurs de succès.

- Illustrer concrètement pour une PME le potentiel offert par l'intégration des TIC
- Identifier les éléments critiques de mise en oeuvre de ces nouvelles solutions techniques
- Illustrer par une étude de cas et diverses démonstrations l'intégration de ces nouveaux outils dans la stratégie de l'entreprise.

Programme:

- Les nouveaux défis pour l'informatique: l'évolution des besoins informatiques
- Evolution de l'utilisation des TIC en entreprise: l'enjeu pour l'entreprise, les technologies-clés, les facteurs de succès
- Démonstrations
- Etude de cas et mise en situation

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

Public cible: Dirigeants d'entreprises, cadres, informations

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

Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

Dates: 19 et 20 juin 2000

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

Animation et gestion d'une force de vente

En partenariat avec l'Institut Commercial de Nancy

Objectifs:

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

Programme:

- Rôle, fonction et organisation d'une force de vente dans l'entreprise
- Le recrutement et la formation des vendeurs
- Le statut et la rémunération des vendeurs
- L'animation, le contrôle et l'évaluation des vendeurs

Intervenant: J. BACH, Consultant et formateur

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

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

Dates: 19, 20, 26 et 27 juin 2000

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

Communication

Objectives:

- To understand and master the elements of effective communication
- To interpret and analyze your correspondent's communications
- To confirm your own reception and understanding of others' communications
- To be able to adapt and develop beneficial relationships with others

Contents:

- Introduction to communication
- The basis principles of interpersonal communication
- The «Self» in interpersonal communication: how our identity operates
- Perceiving and active listening
- Verbal messages

- Language
- Obstacles to thinking and communicating
- Obstacles to conversing with other
- Non verbal messages
- Attitudes and gestures
- Personal space
- Self image
- «Paralanguage»
- Developing interpersonal relationships

Trainer: Irene Johnson, Human Resources Consultant

Public: open

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

Dates: 29th and 30th of June 2000

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

Durch positives Denken erfolgreich verkaufen

Ziel:

Berufliche und private Anforderungen verändern sich ständig und strapazieren viel zu oft unsere Belastbarkeit. Wir wissen, dass wir freundlich gegen-

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

Cycles de formation 2000

VON DER HOCHSCHULE ZUR REALEN UNTERNEHMENSWELT



MIT DER UNTERSTÜTZUNG DES EUROPÄISCHEN SOZIALFONDS

In jeder Ausbildung lernen junge Menschen eine Menge über die Gesellschaft, die Wirtschaft, die Unternehmen und ihre eigene Persönlichkeit. Alles sind Dinge, die den Erkenntnissen ihrer Lehrer und Ausbilder entsprechen, oftmals weit entfernt von der Wirklichkeit. Diesen Unterschied zwischen "Hochschule" und "realer Berufswelt" gilt es aufzugreifen und eine Brücke zwischen beiden Vorstellungswelten zu schlagen. Karrieren sind nämlich häufig vor allem darin begründet, daß theoretische Erkenntnisse möglichst schnell mit praktischen Erfahrungen zu neuen Konzepten und Unternehmensstrategien verbunden werden können.

Folgende Ziele sollen bei dieser Weiterbildungsmaßnahme erreicht werden:

- Ausweitung visionärer und strategischer Kompetenzen
- Entwicklung kooperativer Mitarbeiterführung und konsequenter Mitarbeitermotivation
- Ausgestaltung der vielfältigen Persönlichkeitspotentiale
- Ausgestaltung des individuellen Managements
- Einstieg in bewusste Veränderungsprozesse und direkte Organisationsentwicklung

PROGRAMM:

MODUL A	Betriebswirtschaftstheorie und Unternehmenspraxis
MODUL B	Kooperative Mitarbeiterführung
MODUL C	Junge Persönlichkeiten, Selbstmanagement und Entwicklungspotentiale
SEMINARLEITER	Prof. Norbert A. Harlander
ZIELGRUPPE	Jungakademiker und Hochschulabsolventen ohne Berufserfahrung
TEILNEHMERGEBÜHR	1.500 Luf (37,18 Euros), inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke
TERMIN	13., 14. Juli, 13. und 14. September 2000

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Chambre de Commerce :

Service Formation Continue : Telefon : (352) 42 39 39 - 225 Fax : 43 83 26 Email : formcont@cc.lu



Merkur 5•2000



L'information au bout du fil !

900

901

905



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

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



P&T Division des Télécommunications L-2999 Luxembourg - Téléphone gratuit: 12422 - Fax: 12423 - Internet: www.ept.lu

über Kunden und Kollegen sein sollten. – Und dann gibt es den guten Rat, doch positiv zu denken. – Ein Patentrezept? – Ja,....Aber! – Auf das „Ja“ gehen wir im Workshop ebenso ein wie auf das „Aber“, indem Sie konkret etwas lernen, was Ihnen im beruflichen Alltag hilft erfolgreicher, zufriedener, ausgeglichener zu sein.

Inhalt:

In diesem Seminar erfahren Sie:

- Wie es zu Stress und Frust bei Ihnen kommen kann
- Mehr über sich und Ihre veränderbaren Einstellungen
- Was Sie selbst tun können, um Stress im Berufsleben zu bewältigen
- Positiver mit sich und anderen umgehen
- Fröhlicher auf Kunden zugehen
- Wirklich überzeugend sein
- Wohlwollender bei Einsprüchen und in Konfliktsituationen reagieren

Seminarleiter: Elmar HEINSBERG, Dipl. Betriebswirt, Unternehmensberater & Wirtschaftspädagoge

Zielgruppe: Verkäuferinnen und Verkäufer mit Berufserfahrungen im Handel

Teilnahmegebühr: 9.000 Luf (223,10 Euros), inklusive Arbeitsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen

Termin: 3. und 4. Juli 2000

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

Perfectionnement à la négociation d'achats

Objectifs:

Mener à bien les négociations d'achat en fonction des besoins de l'entreprise, du marché fournisseurs et des interlocuteurs

Programme:

- Le contexte de la négociation
 - Identification des besoins de l'entreprise
 - Identification des marchés fournisseurs
 - Identification des prix:
 - Identification des synergies:
- La préparation de la négociation
 - Identification des intérêts respectifs et recherche de la zone de recouvrement
 - Identification des types de contrats, clause de révision

- Détermination des phases de la négociation
- Plan de la négociation: ouverture, scénarios possibles, piloter et savoir reprendre la main

- Entraînement à la négociation

Intervenant: M. Alain GIACOMIN, Consultant et formateur

Public cible: Acheteurs confirmés, désireux de recycler leurs connaissances et pratiques

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

Dates: 3 et 4 juillet 2000

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

Le financement de l'investissement par crédit bancaire

Objectifs:

- Préparer les dirigeants d'entreprise à formuler correctement une demande de crédit pour un investissement
- Familiariser les décideurs avec le fonctionnement technique des différentes formes de crédit disponibles
- Déterminer la capacité d'investissement et d'endettement de l'entreprise
- Connaître les points auxquels le banquier est sensible

Programme:

- Caractéristiques stratégiques de l'investissement
- L'investissement
- Le financement
- Les formes de financement disponibles
- Les facteurs auxquels le banquier est sensible
- Cas pratiques
- Facteurs supplémentaires à considérer

Intervenant: M. Guy HOFFMANN, Chef de service – grandes firmes – dans le secteur bancaire luxembourgeois

Public cible: Dirigeants d'entreprises, responsables financiers, décideurs confrontés à un projet d'investissement

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

Dates: 10 et 11 juillet 2000

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

Spiral**Une école d'été
Java/UML pour les
professionnels de
l'informatique**

Afin de répondre à une demande de plus en plus répandue parmi ses membres et partenaires pour des formations en modélisation et programmation objet, le réseau Spiral des professionnels de l'informatique propose cet été un nouveau concept de formation continue. A l'image des universités ouvrant leurs portes durant les congés à des «summer schools», Spiral souhaite profiter d'une période traditionnellement plus calme dans le monde des affaires pour mettre sur pied une formation intensive de 10 jours, sanctionnée par un certificat validant les compétences acquises.

Cette formation a pour ambition d'amener un public d'informaticiens, qu'ils soient expérimentés mais non familiers de l'approche objet, ou jeunes diplômés initiés à ces concepts mais en quête d'expérience pratique, à maîtriser le langage de modélisation UML et la programmation Java. Si des formations de ce type apparaissent sur le marché, le besoin d'un modèle innovant permettant sur une courte période à la fois l'enseignement et l'apprentissage pratique se faisait sentir. La valeur ajoutée essentielle de ce projet réside donc dans l'alternance continue des cours magistraux avec un atelier. Celui-ci permettra aux participants de réaliser de façon complète une étude de cas. Ils mettront ainsi en oeuvre les technologies (Swing, Servlet, JDBC, Corba) et outils logiciels (Rational Rose, Borland Jbuilder, SGBDR Oracle, ...) introduits lors des cours.

L'école d'été proprement dite se déroulera la première quinzaine de septembre. Ces dix journées intensives seront donc rythmées par des cours théoriques les matinées et la réalisation de l'atelier les après-midi. Afin de valider les acquis des participants, un examen sera organisé, portant tant sur les connaissances théoriques que sur l'étude de cas réalisée. En cas de réussite, il donnera droit à un certificat GIE-SITec, gage de qualité scientifique et organisationnelle sur la place de Luxembourg. En effet, il importe de préciser ici que ce projet initié par le réseau Spiral est mis en oeuvre par le GIE SITec, initiative commune de l'Institut Supérieur de Technologie et du CRP Henri Tudor pour la formation continue du cadre et de l'ingénieur.

Le module principal sera précédé par deux cours optionnels de mise à niveau, dispensés début juillet en soirée, choisis par les participants en fonction de leur profil: une introduction à la modélisation ou à la programmation objet avec Java. Pour déterminer la

nécessité de suivre ces cours et vérifier les prérequis, les participants se verront proposer une auto-évaluation des connaissances à réaliser à domicile. A l'issue de l'école d'été, une série de cours avancés seront proposés au choix des participants. Se donnant toujours en soirée, et répartis sur les mois d'automne, ils permettront d'approfondir les concepts acquis: bases de données objet, Enterprise JavaBeans, illustrations de projets par des sociétés de la place sont quelques-uns des sujets proposés. Pour tout renseignement complémentaire: www.spiral.lu ou tél.: 42.59.91-304 (Mme Véronique Henrotte), e-mail : spiral@spiral.lu.

Projet MOIEN!**Cours intensifs d'été
de luxembourgeois**

Pourquoi ne pas profiter de l'été et des vacances pour commencer à apprendre le Lëtzebuergesch? Le Projet MOIEN! propose deux formules de cours pour débutants : deux sessions de trois semaines de cours en matinée ou après-midi (90 heures au total) ou trois sessions de 4 jours en journée – du mercredi matin au dimanche midi (81 heures au total) L'objectif de ces formations est de développer des compétences de communication orale en langue luxembourgeoise – être capable de comprendre une conversation simple de la vie courante et de s'exprimer de manière élémentaire. La démarche consiste à impliquer activement les participants par l'intermédiaire de jeux de rôle, de mimes, de jeux, de discussions, (...) et par l'apport de matériels audio-visuels.

L'une ou l'autre formule, suivie dans sa totalité, donnera la possibilité à l'apprenant de s'inscrire dans un cours de niveau 2 du Projet MOIEN! à la rentrée de septembre-octobre 2000. Les groupes seront composés de 8 à 15 personnes maximum. Les frais d'inscription sont de 750 LUF ou de 1 000 LUF suivant la formule. Une garde d'enfants gratuite sera organisée sur le lieu de la formation si des participants en expriment le souhait.

Le dossier d'information et d'inscription est disponible dans toutes les communes, auprès du Commissariat du Gouvernement aux Etrangers, des associations d'étrangers CLAE, ASTI, Amizade, dans les foyers d'Inter-Actions Faubourgs, au Service national d'action sociale, chez Info-Accueil et chez Luxembourg-Accueil-Information. Ce document est également envoyé sur simple demande à Ondine CONSEIL, tél. : 34 61 65, fax : 34 61 66, e-mail : ondine@pt.lu. La date limite d'inscription est fixée au 7 juin 2000.

EXPORTER
+
ASSURER
=
DUCROIRE



 **OFFICE DU
DUCROIRE**
GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

POURQUOI NE PAS ALLIER
EXPORTATION ET SÉCURITÉ:
ASSURANCE-CRÉDIT

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

Prix à la consommation

Nouvelle progression sensible de 0.38% au 1^{er} avril

Après la hausse prononcée du mois de mars (+0.26%), l'indice des prix à la consommation 1), établi par le Statoc, marque au 1^{er} avril une progression de +0.38%. L'indice atteint 106.06 points au 1/4/2000 (base 100 en 1996). Le taux d'inflation sur 12 mois passe à +2.71%, soit un niveau comparable à celui de février 2000 (+2.67%) et de mars 2000 (+2.81%), mais très inférieur à celui de janvier 2000 (+3.21%). L'indice raccordé à la base 1/1/1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à

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

606.95 points. La moyenne semestrielle atteint 601.46 points au 1/4/2000.

a) Taux de variation des indices de groupe

	Avril 2000/avril 99	avril 2000/mars 99
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+0.82 %	+0.11 %
Boissons alcoolisées et tabac	+2.64 %	+0.58 %
Articles d'habillement et chaussures	+1.08 %	+0.10 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+6.52 %	+0.93 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+2.71 %	+0.09 %
Santé	+10.84 %	+0.18 %
Transport	+4.89 %	+0.80 %
Communications	-6.20 %	+1.73 %
Loisirs, spectacles et culture	+0.84 %	+0.04 %
Enseignement	+1.71 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+1.65 %	+0.24 %
Biens et services divers	+0.25 %	+0.02 %
Indice général	+2.71 %	+0.38 %

b) Principales incidences sur l'indice général par article (exprimées en points indiciaires -

base 100 en 1996 - par rapport au mois précédent):

en hausse		en baisse	
Essence (pondération 17.7o/oo)	+0.11 p.	Fleurs (pondération 4.2o/oo)	-0.02 p.
Combustibles liquides (pondération 11.2o/oo)	+0.08 p.	Pommes de terre (pondération 1.3o/oo)	-0.01 p.
Services postaux (pondération 1.1o/oo)	+0.02 p.	-	-
Cigarettes (pondération 13.4o/oo)	+0.02 p.	-	-

L'évolution de l'indice général au 1^{er} avril 2000 (+0.40 point) résulte principalement de fortes incidences à la hausse des divisions «Logement, eau, électricité et combustibles» (+0.11 point) et «Transports» (+0.10 point), qui ne font que traduire le renchérissement des produits pétroliers au 1/4/2000. Des incidences à la hausse de moindre envergure ont été

apportées par les divisions «Boissons alcoolisées et tabac» (+0.02 point), «Hôtels, cafés, restaurants» (+0.02 point) et «Communications» (+0.02 point); L'apport des sept autres divisions à l'évolution de l'indice général n'a guère dépassé 0.01 point ou a été nul.

Les biens et services avec les plus fortes incidences sur l'indice ont connu des hausses de prix

respectives de +5.03% (essence), +4.98% (combustibles liquides), +20.23% (services postaux) et +1.33% (cigarettes). Des renchérissements importants ont également été relevés pour les combustibles solides (+3.67%) et les services financiers (+3.0%). Du côté des baisses, les mouvements les plus en vue ont concerné les pommes de terre (-4.02%) et les fleurs (-3.64%).

Les produits pétroliers ont constitué le facteur inflationniste essentiel, leurs prix marquant en moyenne une hausse de +4.11% du 1^{er} mars au 1^{er} avril 2000. L'évolution des prix de l'ensemble des autres biens et services s'est limitée durant cette période à +0.18%.

L'indice au 1^{er} mai 2000 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° 04/2000) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec,

Section Indice des prix à la consommation, M. Ernest Robert, tél: 478 - 4266, e-mail: ernest.robert@statec.etat.lu.

Tourisme

Croissance soutenue en 1999

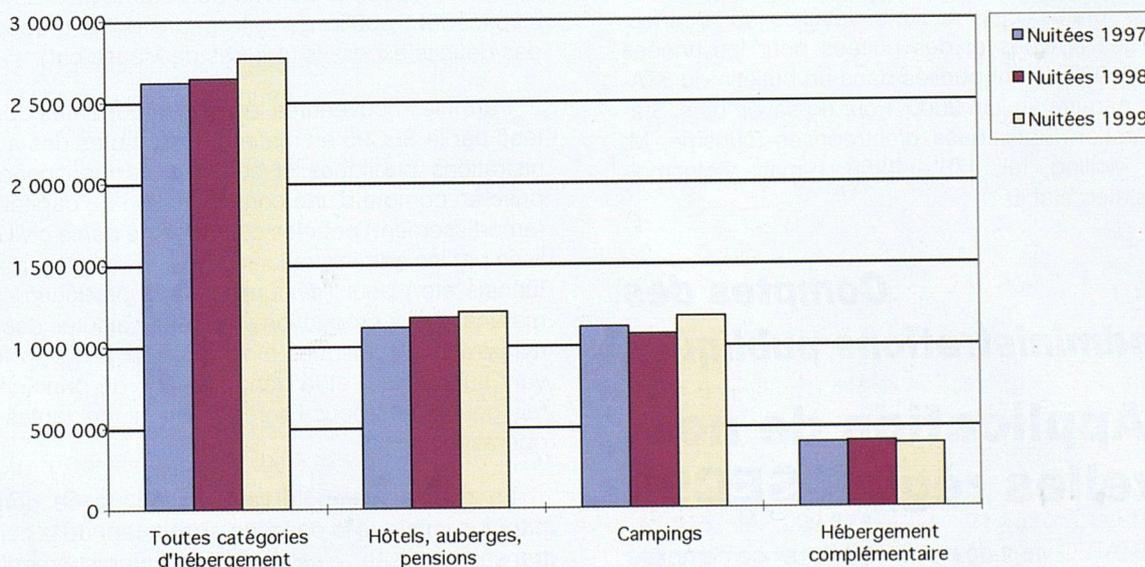
Les résultats du recensement annuel des arrivées et des nuitées dans les établissements d'hébergement, effectué par le STATEC, soulignent la vigueur du tourisme luxembourgeois observée depuis 1997. En 1999 les arrivées d'hôtes, toutes catégories d'hébergement confondues, ont augmenté de 6.2% et les nuitées de 4.8%. Grâce à un été ensoleillé et à l'éclipse de soleil en août, les campings ont connu un véritable boom avec des croissances supérieures à 10% tant pour les arrivées que pour les nuitées.

Tableau 1: Total pays

	Arrivées			Nuitées		
	1998	1999	Variation 99/98	1998	1999	Variation 99/98
Total	827 379	878 291	6.2	2 640 073	2 767 140	4.8
dont						
Hôtels, auberges, pensions	540 691	574 172	6.2	1 170 343	1 203 413	2.8
Campings	185 815	205 467	10.6	1 066 332	1 173 802	10.1
Autres moyens d'hébergement	100 873	98 652	-2.2	403 398	389 925	-3.3

Source: STATEC

Graphique 1: Nuitées selon la catégorie d'hébergement



Du côté des hôtels, auberges et pensions la progression des arrivées de 6.2% est quelque peu nuancée par le taux d'accroissement de 2.8% des nuitées, ce qui souligne, si besoin en était, le trend vers des séjours de plus en plus brefs. Le nombre moyen de nuitées est tombé de 2.16 en 1998 à 2.10 en 1999.

Retenons cependant que c'est pour la première fois depuis que la statistique touristique existe c.-à-d. depuis 1952, que le plafond des 1.2 millions de nuitées d'hôtels a été crevé. Les autres moyens d'hébergement - auberges de jeunesse, gîtes d'étapes et autres logements collectifs, appartements et maisons

de vacances, chambres chez des particuliers et chambres louées par des cafés – ont été en légère ré-

gression de respectivement -2.2% et -3.3% pour les arrivées et les nuitées.

