

F

de letzebuenger

Mer



CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

6•92

- **Durchsetzen von Zahlungsfordernngen
- ein schwieriges Unterfangen**
- **5e année d'activité
de l'Euro Info Centre**
- **Angepaßtes Wettbewerbsrecht**

Construisons l'avenir ensemble



La Banque Générale du Luxembourg est devenue, grâce à sa large confiance dans le potentiel de ses clients, la banque privilégiée du commerce, de l'artisanat et de l'industrie luxembourgeois, secteurs où elle occupe une place prépondérante.

Chaque idée, chaque projet soumis sont analysés à fond et les experts de

la Banque Générale du Luxembourg n'hésitent point à innover afin de trouver les meilleures réponses dans l'intérêt du client.

Contactez le gérant de l'agence la plus proche de la Banque Générale du Luxembourg.

Nous construisons l'avenir ensemble!



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

27, Avenue Monterey L-2013 Luxembourg Tél. 47 99 1

Durchsetzen von Zahlungsforderungen - ein schwieriges Unterfangen

Für jedes Unternehmen ist die ordnungsgemäße und pünktliche Bezahlung durch den Kunden eine wichtige, im Endeffekt, sogar überlebenswichtige Frage. Gut geführte Betriebe verwenden deshalb die nötige Sorgfalt bei der Eintreibung der ausstehenden Forderungen, da sie ein wichtiger Bestandteil einer effizienten Kassenführung sind. Allerdings ist eine Forderungsabteilung kostentreibend, so daß bei kleineren Betrieben die zur Verfügung stehenden Betriebsmittel oftmals prioritär anderswo eingesetzt werden. Auch erscheint der verwaltungstechnische Aufwand besonders bei kleineren Forderungsbeträgen als zu hoch, so daß deren Eintreibung eher lasch betrieben wird.

Um ihren Mitgliedern auf diesem Gebiet entgegenzukommen, hat die Handelskammer seinerzeit die Mutualité d'Assistance aux Commerçants ins Leben gerufen, eine Kooperative die gegen einen geringen Kostenbeitrag die Eintreibung von Zahlungsforderungen für die Gesellschafter übernimmt.

Neben dem administrativen Aufwand, gibt es noch andere Faktoren, die die Verwaltung der Zahlungsforderungen zu einer kostentreibenden Angelegenheit machen.

Zum einen ist die Zahlungsmoral der Kunden ein ausschlaggebendes Element. Es muß leider festgestellt werden, daß seit einiger Zeit die Zahl der Fälle wo aus fadenscheinigen Gründen verspätet, nur teilweise oder überhaupt nicht bezahlt wird, häufiger werden. Zum anderen ist es so, daß laut bestehender Rechtsprechung ein Betrieb Verzugszinsen erst ab Datum der Gerichtsvorladung verlangen kann, obschon etwa im Falle eines Wechsels die Bankkosten wesentlich höher sind. Zu guter letzt muß festgestellt werden, daß die Gerichtstermine immer länger werden, so daß manche Betriebe von vornherein auf die ihnen zustehenden legalen Mittel verzichten.

Manche Geschäftsleute haben jedoch auch erfahren müssen, daß eine an und für sich eindeutige Forderung vor Gericht nicht anerkannt wurde und unter schwer verständlichen jedoch eher kundenfreundlichen Gesichtspunkten zurückgewiesen wurden. Es ist also nicht weiter verwunderlich, wenn in Berufskreisen keine große Begeisterung für das Beschreiten des Gerichtsweges besteht; am häufigsten trifft man jedoch auf Resignation.

In diesem Zusammenhang ist es umso bedauerlicher und alarmierender, daß ein effizientes Mittel zur Durchsetzung von Zahlungsforderungen bei Gericht teilweise oder sogar total an praktischer Bedeutung verliert. Es geht um den Zahlungsbefehl (ordonnance de paiement), mit der ein Gläubiger für Forderungen unter 100.000.-LUF einen Zahlungsbefehl vor dem Friedensgericht erwirken kann. Da es sich um ein Verfahren vor dem Friedensgericht handelt, kann der Kläger persönlich vor Gericht auftreten, ohne sich müssen durch einen Rechtsanwalt vertreten zu lassen. Auch war es bisher möglich, daß die oben erwähnte Mutualitätsgesellschaft im Namen der Gläubiger die Zahlungsbefehle unterzeichnen durfte und vorlegen konnte, wodurch dem betreffenden Betrieb ein Teil der Verwaltungsarbeit abgenommen wurde.

Das neue Gesetz über den Beruf des Rechtsanwalts hat in seiner Fassung vom 10. August 1991 eine Monopolstellung für diesen Berufsstand geschaffen, was die Vertretung von Klägern und Beklagten vor Gericht angeht. Die Gesetzesauslegung hat den jetzigen Zustand ergeben, daß auf dem Zahlungsbefehl die Unterschrift des Gläubigers sein muß. Bei Einzelpersonen besteht dabei kein zu großes Problem, außer daß die Mutualitätsgesellschaft, um ihre Dienstleistung für diesen Bereich aufrechtzuerhalten, den Zahlungsbefehl zuerst zwecks Unterschrift zum Gläubiger senden muß, ehe er vor Gericht weitergeleitet werden kann.

Bei Handelsgesellschaften muß der gesetzliche Vertreter unterschreiben. Bei einer GmbH ist dies der Geschäftsführer. Bei einer Aktiengesellschaft, einer sogar für kleinere und mittlere Betriebe nicht unübliche Gesellschaftsform, muß der gesamte Verwaltungsrat unterschreiben, sofern die Statuten nicht ausdrücklich einen Delegierten des Verwaltungsrates mit der Vertretung der Gesellschaft vor Gericht betraut haben. Die übliche geschäftsführende Vertretung wird laut einer Gerichtssprechung als ungenügend erachtet die Gesellschaft auch gerichtlich zu vertreten. Für eine Handelsgesellschaft ergibt sich aus all diesem die Notwendigkeit, entweder eine Satzungsänderung vorzunehmen, oder aber einen Rechtsanwalt mit der Eintreibung von Forderungen mit Kleinstbeträgen zu betrauen. Man muß feststellen, daß dieser Zustand unbefriedigend für die Geschäftswelt ist. Die Handelskammer wird die geeigneten Schritte unternehmen, um eine Verbesserung herbeizuführen.

Abschließend darf nicht übersehen werden, daß ausstehende Zahlungen Kosten verursachen, welche sich in der Preisbildung widerspiegeln. Eine allzu leichfertige einseitige Berücksichtigung der Schuldner, führt im Endeffekt zur Benachteiligung des zahlungswilligen Kunden. Dieser wirtschaftliche Tatbestand sollte allen mit der Materie betrauten Personen bekannt sein.

Editeur: Chambre de Commerce

7, rue Alcide de Gasperi

Adresse postale

L-2981 Luxembourg

Tél: 43 58 53

Fax: 43 83 26

Télex: 60174 chcom lu

Paraît 10 fois par an

Tirage: 13.500 exemplaires

Reproduction autorisée

avec mention de la source.

Photos braderie:

Thierry Martin, Editions Revue S.A.

Mise en page: Lineheart s.à r.l.

Impression: Imprimerie Hengen s.à r.l.

SOMMAIRE

4

5e année d'activité de l'Euro Info Centre

8

Charges sociales

11

Wettbewerbsrecht

30

Commerce Extérieur

35

Formation

43

Communiqués



Rétrospective quantitative sur la 5e année d'activité de l'Euro Info Centre Luxembourg (LU401)

Juillet'91 - Juin'92

L'évolution positive des activités de l'Euro Info Centre-Luxembourg (LU401), constatée dans le rapport sur l'exercice 1990/91, avec un nombre de demandes reçues de 863, contre 816 en 1989/90 et 343 en 1988/89, s'est également poursuivie pendant la 5e année d'activité 1991/1992. Hormis les quelque 120

demandes de recherche de partenaires, transmises mensuellement par la messagerie EUROKOM, le BC-NET et le BRE, demandes qui répondent à des profils de coopération faisant l'objet d'une sélection sur base des offres/demandes susceptibles de généralement intéresser l'économie nationale, l'Euro Info Centre-LU401 opérant au sein de sa structure d'accueil "Chambre de Commerce/ FEDIL", a enregistré en 1991/1992 1230 sollicitations, soit 414 de plus que l'exercice écoulé. Tel qu'il ressort des différentes statistiques quantitatives, l'activité de l'EIC, pour la période allant de juillet'91 à juin'92, traduit une augmentation de 42,53% par rapport à l'exercice précédent.

1. Aspects quantitatifs des interventions par catégorie

Le plus grand nombre d'appels a toujours comme origine les besoins de renseignements manifestés par le réseau des EIC, dont les sollicitations passent de 543 demandes en 1990/91 à 799 appels en 1991/92, soit une progression de 47,14%.

Les PME et les intermédiaires du commerce maintiennent avec respectivement 268 et 163 demandes, leurs 2e et 3e position de la période précédente. Il est encourageant de constater dans ce contexte l'augmentation significative du nombre d'entreprises luxembourgeoises faisant appel à L'EIC-LU401. Après avoir légèrement chuté de 2,92% en 1990/91, les demandes de cette provenance ont enregistré pendant la 5e année de fonctionnement un accroissement de 53 unités, correspondant à une progression de 24,65% d'une période à l'autre.