Tableau 2: Nuitées selon le pays de résidence des hôtes (Toutes catégories d'hébergement)

	1998	1999	Variation
Tous pays	2 640 073	2 767 140	4.8
dont			
Pays-Bas	934 052	1 039 066	11.2
Belgique	541 800	558 068	3.0
Allemagne	217 828	214 952	-1.3
France	124 980	134 167	7.4
Royaume-Uni	120 864	117 417	-2.9

Source: STATEC

Parmi nos clients traditionnels, il semble que les bonnes conditions météorologiques aient incité les hôtes néerlandais à retrouver en grand nombre le chemin du Grand-Duché si l'on en juge par le taux de progression de 11.2% de leurs nuitées. Nos voisins

français et belges n'ont pas été en reste avec respectivement 7 et 3% de progression. Seul du côté des clients allemands et britanniques de légers reculs ont pu être observés (-1.3% et -2.9%).

Tableau 3: Ville de Luxembourg

	Arrivées			Nuitées		
	1998	1999	Variation 99/98	1998	1999	Variation 99/98
Total	334 699	345 396	3.2	729 208	733 775	0.6
dont						
Hôtels, auberges, pensions	276 940	291 482	5.3	582 920	597 275	2.5

Source: STATEC

La capitale a enregistré une progression des nuitées, toutes catégories d'hébergement confondues, de 0.6% et de 2.5% pour les hôtels, auberges et pensions. Dans ce dernier secteur on peut noter que la Ville de Luxembourg réalise à elle seule la moitié des nuitées totales. Les résultats détaillés du recensement des arrivées et des nuitées pour les années 1997 à 1999 seront publiés dans un bulletin du STATEC à paraître fin juin 2000. Pour en savoir plus: Statec, Section Statistiques d'entreprises-Tourisme, M. Victor Molling, tél: 478 - 4258, e-mail: victor.molling@statec.etat.lu.

Comptes des administrations publiques

Application de nouvelles règles SEC95

Le STATEC vient de publier la séquence complète des comptes des administrations publiques (et des différents sous-secteurs à savoir l'administration centrale, les administrations locales et les administrations de sécurité sociale), les statistiques sur les recettes et dépenses des administrations publiques ainsi que sur les impôts et cotisations sociales selon la méthodologie du nouveau Système Européen des Comptes

économiques (SEC95). Les comptes des administrations publiques revêtent une importance tout particulière dans le sens où le solde du compte de capital (capacité/besoin de financement) est utilisé par l'Union européenne comme définition légale du déficit/excédent public dans le cadre de la procédure des déficits excessifs (critères de Maastricht).

Parmi les nouveautés les plus importantes apportées par le SEC95 en matière de comptes des administrations publiques, il convient de mentionner la prise en compte d'une consommation de capital fixe (amortissement) pour les ouvrages de génie civil réalisés par les administrations publiques (routes, ponts, tunnels etc.) pour l'évaluation de la production non marchande (la production et la valeur ajoutée des administrations publiques ainsi que le P.I.B. s'en trouvent augmentés) et la généralisation du principe du fait générateur pour l'enregistrement de toutes les opérations.

En matière d'impôts l'application de ce dernier principe implique le passage au concept de la caisse transactionnelle, c'est-à-dire un enregistrement au moment où l'activité économique donnant naissance à l'impôt a eu lieu et pour le montant effectivement encaissé, et non plus selon le concept de la caisse simple traditionnellement appliqué par le Luxembourg dans le cadre de l'ancien Système de Comptes économiques (le SEC79). Le concept de la caisse simple prévoit l'enregistrement des impôts au mo-

ment de leur encaissement et se trouve ainsi beaucoup plus proche des chiffres enregistrés aux budgets et comptes officiels de l'Etat ou des communes. Le concept de la caisse transactionnelle a l'avantage de mieux représenter le lien effectif entre l'activité économique et l'impôt pour une année donnée en faisant abstraction de changements dans la politique de recouvrement de l'impôt par les administrations publiques. Pour certains impôts, comme par exemple la TVA et surtout les impôts sur le revenu, la différence entre le concept caisse et le concept caisse transactionnelle peut être sensible, voire considérable!

Des séries détaillées (périodes 1990-1999 pour les comptes des administrations publiques et 1970-1999 pour les impôts) peuvent être consultées (téléchargés pour les tableaux détaillés) sous la rubrique Informations statistiques/Statistiques par domaine/Comptabilité nationale du site Internet du STATEC (www.statec.lu). Un tiré à part des tableaux détaillés est également disponible au tél.: 478 - 4219 ou e-mail : statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec, Section Comptes nationaux, M. Marc Origer, M. John Haas, tél: 478 - 4263 ou 4232, e-mail: marc.origer@statec.etat.lu, john.haas@statec.etat.lu.

C.122a: Recettes et dépenses des administrations publiques (Secteur SES1300 consolidé)

	1995	1996	1997	1998	1999*
	<i>Unité: mio de LUF</i>				
Dépenses	242 762	256 169	270 226	288 001	321 476
P.2 Consommation intermédiaire	19 176	20 764	21 470	22 452	25 322
P.5 Formation de capital	24 609	26 350	26 369	30 371	34 788
D.1 Rémunération des salariés	51 291	53 978	57 273	60 931	63 108
D.29 Autres impôts sur la production	39	31	31	34	37
D.3 Subventions	9 404	11 286	11 263	11 877	12 585
D.4 Revenus de la propriété	1 878	1 968	2 120	2 450	2 595
D.5 Impôts courants sur le revenu, le patrimoine, etc.	0	0	0	0	0
D.62 Prestations sociales autres que transferts sociaux en nature	88 847	92 314	98 054	103 148	112 274
D.63p Prestations sociales en nature etc.	22 966	26 493	27 621	26 808	34 051
D.7 Autres transferts courants	16 779	15 686	18 708	22 930	26 758
D.9 Transferts en capital à payer	7 578	7 477	7 047	7 067	10 255
K.2 Acquisitions moins cessions d'actifs non financiers non produits	194	-176	270	-66	-297
Recettes	254 785	271 245	292 604	309 558	338 374
P.11 Production marchande	8 570	8 923	8 976	9 457	10 133
P.12 Production pour usage propre	0	0	0	0	0
P.131 Paiements pour autre production non marchande	4 954	5 250	5 614	6 261	4 232
D.2 Impôts sur la production et les importations	67 619	72 686	82 905	89 426	103 524
D.39 Autres subventions sur la production	0	0	0	0	0
D.4 Revenus de la propriété	10 050	9 067	10 152	10 959	9 658
D.5 Impôts courants sur le revenu, le patrimoine, etc.	94 127	103 676	108 538	113 464	119 859
D.61 Cotisations sociales	66 973	69 096	73 412	77 498	86 408
D.7 Autres transferts courants	1 201	1 622	1 416	1 392	1 505
D.9 Transferts en capital à recevoir	1 291	924	1 591	1 100	3 055
B.9 Capacité (+) /besoin (-) de financement	12 023	15 075	22 378	21 557	16 898
B1*G Produit intérieur brut	538 448	563 513	624 581	665 735	706 800
Capacité (+) /besoin (-) de financement/PIB (critère de Maastricht)	2.2%	2.7%	3.6%	3.2%	2.4%

Version SEC95_notif00_1

Source: STATEC

* Chiffres provisoires

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 réglant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale.

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

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

Situation au 15/05/2000:

ALDOBINI S.à r.l.

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

ARTE DESIGN S.à r.l.

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

AU PLAISIR DES ARTS S.à r.l.

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

BALLY LUXEMBOURG S.à r.l.

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

BASSING Claude

11, avenue de la Porte-Neuve
L-2227 LUXEMBOURG
c9176/99
15/07/1999 - 14/07/2000

cessation complète de l'activité commerciale
fourrures

BAUS Marie

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

BOUTIQUE BAMBOLA S.à r.l.

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

BOUTIQUE FELINE S.à r.l.

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

CORNICI & CO LUXEMBOURG S.à r.l.

17, rue des Bains
L-1212 LUXEMBOURG
c9246/99
29/11/1999 - 28/11/2000
cessation complète de l'activité commerciale
meubles meublants, articles d'art de la table et de décoration, objets d'art et antiquités

DAUL Christiane

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

DECKER Niny

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

ECHO D'ORIENT S.à r.l.

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

ENTENICH Roger

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

ETABLISSEMENTS WELSCHER S.à r.l.

23A, rue de l'Eglise
L-4923 HAUTCHARAGE
c9237/99
06/11/1999 - 05/11/2000
cessation complète de l'activité commerciale
produits industriels

FELTES Pierre

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

GESCHWIND Joseph

15-19, rue de Trèves
L-6793 GREVENMACHER
c9285/2000
02/05/2000 - 01/05/2001
cessation complète de l'activité commerciale
articles de quincaillerie, outils, outillage, articles électriques, ustensiles de ménage

HAMPELMANN S.à r.l.

120, rue de Fischbach
L-7447 LINTGEN

c9194/99
01/09/1999 - 31/08/2000
cessation complète de l'activité commerciale
articles de confection et articles textiles

HECRO S.à r.l.

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

HIRSCH S.à r.l.

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

JOHANNIS Robert

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

KONTER Annette

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

KREUTZ Christiane

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

LADY SHOP MODES S.à r.l.

60, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9235/2000
29/04/2000 - 28/07/2000
transformation immobilière
articles de confection et accessoires de mode y relatifs

LEVY SOEURS CHAUSURES S.à r.l.

60, Grand-Rue
L-1660 LUXEMBOURG
c9220/1999A
29/04/2000 - 28/07/2000
transformation immobilière
articles textiles, articles de bonneterie et articles de lingerie

LINDEN Albert

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

LINGERIE BEAUMONT S.à r.l.

10, rue Beaumont
L-1219 LUXEMBOURG
c9280/2000
11/04/2000 - 10/04/2001
cessation complète de l'activité commerciale
articles de lingerie, de mercerie-bonneterie, de confection

LUMBAGO S.à.r.l.

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

M.L.K. S.à r.l.

80, route de Longwy
L-8080 BERTRANGE
c9241/99
13/11/1999 - 12/11/2000
cessation complète de l'activité commerciale

articles de maroquinerie et chaussures sur une surface de vente en détail de 36 m2 au centre commercial Concorde

MAISON GIGIPI S.à r.l.

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

MELROSE S.à r.l.

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

MERSCH-EISCHEN S.à r.l.

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

MONO S.A.

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

NOUVELLE BOUTIQUE TROIS ETOILES S.à r.l.

99, Grand-Rue
L-1661 LUXEMBOURG
c9279/2000
11/04/2000 - 10/07/2000
déménagement: 36-38, Grand-Rue, L-1660 Luxembourg
articles textiles et vêtements

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

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

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

1, rue de la Gare
L-3839 SCHIFFLANGE

c9265/2000
18/03/2000 - 17/03/2001
cessation complète de l'activité commerciale
chaussures et articles de maroquinerie

PAULUS Colette

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

SWEET & COOL S.à r.l.

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

WOLFF Christiane

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

METZ

17 - 20 OCTOBRE 2000

PROCEED

7^{ème} édition

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

MANIFESTATION SOUTENUE PAR L'UNION EUROPÉENNE

Rendez-vous avec l'Europe industrielle

PROCEED

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

PROCEED c'est :

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

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

HOUILLÈRES DU BASSIN DE LORRAINE
GROUPE CHARBONNAGES DE FRANCE

DRIRE
LORRAINE
DIRECTION RÉGIONALE DE L'INDUSTRIE
DE LA RECHERCHE ET DE L'ENVIRONNEMENT

pm/conseil

BSTE
BUREAU DES SERVICES TECHNIQUES ET LOGISTIQUES

lorraine

proceed - 03 83 37 27 61

Am 16. Juni 2000 in Trier

Kreativitäts- techniken – der einfache Weg zu neuen Lösungen

Im Rahmen der Design-Initiative Trier Luxemburg organisiert das Euro Info Centre Trier, in Zusammenarbeit mit Luxinnovation, ein Seminar zum Thema Kreativitätstechniken. Diese Veranstaltung wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus kleineren und mittleren Industrie-, Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen.

Inhalt: Geht es Ihnen manchmal auch so? Sie sehen ein Produkt und fühlen sich auf Anhieb durch seine Form und das Material angesprochen. Oder Sie stoßen beim Surfen im Internet auf eine Homepage, deren Aufbau trotz der Fülle an unterschiedlichen Seiten sofort in Ihrem Gedächtnis haften bleibt? Oder Sie assoziieren ein Firmenlogo unwillkürlich mit Service, Kompetenz und Erfolg. Und Sie fragen sich: Ist das bei meinen Produkten, meiner Seite, meinem Logo auch der Fall? Was ist eigentlich der Grund für solch positive Reaktionen? Und schließlich: in wie weit kann ich selbst meine eigenen Ideen in „wiedererkennbare“ Ergebnisse umsetzen? Im Seminar werden verschiedene Techniken zur Förderung der Kreativität (z.B. Brainstorming) vorgestellt, die in Kleingruppen angewandt und ausgewertet werden.

Referent: Prof. Frank Sander lehrt Möbel- und Produktdesign an der Fachhochschule Trier.

Termin: Freitag, 16 Juni 2000 von 9.00 bis 17.00 Uhr

Kontakt: Euro Info Centre Trier, Wolfgang Treinen, Tel. +49 651 9 75 67 13, Fax. +49 651 9 75 67 33, treinen@eic-trier.de oder Luxinnovation GIE, Isabelle Schlessler, Tel. 43 62 63 1, Fax. 43 81 20, isabelle.schlessler@luxinnovation.lu.

**Les 19 et 20 octobre 2000
à Londres**

La sécurité alimentaire en Europe – défis et opportunités

Des orateurs importants des autorités du secteur de l'alimentation, de l'industrie, des organismes de consommateurs, des instituts de recherche et de la

Commission européenne assisteront à la manifestation intitulée «Food safety in Europe – challenges and opportunities».

L'importance de la sécurité alimentaire, dans le contexte de l'expansion européenne et de l'accroissement de la population, sera abordée lors de la session d'ouverture. D'autres sessions porteront sur la microbiologie alimentaire, la sécurité alimentaire et la transformation des aliments, la toxicologie alimentaire, la sécurité alimentaire et la chaîne alimentaire, l'avenir de la sécurité alimentaire en Europe.

Au cours de la session de clôture seront présentés le Livre blanc sur la sécurité alimentaire et le Livre vert sur la nouvelle «Autorité alimentaire européenne», ainsi qu'une comparaison des activités liées à la sécurité alimentaire aux Etats-Unis et à l'échelle mondiale. Les questions liées aux consommateurs seront également abordées, reflétant ainsi la forte influence de l'opinion des consommateurs sur la sécurité et la qualité des aliments.

Les organisateurs qualifient cette manifestation d'«opportunité unique pour l'industrie de l'alimentation, les PME, les organisations de recherche et les universités d'établir un réseau et d'échanger leurs idées et expériences». Pour tout renseignement: jayne@betatechnology.co.uk, <http://www.cordis.lu/life/src/event-17.htm>.

Appel à propositions

Préparation du 2^e appel pour des projets européens d'innovation

Le second appel sur les projets d'innovation prévu pour le 15 juin 2000 avec une date limite au 15 septembre 2000 est en préparation à la Commission européenne. Ces projets, qui sont gérés par la Direction générale «Entreprises et Société de l'Information» située à Luxembourg, doivent encourager les expériences de transfert de technologie et développer une «culture de l'innovation» dans les entreprises. Le prochain appel prévoirait deux types de projets.

Les projets de type A contribueront à l'utilisation transnationale de résultats de recherche issus de projets non communautaires. Ils seront financés à hauteur de 50% pour les aspects non techniques (gestion, finance, droits de propriété intellectuelle, organisation...) et 35% pour la démonstration (jusqu'à 45% pour les PME). Les projets de type B créeront un environnement propice à la créativité et à l'innovation (réseaux, plate-formes...). Ils seront financés à hauteur de 50%.

Les deux types de projets passeront par une phase de définition de 6 mois maximum. Puis, après évaluation, une phase de mise en oeuvre pourra être financée pour une durée allant jusqu'à 3 ans. Afin de sensibiliser les entreprises luxembourgeoises à cette

opportunité, Luxinnovation organisera le 8 juin 2000 une séance d'information avec un représentant de la Commission européenne. Pour tout renseignement: Luxinnovation GIE, Gilles Schlessler, tél. 43 62 63 1, fax 43 81 20, gilles.schlessler@luxinnovation.lu.

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

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

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

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

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



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



November 2000

Internationale Umweltkooperationsbörse in Kuala Lumpur - Malaysia

APRI (Vereinigung zur Förderung von internationalen Beziehungen) und debelux (Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer) organisieren in Zusammenarbeit mit Umweltexperten aus Europa und Südostasien am 29. und 30. November 2000 ein Branchentreffen zwischen Firmen aus Europa und Malaysia zur Förderung von Unternehmenskooperationen im Umweltbereich. Das Treffen wird von der Europäischen Kommission im Rahmen des ASIA-Invest Programms gefördert.

Zielgruppe sind Unternehmen, die unter anderem in den folgenden Bereichen tätig sind: Abfallbehandlung, Werkstoffrückgewinnung und Recycling, Boden- und Wasseraufbereitung, Abwasserreinigung und Klärschlammbehandlung, Luftreinhaltung, Lärminderung, Mess-, Regel- und Analysesysteme sowie Energierückgewinnung und den jeweils damit verbundenen Dienstleistungen.

Der Markt für Umwelttechnik gehört zu einem der bedeutendsten Wachstumsmärkte in ganz Südostasien und insbesondere in Malaysia. Das Land nimmt eine Vorreiterrolle in Sachen aktiver Umweltpolitik ein. Die zunehmenden Anforderungen zur Vermeidung und Beseitigung von Umweltbelastungen führen in Malaysia zu einer ständig wachsenden Nachfrage nach entsprechenden Technologien und bieten europäischen Firmen sehr interessante Investitions-, Kooperations- und Geschäftsmöglichkeiten. Neben einem Seminar zur Vorstellung des malaiischen Marktes finden an zwei Tagen individuelle Gespräche zwischen europäischen und malaiischen Unternehmen statt. Dabei bilden die im Vorfeld der Veranstal-

Merkur 5•2000

tung ermittelten Profile und Kooperationswünsche der Teilnehmer die Grundlage der persönlichen Begegnungen. Für nähere Informationen hinsichtlich Programm, Vorgehensweise und Teilnahmebedingungen stehen Ihnen die Projektleiter Herr Ralph Ernst und Herr Matthias Popp, Telefon +32 2/203.50.40, Fax +32 2/203.47.58 bzw. e-mail: apri@compuserve.com oder ahk@debelux.org jederzeit gerne zur Verfügung.

VALORLUX

L'a.s.b.l. devient „organisme agréé“

Par la publication de l'arrêté ministériel A/1/00-1 du 5 avril 2000, l'asbl VALORLUX a officiellement obtenu le titre «d'organisme agréé». Ce titre est attribué à VALORLUX dans le cadre de l'application du règlement grand-ducal du 31 octobre 1998 relatif aux emballages et aux déchets d'emballages transposant la Directive européenne 94/62 CE. Cet agrément a deux significations :

- pour les entreprises il instaure la légitimité de VALORLUX à mettre en place un système de promotion et de soutien financier de collectes sélectives

et de tri des déchets d'emballages ménagers et assimilés au Grand-Duché du Luxembourg afin d'atteindre pour compte de ses membres adhérents les taux de recyclage exigés dans le Règlement grand-ducal du 31.10.98.

- pour les communes ce titre constitue la reconnaissance du système de collectes sélectives et de soutien financier par VALORLUX des collectes existantes dans les communes et les syndicats. En effet à ce jour, plus de 50 communes comptabilisant plus de 120.000 habitants participent aux collectes en porte-à-porte par sac bleu et 16 communes, 2 syndicats soit 229.000 habitants reçoivent le soutien financier de VALORLUX.

L'agrément reconductible est valable jusqu'au 31 décembre 2002. Il est valable pour les déchets d'emballages d'origine ménagère et les déchets d'emballages assimilés qui sont de même nature mais non issus des ménages. L'agrément autorise la prise en charge des déchets d'emballages suivant différents systèmes de collecte. Les taux de 55% de valorisation et 45% recyclage avec un minimum de 15% par matériau d'emballage sont à atteindre au plus tard pour le 30 juin 2001. Pour de plus amples informations: M. Jacques Piroux, Communication & Marketing Manager ou M. Ernest Boever, Project Manager au tél.: 37 00 06 - 1, fax : 37 11 37, e-mail : message@valorlux.lu.