1991/1992	Nombre de demandes posées par mois par catégorie de demandeur														
Catégorie	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	91/92	%	
PME	13	11	29	21	21	21	28	16	32	31	26	19	268	21,79	
Intermédiaires	6	2	13	6	9	12	19	20	16	28	14	18	163	13,25	
Réseau EIC	45	34	78	71	56	64	75	49	92	103	82	50	799	64,96	
TOTAL	64	47	120	98	86	97	122	85	140	162	122	87	1230	100	

1991/1992	Nombre de demandes posées par mois par les intermédiaires														
Intermédiaires	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	91/92	%	
Particuliers	3	1	6	5	5	7	8	10	9	13	7	7	81	49,69	
Enseignement	/	/	1	1	/	/	2	/	1	1	2	1	9	5,52	
Org. officiels	/	/	1	/	1	1	2	2	1	3	/	2	13	7,98	
Consultants	3	1	5	/	3	4	7	8	5	11	5	8	60	36,81	
TOTAL	6	2	13	6	9	12	19	20	16	28	14	18	163	100	

Catégorie	%/1230 entrées en 91/92	%/863 entrées en 90/91	Questions en 91/92	Questions en 90/91	Différence en no.	Variation en %
PME	21,79	24,92	268	215	+ 53	+ 24,65%
Intermédiaires	13,25	12,16	163	105	+ 58	+ 55,24%
Réseau EIC	14,96	62,92	799	543	+ 256	+ 47,15%

Les catégories qualifiées d'intermédiaires, dont les particuliers (81 demandes soit 49,69%), les consultants (60 demandes soit 36,81%), les organismes officiels (13 demandes soit 7,98%) et les établissements d'enseignement (9 demandes soit 5,52%) suivent le mouvement ascendant avec un total de 163 demandes, traduisant une augmentation de 59 appels ou de 55,23% en comparaison avec l'exercice 1990/91.

Globalement parlant, on peut retenir que le nombre des demandes traitées mensuellement en 1991/92 a augmenté en moyenne de 35 unités, dont 21 appels de plus en provenance du réseau EIC, 5 des intermédiaires et 4 des PME. Il en résulte une fréquence moyenne d'appels de 103 sollicitations par mois contre 68 seulement pour l'exercice dernier. L'augmentation proportionnelle du travail exécuté journalièrement par l'EIC est de 51,47%.

En conclusion, le coefficient de fréquence, interventions non capitalisées comprises, s'est élevé en 1991/92 à 4/5 appels d'interventions par jour.

2. Aspects quantitatifs des interventions par taille d'entreprise

Tout comme au cours des quatre exercices précédents, les entreprises employant un effectif de moins de 50 personnes représentent, avec environ 56% des demandes, le plus important groupe des clients de l'EIC-LU401. Il s'ensuit que ce sont surtout les petites entreprises ne disposant pas du personnel administratif nécessaire pour se tenir au courant des matières

communautaires, qui font appel aux sources de renseignement offertes par l'EIC.

Comme le montre le tableau ci-dessous, la fréquence enregistrée pour ce type d'entreprise est toujours à la hausse par rapport à 1990/91. Elle atteint pour la période sous revue un total de 150 appels, soit un taux de 55,97 % sur l'ensemble des 268 entreprises demanderesse.

Pour ce qui est des entreprises de taille moyenne employant un effectif de respectivement 50 à 99 et 100 à 199 personnes, elles se maintiennent en deuxième place avec 76 demandes, soit 28,36% du total des entrées comptées.

Effectif 91/92	Demandes 91/92	%/268 entrées 91/92	%/215 entrées 90/91
1-9	72	26,87	24,07
10-49	78	29,10	31,94
50-99	42	15,67	20,83
100-199	34	12,69	10,65
200-499	19	7,09	7,40
+500	9	3,36	0,92
non-ident.	14	5,22	/
TOTAL	268	100	100

Aucun changement significatif n'a été constaté pour les autres catégories, à part une très légère augmentation pour les entreprises de plus grande taille. En baisse lors des exercices précédents, le nombre d'appels reçus de ces entreprises passe à 9, contre 2 appels seulement en 1990/1991.

1991/1992 Effectif	Nombre de demandes posées par mois par taille d'entreprise														TOTAL	%
	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun				
1-9	3	3	11	7	9	5	10	8	3	6	4	3	72	26,87		
10-49	3	6	8	8	6	7	2	3	10	9	7	9	78	29,10		
50-99	2	1	3	2	4	1	6	2	4	9	7	1	42	15,67		
100-199	3	/	4	2	1	3	4	1	6	4	4	2	34	12,69		
200-499	1	/	2	1	/	1	2	1	4	2	2	3	19	7,09		
+500	/	/	1	1	/	1	2	/	2	1	/	1	9	3,36		
non-ident	1	1	/	/	1	3	2	1	3	/	2	/	14	5,22		
TOTAL	13	11	29	21	21	21	28	16	32	31	26	19	268	100		

3. Aspects quantitatifs des interventions par secteur d'activité

Le classement par secteur d'activité n'a pas subi de grande variation par rapport à l'exercice dernier. Il reste que trois secteurs, qui sont d'ailleurs les plus représentatifs des PME, gagnent chaque année en importance. Il s'agit en l'occurrence des commerces

de distribution, de restauration, d'hôtellerie et de location qui ont introduit 115 demandes, soit un accroissement de 35 unités, et des industries manufacturières dont sont arrivés 42 appels contre 30 en 1990/91 et, enfin, des transports et communications dont les demandes ont plus que doublé, passant de 11 à 25 d'un exercice à l'autre.

Quant aux autres secteurs, les taux d'appels n'ont que peu changé par rapport à 1991/92.

1991/1992	Nombre de questions posées par secteur d'entreprise														
Code NACE	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun	TOTAL	%	
0	/	/	1	/	/	/	/	/	1	/	/	/	2	0,75	
1	/	1	1	1	/	1	/	1	/	/	/	/	5	1,86	
2	1	1	2	/	/	/	/	/	/	1	1	/	6	2,24	
3	/	2	6	5	1	/	2	3	7	2	/	4	32	11,94	
4	/	/	3	6	4	6	7	4	1	7	4	/	42	15,67	
5	1	1	/	1	/	2	2	1	/	2	2	/	12	4,48	
6	8	3	15	6	9	10	10	5	16	12	14	7	115	42,91	
7	1	1	1	2	3	/	3	/	3	4	2	5	25	9,33	
8	1	1	/	/	2	/	1	1	2	/	2	1	11	4,10	
9	1	1	/	/	2	2	3	1	2	3	1	2	18	6,72	
91/92	13	11	29	21	21	21	28	16	32	31	26	19	268	100	

0. Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	5. Construction et ingénierie civile
1. Energie et Eau	6. Commerces de distribution, de restauration, hôtellerie et réparation
2. Energie et traitement des minéraux non-énergétiques, produits dérivés et industrie chimique	7. Transports et communications
3. Industrie des métaux, ingénierie mécanique, électrique et instrumentale	8. Banques et finances, assurances, services aux entreprises, location
4. Autres industries manufacturières	9. Autres services (ass. professionnelles, etc)

Secteur des PME demandereses	Demandes 91/92	%/268 PME 91/92	Demandes 90/91	%/215 PME 90/91
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	2	0,75	0	/
Energie et Eau	5	1,86	5	2,33
Energie et traitement des minéraux non-énergétiques, produits dérivés et industrie chimique	6	2,23	8	3,72
Industrie des métaux, ingénierie mécanique, électrique et instrumentale	32	11,95	36	16,74
Autres industries manufacturières	42	15,67	30	13,94
Construction et ingénierie civile	12	4,47	18	8,37
Commerces de distribution, de restauration hôtellerie et réparation	115	42,91	80	37,20
Transports et communications	25	9,34	11	5,16
Banques et finances, assurances, services aux entreprises, location	11	4,10	13	6,04
Autres services (ass. professionnelles, etc)	18	6,72	14	6,50
TOTAL	268	100	215	100

4. Aspects quantitatifs des interventions par le nombre de questions posées par thème

L'éventail des questions reçues qui reflètent la nature des préoccupations des entreprises, couvre des sujets d'information très variés et de plus en plus spécifiques.

La spécificité des besoins de renseignement qui ressort des statistiques relatives à cette 4e rubrique de la rétrospective sur la période 1991/92 témoigne en effet d'un intérêt croissant pour quatre des rubriques composant les tableaux repris in fine. Les demandes ayant trait à la "liberté d'établissement et la libre prestation des services" suscitent le plus de questions. Avec 316 appels, marquant une progression de 87 unités ou de 37,9% d'un exercice à l'autre, cette matière a fait l'objet de 25,69% de l'ensemble

des demandes reçues par l'EIC. Les questions sur les législations communautaire et nationale suivent de très près avec 304 demandes ou 24,72% des appels enregistrés.

On notera encore la progression importante des appels concernant la "politique industrielle et le marché intérieur" et qui passent de 101 appels sur un total de 863 demandes reçues en 1990/91 à 176 sur un total de 1230, soit une forte augmentation de près de 75% en 1991/92. Il faut certainement y voir l'impact de la sensibilisation menée auprès des PME luxembourgeoises pour les préparer aux défis qu'elles auront à affronter dans le nouvel espace économique d'après 1993. Il n'est que naturel que, sous ce rapport, leur intérêt soit également éveillé pour la politique industrielle communautaire qui vient d'être concrètement définie par le Traité de Maastricht.

En revanche, il faut s'inquiéter du recul des demandes concernant la rubrique "Recherche, information, éducation et statistiques" qui de 153 en 1990/91 tombent à 130 demandes pour la période 1991/92, soit une diminution de 17,69%.

THEMES	Demandes 91/92	%/1230 entrées 91/92	Demandes 90/91	%/863 entrées 90/91
Matières générales, financières et institutionnelles	16	1,30	19	2,20
Union douanière et libre circulation des marchandises	26	2,11	18	2,09
Agriculture	3	0,24	3	0,35
Pêcheries	0	0,00	0	0,0
Libre circulation des travailleurs et politique sociale	26	2,11	27	3,13
Liberté d'établissement et libre prestation de services	316	25,69	229	26,54
Politique des transports	19	1,54	18	2,09
Politique de concurrence	7	0,57	7	0,81
Fiscalité	69	5,61	55	6,37
Politique économique et monétaire; libre circulation des capitaux	27	2,20	13	1,50
Relations extérieures	33	2,68	11	1,27
Energie	5	0,41	3	0,35
Politique industrielle et marché intérieur	176	14,31	101	11,70
Politique régionale et coordination des instruments structurels	15	1,22	5	0,58
Environnement	9	0,74	4	0,46
Consommateurs	15	1,22	8	0,93
Recherche, information, éducation et statistiques	130	10,57	153	17,73
Droit des sociétés	34	2,76	27	3,13
Législation	304	24,72	162	18,77
TOTAL	1230	100	863	100

Tableau récapitulatif des charges sociales

(situation au 1er août 1992, indice 497,09)

1. Taux de cotisation ⁽¹⁾

Branche d'assurance	Ouvriers			Employés			Indépendants
	Taux	Part du patron	Part de l'ouvrier	Taux	Part du patron	Part de l'ouvrier	
Assurance pension	16,000%	8,000%	8,000%	16,000%	8,000%	8,000%	16,000%
Assurance maladie *	9,000% ⁽²⁾	4,500%	4,500%	5,150% ⁽³⁾	2,575%	2,575%	5,200% ⁽⁴⁾
Allocations familiales	1,700%	1,700%	-	1,700%	1,700%	-	0,620%
Assurance accidents	entre 0,500 % et 6 %						0,500% - 6%

(1) Applicables uniquement dans le cadre d'une "occupation principale".

(2) 9% dont 5% pour les prestations en nature et 4% pour les prestations en espèces.

(3) 5,15% dont 5% pour les prestations en nature et 0,15% pour les prestations en espèces.

(4) 5,2% dont 5% pour les prestations en nature et 0,20% pour les prestations en espèces.

(5) Assiette: revenu net provenant d'une activité indépendante, telle que visée par la législation fiscale (L.I.R. art. 10).

* A partir du 1er août 1992, le taux de 4,7% pour les prestations en nature a été augmenté de 0,3%.

2. Minima et maxima cotisables

Branche d'assurance	Minimum mensuel	Maximum mensuel
Assurance maladie	le salaire de référence qui est de 7.310 LUF à l'indice 100, soit à l'indice 497,09	
Assurance pension		
Allocations familiales	36.337 LUF pour les salariés de 18 ans 29.070 LUF pour les salariés de 17 ans 25.436 LUF pour les salariés de 16 ans 21.803 LUF pour les salariés de 15 ans	5 fois le salaire de référence c.-à-d. 181.686 LUF à l'indice 497,09
Assurance accidents	36.337 LUF à l'indice 497,09	

Le maximum annuel correspond à 12X le maximum mensuel c.-à-d.

pour l'assurance maladie $(177.257 \times 7) + (181.686) = 2.149.229\text{LUF}$

pour l'assurance pension $(177.257 \times 7) + (181.686) = 2.149.229\text{LUF}$

pour les allocations familiales $(177.257 \times 7) + (181.686) = 2.149.229\text{LUF}$

pour l'assurance accidents $(177.257 \times 7) + (181.686) = 2.149.229\text{LUF}$

3. Salaire social minimum

Travailleur n'ayant pas charge de famille (7.592 LUF indice 100) = 37.739 LUF)

Travailleur ayant charge de famille (7.822 LUF indice 100) = 38.882 LUF)

Salaire social minimum à partir du 1er août 1992

En application des dispositions de l'article 3 de la loi modifiée du 12 mars 1973 portant réforme du salaire social minimum, les montants du salaire social minimum sont adaptés à la cote d'application 497,09 à partir du 1er août 1992.

Le niveau du salaire social minimum correspondant à la cote d'application 497,09 de l'échelle mobile des salaires est fixé comme suit à partir de cette date:

1. Travailleurs sans charge de famille (7.592.- F indice 100)

Age	Salaire mensuel	Salaire horaire
à partir de 18 ans (100%)	37.739.- F	218,15.- F
à partir de 17 ans (80%)	30.191.- F	174,52.- F
à partir de 16 ans (70%)	26.417.- F	152,70.- F
à partir de 15 ans (60%)	22.643.- F	130,89.- F

2. Travailleur ayant charge de famille (7.822.- F indice 100)

Age	Salaire mensuel	Salaire horaire
à partir de 18 ans (100%)	38.882.- F	224,75.- F
à partir de 17 ans (80%)	31.108.- F	179,82.- F
à partir de 16 ans (70%)	27.215.- F	157,31.- F
à partir de 15 ans (60%)	23.328.- F	134,84.- F

Salaire social minimum pour travailleurs qualifiés

Le niveau du salaire social minimum pour travailleurs qualifiés, au sens des dispositions de l'article 4 modifié de la loi modifiée du 12 mars 1973, portant réforme du salaire social minimum est fixé comme suit à partir du 1er août 1992:

- 45.287.- F par mois pour le travailleur n'ayant pas charge de famille;
- 46.659.- F par mois pour le travailleur ayant charge de famille.

Peut prétendre au salaire social minimum pour travailleurs qualifiés:

1. Le salarié qui exerce une profession comportant une qualification professionnelle usuellement acquise par un enseignement ou une formation sanctionnée par un certificat officiel. Sont à consi-

dérer comme certificats officiels les certificats reconnus par l'Etat luxembourgeois et qui sont au moins du niveau du certificat d'aptitude technique et professionnelle (CATP) de l'enseignement secondaire technique. L'équivalence des certificats qui sont au moins du niveau du certificat d'aptitude technique et professionnelle est reconnue par le Ministre de l'Education Nationale sur avis du Ministre du Travail. Toute condition de pratique professionnelle antérieure est supprimée depuis le 1er avril 1986 pour l'attribution du salaire social minimum pour travailleurs qualifiés.

2. Le détenteur du certificat de capacité manuelle (CCM) justifiant d'une pratique d'au moins deux années dans le métier dans lequel le certificat a été délivré.
3. A défaut de certificat, le travailleur justifiant d'une pratique professionnelle minimale de dix années.
4. Lorsque l'apprentissage d'une profession n'est pas acquis par la voie d'une formation sanctionnée par la délivrance d'un certificat officiel, la loi subordonne l'acquisition du bénéfice de la qualité de travailleur qualifié à une formation d'ordre pratique, acquise par l'exercice, durant une période minimale de six années de métier exigeant une certaine capacité technique.

Définition du travailleur ayant charge de famille

Pour l'application des dispositions régissant le salaire social minimum est considéré comme ayant charge de famille:

- le travailleur marié, pour autant que son conjoint n'exerce pas d'activité professionnelle, salariée ou non salariée;
- le travailleur célibataire, veuf ou divorcé, pour autant qu'il soit bénéficiaire d'une modération d'impôt au titre de l'article 123 de la loi du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu;
- le travailleur marié dont le conjoint exerce une activité professionnelle, salariée ou non salariée, à condition qu'il soit bénéficiaire d'une modération d'impôt en raison de la charge de trois enfants au moins au titre de l'article 123 de la loi du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu.

Occupation d'élèves et d'étudiants pendant les vacances scolaires

Rémunérations de l'élève ou de l'étudiant.
Nouveaux montants. Indice 497,09 à partir du 1er août 1992.

Age	Salaire/mois	Salaire/heure
18 - 25 ans	30.191F	174,52F
17 ans	24.153F	139,60F
16 ans	21.133F	122,16F
15 ans	18.115F	104,71F



LEASING

Faites profiter votre entreprise des multiples avantages du leasing.
Vos investissements sont financés à 100%. Vous gardez intacts vos moyens propres et diverses sources de financement pour d'autres utilisations, tout en bénéficiant des avantages fiscaux spécifiques à cette formule de financement.
Contactez-nous! Creditlease vous conseillera pour trouver, avec vous, la solution qui convient le mieux à votre entreprise.

 **CREDITLEASE** 

Société de Location et de Leasing

Société Anonyme
50, route d'Esch - L-1470 Luxembourg
Tél. 45 88 50
Fax 45 81 03
Filiale du Crédit Européen S.A.



Wettbewerbsrecht

Kommentar zur Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb

Das Gesetz vom 27. November 1986, welches verschiedene Geschäftspraktiken regelt und den unlauteren Wettbewerb ahndet, hat den großherzoglichen Beschluß vom 23. Dezember 1974 über den unlauteren Wettbewerb, wie er in der Folge abgeändert wurde, ersetzt. Das jetzige Gesetz hat einen Großteil der vorherigen Bestimmungen übernommen, enthält jedoch auch Neuerungen, die verschiedenen Mißbräuchen begegnen sollen.

Dieses Gesetz wurde durch Gesetz vom 14. Mai 1992 abgeändert. Einerseits soll damit den Konsequenzen die sich aus dem Urteil des EG-Gerichtshofes vom 7. März 1990 ergaben, Rechnung getragen werden. Andererseits werden aber auch die Bestimmungen über die Sonderausverkäufe angepaßt, und zuletzt werden verschiedene Verstöße gegen das Gesetz künftig strafrechtlich geahndet. Dies gilt vor allem für die verschiedenen Sonderausverkaufsformen, wie Saisonausverkäufe, Sonderausverkäufe, Sonderangebote, Straßenverkäufe, Zugabenregelung sowie Verlustverkauf.

Das Gesetz umfaßt vier große Kapitel wobei die ersten drei einer genauen Beschreibung bedürfen.

Kapitel 1.

Verschiedene Geschäftspraktiken

Generell dürfen Saisonausverkäufe (Soldes), Ausverkäufe aus bestimmten Gründen (Liquidation) sowie Verkäufe, die allgemeine Preisnachlässe versprechen nur unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen stattfinden. Das Gesetz macht dabei eine klare Trennung der verschiedenen Sonderausverkäufe.

A. Saisonausverkauf (Soldes)

Der Saisonausverkauf wird definiert als Verkauf oder Verkaufsangebot des bestehenden Warenbestandes zu reduzierten Preisen um den Warenbestand des Einzelhändlers für eine neue Saison zu erneuern. Die Begriffe "Saisonausverkauf, soldes" oder ähnliche Bezeichnungen dürfen nur benutzt werden, wenn die gesetzlichen Auflagen erfüllt sind.

Neuerdings ist es auch ausdrücklich verboten, sich dreißig Tage vor Beginn der Saisonausverkäufe per Rundschreiben an den einzelnen Kunden zu wenden, um ihm spezielle preisreduzierte Warenangebote zu machen. Bei Nichtbeachtung droht eine Geldstrafe zwischen 10.000.- und 2 Millionen Franken.

Der Saisonausverkauf darf nur in dem Geschäftslokal stattfinden wo die Waren üblicherweise angeboten werden.

Dabei können nur Waren zu reduzierten Preisen angeboten werden, die der Verkäufer bei Beginn der Ausverkaufsperiode in seinem Bestand hatte und normal verkaufte. Jede spezielle Einlegung von Waren hinsichtlich des Saisonausverkaufes ist untersagt. Die Ausverkaufspreise müssen wirklich unter den normal verlangten Verkaufspreisen liegen und dürfen sogar Verlustpreise sein.