Capital entreprises

La SNCI a présenté son rapport 1999

La Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI) vient de présenter son rapport annuel 1999. Lors d'une conférence de presse, le président de la SNCI, Georges Schmit, a commenté l'évolution des activités de la banque en 1999 ainsi que le contexte économique dans lequel cette dernière a évolué. Fidèle à sa mission, la SNCI a contribué en 1999 de façon significative au développement et à la diversification de l'économie du Luxembourg. Les interventions de la SNCI se font principalement par le biais de crédits d'équipement, de prêts à l'innovation, de prêts à moyen et à long terme ainsi que des crédits à l'exportation. Par ailleurs, la SNCI agit en tant que pourvoyeur de capitaux propres auprès des entreprises par des prises de participation ainsi que de prêts participatifs. La SNCI gère un portefeuille de plus de 2.500 prêts à l'investissement alloués à plus de 1.800 entreprises différentes. Le total des opérations financières en 1999 s'est élevé à 85,5 millions d'euros.

Le volume total des crédits à l'investissement a augmenté de 15% par rapport à l'exercice 1998. Le nombre des crédits d'équipement accordés en 1999

a augmenté de 40%. Les investissements ayant bénéficié d'un crédit d'équipement se chiffrent à 42,4 millions d'euros en 1999. Les prêts à moyen et à long terme octroyés par la SNCI (62,6 millions d'euros en 1999: +19%) ont contribué à financer des investissements de quelque 429 millions d'euros, susceptibles d'entraîner à moyen terme la création d'environ 300 emplois nouveaux. Les innovations au niveau de la production des entreprises existantes constituent pour l'économie nationale un volet non négligeable du renouveau industriel, complémentaire à l'implantation d'industries nouvelles. Au cours de l'année 1999, la SNCI a octroyé des prêts à l'innovation pour un montant total de 3,5 millions d'euros. En 1999, la SNCI a participé à une augmentation du capital de EUREFI S.A., fonds transfrontalier de capital-risque mis sur pied en 1991 sur l'initiative des autorités du Pôle européen de développement avec l'aide de la Commission européenne.

Les fonds propres de la banque ont augmenté de 5,4% en 1999. Ceci est principalement dû au fait que le bénéfice de l'exercice 1998 est affecté intégralement aux réserves, conformément à la loi organique de la SNCI. Vu l'évolution favorable des fonds propres, la SNCI n'a pas eu recours au marché des capitaux pour assurer son refinancement lors de l'exercice 1999. La somme du bilan a diminué de 5,1% en raison des remboursements des bons d'épargne venus à échéance en 1999. Le résultat de

l'exercice 1999 s'élève à 5,15 millions d'euros, en retrait de 47% par rapport à 1998. Rappelons que celui-ci avait été marqué par une importante plus-value réalisée sur une cession partielle dans le cadre de l'introduction en bourse de SES.

En conclusion, Georges Schmit a relevé la nécessité d'adapter continuellement la panoplie des instruments de la SNCI en fonction d'un environnement économique sans cesse changeant. Ainsi, la Société luxembourgeoise de capital-développement pour les PME S.A. (CD-PME), créée par la SNCI en 1998 en collaboration avec cinq banques de la place financière, a réalisé ses premières opérations de financement en 1999. L'objectif de CD-PME est d'accompagner les PME innovantes en phase de création ou de développement en renforçant leurs fonds propres et leur assise financière.

Gemengen a Betrieber, Partner an der Region?!

Le 29 avril 2000 a eu lieu un séminaire sur les possibilités de partenariat entre les autorités politiques locales et les entreprises de la région LEADER II. Le séminaire a été organisé par le Guichet Unique PME.

Quel est le rôle du Guichet Unique PME?

Le Guichet Unique PME est un service régional de conseil aux petites et moyennes entreprises (PME) ainsi qu'aux créateurs d'entreprise, qui a été créé dans le cadre de l'initiative LEADER II. Les porteurs de projets sont la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers.

La mission principale du Guichet Unique PME est de conseiller individuellement les PME artisanales et commerciales ainsi que les créateurs d'entreprises de la région Nord du Luxembourg. Les conseils du Guichet Unique PME couvrent tous les domaines de la gestion de la PME moderne. Ainsi, le Guichet Unique PME offre, entre autres, une assistance à la création, au développement et à la transmission d'entreprises et prend en charge les formalités administratives. Il donne un appui technique dans le cadre de financement de projets de création, de développement et de transmission d'entreprise. Il conseille et assiste en matière de procédures d'autorisation. Par son activité, il contribue à la revitalisation de la région rurale ainsi qu'au maintien et à la création d'emplois en milieu rural.

Pourquoi un séminaire intitulé «Gemengen a Betrieber, Partner an der Region?!»?

Le séminaire organisé par le Guichet Unique PME a réussi à rassembler environ soixante-dix respon-

sables politiques, des bourgmestres de communes et des échevins ou conseillers communaux, d'une part, et chefs d'entreprises, d'autre part, pour discuter sur le développement économique de l'Oesling. Deux questions fondamentales ont constitué le fil conducteur du séminaire :

1. Comment consolider la situation des PME existantes dans la région rurale que constitue l'Oesling?
2. Comment attirer d'autres PME vers le Nord du Luxembourg tout en respectant une diversification des activités économiques?

1^e partie du séminaire

Après une introduction au sujet, deux responsables politiques et trois chefs d'entreprises ont témoigné de leurs expériences vécues (pratique des «best practices»).

Les responsables politiques ont surtout expliqué leur politique d'entreprises et exposé leur vision du développement économique de l'Oesling.

Les chefs d'entreprises ont présenté les difficultés auxquelles ils ont été confrontés et ont montré comment ils ont réussi à les résoudre grâce à l'assistance des responsables politiques locaux ou grâce à une collaboration inter-entreprises.

Ces témoignages ont tous eu un caractère exemplaire et peuvent servir d'exemple à d'autres acteurs économiques.

2^e partie du séminaire

La deuxième partie du séminaire était consacrée au travail en groupe. Quatre groupes de travail composés à moitié de responsables politiques et à moitié de chefs d'entreprises ont débattu sur les questions suivantes:

Quelles doivent être les priorités des responsables politiques locaux en matière de politique d'entreprise?

Quelles sont les attentes des entreprises existantes vis-à-vis des autorités politiques régionales et communales ?

Concrètement, les groupes de travail ont procédé à une analyse des forces et des faiblesses économiques de l'Oesling et ils ont ensuite essayé de développer certaines idées capables de remédier aux faiblesses ou de développer davantage les forces de la région.

Forces de l'Oesling

- 1) La qualité de vie élevée due entre autres à la beauté du paysage et à la préservation de la nature a été considérée comme atout majeur.
- 2) De plus, le contact direct qui existe souvent entre les habitants et les responsables politiques est également considéré comme force de la région de même que l'existence du Guichet Unique PME en tant que service de conseil décentralisé.

Faiblesses de l'Oesling

- 1) Les faiblesses principales de la région sont le manque d'infrastructure non seulement au niveau des routes mais également au niveau de la formation scolaire et notamment au niveau de la formation continue.
- 2) Les responsables politiques locaux poursuivent encore bien souvent une politique de clocher («Kirchturmpolitik»), c'est-à-dire qu'ils sont plus préoccupés par les problèmes de leur commune que par le développement équilibré de la région.
- 3) De plus, la région LEADER n'a pas de «masse critique» au niveau du nombre de ses habitants pour faire pression sur les instances politiques.

Idées

Trois idées concrètes ont été dégagées dans les groupes de travail ou «work shop».

- 1) *Développer le concept des pépinières d'entreprises (ou Maison de la PME)*

Le secteur secondaire se porte assez bien dans la région de l'Oesling. Par contre, le secteur tertiaire est peu développé. Les pépinières d'entreprises représentent un moyen efficace pour remédier à cette situation. Le concept des pépinières prévoit la mise à disposition de locaux aux PME en phase de démarrage à un loyer peu élevé pendant une période de 3 à 5 ans et le cas échéant la mise à disposition du know how nécessaire pour faire dé-

marrer une nouvelle entreprise (problématique du «start up» de ces entreprises).

- 2) *Développer une stratégie marketing pour l'Oesling*

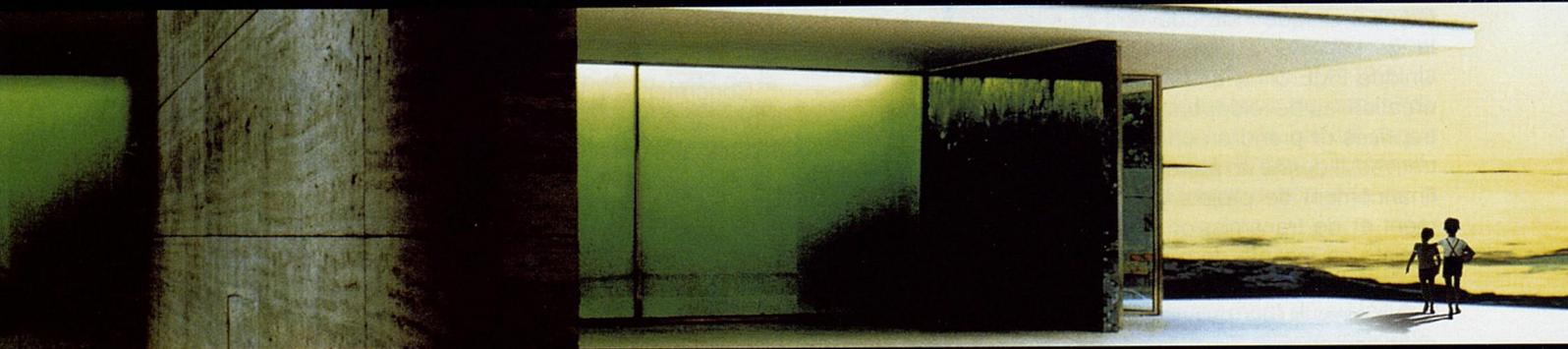
Le tourisme est un des secteurs clés pour le développement économique de la région Oesling. La création des deux parcs naturels contribue à favoriser ce secteur. Mais la région Oesling ne se présente pas vers l'extérieur comme une région homogène. Ainsi, il faudrait essayer par un marketing professionnel de donner à la région Oesling une identité propre.

- 3) *Institutionnaliser la communication entre les acteurs dans la région*

Beaucoup de problèmes ou de mésententes sont dus à un manque de communication entre les acteurs concernés. Des forums ou groupes de discussions organisés à un rythme régulier pourraient contribuer à créer un environnement favorable aux activités économiques dans la région Oesling.

Toutes ces idées préconisent une vision commune des responsables politiques et des chefs d'entreprises sur le développement économique de l'Oesling.

Le séminaire organisé par le Guichet Unique PME a le mérite d'avoir réuni les responsables politiques et les chefs d'entreprises pour réfléchir ensemble sur le développement économique de l'Oesling. Ainsi, le séminaire constitue seulement un point de départ pour un partenariat entre acteurs politiques et économiques locaux et nationaux.



Bauen bedeutet Zukunft

16 juin 2000

Conférence: L'arbitrage, une alternative efficace?

Sous le patronage du Ministre de la Justice, Monsieur Luc Frieden, ICC Luxembourg organise une conférence sur l'arbitrage le 16 juin 2000 à 16.00 heures dans les locaux de la Chambre de Commerce, 31, boulevard Konrad Adenauer, Kirchberg.

L'arbitrage, dans ce contexte, représente en effet une alternative au recours devant les tribunaux en cas de dispute entre entreprises. Après une introduction par M. Paul Meyers, président ICC Luxembourg, M. Robert Briener, président de la Cour Internationale d'Arbitrage de la chambre de Commerce Internationale, va élucider les particularités et les avantages de l'arbitrage en tant qu'alternative à la procédure judiciaire de l'État.

Les personnes intéressées sont priées de contacter M. Edouard Georges, ICC Luxembourg, avant le 10 juin 2000 au 423939-801, fax: 438326 pour toute inscription.

Nouvelle publication

Incoterms 2000: a Forum of Experts

Les Incoterms 2000, comme le nom l'indique, sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 2000. Pourquoi une révision des Incoterms était-elle effectuée à cette date? Quelles sont les implications pour les banquiers, les avocats et les négociants?

Les réponses sont réunies dans une nouvelle publication de la Chambre de Commerce Internationale: Incoterms 2000: a Forum of Experts.

A Forum of Experts est la transcription de la grande conférence de septembre 1999 lors de laquelle les Incoterms 2000 furent présentés au monde des affaires.

Les quatre orateurs de la conférence – Jan Ramberg, Charles Debattista, Frank Reynolds and Philippe Rapatout – sont des experts bien connus en la matière et leurs discours élucident les malentendus et répondent aux questions les plus fréquentes de la part des utilisateurs. Chaque section est suivie de questions de participants et des réponses des experts. Plusieurs tableaux aident à donner des indications supplémentaires.

Les annexes contiennent le préambule des Incoterms 2000, des extraits de l'introduction ainsi que plusieurs articles antérieurs publiés par les orateurs.

Contenu

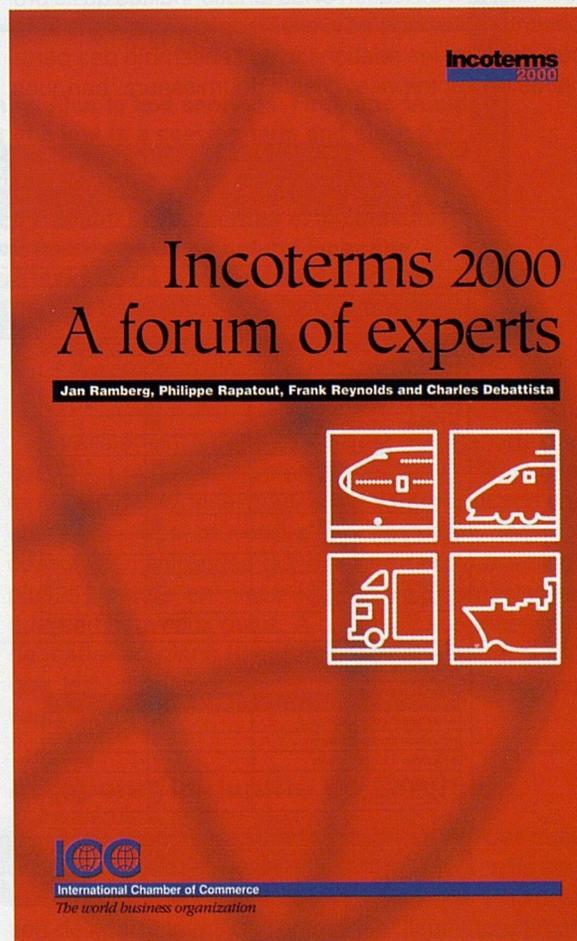
Pourquoi une révision des incoterms? Jan Ramberg, Revue des changements intervenus.

Procédures de transport et techniques. Philippe Rapatout. Transfert des risques et coûts; quel Incoterm utiliser pour les différents modes de transports; répartition des coûts de chargement et déchargement sous les divers termes.

Incoterms 2000 et les procédures de dédouanement. Frank Reynolds, Changements intervenus; contrôles à l'exportation et dédouanement à l'importation aux Etats-Unis, dans l'Union européenne et dédouanement en général.

Les Incoterms 2000 et la pratique du crédit documentaire. Charles Debattista, Les documents précisés dans les Incoterms, quels documents doivent être présentés, les termes F maritimes; les termes C maritimes; les termes D maritimes; les termes touchant à tous les modes de transport.

La publication est disponible en langue anglaise uniquement. Les personnes intéressées sont priées de s'adresser à ICC Luxembourg, M. Edouard Georges, tel. 423939-801, fax: 438326, E-Mail : iccl@cc.lu.



Solutions informatiques

L'aide à la décision pour les PME

Pour les PME, investir dans une solution informatique n'est pas toujours chose facile. S'offrir les services d'une société de conseil est une solution onéreuse. De même, engager un informaticien n'est pas toujours adapté à la structure et aux besoins réels de l'entreprise. C'est pour ces raisons que le Centre de Recherche Public Henri Tudor a mis en place le projet PRISME depuis juin 1997. Ce projet, qui reçoit le soutien de la Chambre de Commerce, assure des interventions parfaitement neutres, sa vocation est de guider les PME dans l'analyse de l'efficacité de l'entreprise, de mettre en lumière les points forts ainsi que les points à améliorer et d'apporter les solutions informatiques appropriées et personnalisées pour parvenir à une optimisation maximale des ressources. Dans ce cadre, nous proposons ce mois à nos lecteurs d'analyser les opportunités liées à la mise en place d'un système d'aide à la décision.

Les nouvelles applications d'aide à la décision sont en train de bouleverser l'approche des relations commerciales telles qu'on les concevait jusqu'à présent. Alors qu'au début de leur apparition les outils décisionnels étaient surtout destinés au contrôle de gestion pour l'analyse des données de production, leur facilité d'utilisation et les fonctionnalités qu'ils proposent trouvent de nouvelles applications dans la façon de gérer les relations avec l'ensemble des partenaires de l'entreprise: clients, fournisseurs, banques,

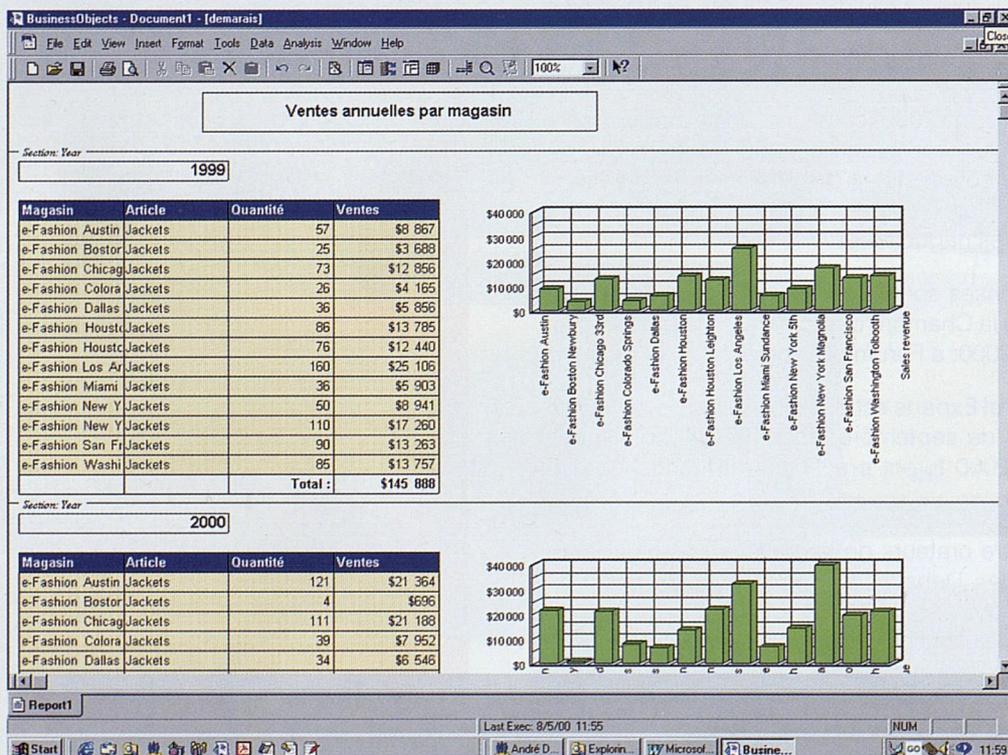
organismes institutionnels. L'architecture spécifique d'un système d'information d'aide à la décision autorise en effet le traitement de millions d'information: recherches et extraction de données, création de rapports sous forme de tableau et de graphiques, calculs statistiques, probabilités, corrélations.

Si les grandes entreprises (banques, assurances, télécommunications, grande distribution, mutuelles) ont su dès le début exploiter cette nouvelle technologie et l'étendre à toutes leurs activités, les PME ont, elles aussi, tout intérêt à se doter de tels outils.

Quels outils choisir?

Plusieurs types d'outils sont disponibles sur le marché. On distingue deux grandes familles de logiciels d'aide à la décision: les logiciels de reporting et les logiciels d'analyse.

Les logiciels de reporting sont les plus courants car c'est eux qui répondent le mieux au premier besoin d'une entreprise, celui de trouver rapidement des informations souvent éparpillées sur plusieurs bases de données: «Quel est le produit qui a été le plus vendu dans tel magasin?», «Quel est la répartition de mes ventes par commercial depuis 3 ans?», «Combien d'articles de telle catégorie ont été commandés par tel client en 1999?», «Quel fournisseur dispose de tel produit?», etc. Les utilisateurs ont la liberté de construire leurs propres requêtes ou de lancer des requêtes préparamétrées. Ces logiciels disposent d'interfaces graphiques qui permettent de réaliser des requêtes complexes grâce à l'utilisation de la souris. Les informations retournées par ce type d'outil peuvent être affichées sous forme de tableaux ou de graphiques.



Exemple de rapport avec Business Objects®

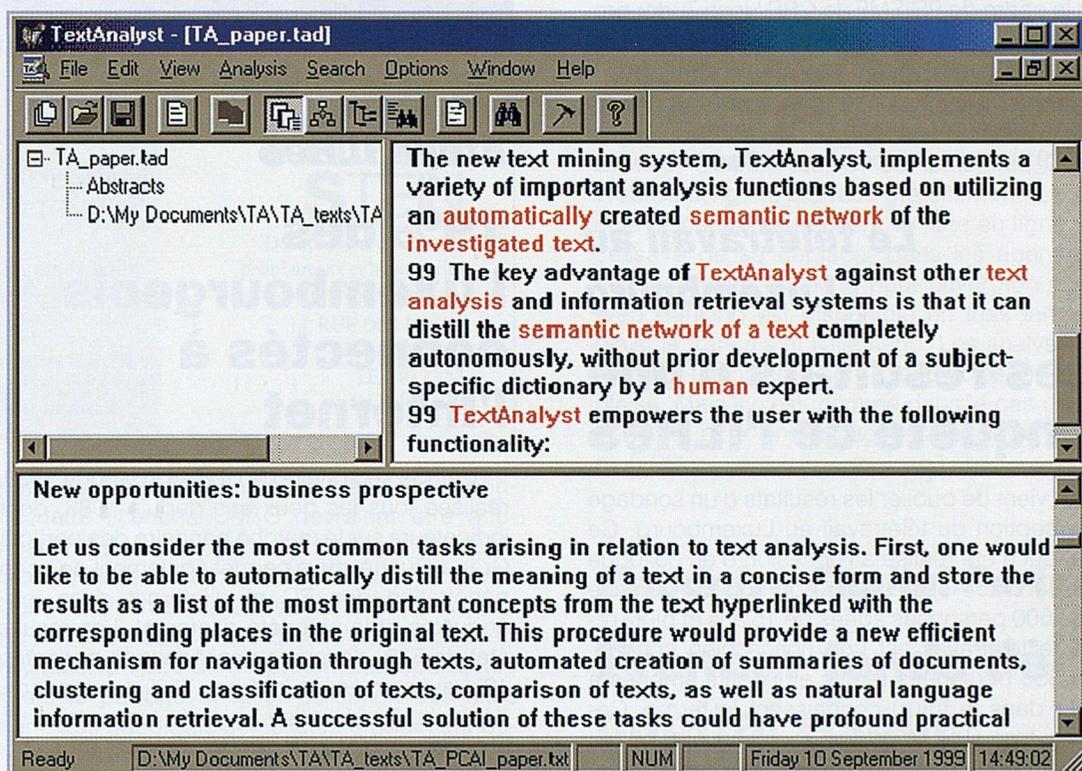
De plus en plus, ils possèdent une interface web qui permettent à un utilisateur de réaliser des requêtes via Internet. On comprend aisément l'avantage d'une telle utilisation lorsqu'une entreprise dispose de commerciaux en déplacement: où qu'ils soient, ces derniers peuvent se connecter sur Internet et récupérer immédiatement des informations sur un client, un produit, un fournisseur, pourvu qu'ils disposent d'un micro-ordinateur et d'un téléphone.

Mieux comprendre le comportement d'achat

Les logiciels d'analyse permettent de leur côté de «travailler» sur les données présentes dans un système d'information: calculs de probabilités et statistiques, simulations, construction de scénario. Ces

logiciels (datamining) sont surtout employés pour analyser notamment les profils d'une clientèle et chercher des corrélations de comportements d'achat. Ils sont très employés dans les entreprises qui manipulent de grandes quantités d'information (banques, assurances, distribution, mutuelles). Il est par exemple intéressant d'identifier les consommateurs qui achètent tel produit pour leur proposer une gamme d'autres produits adaptés à leur style de vie ou pour leur proposer des promotions sur un produit voisin.

Dans la même famille d'outils, certains logiciels permettent l'analyse de texte. Ils sont très utiles pour dépouiller une enquête de satisfaction basée sur des questionnaires ouverts ou pour réaliser des synthèses de documents de type texte.



Exemple d'interface d'analyse de texte

Grâce à leur réactivité, ces nouveaux outils permettent de renforcer la personnalisation et l'interactivité des relations entreprise/partenaire, chose qu'il était difficile de faire auparavant. Pour les entreprises, de nouvelles opportunités peuvent émerger à condition que préalablement à leur acquisition, une sérieuse étude des besoins ait été réalisée. En effet, on constate que beaucoup d'applications décisionnelles ne sont pas rentabilisées lorsqu'elles ne correspondent pas à des besoins clairement identifiés en interne. L'analyse des besoins ne devra pas d'ailleurs être limitée à ces besoins. Elle devra très souvent tenir compte des attentes potentielles des partenaires de l'entreprise ainsi que de l'évolution du métier de l'entreprise. Dans cette nouvelle approche, les partenaires, et en priorité le client, doivent être mis au centre des préoccupations de l'entreprise.

Parallèlement à cette étude il est important de garder à l'esprit que la mise en place d'un système d'information décisionnel bouleverse l'organisation d'une entreprise. Très souvent, c'est l'ensemble des processus de l'entreprise qui doit être revu car il s'agit plus de mettre en place une nouvelle organisation que des nouveaux outils. A ce titre, il est nécessaire de mettre en place une gestion du changement afin que les utilisateurs puissent s'appropriier ces nouveaux outils.

Améliorer la qualité de service

L'évaluation du retour sur investissement des outils d'aide à la décision est difficile à faire lorsqu'ils sont acquis pour mettre de nouveaux services à disposition des partenaires de l'entreprise ; leur impact n'est

pas aisément quantifiable et fait appel plus à des notions de qualité de service qu'à des notions de rentabilité financière. Cependant, lorsque ces outils sont employés pour accroître la réactivité des utilisateurs, le temps gagné est facilement quantifiable: il suffit de se demander le temps qu'on aurait perdu à obtenir telle information.

A ce jour, le nombre de PME exploitant un système décisionnel est en pleine croissance. En effet, quel que soit son domaine d'activité, une PME est obligée de gérer de plus en plus finement son activité, de développer de nouveaux avantages concurrentiels en créant de nouveaux services pour ses partenaires (clients, fournisseurs, personnel). L'informatique décisionnelle en tant que source d'innovation peut aider les PME à atteindre ces objectifs.

Dans le cadre de PRISME, le CRP Henri Tudor propose d'évaluer gratuitement avec un groupe limité d'entreprises, l'opportunité d'intégrer un système décisionnel. Les personnes intéressées sont priées de contacter M. Bruno Cornette, CRP Henri Tudor, tél: 42 59 91 291, e-mail : bruno.cornette@crpht.lu.

Le télétravail au Luxembourg

Les résultats d'une enquête de l'ILReS

L'ILReS vient de publier les résultats d'un sondage sur la perception du télétravail au Luxembourg. Ce sondage, qui a été réalisé à l'occasion d'un colloque organisé par InterActions pour son 20^e anniversaire auprès de 500 personnes âgées de 15 ans et plus, révèle que le télétravail est une notion bien connue. 76% des 350 personnes (actifs et inactifs amenés à retravailler dans le futur) connaissent le terme. Cependant, même si le télétravail recouvre une notion positive pour la plupart des personnes interviewées, une minorité d'entre elles estiment qu'elles pourraient dans l'avenir adopter ce mode d'organisation: 40% estiment que cela sera plutôt ou très possible, tandis que 58% pensent que cela ne sera plutôt ou certainement pas possible.

En analysant la répartition des réponses par tranches d'âge, les plus jeunes (15-24 ans) semblent étrangement être les plus conservateurs, avec une répartition 35% de probable contre 63% de peu probable. Les 25-34 ans rééquilibrent les ratios et atteignent un très bon rapport 45% - 51%. En analysant la répartition des réponses par professions, ce sont les indépendants et les cadres supérieurs/professions libérales qui atteignent le taux de réponses «peu probable» le plus élevé: respectivement 66% et 68%, contre 43% pour les employés de bureau. Les avis convergent en ce qui concerne la nature du télétravail: la grande majorité (63%) estime que s'ils exercent leur activité en télétravail dans l'avenir, il s'agira

d'un télétravail partiel (une partie de la semaine au bureau, l'autre à distance).

Le travail à distance est vécu comme quelque chose de plutôt, voire de très positif pour l'évolution personnelle. En revanche, le ratio est inversé lorsqu'il s'agit de juger si cette forme d'organisation serait une évolution positive ou négative pour la société en général: 54% des 350 personnes interviewées sont d'avis que la généralisation du télétravail serait plutôt, voire très négative, et seulement 32% estiment qu'il s'agirait d'une évolution positive. Les meilleurs arguments recensés en faveur du télétravail sont les suivants: la possibilité de s'organiser plus librement, la vie de famille, l'absence de trajet et donc un gain de temps, la possibilité de travailler plus tranquillement, une plus grande flexibilité et un moindre coût pour l'entreprise. Les opposants au télétravail lui reprochent l'isolation qu'il entraîne. Les résultats et tableaux complets de l'enquête peuvent être téléchargés sur le site www.nmg.lu.

Etude ILReS

19% des Luxembourgeois connectés à l'Internet

L'étude sectorielle de l'ILReS «Banque 1999/2000» réalisée tous les deux ans depuis 1983, donne des indicateurs sur le marché bancaire des particuliers au Grand-Duché, mais permet également de connaître la pénétration des PC et d'Internet dans les foyers enquêtés et la notoriété d'Internet. Les résultats font état de 52% de foyers possédant un ordinateur, dont 19% avec un accès Internet. 75% des répondants ont déclaré être familiers avec le terme Internet. C'est chez les plus jeunes que la connaissance est la plus importante (86% des 15-24 ans contre seulement 51% des plus de 65 ans). A la question «disposez-vous d'un accès Internet ou avez-vous l'intention d'en avoir dans les 12 mois à venir», 69% répondent qu'il n'y a pas de connexion prévue, et 8% la prévoient dans l'année. Le lieu de connexion des personnes ayant répondu «oui» est à 20% le domicile, 6% le bureau et 2% l'école.

Téléphonie mobile

Quatre licences UMTS pour le Luxembourg

Le Conseil du Gouvernement s'est penché mi-mai 2000 sur l'introduction des services GSM de 3^e génération

when
work
is a pleasure
life
is a joy



Aménagement
de bureaux

Copieurs et fax
TOSHIBA

Machines pour
banques et bureaux

e-mail: fs@felten-stein.lu
<http://www.felten-stein.lu>

**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

ration, au Luxembourg et en a arrêté les grands principes. Quatre licences UMTS devraient être attribuées par l'ILT (Institut Luxembourgeois de Télécommunications) après comparaison des candidatures sur la base de critères qualitatifs prédéfinis. Si ces critères ne devront pas prendre en compte de couverture minimale, priorité sera donnée aux opérateurs privilégiant le partage et la co-utilisation des sites émetteurs. Les candidats sélectionnés pour l'attribution d'une licence devraient être connus dès le premier semestre 2001 dans la perspective d'une introduction des services pour 2002.

Banque Générale du Luxembourg

Lancement de services e-banking

Le nouveau service Web Banking de la BGL propose à ses clients de gérer leurs comptes et dépôts de titres, de passer des ordres de Bourse ou encore d'obtenir des informations et des conseils financiers. Une attention tout particulière a été attachée à la sécurité. Le système de sécurité du Web Banking se base sur la cryptographie à clé publique

avec certificat numérique. Cela signifie que les clients disposent d'un lecteur de carte qui doit être relié à l'ordinateur, et d'une smart card sur laquelle se trouve un certificat numérique, qui servira à les authentifier. Ainsi toutes opérations réalisées via le Web Banking sont signées électroniquement afin de garantir l'intégrité et la confidentialité des instructions. Le lecteur ainsi que la carte à puce (outil d'encryptage de toutes les communications avec la banque) et un code PIN sont remis lors de la signature du contrat. La sécurité des transactions est garantie, car les calculs réalisés ne se font pas par logiciel sur le PC, comme dans la plupart des autres solutions du marché, mais bien protégés au sein de la carte elle-même. Pour parfaire le niveau de sécurité, les clés et certificats sont régulièrement changés et automatiquement mis à jour.

Les personnes qui souhaitent pouvoir utiliser Web Banking devront s'acquitter d'une somme de 1.815 LUF lors de la signature du contrat, auxquels d'ajoute un forfait trimestriel de 242 LUF. Pour les clients ayant déjà souscrit à une des formules de compte (Global Classic, Global Plus, Global Club, XL, Optiflex), le Web Banking est proposé gratuitement. La demande et la signature ne peuvent se faire en ligne: il est nécessaire de se déplacer dans les agences ou les centres Private Banking pour ouvrir son compte. Le Web Banking est disponible en trois langues: l'anglais, le français et l'allemand. Les analyses et informations financières sont disponibles en langue anglaise. Mais il n'est, comme dans le cas de S-Net de la BCEE, pour l'instant accessible qu'aux détenteurs d'un PC.

Mangrove Capital Partners

Premier fonds de capital risque «start-up Internet» au Luxembourg

Mangrove Capital Partners (<http://www.mangrove-vc.com>) est le premier fonds de capital risque orienté «start-up Internet» au Luxembourg. Le fonds propose un soutien aux porteurs de projet se réclamant de la vague e-business. Mangrove pourra prendre des participations situées entre 15 et 30% du capital des sociétés Internet (dans une tranche située entre 0,5 et 3,5 millions d'Euros - entre 20 et 140 MLUF), et prévoit d'investir au total 60 millions d'Euros (2,4 milliards de LUF) en trois ans. Si Mangrove Capital Partners est situé au Luxembourg, les projets financés seront européens ou initiés par des start-up nord-américaines souhaitant s'installer en Europe. Une quinzaine (dont deux luxembourgeois) seraient actuellement à l'étude. Mangrove souhaite proposer davantage que des capitaux, pour accompagner les jeunes

entreprises dans leur croissance. Deux types d'entreprises seront financées: les sociétés développant des produits (e-commerce, sécurité Internet, moteurs de recherche, knowledge management,...) et les sociétés développant des services (sites business-to-business, communautés online, «infomédiaires», application services providers,...). Les porteurs de projets intéressés peuvent, depuis le site Internet de Mangrove, soumettre leur business plan.

Aspiro

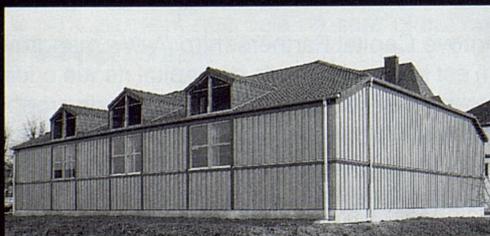
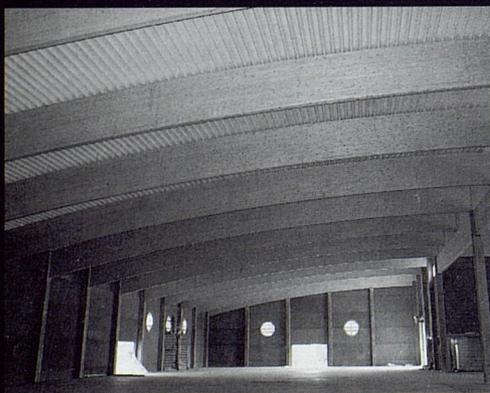
Un acteur du WAP s'installe au Luxembourg

Après FirstMark, un nouvel acteur de la boucle locale radio qui souhaite tirer partie de la taille réduite du Luxembourg pour en faire une vitrine de ses activités, c'est autour d'Aspiro, un acteur né de la mouveance du WAP (Wireless Application Protocol) de positionner sa filiale luxembourgeoise comme une sorte de «hub» pour le développement des applications sans fil du groupe d'origine suédoise. Le territoire luxembourgeois est, selon Aspiro, idéal du fait de sa

taille et de sa population multilingue et internationale pour expérimenter des services WAP.

Société suédoise née en 1998, Aspiro se place sur un marché particulièrement porteur: l'adaptation de contenus pour les téléphones mobiles, qui devient de plus en plus des outils pour s'informer et acheter en ligne.

Aspiro vise avec ses services à la fois le marché grand public et le marché professionnel. Avec son offre de portail, il s'adresse aux opérateurs télécoms qui souhaitent proposer un ensemble de services à leurs clients. Ces services seront relookés aux couleurs des opérateurs et intégrés dans un portail donnant accès à des city-guides, des news, des programmes de télévision ou de cinéma, des dictionnaires, des jeux, des applications de e-commerce ou de e-trading (avec Aspiro Wireless Trader). Avec son Fleet Manager, Aspiro propose aux entreprises de diffuser leurs flux d'information vers leurs employés nomades (chefs de chantier, routiers, commerciaux,...). Ceux-ci ont accès depuis leur téléphone aux bases de données clients, à la base des commandes et autres informations telles qu'un changement de planning par exemple. Aspiro, installé depuis le 11 avril à Luxembourg (dans le nouveau Business center près du Club Jean Monnet au Kirchberg), devrait se développer rapidement. Une vingtaine d'emplois devraient être créés d'ici la fin de l'année.



Steffen Hallen- und Gewerbebau

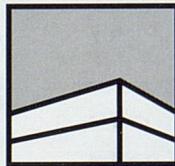
Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

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

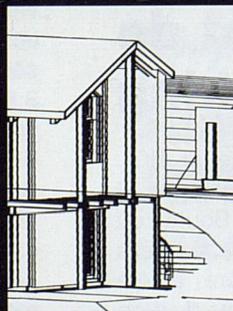
Holzkonstruktionen

Unsere Spezialität. Lassen Sie sich anstecken von unserer Begeisterung – und zufriedenstellen von unserer Lösung.

steffen



HALLEN- UND
GEWERBEBAU



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.

Basic Consulting

Un nouvel acteur de la communication

Basic Consulting, jeune société avec siège à Howald, s'est placée sur le secteur déjà encombré au Luxembourg de la communication. Elle souhaite se distinguer par une orientation résolument nouveaux médias, et par son approche commerciale «global concept», qui lui permet grâce à ses nombreux partenaires de superviser l'ensemble des métiers de la communication, de la publicité et du marketing. Basic Consulting se distingue en outre par «l'advertising assistance», une assistance clients fonctionnant 24 sur 24 heures, 365 jours sur 365. Parmi les services proposés par Basic Consulting figurent la réalisation d'études de marché, le conseil en marketing, la conception et la réalisation de campagnes publicitaires, les relations publiques et l'événementiel et les nouveaux médias. Pour ce dernier volet de ses services, Basic Consulting travaille en étroite collaboration avec Global Media Systems (<http://www.gms.lu>), qui est notamment le développeur du moteur de recherche Spider.lu (<http://www.spider.lu>). Son partenariat avec GSM lui permet de proposer l'ensemble des services Internet: fourniture d'accès en dial-up, hébergement, design, e-shop, etc. Pour plus d'informations: www.basic-consulting.lu.

CPI Resale

Online trading place for process plants and equipments

CPI Resale (www.cpi-resale.co.uk) is a new online trading place for all types of process plant and equipment. CPI Resale serves all industries throughout the UK, Europe and the Middle East. Want to sell your surplus equipment or system? Looking for a particular item of equipment, surplus or reconditioned? CPI Resale promises to produce results for all companies, no matter what industry they are in. Placing an advert on the site can prove an effective way to contact qualified buyers and sellers throughout the process industries.