Die Saisonausverkäufe finden zweimal im Jahr zu Beginn der Winter- und Sommersaison statt. Dabei werden Anfang und Ende der Verkaufsperiode durch Ministerialerlaß festgelegt. Die Werbung für Saisonausverkäufe darf nur ab dem letzten Arbeitstag vor Beginn der Verkaufsperiode erfolgen.

B. Sonderausverkauf aus bestimmten Gründen (Liquidation)

Diese Verkaufsform ist einer offiziellen Genehmigungsprozedur unterworfen.

Die möglichen Gründe für einen Ausverkauf setzen sich wie folgt zusammen:

1. Ausführung eines Gerichtsurteils;
2. Aufgabe der gesamten geschäftlichen Tätigkeit oder Aufgabe einer oder mehrerer Geschäftssparten, sofern der Kaufmann während den vorhergehenden drei Jahren keinen Sonderausverkauf aus demselben Grund durchgeführt hat; Sonderausverkäufe wegen Aufgabe einer unselbständigen Zweigniederlassung werden nicht genehmigt;
3. Umbauarbeiten an den Gebäudestrukturen, komplette Neueinrichtung der Geschäftseinrichtung, Restaurierungsarbeiten oder Instandsetzungsarbeiten, unter der Bedingung, daß diese Arbeiten eine Unterbrechung des Verkaufs während mindestens zwei Wochen bedingen, vorausgesetzt daß der Kaufmann während den vorhergehenden drei Jahren keinen Sonderausverkauf aus demselben Grund durchgeführt hat;
4. Umzug;
5. Schwere Schäden, die durch widrige Umstände am gesamten oder einem Teil des Warenbestandes verursacht wurden;
6. Verkauf des Warenbestandes durch die Erben oder Rechtsnachfolger des verstorbenen Geschäftsinhabers;
7. Öffentliche Versteigerung von neuwertigen Waren;
8. Festgestellte höhere Gewalt.

Die Neuerungen durch das Gesetz vom 14. Mai 1992 verschärfen die Bedingungen zur Genehmigung der Sonderausverkäufe.

So führt das Gesetz eine Frist von drei Jahren ein, die zwischen zwei Sonderausverkäufen wegen ganzer oder teilweiser Geschäftsaufgabe oder Umbauarbeiten verstrichen sein muß. Der Gesetzgeber will dadurch

allzu häufige Sonderausverkäufe aus fadenscheinigen Gründen verhindern.

Was die Umbauarbeiten angeht, so kann man drei Fälle unterscheiden:

- Arbeiten an der Gebäudestruktur (Mauern, Decken)
- Einrichtung einer kompletten neuen Geschäftseinrichtung (Regale, Theke, Wandbelag, Fußbodenbelag, Deckenbelag,)
- Reparatur- oder Instandsetzungsarbeiten.

Alle diese Arbeiten müssen von einem Ausmaß sein, daß sie den Kaufmann zur Einstellung des Verkaufs während mindestens zwei Wochen zwingen. Die Ausweitung von einer auf zwei Wochen soll wiederum allzu fadenscheinige Umbauarbeiten ausschließen.

Das neue Gesetz führt auch wieder die teilweise Geschäftsaufgabe als Grund eines Sonderverkaufes ein. Visiert ist die Aufgabe eines genau begrenzten Teilbereichs oder einer bestimmten Warengruppe.

(z.B.: Ein Textilgeschäft gibt eine Schuhabteilung auf)

Der Sonderausverkauf wegen Aufgabe einer Zweigniederlassung ist jedoch nicht möglich. In der Tat würde, wegen der juristischen Einheit des Betriebes, die Aufgabe der Zweigniederlassung ebenfalls die Aufgabe der Tätigkeiten an der Hauptadresse bedeuten.

Ein neuer Sonderverkaufsgrund wurde eingeführt: Verkauf des Warenbestandes durch die Erben oder die Rechtsnachfolger beim Tod des Geschäftsinhabers.

Die Sonderausverkäufe können nicht aufgeteilt werden.

Der Ausverkauf für die unter 1 und 3 bis 7 angeführten Gründe darf die Dauer von 3 Monaten nicht überschreiten. Bei Geschäftsaufgabe beträgt die Ausverkaufsdauer 1 Jahr. Bei teilweiser Geschäftsaufgabe beträgt die Ausverkaufsdauer drei Monate. Im Ausnahmefall kann sie sogar bis zu einem Jahr verlängert werden.

Die Sonderausverkäufe wegen der Punkte 2, 3 und 4 müssen unmittelbar vor dem zutreffenden Ereignis stattfinden, bei den Punkten 5 und 7 muß der Antrag innerhalb 15 Tagen nach dem Ereignis eingereicht werden.

Bei Sonderausverkäufen kann zu Verlustpreisen verkauft werden.

Die Preise der ausverkauften Waren müssen unter den Preisen liegen, die vorher vom Kaufmann für dieselben Waren verlangt wurden, außer bei einer öffentlichen Versteigerung von Neuwaren.

Die Ausverkäufe, außer bei der Vollstreckung eines Gerichtsurteils, werden vom Mittelstandsministerium nach vorheriger Begutachtung durch eine speziell eingesetzte Kommission genehmigt, und sind nicht einer Meldung bei der Handelskammer unterworfen. Das neue Gesetz hat die Antragsfristen abgeändert. Der Antrag muß wenigstens 30 Tage vor Beginn des Ausverkaufes wegen Umbauarbeiten beim Mittelstandsministerium eingehen. Bei kompletter oder teilweiser Geschäftsaufgabe, bei Umzug und bei öffentlicher Versteigerung von Neuwaren muß der

Antrag 15 Tage vor dem Ausverkauf eingereicht werden. Bei Beschädigung des Warenbestandes, bei Verkauf des Warenbestandes im Todesfall sowie im Falle höherer Gewalt muß der Antrag 8 Tage vor Beginn des Ausverkaufs eingereicht werden.

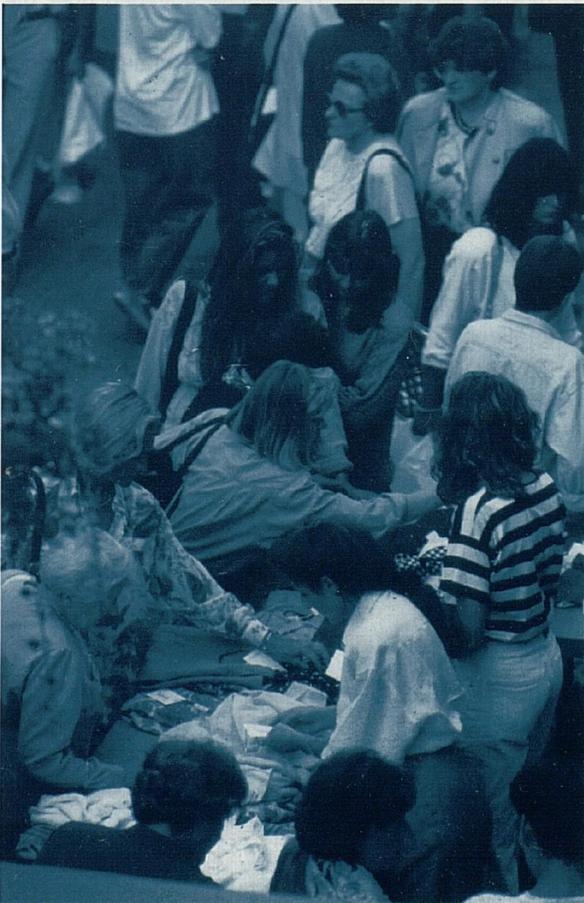
Ein großherzogliches Reglement wird die Unterlagen bestimmen, die beim Antrag beiliegen müssen. Es wird auch die durchzuführenden Kontrollen festlegen. In jedem Fall wird eine Auflistung der zum Ausverkauf bestimmten Waren beiliegen müssen.

Während des ersten Geschäftsjahres wird kein Sonderausverkauf wegen Geschäftsaufgabe, Umbauarbeiten, Umzug oder öffentlicher Versteigerung genehmigt. Keiner dieser Ausverkäufe darf während des Monats vor dem Saisonausverkauf beginnen, außer bei Vollstreckung eines Gerichtsurteils, Beschädigung des Warenbestandes durch ein Schadensereignis oder einem Fall höherer Gewalt.

Bei jeder Werbung für den Ausverkauf muß die Nummer der ministeriellen Genehmigung angegeben werden. Bei Ausverkauf wegen Vollstreckung eines Gerichtsurteils muß das Gericht, die Urteilsnummer und das Urteilsdatum angegeben werden, anstelle der ministeriellen Genehmigung.

Die öffentliche Versteigerung von neuwertigen Waren wird nur ausnahmsweise genehmigt und kann nur in Anwesenheit eines Gerichtsvollziehers vorgenommen werden.

Genau wie für den Saisonausverkauf ist eine Aufstockung des Warenbestandes für den Ausverkauf untersagt. Wird als illegale Aufstockung betrachtet: die



Aufstockung vor dem Ausverkaufbeginn, die über die normalen Betriebsbedürfnisse hinausgeht; die Verlegung eines Teils des Warenbestandes in einen anderen Verkaufsraum, sowie jede Bestandserneuerung während des Ausverkaufes. Ausgenommen davon sind Nahrungsmittel des täglichen Bedarfs sowie Presseerzeugnisse.

Der Ausverkauf wegen kompletter oder teilweiser Geschäftsaufgabe bedingt den Verzicht auf die jeweilige Geschäftstätigkeit während mindestens zwei Jahren. Während diesem Zeitraum darf der Geschäftsmann dieselbe Tätigkeit nicht mittels einer Gesellschaft neu aufnehmen, in der er Gesellschafter ist. Desgleichen dürfen Gesellschafter einer Gesellschaft die Tätigkeit nicht als selbständiger Einzelkaufmann oder mittels einer anderen Gesellschaft neu aufnehmen. Durch diese Regelung soll bisherigen Mißbräuchen ein Riegel vorgeschoben werden.

Genau wie für den Saisonausverkauf ist der Gebrauch des Begriffes "Ausverkauf" nur gestattet, falls die vorgenannten gesetzlichen Auflagen erfüllt sind. Die Werbung für den Sonderausverkauf kann nur ab dem letzten Arbeitstag vor Ausverkaufsbeginn stattfinden.

C. Verkauf zu ermäßigten Preisen (Sonderangebote)

Bei der Sonderangebotsregelung mußte das Gesetz von 1986 geändert werden aufgrund des EG-Gerichtsurteils vom 7. März 1990. Außer den Saisonausverkäufen, den Sonderausverkäufen sowie den Straßenverkäufen können im Einzelhandel und in Dienstleistungsbetrieben Sonderangebote gemacht werden, wenn folgende drei Bedingungen erfüllt sind:

1. jedes Sonderangebot muß ausdrücklich auf den Promotionscharakter hinweisen;
2. ein Sonderangebot kann einen Vergleich zu dem vorher gültigen Preis herstellen, unter der Bedingung, daß es sich um Preise handelt, die vorher im selben Geschäftslokal für dieselben Waren während mindestens zwei Monaten vor Beginn des Sonderangebotes angewandt wurden;
3. das Datum ab dem das Sonderangebot gilt, muß während der ganzen Dauer des Sonderangebotes angezeigt bleiben.

Bei Sonderangeboten kann man künftig also auf den alten Preis verweisen, vorausgesetzt, daß dieser Preis während zwei Monaten gültig war. Die Angabe der Dauer ist ebenso möglich. Das Gesetz verbietet auch nicht die Angabe des Grundes für das Sonderangebot, allerdings müssen die obengenannten drei Bedingungen gleichzeitig erfüllt sein.

Sonderangebote von Waren, die normalerweise auch im Saisonausverkauf (Solden) ermäßigt werden, sowie Sonderangebote von Dienstleistungen dürfen nicht während den letzten dreißig Tagen vor Beginn des Saisonausverkaufs gemacht werden. Die Werbung für ein Sonderangebot darf nur ab dem letzten Arbeitstag vor Beginn des Sonderangebotes gemacht werden.

Bei dem Sonderangebot darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis bzw. dem Wiederbeschaffungswert liegen, außer wenn die Waren z.B. beschädigt sind oder aufgrund ihrer Verderblichkeit kurzfristig verkauft werden müssen. Aufgrund der allgemeinen Bestimmungen über den unlauteren Wettbewerb ist es verboten, ein besonders preisgünstiges Angebot zu machen, wenn der Vorrat nicht ausreicht um der erhöhten Nachfrage wenigstens während einem ganzen Verkaufstag zu entsprechen. Wenn der Kaufmann nach dem Ablauf seines Sonderangebotes die Preise wieder auf einen höheren Stand festsetzt, so unterliegen diese Preiserhöhungen den Bestimmungen des großherzoglichen Beschlusses vom 9. Januar 1971. Diese Regelung verpflichtet alle Produzenten, Dienstleistungsbetriebe und Importfirmen dem "Office des Prix" jede Preiserhöhung mitzuteilen, wobei erst nach einer Frist von 60 Tagen die effektive Preiserhöhung erlaubt ist. Allerdings dürfen die Preise ohne eine Wartezeit von 60 Tagen an ihren normalen Stand erhoben werden, wenn der Verkauf zu reduzierten Preisen und mit erniedrigten Preismargen dem Preisamt im voraus mitgeteilt worden ist.

Beispiele:

- Ein Kaufmann verkauft ein Produkt zu einem günstigen Preis. Die entsprechende Werbung kann auf das "preisgünstige Sonderangebot" hinweisen und der vorteilhafte Preis kann mit dem vorherigen Preis verglichen werden sofern dieser während zwei Monaten angewandt wurde. Außerdem darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis liegen, da Verlustgeschäfte bei Sonderangeboten in der Regel verboten sind. Er muß weiterhin das Anfangsdatum des Sonderangebotes während der ganzen Dauer des Sonderangebotes anzeigen.
- Ein Lebensmittelgeschäft hat einen größeren Vorrat von verderblichen Früchten gelagert. Da diese Waren aufgrund ihrer fortgeschrittenen Reife kurzfristig abgesetzt werden müssen, verkauft der Kaufmann die Früchte als Sonderangebot zu reduzierten Preisen. In diesem Fall kann der Verkaufspreis wegen der Verderblichkeit der Waren auch unter dem Einkaufspreis liegen, so daß ein Verlustgeschäft ausnahmsweise nicht gegen die gesetzlichen Bestimmungen verstößt.

D. Straßenverkauf

Der Schöffenrat einer Gemeinde hat die Möglichkeit drei Straßenverkäufe im Jahr zu genehmigen. Dabei dürfen die angebotenen Waren zu Verlustpreisen verkauft werden. Durch diese Neuregelung werden die Straßenverkäufe, die bisher in verschiedenen Ortschaften neben einer Braderie abgehalten wurden, einer einheitlichen Regelung unterworfen. Das Gesetz verwendet den Begriff Braderie nicht mehr, so daß die Straßenverkäufe frei bezeichnet werden können.

Es ist weiterhin erlaubt, Preisvergleiche zu machen, sofern der vorherige Preis während mindestens zwei Monaten für die gleichen Waren vor dem Straßenverkauf angewandt wurde.

Kapitel 2. Verschiedene Wettbewerbsmißbräuche

In diesem Kapitel werden im wesentlichen die vorher geltenden Bestimmungen übernommen.

A. Der unlautere Wettbewerb

Was ist unlauterer Wettbewerb?

Ein Kaufmann, Industrieller oder Handwerker begeht eine unlautere Wettbewerbshandlung, wenn er durch seine Tätigkeit gegen die ehrlichen Geschäfts- und Industriepraktiken oder gegen vertragliche Abmachungen verstößt und damit seinen Konkurrenten einen Teil ihrer Kundschaft wegnimmt bzw. wegzunehmen versucht, oder ihre Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigt bzw. zu beeinträchtigen sucht.

Diese Definition ist sehr allgemein gehalten; sie ist auf alle Handelstätigkeiten anwendbar und begreift sowohl die Beziehung zwischen Geschäftsleuten, Industriellen und Handwerkern untereinander, als auch ihre Beziehungen mit Verbrauchern.

Zur Erläuterung dieser Definition führt das Gesetz eine Reihe von konkreten Fällen an. Diese Aufzählung besitzt jedoch keinen einschränkenden Charakter, d.h. sie bedeutet nicht, daß andere nicht genannte unlautere Wettbewerbshandlungen als erlaubt anzusehen sind. Die aufgezählten Fälle beziehen sich auf:

- bewußt irreführende öffentliche Angaben über die im Laden befindlichen Waren, über den Besitz von irgendwelchen gewerblichen Auszeichnungen, oder über den Zweck oder die Ursache des Verkaufs oder der Dienstleistung;
- besonders günstige Spezialangebote, die durch irreführende Angaben zu einer täuschenden Preisbemessung aller zum Verkauf angebotenen oder auf Preislisten angeführten Waren führen;
- besonders günstige Spezialangebote, denen kein genügend großer Vorrat gegenübersteht, um wenigstens während einem Tag die erhöhte Nachfrage durch einen ununterbrochenen Verkauf der Spezialangebote zu gewährleisten;
- die Anbringung auf Produkten oder Verpackungen usw. von irreführenden Angaben über den Ursprung oder die Herkunft der Produkte;
- das Vortäuschen eines unrichtigen Ursprungs oder einer unrichtigen Herkunft, unter anderem durch Vorzeigen falscher Ursprungs- oder Herkunftszeugnisse;
- unrichtige Angaben über die geschäftliche Persönlichkeit, über Produkte, Waren, Dienstleistungen, usw.;
- die hervorgerufene oder versuchte Verwechslung mit der Person, dem Geschäft, den Produkten oder Dienstleistungen eines Konkurrenten;
- die Werbung durch Vergleiche mit einem Konkurrenten, seinen Waren oder seinen Dienstleistungen;

- verleumderische und falsche Aussagen über die Person, das Unternehmen, die Waren, die Dienstleistungen oder das Personal eines Konkurrenten;
- die unermächtigte Anwendung von Angaben oder Dokumenten, die zum Zweck einer Überprüfung oder eines Preisanschlags anvertraut wurden;
- den unermächtigten Gebrauch von Material, Verpackungen oder Behältern eines Konkurrenten;
- Preisermäßigungen an Käufer in ihrer Eigenschaft als Mitglieder von Vereinigungen oder Gesellschaften, einerlei ob diese Käufer unmittelbar oder durch Mittelspersonen, d.h. indirekt handeln.
- den Hinweis gegenüber dem Endverbraucher auf die Eigenschaft als Großhändler oder Hersteller, es sei denn eine Irreführung, ob der geforderte Preis ein Großhandelspreis oder aber Einzelhandelspreis ist, sei ausgeschlossen;

B. Verbotene Werbung

Gewerbliche Werbung verstößt gegen das Wettbewerbsrecht, wenn sie eine unlautere Wettbewerbsbehandlung begünstigt. Grundsätzlich ist der Auftraggeber der Werbung allein für diesen Tatbestand verantwortlich; hat der Auftraggeber jedoch seinen Wohnsitz im Ausland und hat er keine im Großherzogtum Luxemburg ansässige Person als verantwortlich bezeichnet, so kann der Gerichtsantrag zur Einstellung der unlauteren Werbung gegen den Herausgeber, den Drucker oder den Verteiler der betreffenden Werbungsunterlagen, bzw. gegen alle Personen, die zur Erstellung der Werbung beitragen, gestellt werden.

C. Die Gewährung von Zugaben

Geschäftsleuten, Industriellen und Handwerkern ist es untersagt, den Verkauf einer Ware oder Dienstleistung mit einer Zugabe zu verbinden. Eine verbotene Zugabe liegt vor, wenn die Zugabe unentgeltlich, gegen ein geringfügiges Entgelt oder zu einem verschleiern des Gesamtpreises angeboten, angekündigt oder gewährt wird. Der Wert der Zugabe spielt keine Rolle, so wie es auch unwesentlich ist, ob die Zugabe als Reklamegegenstand gekennzeichnet ist. Diese Bestimmungen finden Anwendung auf allen Handelsstufen und betreffen z.B. auch Direktlieferungen vom Produzenten zum Verbraucher.