There are two ways to sell:

- Advertise equipment and receive enquiries from companies actively looking to buy.
- Search product requests and respond to buyers directly.

And there are two ways to buy:

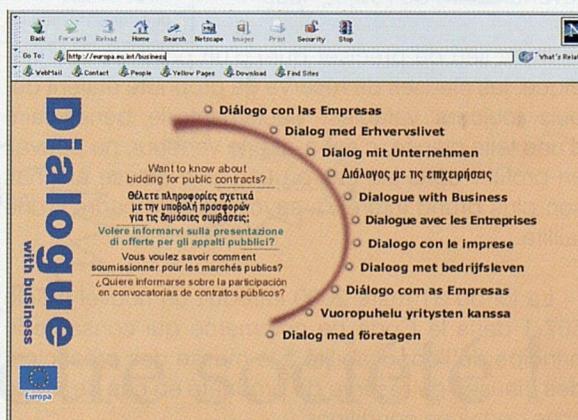
- Post a „Wanted“ advert and let equipment sellers respond.
- Search equipment offers and reply to the sellers.

By selling surplus plant or equipment a company can turn unwanted assets into cash. In addition, it can save money as often a used item will do just as good a job as a new one. For an initial period use of the site is completely free! Companies which have a stock of equipment they wish to sell, can advertise it on the site. The list of equipment may be sent to mail@cpi-resale.co.uk. CPI Resale is run by Process Engineers with 16 years experience in the chemical and process industries.

www.bauen.lu

Un site pour le secteur de la construction

Le nouveau site www.bauen.lu fédère les artisans, les ingénieurs conseils, les entrepreneurs et les architectes, qui disposent chacun de sites accessibles séparément (respectivement www.handwierker.lu, www.geniecivil.lu, www.entrepreneurs.lu, www.architekten.lu). Chaque site est composé selon le même schéma: actualités, annuaire des professionnels du secteur, liens vers d'autres sites, petites annonces, offres d'emploi, services et produits. Le nouveau site se définit comme un guide pratique destiné aux maîtres d'ouvrage pour la conception, la construction et le financement d'un habitat. Le site se veut une source d'informations relatives au domaine de la construction et de l'architecture et propose un répertoire-références rassemblant tous les acteurs luxembourgeois de la construction. Bauen.lu propose aux entrepreneurs de concevoir, de développer et d'héberger leur site afin de le rendre accessible depuis le portail. Alternativement, Bauen.lu propose aussi la domiciliation et l'hébergement d'un site en dehors du réseau entrepreneurs.lu avec l'enregistrement d'un nom de domaine propre. Les prix varient en fonction des options choisies.



La réserve de propriété

La loi du 31 mars 2000 a rendu les clauses de réserve de propriété opposables à la masse des créanciers en cas de faillite.

Traditionnellement, la jurisprudence condamnait ces clauses comme étant des clauses n'ayant d'autre but que d'étendre à d'autres cas le privilège du vendeur d'effets mobiliers prévu par l'article 2102, 4°, privilège que l'article 546 du Code de commerce n'admet pas en cas de faillite.

La clause de réserve de propriété peut être définie comme étant celle qui prévoit que le vendeur reste le propriétaire du bien vendu jusqu'au complet paiement du prix de vente indépendamment du fait que le bien a été livré ou non à l'acheteur. La jurisprudence avait une acception large de la notion de clause de réserve de propriété et faisait tomber sous ce terme toutes sortes de clauses qui avaient pour effet de faire revenir la propriété d'un bien vendu et livré dans le patrimoine du vendeur en cas non-paiement ou de paiement partiel du prix de vente. Evidemment, les clauses stipulant que la vente n'était conclue que sous condition suspensive du paiement du prix ou qui reculaient le moment du transfert de propriété après le paiement du prix constituaient de telles clauses de réserve de propriété.

Une jurisprudence intéressante (T.A. Lux. com. 31 janvier 1891, P.8, p.120) a même requalifié un contrat de bail conclu entre parties en contrat de vente et a retenu une convention de réserve de propriété afin de refuser au «bailleur» son droit de revendication de l'objet dans la masse de la faillite. En l'occurrence, les parties avaient convenu que le «preneur» pouvait se rendre propriétaire de l'objet du bail en payant l'intégralité du prix indiqué dans le contrat, en déduisant de ce prix les loyers déjà payés et la caution. Or, en l'espèce, le montant des loyers était tellement élevé qu'après deux ans le preneur aurait payé l'intégralité du prix de l'objet à titre de location. Le tribunal y voyait une vente et une convention de réserve de propriété déguisée et déboutait le «bailleur» de sa demande en revendication de l'objet «loué».

Il y a lieu de préciser que, d'un point de vue juridique, les clauses de réserve de propriété étaient depuis toujours valables. Seulement, le bénéficiaire d'une telle clause, c'est-à-dire le vendeur, ne pouvait en profiter dans les cas où une telle clause affichait son plus grand intérêt, à savoir dans le cadre d'une faillite.

La loi du 31 mars 2000 introduit un nouvel article 567-1 dans le Code de commerce qui consacre le principe de l'opposabilité à la masse des créanciers des clauses de réserve de propriété en cas de faillite sous certaines conditions.

Conditions de fond:

La clause de réserve de propriété ne sort ses effets que dans certaines des procédures collectives. Ainsi, l'article 567-1 ne s'applique qu'en cas de faillite et qu'en cas de concordat après faillite. Le vendeur avec clause de réserve de propriété ne saurait ainsi récupérer le bien vendu en cas de gestion contrôlée, procédure dont le but principal est la sauvegarde d'une entreprise en difficultés financières par la continuation des affaires. Le fait de permettre le retrait de marchandises dans un tel cas irait évidemment à l'encontre de l'idée de continuation des affaires, voire rendrait une telle continuation impossible.

Aux termes de l'article 567-1, seuls les biens mobiliers non fongibles sont susceptibles d'être récupérés au moyen de la clause de réserve de propriété. La clause de réserve de propriété ne produira donc pas d'effet en cas de vente d'immeuble.

D'autre part, il faut que le bien mobilier vendu soit encore identifiable au moment de l'ouverture de la procédure collective, c'est-à-dire au jour du jugement déclaratif de faillite. En effet, aux termes de l'article 567-1, le bien ne peut être revendiqué que «*lorsqu'il se retrouve en nature au moment de l'ouverture de la procédure ou peut être récupéré sans dommage pour le bien dans lequel il a été incorporé, (...)*».

Finalement, lorsque le bien en question a été revendu par le failli avant l'ouverture de la faillite, c'est-à-dire avant le jugement déclaratif de faillite, le vendeur avec clause de réserve de propriété pourra dans un délai de trois mois, réclamer le prix ou la partie du prix qui n'a pas été payé à la date du jugement déclaratif de faillite. Ce délai de trois mois prendra cours à partir de la dernière des deux publications du jugement déclaratif de faillite dans les journaux indiqués par le jugement.

Remarquons qu'un droit de revendication existait depuis toujours pour les marchandises consignées au failli à titre de dépôt ou pour être vendues pour le compte de l'envoyeur (article 567 du Code de commerce). La loi précitée du 31 mars 2000 a adapté cet article 567. Ainsi les marchandises consignées au failli soit à titre de dépôt soit pour être vendues pour le compte du propriétaire peuvent être revendiquées lorsqu'elles se retrouvent en nature au moment de l'ouverture de la faillite entre les mains du failli. Lorsque lesdites marchandises ont été vendues par le failli avant l'ouverture de la faillite, le droit de revendication pourra s'exercer sur le prix ou la partie du prix non payé par l'acheteur. Le droit de revendication qui se base sur l'article 567 n'a pas besoin d'être exercé dans le délai de trois mois qui est à respecter dans le cas de revendication de l'article 567-1.

Conditions de forme:

L'article 567-1 prévoit expressément que la clause de réserve de propriété doit être constatée par écrit. Cet écrit devra être établi au plus tard au moment de la livraison (ou de la première livraison dans le cas

d'un écrit régissant plusieurs opérations), ce qui prive d'ores et déjà d'effet les clauses de réserve de propriété apposées sur des factures qui ne sont délivrées que postérieurement à la livraison.

A part la forme écrite, il n'y a pas d'autres exigences formelles. L'écrit n'aura pas besoin de répondre à une solennité particulière telle que par exemple un acte notarié ou un enregistrement particulier de la clause. La clause de réserve de propriété pourra ainsi valablement figurer dans les conditions générales. Evidemment, il y a aura lieu de veiller à ce que la remise (et l'acceptation) des conditions générales se fasse avant la (première) livraison.

Par ailleurs, l'article 567-1 prévoit que «*le vendeur d'un bien mobilier non fongible, qui est convenu avec le failli (...) peut revendiquer ce bien, (...)*». Il s'en suit que la clause de réserve de propriété n'est pas le résultat d'une volonté unilatérale, mais qu'il faudra bien un accord de volontés des deux parties afin qu'elle puisse sortir ses effets.

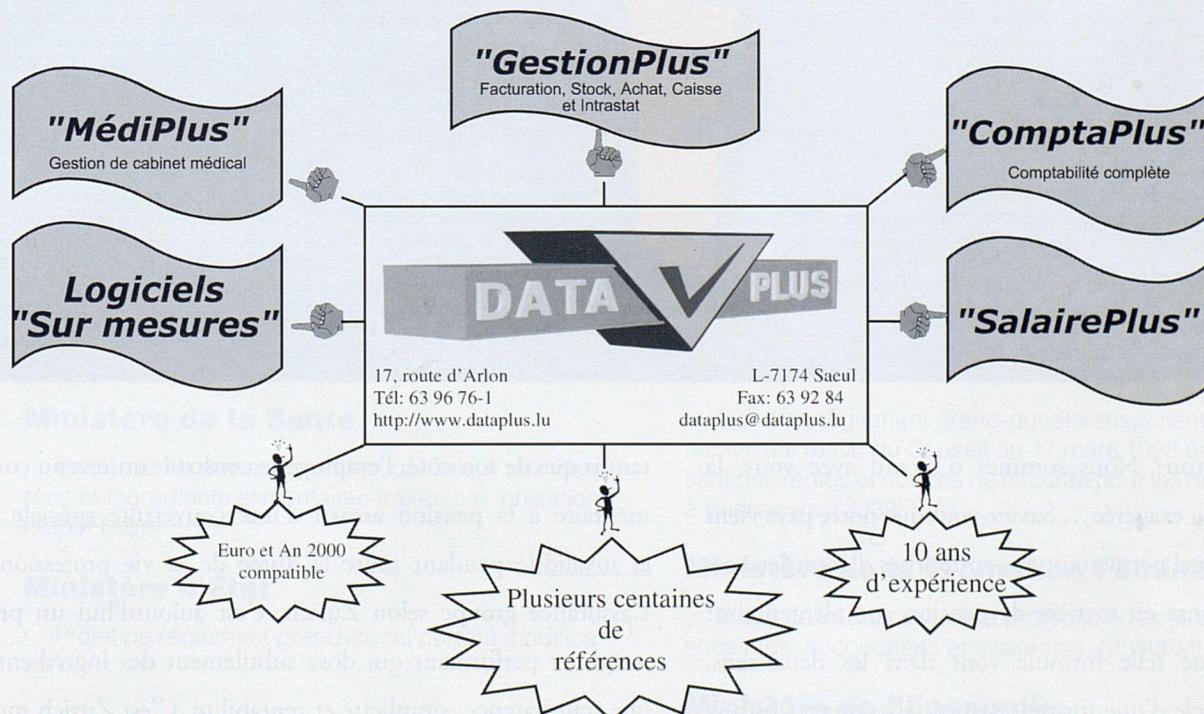
En ce qui concerne plus particulièrement l'acceptation de la clause de réserve de propriété, il est conseillé

en pratique de recourir à une acceptation spéciale de la clause lorsqu'elle est intégrée dans des conditions générales. Il est vrai que l'article 1135-1 du Code civil n'exige pas d'acceptation spéciale des clauses de réserve de propriété comme il est le cas par exemple des clauses limitatives de responsabilité. Toutefois, ce même article dispose que les conditions générales ne sont opposables à l'autre partie, que si celle-ci était en mesure de les connaître lors de la signature du contrat et si, selon les circonstances, elle doit être considérée comme les ayant acceptées. Une acceptation spéciale de la clause de réserve de propriété ne saurait donc constituer une exigence légale mais se recommande fortement en pratique afin de couper court à toutes discussions au sujet de son acceptation.

La revendication qui se fera sur base d'une clause de réserve de propriété devra être introduite dans un délai de trois mois à partir de la dernière des deux publications du jugement déclaratif de faillite dans les journaux indiqués par le jugement.

Le curateur ayant repris les affaires du failli à partir du jugement déclaratif de faillite, c'est à lui qu'il y aura lieu d'adresser la demande en revendication.

Nous avons le "PLUS" ...



... que mérite votre société !



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

Non

Oui



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

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

Zurich motivis. Solutions d'assurance groupe.

Où vous irez, nous irons.



ZURICH



City Concorde

Bijouterie Romain SCHMIDT

Cadeau personnel
et jubilaireConditions spéciales
pour entreprises

Pour tout renseignement ou information, contactez-nous

au téléphone: 44 94 77 ou

e-mail: bijschmi@pt.luwww.bijouterie-schmidt.lu

Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

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

Ministère de la Santé

Projet de règlement grand-ducal relatif aux denrées et ingrédients alimentaires traités par ionisation. (2335FMC)

Ministère d'Etat

Projet de règlement grand-ducal portant modification

- du règlement grand-ducal du 22 décembre 1997 fixant les conditions du cahier des charges pour l'établissement et l'exploitation de réseaux fixes de télécommunications et de services de téléphonie;

- du règlement grand-ducal du 22 décembre 1997 fixant les conditions du cahier des charges pour l'établissement et l'exploitation de réseaux fixes de télécommunications; et
- du règlement grand-ducal du 2 juillet 1998 fixant les conditions du cahier des charges pour l'exploitation de services de téléphonie. (2336TCA)

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

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 11 janvier 1995 relatif aux conditions de police sanitaire régissant les échanges intracommunautaires et les importations en provenance des pays tiers de viandes fraîches de volaille. (2337FMC)

Ministère de l'Environnement

Projet de règlement grand-ducal concernant la protection de la population contre les dangers résultant des rayonnements ionisants. (2338TTO)

Projet de loi

- portant approbation de la Convention pour la protection du Rhin, de son Annexe et du Protocole de signature, signés à Berne, le 12 avril 1999;
- portant abrogation de la loi du 10 avril 1965 portant approbation de l'Accord concernant la Commission internationale pour la protection du Rhin contre la pollution et du Protocole de signature, signés à Berne, le 29 avril 1963;
- portant modification de la loi du 10 avril 1978 portant approbation
 - de la Convention relative à la protection du Rhin contre la pollution par les chlorures
 - de la Convention relative à la protection du Rhin contre la pollution chimique
 - de l'Accord additionnel à l'Accord, signé à Berne le 29 avril 1963, concernant la Commission internationale pour la protection du Rhin contre la pollution chimique signés à Bonn, le 3 décembre 1976. (2341TTO)

Ministère des Transports

Projet de règlement grand-ducal transposant la directive 98/18/CE du Conseil du 17 mars 1998 établissant des règles et normes de sécurité pour les navires à passagers. (2339FMA)

Ministère de la Promotion Féminine

Projet de loi concernant la protection des salariées enceintes, accouchées et allaitantes. (2340FMI)

Ministère de l'Economie

Projet de loi portant modification de la loi modifiée du 25 août 1983 relative à la protection juridique du consommateur. (2342FMI)

Politique d'entreprise

La Commission adopte une communication sur la politique d'entreprise et le programme pluriannuel

La Commission a adopté une communication portant sur sa future politique d'entreprise. Celle-ci aura pour but d'aider les entreprises européennes à relever les défis de la mondialisation et de l'économie fondée sur le savoir. La Commission a également adopté une proposition de décision du Conseil pour un programme pluriannuel en faveur des entreprises pour la période 2001-2005.

La communication intitulée «La politique de l'entreprise face aux défis inhérents à l'économie fondée sur la connaissance» (COM(2000) 256) met l'accent sur la promotion de l'esprit d'entreprise, l'innovation et le commerce électronique. La Commission entend encourager la prise de risques et l'esprit d'entreprise et créer un environnement dynamique dans lequel les sociétés puissent se constituer, croître et innover, aidées par le capital-risque et une politique d'innovation et de recherche efficace. La Commission souhaite également assurer aux entreprises un accès efficace aux marchés, à la fois intérieurs et mondiaux, où elles puissent proposer leurs produits et services.

Les objectifs définis en matière de politique d'entreprise dans la communication de la Commission sont étayés par le nouveau programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise (2001-2005). Principalement axé sur les besoins des PME, ce programme prévoit un apport financier en faveur du développement des politiques via la nouvelle procédure «BEST».

Il incorpore aussi d'importants instruments visant à offrir aux PME un meilleur environnement financier sous la forme de garanties de prêts et d'un soutien à la fourniture de capital-risque. Dans le cadre de ce programme, les PME continueront à bénéficier de réseaux d'aide aux entreprises et de services aux entreprises, comme ceux proposés par les Euro Info Centres.

Pendant les cinq années qu'il couvre, le nouveau programme devrait octroyer quelque 230 millions d'euros en faveur du développement des PME. Il sera mis en œuvre dans plus de trente pays, à savoir dans l'Espace économique européen et dans les pays candidats.

La proposition de décision du Conseil relative au programme pluriannuel a été discutée lors du Conseil Industrie le 18 mai 2000. L'adoption finale de ce texte est prévue pour la fin de l'année, sous la présidence française.

Si vous êtes intéressés à recevoir le texte de la communication de la Commission européenne sur la «Politique d'entreprise dans l'économie de la connaissance», nous vous invitons à retourner le formulaire ci-dessous par télécopie, par courrier ou encore par e-mail au service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la Chambre de Commerce.

NOUVEAU PROGRAMME PLURIANNUEL POUR LES ENTREPRISES ET L'ESPRIT D'ENTREPRISE, 2001-2005

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

- Je suis intéressé(e) à recevoir le texte de la communication de la Commission européenne relative au nouveau programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise.
- Je suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur toute nouvelle mesure communautaire adoptée au courant de l'exercice 2000 sur la politique d'entreprise en général.

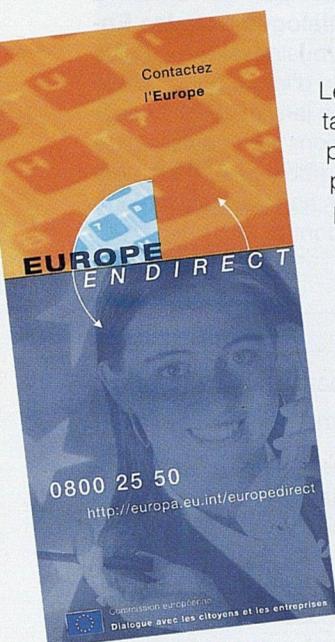


PME/PMI
LUXEMBOURG

Euro Info Centre Luxembourg
PME/PMI - Chambre de Commerce
 31, Bd Konrad Adenauer
 LUXEMBOURG - KIRCHBERG
 Adresse postale: L-2981 Luxembourg
 Tél. 42 39 39-333
 Fax. 43 83 26
 E-mail: eic@cc.lu

Personne de contact: Mme Sabrina SAGRAMOLA

L'accès des entreprises luxembourgeoises aux marchés étrangers



Les entreprises ont un besoin vital en informations et en conseils personnalisés pour pouvoir tirer pleinement parti du grand espace économique européen. Compte tenu de la complexité et du manque de transparence qui continuent à subsister dans les informations communautaires, ce sont justement les entreprises de petite et de moyenne taille qui nécessitent une connaissance approfondie des sources d'information les plus intéressantes, mais surtout d'informations correctes, rapides et adaptées à leurs besoins réels.

a) Favoriser la mobilité des entreprises en Europe

Dans le contexte de l'évolution du marché de l'information, il est évident qu'INTERNET peut offrir un premier niveau d'information non négligeable. Dans cet esprit, l'initiative «**EUROPE EN DIRECT**» a été créée afin de rendre la Commission européenne plus accessible aux citoyens et aux entreprises, et notamment en réponse au souhait des 15 Etats membres de rendre les informations communautaires plus proches et plus transparentes.