Allerdings werden nicht als verbotene Zugaben angesehen:

1. Zubehörartikel, die spezifisch auf die Hauptware angepaßt sind zugleich mit der Hauptware geliefert werden, um deren Gebrauch zu vereinfachen;

Beispiel:

Beim Einkauf von Zahnpasta erhält der Kunde zusätzlich eine Zahnbürste.

Beispiel:

Senf wird üblicherweise in Gläsern verkauft, welche nach Gebrauch des Inhalts für andere Zwecke verwendet werden können. Diese Form der Verpackung ist durchaus handelsüblich und entspricht den

modernen hygienischen Ansprüchen des Verbrauchers, so daß keine verbotene Zugabe vorliegt.

2. kleine Dienstleistungen, die der gängigen Geschäftspraxis entsprechen und einen engen Zusammenhang mit der verkauften Ware darstellen;
3. Sammelbilder, Aufkleber und andere gedruckte Gegenstände von geringfügigem Handelswert nicht als verbotene Zugaben zu betrachten;

Beispiel:

Kinderballon mit Firmenaufschrift, den das Kind als Geschenk erhält und durch die Straßen trägt;

4. Gratisgutscheine oder Coupons, die aus Werbeanzeigen ausgeschnitten werden können und bei einem Sammelangebot von Waren oder Dienstleistungen Anrecht auf eine Preisermäßigung gemäß den nachfolgend geschilderten Bedingungen geben. (die Ermäßigung darf 1 Drittel des Preises nicht überschreiten)

Diese Möglichkeit der Gratisgutscheine wurde durch das neue Gesetz vom 14. Mai 1992 geschaffen.

An sich stellt die Gewährung von Mengenrabatt keine Zugabe dar, sofern der Verkauf einer größeren Menge derselben Ware an einen und denselben Kunden die Verteilungskosten herabsetzt und damit einen niedrigeren Preis rechtfertigt.

Waren bisher Rückvergütungen unter der Form von Rabattmarken auf die Handelszweige beschränkt, wo die Lebensmittel den überwiegenden Teil des Umsatzes ausmachen, so dürfen künftig alle Einzelhändler den Käufern Rückvergütungen unter der Form von Rabattmarken usw. gewähren, wobei der Wert der Rückvergütung den Satz von 3% nicht überschreiten darf.

Die Rückvergütung muß entweder in Bargeld oder in der Lieferung von Waren geschehen, die von dem betreffenden Einzelhändler geführt werden. Die Rabattmarken sind nicht übertragbar; sie müssen den Namen des Einzelhändlers, der sie ausgestellt hat, tragen, und sind nur bei diesem einzulösen. Als Vermerk dürfen sie nur den Wert angeben.

Neu ist auch, daß künftig Sammelangebote gemacht werden können, zu einem Gesamtpreis von Waren oder Dienstleistungen, die ein Ganzes bilden. Ebenso dürfen gleiche Waren oder Dienstleistungen mit einem Gesamtpreis angeboten werden, unter der Bedingung,

- a. daß jede Ware oder jede Dienstleistung getrennt zu ihrem normalen Preis gekauft werden kann,
- b. daß der Käufer deutlich über diese Möglichkeit, sowie über den Einzelverkaufspreis der Ware oder Dienstleistung in Kenntnis gesetzt wird,
- c. daß die Preisermäßigung welche dem Käufer der Ware oder Dienstleistung zugesprochen wird, nicht ein Drittel der zusammengezählten Preise übersteigt.

Beispiel:

Ein Stück Seife kostet 30.- F, eine Packung von vier Stück kostet 90.- F, so daß die effektive Preisermäßigung unter der erlaubten Spanne von 40.- F liegt.

D. Der Verkauf zu Verlustpreisen

Es ist verboten, dem Verbraucher eine Ware mit Verlust anzubieten oder zu verkaufen. Ein Verlustverkauf liegt vor, wenn der Verkaufspreis unter dem in Rechnung gestellten Einkaufspreis oder unter dem in Rechnung zu stellenden Neubelieferungspreis liegt. In diesem Zusammenhang bezeichnet der Rechnungspreis den tatsächlich bezahlten Preis, abzüglich aller Rabatte oder Rückerstattungen, die vom Lieferanten bei der Rechnung gewährt werden.

Allerdings gilt das Verbot der Verlustverkäufe nicht in folgenden Fällen:

- Verkauf verderblicher Waren, die nicht länger aufbewahrt werden können;
- Verkauf von Waren deren Handelswert durch Beschädigung, durch Minderung der Gebrauchsmöglichkeit oder durch grundlegende Veränderungen in der Technik stark herabgesetzt ist;
- Verkauf von Waren deren Preis aus Wettbewerbsgründen auf den normalerweise für dieselben Produkte praktizierten Preis in anderen Geschäftsbetrieben angepaßt wird.

Wie schon vorher gesagt kann bei Saisonverkäufen, bei Sonderausverkäufen aus bestimmten Gründen und bei Straßenverkäufen mit Verlustpreisen verkauft werden.

Kapitel 3. Klag- und Strafverfahren

A. Einstweilige Verfügung

Klagen wegen einer unlauteren Wettbewerbshandlung sind an den Präsidenten des Handelsgerichts zu richten. Sie können sowohl von Personen als auch von beruflichen Vereinigungen oder Konsumentenvereinigungen eingereicht werden.

Der Präsident des Handelsgerichtes kann die sofortige Einstellung der unlauteren Handlung verordnen. Die Klage unterliegt dem summarischen Verfahren (référé). Gegen die richterliche Anordnung kann kein Einspruch erhoben werden; eine Berufung dagegen ist zulässig.

Das Gesetz sieht ausdrücklich die Möglichkeit der Verurteilung zu einem Erzwingungsgeld (astreinte) vor.

Dieses Urteil kann auch in Zeitungen veröffentlicht werden.

B. Strafverfahren

Wird eine richterliche Anordnung zur Einstellung der unlauteren Handlung nicht befolgt oder liegt ein erneuter Verstoß gegen dieselbe Bestimmung innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren nach einer Verurteilung vor, so kann der Geschäftsinhaber zu einer Geldbuße von 10.000.- bis 2.000.000.- F verurteilt werden.

Dieselben Strafbestimmungen sind auch im allgemeinen bei einem Verstoß gegen die Bestimmungen zum Schutz der Verbraucher im Gesetz vom 27. November 1986 vorgesehen; diese Strafbestimmungen treffen insbesondere auf die ersten sieben im Abschnitt "was ist unlauterer Wettbewerb?" aufgezählten Tatbestände zu.

Die betroffenen Personen können in diesen Fällen vor dem Zuchtpolizeigericht Zivilklage führen.

Mithin kann die sofortige Einstellung der strafrechtlich geahndeten Verstöße sowohl über eine öffentliche Anklage vor dem Zuchtpolizeigericht als auch über einen Antrag vor dem Handelsgericht bewirkt werden.

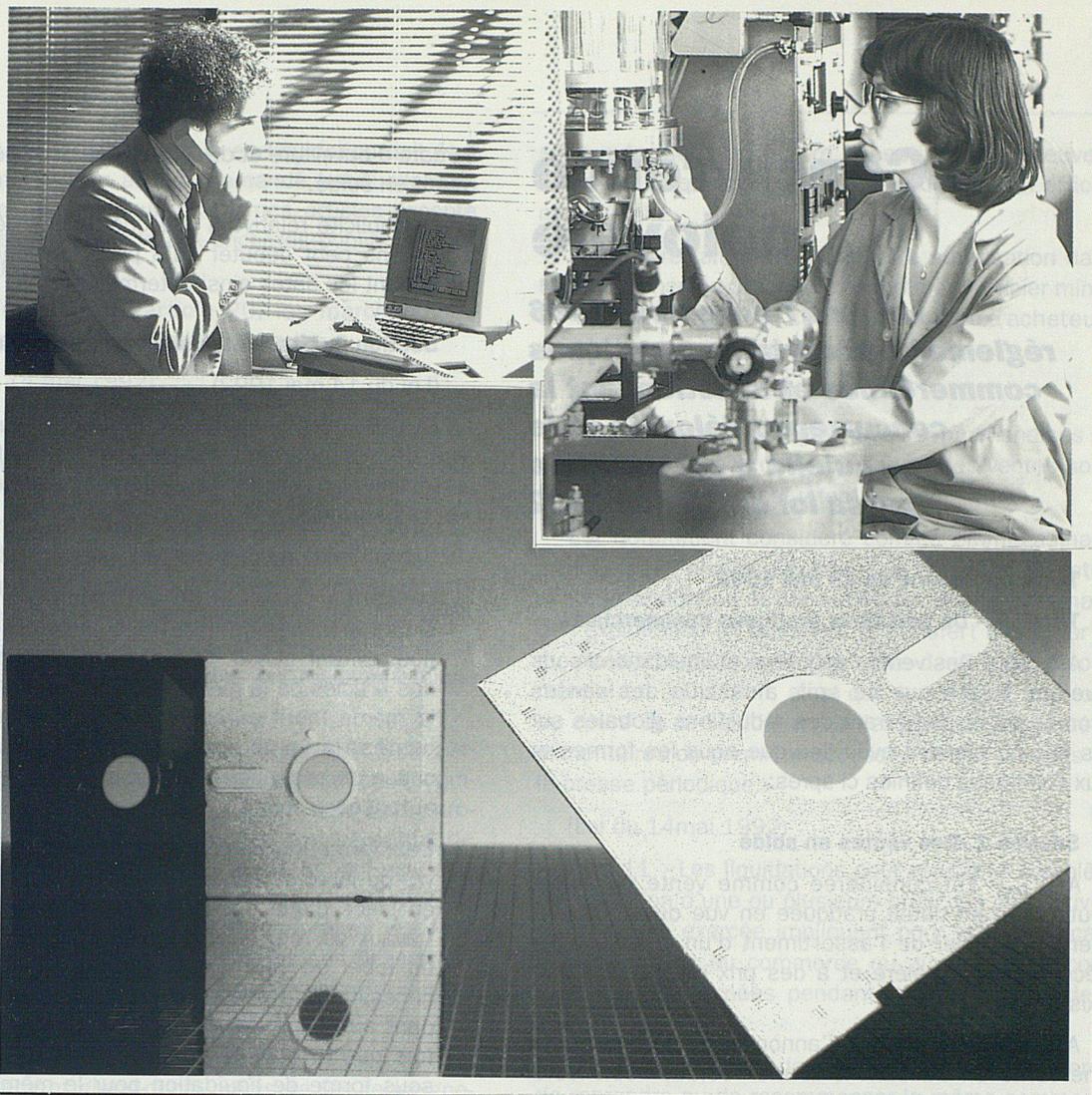
Um eine unterschiedliche Rechtsprechung bei den Gerichtsbarkeiten auszuschließen, bestimmt das Gesetz, daß ein Einstellungsbefehl des Handelsgerichtes im Fall eines Freispruches durch das Strafgericht hinfällig wird.