- Voulez-vous connaître vos droits de séjour et de travail dans un autre Etat membre ?
- Voulez-vous approfondir vos connaissances sur les droits démocratiques liés à votre citoyenneté européenne ?
- Voulez-vous obtenir des informations sur l'égalité des chances pour les femmes et les hommes ?
- Recherchez-vous des renseignements détaillés sur les offres d'emploi au sein de l'UE ?
- Voulez-vous être informés sur la participation au service volontaire européen ?

Le site web «**Dialogue avec les Citoyens**» offre ainsi, pour les quinze Etats membres, des informations pratiques sur :

- vos droits en matière de séjours, d'études, de conditions de travail et de sécurité sociale
- vos droits en tant que consommateur
- les voies de recours mises à votre disposition

- les services d'information de la Commission européenne
- l'accès aux textes juridiques de la CE

b) Favoriser le développement des entreprises en Europe

Parallèlement à l'initiative communautaire «**Dialogue avec les Citoyens**» la Commission européenne a lancé en janvier 1999 le site web «**Dialogue avec les Entreprises**» afin d'informer les chefs d'entreprise sur les nouvelles initiatives et politiques communautaires qui les affectent directement.

Comme pour la source d'information sur la citoyenneté européenne, l'accès au site web est gratuit. Il peut être consulté dans les 11 langues de travail de l'Union européenne et sert de porte d'entrée vers des informations provenant de différentes sources communautaires, européennes, nationales, régionales et locales, vers des données plus pratiques (p.ex. journaux économiques, annuaires d'entreprises, guide complet des foires commerciales, service de traduction automatique) ainsi que vers d'autres services d'intérêt général pour les entreprises (p.ex. voyages, météo, nouvelles).

Ce site permet également d'avoir des informations détaillées sur des dossiers-clés européens, complétées par des conseils professionnels fournis au moyen des groupes spécialisés d'Euro Info Centres. En même temps, il donne aussi la possibilité d'accéder directement au réseau des Euro Info Centres pour le traitement de problèmes spécifiques rencontrés dans le cadre de la mise en oeuvre effective du grand marché européen et de l'application pratique des règles du marché intérieur.

- Voulez-vous profiter des opportunités offertes par le grand marché unique européen ?
- Recherchez-vous un partenaire dans l'Union européenne ou essayez-vous de développer une activité commerciale dans un autre Etat membre ?
- Voulez-vous savoir comment breveter ou protéger votre produit ?
- Vous ne savez pas comment pouvoir bénéficier des programmes de financement de l'UE ?
- Avez-vous besoin d'une marque déposée pour votre produit ?

Le site web «**Dialogue avec les Entreprises**» permettra aux entreprises luxembourgeoises de trouver une première réponse à ces questions et à bien d'autres encore.

En tant que réseau d'information, de conseil et d'assistance en faveur des entreprises de petite et de moyenne taille, les Euro Info Centres jouent un rôle fondamental afin d'aider les entreprises à accéder aux bonnes informations ainsi qu'à leur donner une assistance/conseil sur mesure dans des matières communautaires bien déterminées.

Par ailleurs, grâce à l'ouverture de plus de 40 Euro Info Centres (EIC) dans les pays d'Europe centrale et orientale et le fonctionnement de nombreux Euro Info Centres de Correspondance (EICC) dans les pays tiers, le rayon d'action pour la recherche d'informations nationales, économiques, juridiques, sociales et statistiques peut également être étendu dans d'autres pays extra-communautaires.

REPERES:

- Dialogue avec les Citoyens
→ <http://europa.eu.int/citizens>
- Dialogue avec les Entreprises
→ <http://europa.eu.int/business>
- Europe en Direct
→ <http://europa.eu.int/europedirect>
- Travailler en Europe
→ <http://europa.eu.int/jobs/eures>

Pour les PME ou PMI qui n'ont pas encore accès à Internet, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce se propose d'effectuer des recherches personnalisées pour le compte du chef d'entreprise sur simple demande écrite. Il suffit tout d'appeler, d'envoyer un télécopie ou un e-mail qui explique votre requête ou problème. En cas de besoin, des entrevues personnelles sont également possibles.

Euro Info Centre Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce

31, Bd Konrad Adenauer
LUXEMBOURG - KIRCHBERG

Adresse postale:

L-2981 Luxembourg

Tél. 42 39 39-333

Fax. 43 83 26

E-mail: eic@cc.lu



La Commission se met à l'écoute des PME

Le mécanisme de feedback

Dans le cadre de l'initiative communautaire «Dialogue avec les Entreprises», la Commission européenne a lancé le 17 avril 2000 un nouveau projet destiné à garantir que l'élaboration de la politique communautaire tienne davantage compte de l'expérience pratique des entreprises européennes actives sur le marché intérieur.

Dans le cadre de cette initiative, les demandes posées par les entreprises luxembourgeoises seront analysées afin de mettre en évidence les problèmes

les plus fréquents qui se présentent dans le cadre du fonctionnement du grand espace économique européen.

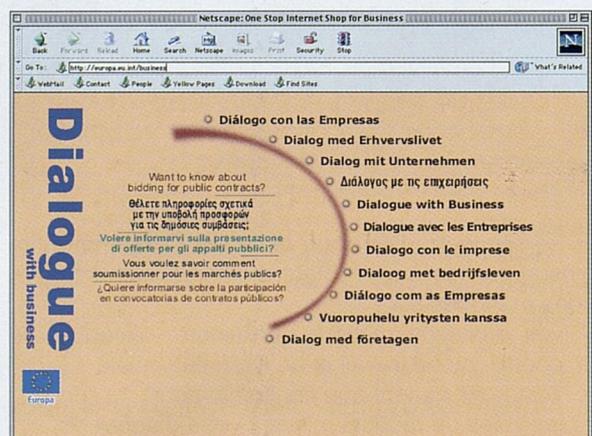
L'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce fait partie des 41 Euro Info Centres sélectionnés pour participer activement à cette action. Le site Internet «**Dialogue avec les Entreprises**» (<http://europa.eu.int/business>) a reçu plus de 2,5 millions de demandes d'information et de conseil depuis son lancement en janvier 1999. Le mécanisme de retour d'informations (Mécanisme de Feedback) vise pour le Luxembourg le traitement d'au moins 520 demandes par an, couvrant notamment un éventail de secteurs, dont :

- les marchés publics
- l'harmonisation technique
- le commerce électronique
- les droits de propriété intellectuelle
- la réglementation environnementale.

Grâce à une analyse des questions posées et introduites dans le système, la Commission européenne pourra ainsi se faire une idée des problèmes rencontrés par les entreprises. Une réponse directe peut y être apportée grâce à l'assistance/conseil sur mesure apportée par l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI aux entreprises luxembourgeoises qui feront appel à ce nouveau service.

Ce «mécanisme de feedback» s'intègre également dans l'initiative e-Commission, destinée à mettre au point des systèmes électroniques de retour d'informations couvrant toute la gamme des activités de l'UE. Il complète aussi d'autres mécanismes visant à simplifier et à améliorer les règles du marché intérieur, telles que le panel d'entreprises européennes ainsi que des initiatives comme SLIM (simplification de la législation relative au marché intérieur, conçues pour réduire la charge administrative et réglementaire pesant actuellement sur les entreprises.

Si vous avez une question ou un problème lié au fonctionnement du grand marché intérieur, nous vous prions de bien vouloir retourner le formulaire ci-dessous au service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI auprès de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg par télécopie, par courrier ou encore par e-mail.



LE MECANISME DE FEEDBACK

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

Thèmes communautaires concernés:

- Marchés publics Harmonisation technique Commerce électronique
 Propriété intellectuelle Environnement Financement européen
 Autres (à préciser): _____

Demande: _____



PME/PMI
LUXEMBOURG

Euro Info Centre Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce

31, Bd Konrad Adenauer
LUXEMBOURG - KIRCHBERG
Adresse postale: L-2981 Luxembourg
Tél. 42 39 39-333
Fax. 43 83 26
E-mail: eic@cc.lu

Personne de contact: Mme Sabrina SAGRAMOLA

Rencontre d'experts euro à la Chambre de Commerce

Une réunion de travail d'experts euro de différentes Chambres de Commerce s'est déroulée à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg le 23 mai dernier. Cette réunion fait parti du programme « euro-coach » d'Eurochambres, l'asso-

ciation européenne des Chambres de Commerce et d'Industrie et a pour objet la promotion de l'euro par la création d'un réseau international d'experts euro auprès des Chambres. Ont participé à la présente séance organisée par la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg les Chambres de Trier, Saarbrücken, Ludwigshafen Kaiserslautern, Metz, Longwy et Libramont.

Les entreprises doivent se préparer

Alors que l'échéance de l'utilisation généralisée et définitive de l'euro au 1er janvier 2002 n'est plus éloignée que de quelque 18 mois, il a été constaté que dans l'ensemble des pays concernés les PME sont préparées de manière insuffisante. Les enquêtes menées au sein des différentes Chambres et les indicateurs nationaux disponibles aboutissent au même constat, c'est-à-dire un taux d'entreprises utilisant l'euro à ce jour de 5 à 10% et un manque d'intérêt général des PME.

Cette situation a été jugée regrettable alors que toutes les Chambres ont développé des initiatives



destinées à sensibiliser et informer leurs ressortissants respectifs au moyen de séances d'informations ou de publications générales et ciblées par secteur d'activité. L'information a donc largement été mise à disposition des entreprises mais elle n'a pas été assimilée par de trop nombreuses PME.

Au Luxembourg, quelque 10 % des entreprises remplissent leurs déclarations TVA en euros ce qui peut permettre de conclure qu'elles ont basculé leur gestion interne vers l'euro. Il est également rappelé qu'une dernière occasion avant le basculement obligatoire le 1er janvier 2002 se présentera avec la clôture des comptes de nombreuses entreprises au 31 décembre de cette année et l'ouverture du bilan initial au 1er janvier 2001.

Parmi les facteurs explicatifs de ce manque d'intérêt, la préparation à la problématique de l'an 2000 et la durée de la période transitoire de 1999 à 2002 ont été citées. S'y ajoute, en France, le problème spécifique de l'introduction généralisée de la semaine des 35 heures de travail dans toutes les entreprises, même de petite taille.

Les initiatives

Constatant ce manque de préparation actuel, il est à prévoir que de très nombreuses entreprises ne développeront leur intérêt que vers la fin de cette année, voire même seulement en 2001. Cette situation risque de mener à une demande très forte auprès des professionnels de la comptabilité et de l'informatique avec comme conséquences prévisibles une pénurie d'experts et des coûts de préparation d'autant plus élevés. Le but déclaré des participants est donc d'amener un maximum d'entreprises à basculer leur gestion vers l'euro au cours de l'an 2000. Le rôle primordial de ces professionnels a été rappelé afin d'atteindre cet objectif.

Les experts des Chambres ont également exprimé l'avis que l'affichage des prix en euros à côté de la monnaie nationale doit être développé alors même qu'il n'est actuellement guère pratiqué que par les grandes surfaces. Cet affichage est un élément important de sensibilisation et de formation, aussi bien pour l'entreprise dans son processus de préparation que pour le consommateur dans la construction d'une nouvelle échelle des valeurs.

Il a également été relevé la nécessité de la publication par les autorités nationales d'informations concrètes le plus tôt possible concernant notamment le scénario de basculement général vers l'euro au 1er janvier 2002 afin de relancer l'intérêt pour l'euro.

En ce qui concerne l'année 2001, les participants à la réunion d'experts ont retenu que des efforts particuliers de sensibilisation et d'information du personnel de vente sont à prévoir en ce qui concerne le calcul des prix en euros et la connaissance des nouvelles pièces et nouveaux billets.

Le scénario de basculement en 2002

Un échange d'idées et d'informations a également concerné l'introduction des pièces et billets et le retrait des monnaies nationales, l'affichage des prix obligatoire en euros ainsi que la question de la durée de la période de double circulation.

Quant à l'introduction des pièces et billets en euro, le principe de la préalimentation semble être acquis. Il est ainsi généralement prévu de permettre une préalimentation des commerçants dès le mois de septembre pour d'évidentes raisons logistiques et de formation du personnel. Par ailleurs, une sous-préalimentation limitée aux consommateurs est prévue dans certains pays au cours du mois de décembre afin de leur permettre également de se familiariser avec les nouvelles pièces et les nouveaux billets.

En ce qui concerne la durée de double circulation parallèle des monnaies et de double affichage des prix, une période de 6 à 8 semaines est généralement retenue par rapport à la durée maximale prévue de 6 mois, d'où l'intérêt d'une large préalimentation. A noter que le secteur du commerce luxembourgeois s'est déjà engagé dans l'accord général de mai 1998 liant toutes les parties concernées à ne rendre la monnaie qu'en euros dans la manière du possible afin de raccourcir au maximum cette période.

Au Luxembourg, un scénario détaillé de basculement actuellement en préparation devrait reprendre les principes déjà retenus dans les autres pays. Les établissements bancaires et le secteur du commerce luxembourgeois, avec l'ensemble des parties concernées, ont donc un rôle particulièrement important à jouer dans ce processus de basculement vers l'euro.

Soldes d'été 2000

Il est porté à la connaissance des intéressés que les dates d'ouverture et de clôture des soldes d'été sont fixées comme suit: début: samedi, le 1er juillet 2000; clôture: samedi, le 15 juillet 2000 inclus.

Conformément à l'article 5 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale telle qu'elle a été modifiée par la loi du 14 mai 1992, la publicité relative à la période des soldes ne peut débuter qu'à partir du jour ouvrable précédant les

dates ainsi déterminées, à savoir le vendredi, 28 juin 1996.

Prêts PME

Relèvement du taux applicable

Le comité directeur de la Caisse de Pension des Employés Privés a décidé de relever le taux applicable aux prêts PME de 4 à 5 % avec effet au 1er juillet 2000.

What is most important?

A super datacom network, big pipes,
ignoring the application's behaviour

or

A well designed datacom network,
taking care of the specific needs of each application.

No doubt,



**infonet makes GLOBAL
communications for multinational
enterprises a global REALITY.**

infonet

infonetlux@infonet.lu

 0800 20 80

Aviation

Luxair clôture 1999 avec un résultat net record

Malgré un environnement économique difficile et un forte concurrence, Luxair a clôturé l'exercice 1999 avec un résultat net record. Après le bénéfice net de 845 mio LUF enregistré en 1998, la compagnie aérienne luxembourgeoise affiche pour l'année passée pas moins de 1.247 mio LUF de bénéfice net, ce qui représente une progression de 402 mio LUF ou 48 %. Selon l'administrateur-directeur général de Luxair, M. Jean-Donat Calmes «Luxair est à nouveau parvenue à réaliser un résultat exceptionnel. Le bénéfice net représente un chiffre record. Il faut toutefois souligner que des résultats exceptionnels de l'ordre de 947 mio LUF y ont fortement contribué». Les revenus issus des activités de handling (cargo et passagers) ainsi que les revenus exceptionnels ont compensé les pertes de l'activité aérienne proprement dite. Ces revenus exceptionnels proviennent entre autres du produit de la vente de trois avions du type Embraer EMB 120 «Brasilia» de cession de droits dans Equant N.V., ainsi que de la reprise de provisions pour impôts.

Luxair a réalisé en 1999 un chiffre d'affaires de 10.310 mio LUF, ce qui représente une progression de 17% ou de 1.471 mio LUF. Le résultat des activités de transport aérien enregistre une hausse de 21% pour atteindre 6.609 mio LUF, un résultat témoignant de la confiance dont Luxair jouit auprès du public. Pour la première fois de son histoire, la compagnie aérienne a transporté en 1999 plus d'un million de passagers au cours de la même année. Au total, Luxair a accueilli 1.045.640 voyageurs, une augmentation de 19,5% par rapport à l'année précédente. Les revenus provenant d'autres prestations s'élèvent à 4.241 mio LUF (+11%). Les autres produits d'exploitation s'élèvent à 836 mio LUF (-20%). Les revenus d'exploitation qui en résultent s'élèvent à 11.146 mio LUF.

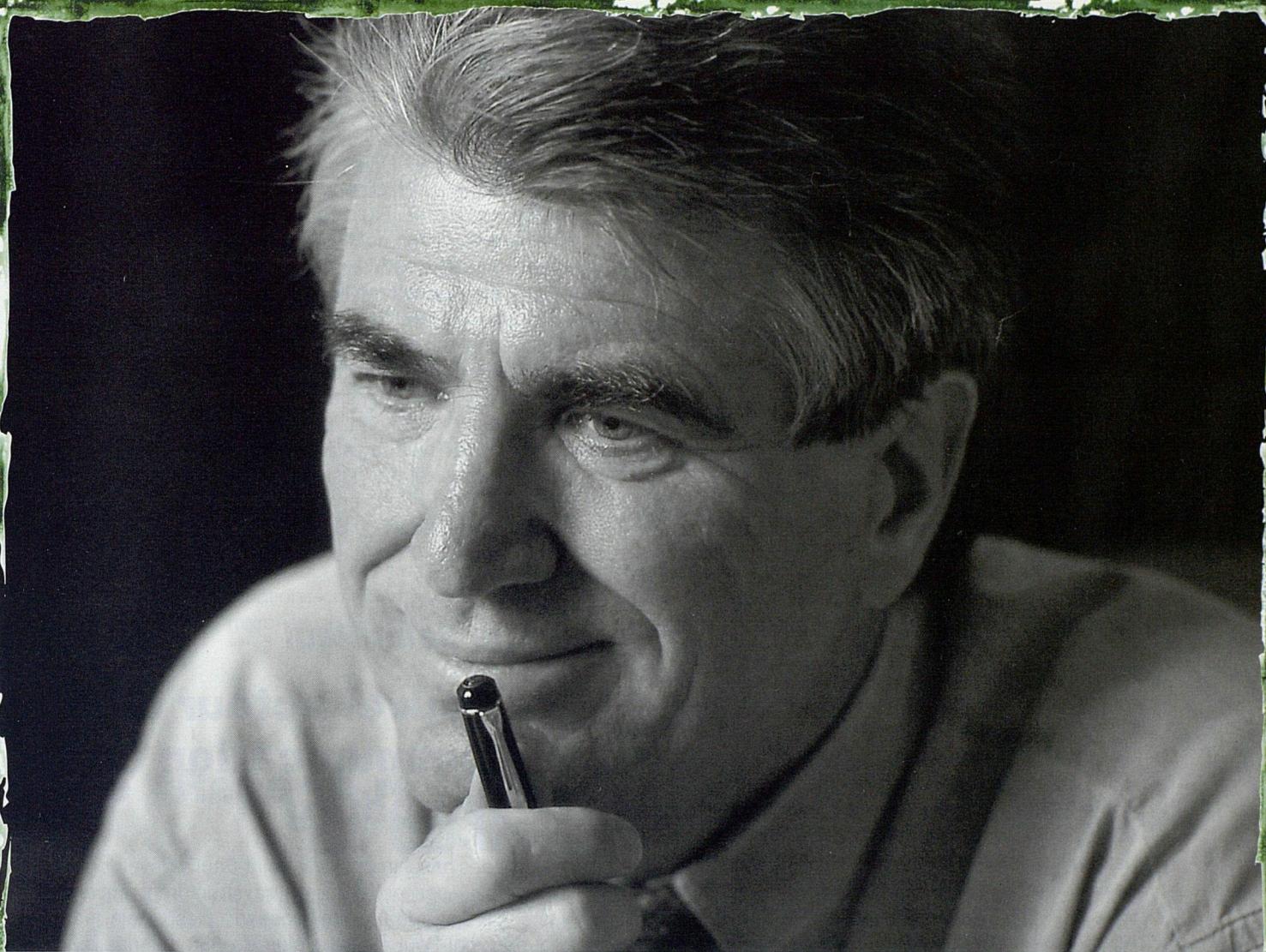
En 1999, les charges d'exploitation ont augmenté de 24% pour atteindre un total de 10.952 mio LUF. Les charges externes ont connu une hausse de 34%, bien supérieure à la moyenne, et s'élèvent à 6.085 mio LUF, un montant qui comprend entre autres les coûts de carburant (+60%), la location d'avions (+248 %), l'entretien et la révision d'avions (+42%), ainsi que les frais de manutention, d'atterrissage et d'escale (+24%). Les frais de personnel ont représenté 2.683 mio LUF (+7%), alors que les corrections de valeur sur immobilisations corporelles et incorporelles s'élèvent à 1.243 mio LUF et les autres charges d'exploitation totalisent 761 mio LUF. Le résultat d'exploitation s'élève ainsi à 194 mio LUF, une baisse de 81% qui s'explique principalement par la route vers New York.