Das Abänderungsgesetz vom 14. Mai 1992 zum Gesetz vom 27. November 1986 sieht neuerdings auch Strafen in Form einer Geldstrafe zwischen 10.000.- und 2 Millionen Franken vor, in folgenden Fällen:

- Verstöße gegen die Bestimmungen des Saisonverkaufes indem das Wort "Ausverkauf, Solden" außer den vorgesehenen Perioden benutzt wurde oder wenn dreißig Tage vor Beginn des Saisonverkaufes ermäßigte Preisangebote per Rundschreiben an die einzelnen Kunden gemacht werden;
- wenn bei Sonderausverkäufen unerlaubte Wareneinlagerungen getätigt werden, wenn die Frist von zwei Jahren bei Geschäftsaufgabe nicht eingehalten wurde, wenn das Wort "Sonderausverkauf (Liquidation)" außer den genehmigten Fällen benutzt wurde, sowie im Falle wo bewußt falsche Angaben gemacht wurden um eine Sonderausverkaufsgenehmigung zu erhalten;
- Verstöße gegen die Bestimmungen der Sonderangebote, der Zugabenregelung, des Verlustverkaufes.

Außerdem hat jeder Kaufmann das Recht vor dem Handelsgericht Schadenersatz zu verlangen, sofern er den Schaden beweisen kann.





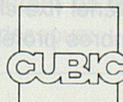
CEL-Soft

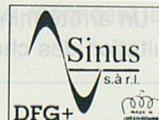
c'est bon
pour votre ordinateur

- CEL-Soft est un programme informatique, mis gratuitement à votre disposition, et spécialement développé par les informaticiens du Crédit Européen pour faciliter la rédaction et l'enregistrement de vos virements et permettre l'exécution rapide de ceux-ci.
- CEL-Soft vous permet d'informatiser vos virements bancaires et de gagner en rapidité, sécurité et confidentialité.
- CEL-Soft mémorise, une fois pour toutes, les informations répétitives sur vos fournisseurs et salariés. Donc, vous gagnez un temps considérable.
- CEL-Soft enregistre aussi des paiements futurs (= mémovirement) que notre ordinateur exécutera aux dates fixées.
- CEL-Soft gère vos ordres de paiement périodiques, et vous permet de les modifier à votre gré.
- **Contactez notre Service Commercial pour tout renseignement supplémentaire. Nous vous assurerons une assistance efficace pour adapter CEL-Soft à vos besoins spécifiques. Tél.: 44 99 11**

 **CREDIT
EUROPEEN**

EN LIAISON DIRECTE AVEC
LA GAMME DE
LOGICIELS COMPTABLES

 **CUBIC**

 **Sinus
s.r.l.**
DFG+

Concurrence déloyale

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

Texte coordonné du 29 mai 1992

Titre 1er. - De certaines pratiques commerciales

Art. 1er. - Des ventes spéciales et liquidations sous quelque forme que ce soit, ainsi que des ventes promettant ou suggérant des réductions globales sur les prix ne peuvent avoir lieu que sous les formes et aux conditions définies ci-après:

Section 1. Des ventes en solde

Art. 2. - Est considérée comme vente en solde, toute offre en détail pratiquée en vue du renouvellement saisonnier de l'assortiment d'un détaillant par l'écoulement accéléré et à des prix réduits du stock existant.

Art. 3. - Il est interdit d'annoncer ou de procéder à une vente en utilisant le terme "soldes" soit isolément, soit avec d'autres mots, ainsi que toute autre dénomination suggérant une vente en solde en dehors des cas et conditions prévus aux articles 2 à 5 de la présente loi.

(Loi du 14 mai 1992)

«Il est interdit de s'adresser aux consommateurs par circulaire individuelle pour proposer des offres de vente ou des ventes en détail spéciales ou avantageuses durant les trente jours précédant le début des soldes.»

Art. 4. - La vente en solde doit avoir lieu dans les locaux où les articles en question sont habituellement vendus.

Peuvent seuls être offerts en vente ou vendus en solde les articles que le vendeur détient au début de la vente en solde et qu'il a offerts en vente d'une manière habituelle avant cette date.

Tout emmagasinage de marchandises de quelque importance qu'il soit en vue de ces ventes en solde est interdit.

Les prix des soldes doivent être réellement inférieurs aux prix habituellement demandés par le vendeur pour les mêmes articles.

Par dérogation à l'article 20 les articles soldés peuvent être vendus à perte.

Art. 5. - Les ventes en solde ne peuvent avoir lieu que deux fois par an, au début des saisons d'hiver et d'été, pendant un mois au maximum.

Un arrêté ministériel fixe chaque année, après consultation des chambres professionnelles intéressées,

la date d'ouverture et de clôture des deux périodes de vente en solde.

La publicité relative à chacune de ces périodes de soldes ne peut débuter qu'à partir du jour ouvrable précédant les dates ainsi déterminées.

Section 2. Des ventes sous forme de liquidation

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 6. - Les ventes sous forme de liquidation en vue de l'écoulement accéléré d'un stock ou d'un assortiment d'articles ne peuvent avoir lieu que dans les cas suivants:

1. exécution d'une décision judiciaire;
2. cessation complète ou cessation d'une ou plusieurs branches de l'activité commerciale exercée, pour autant que le commerçant n'ait pas liquidé des articles de la même branche commerciale pour le même motif au cours des trois années précédentes; la vente sous forme de liquidation pour cause de cessation d'une succursale ne peut être autorisée;
3. transformation immobilière affectant le gros oeuvre du local de vente, travaux comportant la mise en place d'une installation de magasin complète, travaux de réfection ou travaux de remise en état du local de vente, à condition que les travaux nécessitent la suspension totale de la vente pendant au moins deux semaines, pour autant toutefois que le commerçant n'ait pas fait une vente sous forme de liquidation pour le même motif au cours des trois années précédentes;
4. déménagement;
5. dégâts graves occasionnés par un sinistre à la totalité ou à une partie importante du stock;
6. vente du stock recueilli par les héritiers ou ayants droit d'un commerçant;
7. force majeure dûment constatée;
8. vente aux enchères publiques d'articles neufs.

Les ventes sous forme de liquidation ne peuvent être fractionnées.»

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 7. - Les ventes sous forme de liquidation visées aux points 1 et 3 à 7 de l'article 6 ne doivent pas dépasser trois mois.

Les ventes sous forme de liquidation, organisées pour cause de cessation complète du commerce, ne doivent pas dépasser une année. Les ventes sous forme de liquidation pour cause de cessation d'une ou de plusieurs branches de l'activité commerciale peuvent être autorisées pour une durée de trois mois laquelle peut être prorogée, à titre exceptionnel, jusqu'à une année au maximum sur demande dûment motivée.

Les ventes sous forme de liquidation, visées aux points 2,3 et 4 de l'article 6, doivent précéder immédiatement l'événement en cause; dans les cas énoncés aux points 5 et 7 de l'article 6 la demande d'autorisation de liquidation doit être introduite dans les quinze jours après l'événement en cause.

Le prix des articles vendus en liquidation doit être réellement inférieur au prix demandé habituellement par le commerçant pour les mêmes articles excepté dans le cas d'une vente aux enchères publiques d'articles neufs.

Par dérogation à l'article 20, les marchandises liquidées peuvent être vendues à perte.»

(Loi du 14 mai 1992)

«Art.8.

1. Les ventes sous forme de liquidation prévues aux points 2 à 8 de l'article 6 sont autorisées par le ministre ayant dans ses attributions le département des classes moyennes, sur avis d'une commission consultative composée de représentants dudit ministère et des chambres patronales intéressées; les modalités de fonctionnement de la commission sont déterminées par règlement ministériel.
2. Dans les cas énoncés aux points 2,4 et 8 de l'article 6, la demande écrite d'autorisation accompagnée des documents à l'appui doit être introduite au plus tard 15 jours avant le début de l'action commerciale. Dans le cas énoncé au point 3 de l'article 6, la demande écrite doit être introduite au plus tard trente jours avant le début de l'action commerciale. Dans les cas prévus aux points 5, 6 et 7 de l'article 6, la demande d'autorisation doit être introduite au plus tard huit jours avant le début de l'action commerciale.
3. Un règlement grand-ducal précisera les renseignements et documents à produire à l'appui de la demande d'autorisation de vente sous forme de liquidation ainsi que les modalités suivant lesquelles un contrôle peut éventuellement être effectué.
4. En cas de fausses indications données à l'appui d'une demande, l'autorisation de liquidation peut être révoquée, sans préjudice des sanctions prévues à l'article 23, alinéa 5.
5. Aucune vente sous forme de liquidation visée aux points 2, 3, 4 et 8 de l'article 6 ne peut être autorisée au cours de la première année de l'établissement effectif du commerce.
6. Aucune vente sous forme de liquidation, excepté celles visées aux points 1, 5 et 7 de l'article 6, ne peut débuter durant les trente jours précédant immédiatement les dates d'ouverture des ventes en solde.
7. Il doit être fait mention de l'autorisation ministérielle de liquidation sur la devanture du local commercial et dans toute publicité, annonce ou affiche de la vente sous forme de liquidation. Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas aux liquidations prévues au point 1er de l'article 6; dans ce cas la juridiction, le numéro et la date du jugement sont à indiquer dans toute mention de la liquidation.»