Le résultat financier a pu être augmenté de 62% à 230 mio LUF, ce qui permet d'enregistrer un résultat provenant des activités ordinaires avant impôt de l'ordre de 424 mio LUF. Le résultat avant impôts s'élève à 1.371 mio LUF par rapport aux 1.148 mio LUF réalisés en 1998. L'assemblée générale a retenu de payer un dividende inchangé d'un montant global de 165 mio LUF. A la fin de l'exercice 1999, Luxair disposait de capitaux propres de l'ordre de 4.592 mio LUF. Si l'on considère la répartition des bénéfices décidée par l'assemblée générale, ces capitaux propres atteignent 5.608 mio LUF.

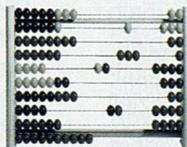
Ce résultat a été atteint avec une flotte composée de quatre Fokker F50, cinq Embraer ERJ 145 «Eurojet» et six Boeing 737-400/500, ainsi que d'un Boeing 767 pris en leasing. Les activités de Luxair Tours ont connu au cours de l'année passée une évolution positive. Les 157.826 clients, correspondant à 315.652 passagers, ont représenté une progression de 9%. Le programme vacances a été étoffé et les capacités augmentées sur certaines destinations. Huit nouvelles destinations ont ainsi été proposées dans la brochure Luxair Tours: Cagliari, Corfou, Cos, Malte, Minorque, Palerme, Reus et Hourghada. La clientèle était répartie comme suit: 47,7% en provenance du Luxembourg, 26,1% de l'Allemagne, 22% de la France et 4,25% de la Belgique. Les destinations préférées des vacanciers Luxair Tours ont été l'Espagne (57,9%), suivie par la Grèce (10,6%), l'Italie (8,4%), la Tunisie (8,2%) et le Portugal (6,2%).

Inauguré en 1996, le Luxair Cargo Center, qui dispose d'une capacité annuelle de 500.00 tonnes de fret, touche déjà à la limite de ses possibilités. Au cours de l'année passée, la manutention de fret a atteint un total de 479.120 tonnes, une augmentation de 16% qui a dépassé les attentes les plus optimistes. Dans ce domaine, Luxair continue à investir en équipement et en logistique afin de faire face à la demande croissante: la construction d'un nouveau centre pour transitaires d'une surface de 18.500 m² a démarré fin 1999.

D'autres secteurs d'activité enregistrent eux aussi d'excellents résultats, comme p. ex. le département Luxair Catering, qui fournit aussi bien Luxair que les autres compagnies opérant au départ de Luxembourg. En 1999, pas moins de 1.502.973 prestations (repas, petits-déjeuners, snacks) ont ainsi été fournies, une augmentation de 26%. En ce qui concerne les Airport Shops, les décisions de l'Union européenne en matière de ventes tax free dans les aéroports ont amené un recul du chiffre d'affaires de l'ordre de 13%. Côté communication, Luxair a continué à développer de manière significative sa présence sur Internet (www.luxair.lu). Outre la possibilité d'effectuer des réservations «online» et de profiter des offres «last minute» particulièrement intéressantes, le site Luxair propose 24h/24 une présentation complète des services de Luxair, Luxair Tours, Luxair Executive et Luxair CargoCenter, ainsi que les horaires en temps réel des départs et arrivées à l'Aéroport de Luxembourg.



Mit uns können Sie rechnen.



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

Informieren Sie mich bitte unverbindlich über meine Möglichkeiten.

Coupon faxen oder einsenden.

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

Firma: _____

Adresse: _____

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____



Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe

DKV Luxembourg S.A. 43, Av. J.F. Kennedy, L-1855 Luxembourg, fon: 00352-426464-1, fax: 00352-426464-250, e-mail: service@dkv.lu

Thiel Logistik AG**Weiteres E-Logistics Projekt und neue Filiale in Hamburg**

Die Thiel Logistik AG (Grevenmacher), Anbieter von modernen logistischen Gesamtkonzepten, übernimmt die IT-gestützte logistische Abwicklung für die wap-telecom, Trier. Die wap-telecom vertreibt im Business-to-Business-Segment ausschließlich über das Internet Telekommunikations-Produkte wie Handys, Zubehör und Software. Die logistische Realisierung des E-Commerce-Prozesses und die Koordinierung der Waren- und Datenströme übernimmt die Thiel Logistik AG als Outsourcing-Dienstleister. Die Thiel Logistik AG realisiert dabei das E-Fulfillment des Waren- und Datenflusses vom Warehousing, Ordererfassung, Sendungsverfolgung via Internet, Verpackung und Umverpackung bis zur Distribution über ein Partnerunternehmen. Dabei ist die Thiel Logistik AG direkt mit dem Warenwirtschaftssystem der wap-telecom verbunden und garantiert die Lieferung der Ware innerhalb 24 Stunden nach Bestellung.

Mit komplexen logistischen Lösungen rund um den Handel im Internet startete die Thiel AS Logistics AG kürzlich in Hamburg ihre Geschäftstätigkeit. Das hochspezialisierte Unternehmen, eine 100-prozentige Tochter der Luxemburger Thiel Logistik AG, versteht sich als innovativer Komplettanbieter zur Unterstützung und Abwicklung von E-Commerce-Aktivitäten und somit als unverzichtbarer Partner innerhalb von interkontinentalen Einkaufs- und Handelsabläufen, die online erfolgen. Die Präsenz an allen wichtigen Seehäfen und Frachtflughäfen garantiert speziell den Oversea Dot.COMs über diese Brückenköpfe den Zugang zu Thiels europaweitem Logistik-Backbone. Mit den angebotenen Dienstleistungen wird aus einer Hand ein reibungsloser und in jeder Phase kontrollierbarer Warenfluss garantiert – vom Anbieter in Übersee bis hin zum Empfänger in Europa, der seine Bestellung per Mausclick getätigt hat.

Als Brücke zwischen den Oversea Dot.COM-Gesellschaften und deren Kunden steuert, begleitet und setzt die Thiel AS Logistics AG innerhalb dieser Prozesse sämtliche Schritte um, die von der Order bis zur endgültigen Auslieferung erforderlich sind. Angefangen von der Bündelung der Warenströme in Übersee über die Ausfuhrdokumentation, Organisation per Luft-, Seefracht oder Sea-Air, Übernahme der einfuhrrechtlichen Formalitäten bis hin zur Feinverteilung im 12- oder 24-Stunden-Takt werden dabei auch Dienstleistungen wie beispielsweise das komplette Warehousing des Lieferanten übernommen. Das Unternehmen erbringt diese Servicepalette in Europa in eigener Leistung, in Übersee kooperiert es mit namhaften Exklusiv-Partnern.

Nachdem der Startschuss im Hamburger See- und Flughafen gefallen ist, will die Thiel AS Logistics GmbH Deutschland schon im Juni in Köln, Frankfurt, Stuttgart und München operativ tätig werden und im Laufe eines weiteren Jahres die Airports Berlin, Düsseldorf und Dresden integrieren. Erste europäische Stützpunkte werden Mailand, Zürich und Luxemburg sein; weitere Schritte für den Aufbau eines flächendeckenden Netzes aller relevanten See- und Flughäfen in Westeuropa bis Mitte 2001 sind eingeleitet. Mittelfristig ist die Expansion zu wichtigen Schlüsselmärkten wie Hongkong, China, USA und Australien geplant. Die Thiel Logistik AG mit Hauptsitz in Grevenmacher/Luxemburg ist seit März 2000 am Neuen Markt in Frankfurt börsennotiert und beschäftigt über 1.800 Mitarbeiter an 60 Standorten in ganz Europa.

Régie Saint-Paul**Un nouvel acteur de la communication au Luxembourg**

Au fil des ans, l'Imprimerie Saint-Paul a développé et diversifié ses activités, en se structurant en un vaste groupe de communication. Désormais, le groupe Saint-Paul emploie plus de 850 salariés au Grand-Duché, actifs dans toute une série de sociétés.

Première filiale à part entière, fondée dès 1982, Orbité Communication a exercé depuis sa création plusieurs métiers de la communication commerciale, disposant ces dernières années de plus de 40 collaborateurs regroupés dans les trois départements Orbité Régies, Orbité Conseil et Orbité Media, le premier oeuvrant au service des supports publicitaires, les deux autres au service des annonceurs. L'expansion persistante des activités en question amène aujourd'hui le groupe Saint-Paul à annoncer une réorganisation et une clarification des structures, avec le transfert dans une firme à part, la «REGIE SAINT-PAUL», des activités et des collaborateurs du département Orbité Régies. L'équipe existante sera par ailleurs sensiblement renforcée.

Fin mai, la régie Saint-Paul s'est installée à son nouveau domicile au 16, rue Christophe Plantin à Luxembourg-Gasperich, à proximité du siège social de l'Imprimerie Saint-Paul, l'adresse postale étant L-2988 Luxembourg. Les interlocuteurs habituels peuvent être joints par téléphone sous le numéro (00352) 4993 9000, par fax sous le numéro (00352) 4993 - 9090 ou par e-mail sous les coordonnées regie@isp.lu. La mise en place de cette nouvelle société ne modifie en rien les relations contractuelles et humaines avec la clientèle, la nouvelle entité assumant tous les engagements pris par Orbité Régies.

Les collaborateurs expérimentés des départements Orbite Conseil et Orbite Media poursuivront et développeront de leur côté, dans les locaux de la rue Bourbon à LuxembourgGare, les diverses activités de l'agence de publicité Orbite Communication au service de sa nombreuse clientèle. Son adresse postale et ses coordonnées de télécommunications restent inchangées.

Pour le groupe Saint-Paul, la réorganisation annoncée constitue un pas important dans la restructuration de l'ensemble du groupe. Celui-ci vit actuellement une phase de croissance exceptionnelle, suite aux investissements considérables consentis et compte tenu du développement de nouveaux produits, de l'amélioration des produits existants et de la conquête de nouveaux marchés. Il est entendu que la régie Saint-Paul ne manquera pas de fournir prochainement des informations complémentaires aux professionnels des marchés publicitaires.

FEDIL

Le «Répertoire 2000» sur CD-Rom

La FEDIL vient de publier son répertoire 2000 sur CD-Rom. Le CD-Rom reprend les coordonnées de quelque 420 entreprises membres de la FEDIL et est une importante source d'information à l'intention des milieux économiques et politiques ainsi qu'un instrument de promotion de la production industrielle luxembourgeoise tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du Grand-Duché.

Edité en trois langues – français, allemand et anglais – il permet d'effectuer des recherches sur les membres de la FEDIL selon des critères de sélection combinables: nom, secteur, activité, effectif, produit, ville. Les résultats ainsi trouvés peuvent être facilement imprimés. Le CD comporte également une présentation succincte du secteur industriel luxembourgeois et de son organisation professionnelle. Une mise à jour permanente du répertoire des entreprises



Répertoire ■ Directory ■ Firmenverzeichnis 2000



peut être consultée sur le site web de la FEDIL: <http://www.fediLlu> (rubrique: Nos membres).

La nouveau CD-Rom est disponible à la FEDIL au prix de EUR 15.- (TVA comprise, port non inclus) et peut être retiré à la FEDIL, (anc. Bâtiment Eurocontrol), 31, boulevard Konrad Adenauer (1^{er} étage) -, Luxembourg / Kirchberg ou commandé par téléphone (43 53 66- 1) ou par fax (43 23 28).

Energies renouvelables

BP Amoco ouvre sa première station service à panneaux solaires au Luxem- bourg

BP Amoco vient d'inaugurer la première station-service à panneaux solaires au Luxembourg. BP Capellen, le 100^e site à panneaux solaires dans le réseau mondial de BP Amoco et la plus grande station-service de la société en Europe, est situé le long de l'autoroute A6 Arlon-Luxembourg. Le site a été équipé de 564 panneaux solaires qui génèrent une énergie propre pour l'éclairage des abris de quais et les pompes. Cela se traduira par une réduction substantielle des émissions de CO₂ sur le site.

L'installation solaire au Luxembourg fait partie d'un projet au niveau mondial appelé Plug in the Sun, un programme incorporant l'énergie solaire dans 200 stations-service BP Amoco dans dix pays: le Royaume-Uni, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Allemagne, l'Autriche, la Suisse, le Portugal, l'Espagne, l'Australie et le Japon. Au total, BP Amoco investit à peu près 50 millions de dollars américains dans ce projet de 3.5 mégawatt, qui est l'une des activités de la société destinées à combattre le problème global du changement du climat. Suite au succès remporté dans les pays participant déjà impliqués au programme, Plug in the Sun sera également réalisé aux Etats-Unis d'Amérique. L'objectif visé par BP Amoco aux Etats-Unis consiste à doter les nouveaux sites de panneaux solaires dans le cadre de son programme «Ville propre» et de faire de même pour des marchés clés supplémentaires avant la fin de l'année.

Il résulte de ce projet que BP Amoco – l'un des plus grands producteurs de panneaux solaires au niveau mondial – deviendra en même temps l'un des plus grands consommateurs particuliers d'énergie solaire dans le monde. La compagnie réduira ses émissions de CO₂ de façon considérable et en tant qu'utilisateur d'énergie solaire, elle peut continuer à élargir son expérience dans ce domaine. La société contribue en outre à la standardisation de l'équipement, ce qui en-



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

Pour que vos projets aussi profitent de la meilleure adresse,
Dexia Banque Internationale à Luxembourg vous offre un véritable partenariat.

Nos spécialistes vous écoutent, identifient vos besoins et répondent
à vos attentes spécifiques.

Et comme votre entreprise est unique, ils vous proposent des solutions personnalisées.

Venez les rencontrer et mesurez leur maîtrise.



**Banque Internationale
à Luxembourg**

Société anonyme, fondée en 1856, 69 route d'Esch, L-2953 Luxembourg
Petites et moyennes entreprises : Tél. : 4590-2285 - Fax : 4590-2086
www.dexia-bil.com - e-mail : contact@dexia-bil.com

VOUS,
AVANT
TOUT.

traînera une baisse des coûts dont profiteront tous ceux qui souhaitent utiliser des panneaux solaires. Au niveau mondial, BP Amoco est aujourd'hui l'une des plus grandes sociétés impliquant l'énergie solaire. A l'heure actuelle, l'énergie solaire ne peut couvrir qu'une petite fraction des besoins énergétiques mondiaux – mais certains spécialistes pensent que d'ici 50 ans, l'énergie solaire et d'autres sources d'énergies renouvelables pourraient couvrir environ la moitié des besoins énergétiques mondiaux.

La Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL) a décerné un prix (recommandation du jury) à la BP Amoco locale, pour son initiative en faveur de l'environnement, à savoir l'équipement de BP Capellen avec des panneaux solaires. Ce prix est décerné tous les deux ans à un petit nombre d'entreprises qui se distinguent par leurs initiatives en faveur de la protection et/ou de l'amélioration de l'environnement. BP Amoco est la première société à installer des panneaux solaires à une plus grande échelle sur l'un de ses propres sites au Luxembourg, et la FEDIL la considère comme un exemple pour le reste de l'industrie.

Fleet management

ABN Amro Lease Holding rachète le groupe DIAL

La maison-mère de Lease Plan, ABN Amro Lease Holding (AALH), vient de racheter à Barclays PLC toutes ses activités de leasing opérationnel et de fleet management concentrés sous le groupe DIAL (actuellement n° 5 en Europe) pour un prix de EUR 452,1 millions. Cette acquisition permet au groupe Lease Plan de gérer une flotte combinée de 595.000 véhicules en Europe, renforçant ainsi la position de Lease Plan comme première société européenne en fleet management. Le financement de la transaction sera assuré par ABN Amro Bank N.V.

Le groupe DIAL est présent au Royaume-Uni, en Italie et en Espagne. Au 31 décembre 1999, le groupe DIAL gérait un parc automobile de 115.000 véhicules. En 1999, DIAL a généré un bénéfice net avant imposition de EUR 36,2 millions pour un portefeuille de EUR 107,9 millions. Le rachat est soumis à l'accord préalable de la Commission européenne et des syndicats de DIAL. Filiale à 100% d'ABN Amro Bank, AALH est actif depuis 1963 dans le leasing à travers sa filiale Lease Plan. Le groupe Lease Plan est le leader en Europe dans le marché du leasing opérationnel et du fleet management et gère aujourd'hui 630.000 véhicules dans 25 pays du monde. Avec 5.200 employés, AALH a réalisé au 31 décembre 1999 un portefeuille consolidé de EUR 7,8 milliards en actifs net de leasing et un bénéfice net de EUR 91,5 millions (+ 16% par rapport à 1998). Le portefeuille a

enregistré en 1999 une croissance de 26%. La flotte consolidée de Lease Plan et de DIAL atteindra 745.000 véhicules. Cette acquisition consolidera la position déjà forte de Lease Plan en France, en Espagne et au Royaume-Uni et améliorera considérablement sa position en Italie.

AALH est représenté au Luxembourg à travers sa filiale Lease Plan Luxembourg, détenue à 100%. Avec un personnel de 20 employés, Lease Plan Luxembourg gère un parc de 1.800 véhicules au Grand-Duché. Le portefeuille consolidé porte sur EUR 27 millions, alors que les fonds propres atteignent EUR 3 millions. Adoptant les objectifs stricts du groupe en terme de service de qualité, Lease Plan Luxembourg a mis en place un système d'assurance-qualité en leasing opérationnel et financier de véhicules, en fleet management et en location à courte durée. Lease Plan Luxembourg a été certifié ISO 9002 en février 2000 par le TÜV Rheinland-Pfalz.

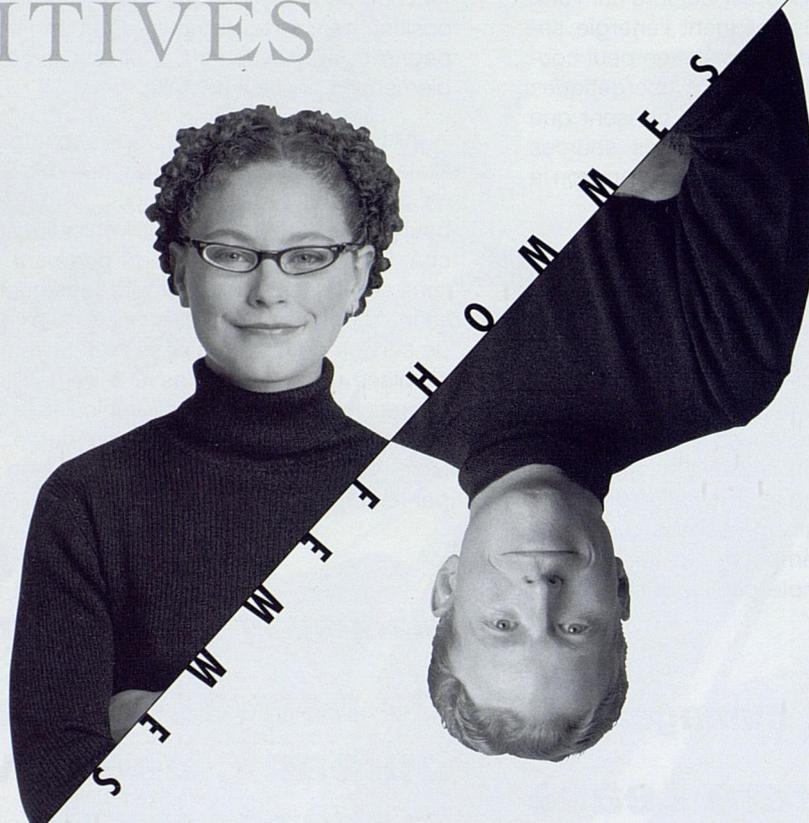
Manpower Luxembourg

De nouveaux bureaux, une devise inchangée

La Société Manpower Aide Temporaire a inauguré officiellement ses nouveaux bureaux de Luxembourg le mois dernier. Utilisant toutes les techniques du Multimédia, Manpower propose des tests qui évaluent et valident les compétences des intérimaires dans divers domaines tels les langues, la comptabilité, les métiers du téléphone et les métiers de l'industrie. L'ensemble de ces outils, exclusifs, permettent ainsi une sélection plus rigoureuse. La validation de leurs compétences est valorisante pour les intérimaires et efficace pour le client, car ces tests aident à une meilleure adaptabilité des intérimaires dans l'entreprise du client. Le placement de l'intérimaire est d'autant plus précis que la sélection par les tests et la mise en situation professionnelle viennent s'ajouter aux présélections «classiques» (expériences et motivations des intérimaires).

La connaissance approfondie de la vie quotidienne du marché local de l'emploi, perçue à travers les besoins immédiats des entreprises, comme à travers ceux des intérimaires, exige une réactivité constante de l'équipe Manpower Aide Temporaire. Manpower Luxembourg a pour ambition d'étendre rapidement ces tests pour des postes tels que le contrôle et la vérification, l'emballage, le conditionnement, le montage, la conduite de machines grâce à l'utilisation d'Ultradex (tests pratiques et écrits). En outre, Manpower Aide Temporaire projette d'offrir aux intérimaires des formations aux métiers de télévendeur et de téléconseiller, sous forme d'exercices écrits et audiovisuels.

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?

Alors, introduisez votre demande de subvention dans les meilleurs délais.

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

Anniversaire

Eurotraduc fête ses 25 ans

Eurotraduc, entreprise spécialisée dans la traduction, vient de fêter ses 25 ans d'existence. Eurotraduc, créée en 1975, s'est adaptée au fil des ans aux nouvelles technologies de l'information en les implémentant dans ses activités. De ce fait, le travail et les hommes ont dû évoluer dans un monde où l'adaptabilité est une qualité nécessaire. Chez Eurotraduc, les employés sont restés à l'écoute de l'évolution, mais aussi des desiderata de leurs clients. Depuis la création de la société, celle-ci n'a cessé de s'adapter aux nouvelles techniques, pour pouvoir offrir un service performant et de qualité. La globalisation et le développement de la place financière ont entraîné de nouveaux besoins et de nouveaux produits. Eurotraduc est aujourd'hui spécialisée dans le secteur bancaire et financier.

CRP Henri Tudor

Une année 1999 positive

Le bilan de l'année 1999 semble particulièrement positif pour le CRP, qui fête cette année ses 12 ans: avec un chiffre d'affaires de 10 millions d'Euros, un total de 154 collaborateurs répartis sur les deux sites du Kirchberg et de Esch, des partenaires sur l'ensemble de l'Europe et du monde (des liens ont été en particulier noués et consolidés avec le Québec), et un Technoport Schlassgoart en pleine expansion, les responsables du CRP sont plus que satisfaits. Le CRP joue son rôle d'aide au développement du marché par le transfert de compétences, avec en douze ans plus de 150 personnes formées et passées sur le marché privé, et une collaboration étroite avec les PME locales.

Claude Wehenkel, administrateur délégué du CRP, a souligné que les objectifs fixés il y a six ans ont été pleinement atteints: intensification des collaborations avec le marché local, développement du campus de technologie (collaboration IST-CRP, notamment avec la création d'un 3^{ème} cycle en formation continue, en collaboration avec les universités de Nancy et Namur) et coopération régionale européenne (avec des manifestations concrètes telles que l'échange de chercheurs).

Le Technoport Schlassgoart est particulièrement florissant, avec 50 employés du CRP sur le site, auxquels s'ajoutent 25 employés dans les start-up. Une demi-douzaine de start-up sont hébergées sur le site (dont deux sont à la recherche de capital risque), et

devraient être prochainement rejointes par d'autres, sept candidatures ayant été déposées par des porteurs de projets dernièrement. Le Technoport est presque victime de son succès, et souffre d'un manque de place pour l'hébergement de ces «jeunes pousses». L'espace qui avait été réservé pour trois ans a été utilisé en l'espace d'un an. Mais ce problème devrait être réglé prochainement, assurent les responsables du CRP. Le nouveau bâtiment du CRP en train d'être construit sur le plateau du Kirchberg devrait être disponible pour accueillir les employés d'ici 24 mois. Le rapport annuel du CRP Henri Tudor est disponible en ligne, sur le site <http://www.crpht.lu>.

Transport de valeurs et sécurité

Groupe 4 Securitas rachète Securicor France

Securitas Luxembourg appartient au Group 4 Securitas B.V., une multinationale de sécurité ayant son siège social à La Haye (Pays-Bas). Group 4 Securitas

Visitez notre site Internet www.isg.lu

Profitez de nos conditions d'inauguration dans notre nouveau bâtiment

ISG

Z.A.R.E. Zone industrielle EHLERANGE

Isolations tous genres
Vente et application

Tél.: 55 93 50-1

est actif dans 40 pays à travers le monde et emploie plus de 82.000 spécialistes des métiers de la sécurité. Group 4 Securitas vient de racheter les activités de transport de valeurs et de surveillance de Securicor France. Cette acquisition permet à Group 4 Securitas de mieux répondre aux demandes de ses clients internationaux et d'améliorer sa couverture géographique en Europe de l'ouest. Securicor France sera rebaptisée Group 4 Sécurité. La société est active dans les domaines de transport de valeurs et de services de surveillance. Elle a réalisé lors du dernier exercice un chiffre d'affaires de 300 mio. FFR et occupe plus de 1.700 personnes.

Par ailleurs, le Group 4 Securitas B. V. et la Société danoise FALCK se sont accordées sur les termes d'une proposition de fusion, afin de donner naissance à «GROUP 4 FALCK» et de devenir un leader global dans le secteur des services de sécurité. L'entreprise combinée, Group 4 Falck réalisera un chiffre d'affaires de plus de 2.011 millions EUR ou 81 milliards LUF (chiffres 1999), devenant le deuxième plus important fournisseur mondial de services de sécurité et services apparentés. Elle emploiera plus de 115.000 employés et sera active dans plus de 50 pays, disposera d'une position de leader de marché dans plus de la moitié d'entre eux, dont les pays nordiques, le Royaume-Uni, le Benelux et tant l'Europe de l'Ouest que de l'Est.

Les opérations de Group 4 et de Falck sont complémentaires et il y a peu de superposition géographique entre elles. Chaque entreprise fournit une palette cohérente de services de sécurité et de services apparentés. Ceux-ci comprennent la surveillance, le transport et le traitement des valeurs, ainsi que l'installation, la maintenance, la télésurveillance et les services d'intervention après alarme sur des systèmes de sécurité électroniques. Falck fournit en outre les services de prévention et de lutte contre l'incendie, les services d'ambulances et de transport de patients, ainsi que les services de secours et d'assistance pour automobilistes. Group 4 et Falck disposent de positions fortes dans leurs marchés respectifs et continueront à opérer sous leurs marques de référence au niveau opérationnel.

Place bancaire

Le Crédit Européen confirme sa croissance

Le Crédit Européen – filiale à 100% de la Banque Bruxelles Lambert - a relevé avec succès les grands défis de l'exercice : l'avènement de l'Euro et la préparation au passage de l'an 2000. Les deux événements, s'ils ont influé sur les marchés, ont indéniable-

ment marqué les activités de la Banque. Si le bogue de l'an 2000 a abouti à un non événement, c'est au prix de travaux préparatoires minutieux et d'une planification la plus détaillée démontrant le professionnalisme de tous les intervenants.

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

Ces résultats traduisent une optimisation de la collaboration de tous les intervenants et des efforts constants d'amélioration de la qualité du service. Dans cette optique, la Banque a renforcé son personnel en procédant à des engagements de collaborateurs très qualifiés. Par conséquent, l'effectif a connu une augmentation de 6,7% par rapport à l'exercice précédent, pour s'élever à 760 personnes.

Malgré une année mouvementée se traduisant par des tensions permanentes sur les taux, la salle des marchés - toute nouvellement équipée - a su garder le cap et, comme dans le passé, contribuer largement aux résultats. La marge d'intérêt est en hausse de 18,54% par rapport à l'année précédente, pour s'établir à LUF 2,200 milliards. La synergie existante avec la plate-forme financière ING/BBL a permis d'offrir à tous types de clients des produits de plus en plus sophistiqués ou répondant à des besoins pointus. Il s'agit principalement des outils internationaux de cash management tels que l'Euro-Navigator ou le National Cash Pooling, des euro-émissions, des compartiments de sicav de type indiciel ou encore des compartiments de type alternatif. En matière d'OPC le Crédit Européen demeure parmi les leaders de la place financière de Luxembourg, avec un actif net total de 681,1 milliards de LUF pour 15 OPC comprenant 211 compartiments.

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

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

Secteur fiduciaire

La Fiduciaire Centrale du Luxembourg S.A. et la Fiduciaire Robert Elvinger fusionnent

La Fiduciaire Centrale du Luxembourg S.A. et la Fiduciaire Robert Elvinger ont procédé à une fusion menant à un regroupement de leurs activités avec intégration du personnel des deux entités sur un seul et même site, celui de la Fiduciaire Centrale à Gasperich sur le pôle d'activités de la Cloche d'Or. Fondée en

1976, la Fiduciaire Centrale est devenue au fil des années une référence auprès des PME-PMI du Grand-Duché. De son côté, la Fiduciaire Robert Elvinger est présente de façon notoire sur ce même marché depuis 1975. Aujourd'hui, la réunion des deux entités aboutit à la création d'une fiduciaire indépendante de taille conséquente employant plus de 50 salariés. Cette concentration débouche sur un accroissement du volume d'activités des entités originelles et à une mise en commun d'atouts et de compétences permettant une meilleure efficacité d'ensemble. La Fiduciaire Centrale du Luxembourg voit dans cette fusion une étape importante dans la voie de la croissance et de la mise à profit des investissements conséquents réalisés en matière informatique et organisationnelle. Le but avoué est le développement de nouveaux produits et le positionnement sur des marchés nouveaux comme celui du «consulting» à destination des PME-PMI.

A l'instar des grands groupes internationaux, la Fiduciaire Centrale du Luxembourg caresse l'ambition d'amplifier son volume d'activités tout en veillant à étayer son domaine de compétences. La fusion avec la Fiduciaire Robert Elvinger poursuit conjointement ces deux objectifs. Outre les économies d'échelle engendrées, cette fusion tend au développement d'effets de synergie par la mise en oeuvre d'une véritable société de moyens axée sur une collaboration de tous

Visitez
notre site Internet
www.isg.lu

Profitez de nos conditions d'inauguration
dans notre nouveau bâtiment

isolation
thermique
sous toiture

isolation
acoustique
de planchers
et de dalles



isolation
de conduites
de chauffage
et de sanitaires

étanchéité
de terrasses
et de toitures

ISG

ORBITE MEDIA

Z.A.R.E.
Zone industrielle
EHLERANGE

Isolations tous genres
Vente et application

Tél.:
55 93 50-1

Merkur 5 • 2000

les instants entre d'une part, une structure cohérente et intégrée comprenant un cabinet spécialisé dans la tenue de la comptabilité et l'établissement des salaires, une centrale informatique, une société de gestion entièrement consacrée à la domiciliation des sociétés et un cabinet de réviseurs d'entreprises et, d'autre part, des instituts financiers et des professionnels du monde juridique local et international (cabinets d'avocats et études de notaires).

Après avoir consolidé ses bases des années durant, la Fiduciaire Centrale du Luxembourg tient résolument à se tourner vers l'avenir et à se positionner en tant qu'acteur économique incontournable dans son domaine d'activités au Grand Duché de Luxembourg. Tout en restant fidèle à son métier d'origine, à savoir l'accompagnement comptable et fiscal des entreprises locales, la Fiduciaire Centrale du Luxembourg a entamé une mutation destinée à l'amener sur la voie du «consulting» pour les PME-PMI aussi bien au niveau national qu'international. Pour ce faire, la Fiduciaire Centrale du Luxembourg a conçu un «package» complet et modulable adapté aux besoins nouveaux des entreprises et à un environnement économique en pleine mutation et touchant aux domaines de la fiscalité, de la comptabilité, des finances, du droit et de l'économie. Ainsi, un véritable projet «consulting» a été mis en place, projet qui a pour lignes directrices l'accompagnement des entreprises, l'ingénierie financière, le «reengineering», la formation et l'information aux entreprises.

Plateau de Kirchberg

La BGL achète le quatrième bâtiment de l'Espace Kennedy

La société Codic vient de vendre en état futur d'achèvement le quatrième immeuble de l'Espace Kennedy à la Banque Générale du Luxembourg. Les travaux de construction de l'immeuble se termineront en septembre 2001. L'Espace Kennedy, d'une surface totale de 21.000 m², comptera à terme quatre bâtiments. La construction des deux premiers bâtiments est déjà terminée. Leur inauguration officielle aura lieu le lundi 26 juin 2000. La plupart des occupants ont déjà installé leurs bureaux. Le bâtiment A est vendu à BFG Immoinvest et le bâtiment B à ABN AMRO Bank. Le bâtiment C a, quant à lui, été également vendu en état futur d'achèvement à PANEURO-LIFE.

Le quatrième immeuble (bâtiment D), vendu en état futur d'achèvement à la Banque Générale du Luxembourg, a une surface totale de 9.000 m² soit 4.500 m² hors sol et 4.500 m² en sous-sol dont 136 emplacements de parking. Déjà présente au Plateau

de Kirchberg, la BGL a construit un immeuble sur le Boulevard Kennedy pour y installer son siège social. Cet immeuble de +/50.000 m², dessiné par l'architecte Bohler et pour certaines parties par l'architecte Clèmes, est par ailleurs voisin de l'Espace Kennedy. D'autre part, la BGL a signé un bail pour une surface de 3.000 m² dans l'immeuble A de l'Espace Kennedy et occupe déjà ses bureaux. La fin des travaux de construction de l'immeuble D est prévue pour septembre 2001. L'architecte est Paul Kayser (Groupe Tetra au Luxembourg). L'agent de cette transaction est Jones Lang LaSalle Luxembourg, qui est l'agent exclusif chargé de la commercialisation.

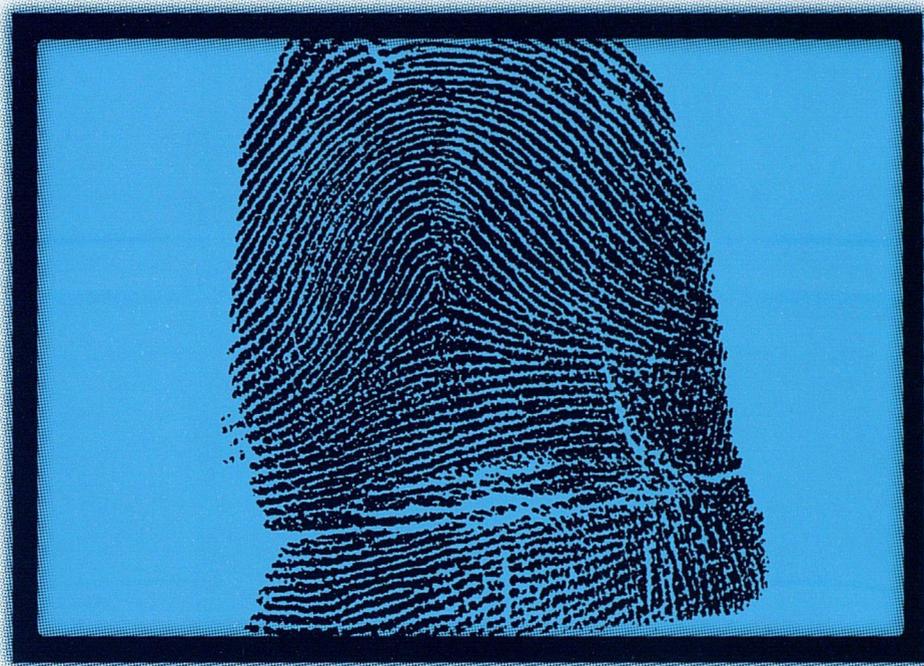
Le Plateau de Kirchberg est un espace multifonctionnel et dynamique au sein d'un environnement urbain cohérent et avenant piloté par le Fonds d'Urbanisation du Plateau de Kirchberg. Des sociétés importantes comme la CLT et principalement des banques, comme la Banque Générale du Luxembourg, la Deutsche Bank, ABN AMRO Bank, Hypo-Vereinsbank et la Bayerische Landesbank, y sont déjà installés. Elles y côtoient les institutions européennes, la Foire Internationale, le Centre de Congrès, la piscine olympique, les centres commerciaux, l'école européenne, ... En un mot, le Plateau de Kirchberg est une véritable articulation des activités bancaires, administratives, commerciales et culturelles.

Fret aérien

Cargolux ouvre une ligne vers la Corée

Avec l'inauguration d'une liaison régulière entre Luxembourg et Séoul le 9 juin 2000, Cargolux ajoute une nouvelle destination à sa palette. Les Boeings 747-400F de Cargolux effectuent le vol bi-hebdomadaire en coopération avec le transporteur coréen Asiana. Les deux compagnies aériennes se partagent la capacité et coopèrent en ce qui concerne la distribution des marchandises en Corée et en Europe. Cet accord couvre plus de dispositions que les accords d'interligne. Asiana se chargera de la vente de sa part de la capacité sur les vols Séoul-Luxembourg ainsi que vers d'autres destinations du réseau Cargolux. Cargolux obtient en retour l'accès aux vols Asiana au départ de Séoul et de Bruxelles.

La coopération entre Cargolux et Asiana augmente les fréquences disponibles aux deux transporteurs et offre aux transitaires et aux chargeurs un service rapide, efficace et fiable entre l'Europe et la Corée. Les vols Cargolux quittent le Luxembourg chaque mardi et vendredi à 21h15 et arrivent à Séoul les mercredi et samedi à 20h10, heures locales. Ils repartent le même soir et arrivent à Luxembourg les jeudi et samedi à 09h00, heure locale.



Voici qui résume parfaitement notre conception du service.

Bien gérer un parc de véhicules n'est pas uniquement affaire de technique. Car c'est bien de service qu'il s'agit avant tout. C'est là que nous apportons notre touche personnelle. Et de plusieurs façons.

Ainsi, chez nous, chaque client est suivi par une équipe de collaborateurs fixes: un maxi-team. Dans chaque département - vente, livraisons, sinistre, service technique, comptabilité,... - nous vous adressons toujours au même interlocuteur: celui qui connaît de a à z les dispositions prises avec vous.

Réellement unique, cette façon de travailler. Elle vous garantit que votre parc de véhicules sera géré de façon optimale - sur le mode de la personnalisation.

Mais il y a plus: notre refus des solutions standard. Le travail sur mesure est profondément inscrit

dans notre philosophie. Quelques exemples? Nous acceptons fréquemment de prolonger le contrat de votre véhicule de leasing lorsque vous attendez la sortie d'un nouveau modèle.

De même, plutôt que de nous réfugier derrière les termes de votre contrat, nous préférons faire preuve de flexibilité. Un gros problème de moteur n'est donc pas une question que nous réglons immédiatement par l'envoi de la facture au client.

En bref, nous vous donnerons toujours la priorité. Une façon de travailler qui semble appréciée, d'après l'enquête de satisfaction que nous effectuons chaque année.

Vous voulez vous faire une idée de notre façon d'approcher nos clients (potentiels)? Demandez donc un rendez-vous à Sandrine Vidammant au 25 00 09-1.

CW LEASE

CW Lease Luxembourg SA

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



ING  GROUP

Pour reprendre un fonds de commerce,



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

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

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

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



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

SOCIÉTÉ ANONYME
SIÈGE SOCIAL: 50, AVENUE J.F. KENNEDY L-2951 LUXEMBOURG
ENTREPRISES: TÉL.: 4242-4040 www.bgl.lu