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 9. - Les ventes aux enchères publiques d'articles neufs, prévues au point 8 de l'article 6, ne

sont autorisées qu'à titre exceptionnel et peuvent avoir lieu uniquement par l'intermédiaire d'un officier ministériel.»

Il doit être fait mention de cette autorisation dans toute annonce ou affiche de la vente et l'officier ministériel doit en donner connaissance aux acheteurs avant de procéder aux enchères.

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 10. - Tout emmagasinage de marchandises de quelque importance qu'il soit en vue des ventes sous forme de liquidation est interdit.

Est notamment considéré comme emmagasinage interdit par l'alinéa précédent le stockage effectué avant la liquidation et dépassant les besoins normaux de l'exploitation en question, le transfert d'une partie du stock d'un autre point de vente dans le local commercial en liquidation, ainsi que toute mise en stock au cours de la liquidation, à l'exception des denrées alimentaires de première nécessité et des produits de la presse périodique.»

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 11. - Les liquidations pour cessation complète ou cessation d'une ou plusieurs branches de l'activité commerciale exercée impliquent pour le commerçant la renonciation au commerce ou aux branches commerciales concernées pendant une période de deux ans au moins.

Pendant cette période, il lui est également interdit de reprendre ou de recommencer le même commerce ou les mêmes branches commerciales par l'intermédiaire d'une société dans laquelle il serait associé.

Cette même interdiction vaut pour les associés d'une société en liquidation qui voudraient reprendre ou recommencer le même commerce sous forme individuelle ou sous le couvert d'une autre société commerciale.»

Art. 12. - Il est interdit d'annoncer ou de procéder à une vente en recourant au terme de «liquidation», soit isolément, soit avec d'autres mots, ainsi qu'à toute autre dénomination suggérant une vente de liquidation dans des cas autres que ceux prévus à l'article 6.

(Loi du 14 mai 1992)

«La publicité relative aux ventes sous forme de liquidation ne peut débuter qu'à partir du jour ouvrable précédant la date des liquidations.»

(Loi du 14 mai 1992)

Section 3. Des ventes à prix réduits en dehors des soldes, liquidations et ventes sur trottoir

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 13. - Les offres de vente en détail, les offres de prestations ou prestations de services comportant une réduction des prix et pratiquées en dehors des ventes en solde, liquidations et ventes sur trottoir ne sont licites que pour autant qu'elles répondent aux conditions énoncées ci-dessous:

1. toute annonce de réduction des prix doit énoncer clairement le caractère promotionnel de l'action commerciale;
2. une annonce de réduction des prix peut faire référence aux anciens prix à condition qu'il s'agisse des prix pratiqués antérieurement dans le même local commercial pour des articles identiques pendant une période continue de deux mois au moins précédant immédiatement la date à partir de laquelle le prix réduit est applicable;
3. la date à partir de laquelle le prix réduit est applicable doit demeurer indiquée pendant toute la période de vente.»

(Loi du 14 mai 1992)

«Art.14. - Les offres de vente ou ventes en détail des produits communément vendus en solde, les offres de prestations ou prestations de services, à prix réduits, sont interdites durant les trente jours précédant immédiatement le début des ventes en solde.

La publicité relative à ces pratiques commerciales ne peut débiter qu'à partir du jour ouvrable précédant la vente à prix réduits.»

(Loi du 14 mai 1992)

Section 4. Des ventes sur trottoir

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 15. - Il est réservé au collège échevinal de chaque commune d'autoriser l'organisation de trois journées de vente sur trottoir, au maximum, durant l'année.

Il est permis de faire référence aux anciens prix à condition qu'il s'agisse des prix pratiqués antérieurement par le même commerçant pour des articles identiques pendant une période de deux mois au moins précédant immédiatement la date choisie pour chacune de ces ventes sur trottoir.

Par dérogation à l'article 20, les marchandises vendues sur trottoir peuvent être vendues à perte.»

Titre II. - De certains abus de concurrence

Section 1. De la concurrence déloyale

Art. 16. - Commet un acte de concurrence déloyale tout commerçant, industriel ou artisan qui, par un acte contraire soit aux usages honnêtes en matière commerciale ou industrielle, soit à un engagement contractuel, enlève ou tente d'enlever à ses concurrents ou à l'un d'eux une partie de leur clientèle ou porte atteinte ou tente de porter atteinte à leur capacité de concurrence.

Art. 17. - Commet un acte de concurrence déloyale notamment celui qui:

- a. dans l'intention de faire naître dans le public la croyance qu'il vend ses marchandises ou fournit ses services à des conditions particulièrement favorables, aura annoncé publiquement sur la nature, l'origine, le mode de fabrication ou de production, la quantité, le prix ou la provenance des marchandises en magasin, sur la possession

de récompenses industrielles ou de distinctions honorifiques quelconques, ou enfin sur le but et les motifs de la vente ou de la prestation de services, des indications fausses propres à tromper l'acheteur ou le destinataire de services;

- b. dans le but de faire croire au public par des indications propres à tromper l'acheteur que l'ensemble des marchandises exposées en vente ou inscrites sur la liste des prix est vendu à des conditions plus favorables que normalement, aura fait une offre spéciale particulièrement avantageuse;
- c. ayant fait une offre spéciale particulièrement avantageuse, ne dispose pas du stock nécessaire pour couvrir au moins pendant une journée entière la demande accrue et la vente continue du ou des produits offerts à des prix réduits;
- d. appose, laisse ou fait apposer sur des produits naturels ou fabriqués ou transportés en vue de la vente, mis en vente ou vendus, ou sur les emballages, caisses, ballots, enveloppes, boîtes, étiquettes, une marque de fabrique ou de commerce, un nom, un signe ou une indication quelconque, de nature à faire croire que les produits ont une origine ou une provenance autre que leur véritable origine ou provenance;
- e. fait croire à une origine ou à une provenance inexacte desdits produits soit par une addition, un retranchement ou une altération quelconque d'une marque, d'une dénomination ou d'une étiquette, soit par des annonces, brochures, circulaires, prospectus ou affiches, soit par la production de factures ou de certificats d'origine ou de provenance, soit par tout autre moyen;
- f. crée ou tente de créer la confusion entre sa personne, son établissement, ses produits ou ses services et la personne, l'établissement, les produits ou les services d'un concurrent;
- g. fait une publicité comportant des comparaisons avec d'autres concurrents ou avec ses produits ou services;
- h. répand des imputations fausses sur la personne, l'entreprise, les marchandises, les services ou le personnel d'un concurrent;
- i. donne des indications inexactes sur sa personnalité commerciale ou artisanale, sur son industrie ou ses dessins, marques, brevets, références, distinctions, sur la nature de ses produits, de ses marchandises ou de ses services, sur les conditions de leur fabrication, leur origine, leur provenance, leur qualité ou leur prestation;
- j. fait un usage non autorisé ou provoque un tel usage de modèles, échantillons, combinaisons techniques, formules d'un concurrent et, en général, de toutes indications ou de tous documents confiés en vue d'un travail, d'une étude ou d'un devis;
- k. fait un emploi non autorisé du matériel d'un concurrent, de l'emballage, des récipients de ses produits, même sans intention de s'en attribuer la propriété ni de créer une confusion entre les personnes, les établissements ou les produits;

l. offre, annonce ou accorde des réductions de prix sur l'acquisition de marchandises à des acheteurs en leur qualité de membres de groupements ou d'associations, que ces acheteurs agissent soit directement, soit par personne interposée ou par d'autres voies indirectes ou détournées;

m. se prévaut dans les ventes ou offres de ventes au dernier consommateur, de sa qualité de négociant en gros, à moins que la vente ne se fasse effectivement au prix de gros ou qu'il ne ressorte clairement que le prix demandé au consommateur est supérieur au prix de gros;

ou se prévaut, dans les ventes ou offres de ventes au dernier consommateur de sa qualité de producteur, à moins que la vente ne se fasse effectivement au prix du producteur ou qu'il en ressorte clairement que le prix demandé au consommateur est supérieur au prix de fabrication; cette disposition ne s'applique pas au producteur qui vend exclusivement au dernier consommateur.

Art. 18. - Est interdite toute publicité commerciale favorisant un acte qui doit être considéré comme un acte de concurrence déloyale au sens de la présente loi.

Peut seul être mis en cause du chef de ce manquement l'annonceur de la publicité incriminée.

Toutefois, au cas où ce dernier ne serait pas domicilié au Grand-Duché de Luxembourg ou n'aurait pas désigné une personne responsable ayant son domicile au Grand-Duché, l'action en cessation peut également être intentée à charge de l'éditeur, de l'imprimeur ou du distributeur de la publicité commerciale incriminée, ainsi que de toute personne qui contribue à ce qu'elle produise ses effets.

Section 2. De la vente avec prime

Art.19.- Commet également un acte de concurrence déloyale le commerçant, industriel ou artisan qui vend, annonce et offre en vente une marchandise avec une prime ou avec un titre donnant droit à une prime, une prestation ou une offre de prestation de service avec une prime.

Il y a vente, annonce ou offre de vente avec prime, prestation, annonce ou offre de services avec prime, lorsque conjointement avec une vente, une annonce ou une offre de vente, une prestation ou une annonce ou offre de services, un bien corporel ou incorporel est accordé ou promis aux acheteurs, ou qu'un service leur est presté ou promis, soit gratuitement, soit moyennant une légère rémunération, soit moyennant un prix d'ensemble confondu avec celui de l'objet principal, si le caractère cumulatif sert à voiler le caractère de prime.

La disposition qui précède s'applique aux biens corporels et incorporels, quelle qu'en soit la valeur et peu importe que le bien corporel soit marqué et présenté comme objet de réclame.

Ne constituent pas de prime:

a. les accessoires usuels d'un produit principal spécifiquement adaptés à ce produit par le fabricant de ce dernier et livrés en même temps que celui-ci en vue d'en étendre ou d'en faciliter l'utilisation;

b. les menus services admis par les usages commerciaux, pour autant qu'ils présentent une connexité étroite avec l'objet vendu;

c. les chromos, vignettes et autres objets imprimés d'une valeur commerciale minimale.

(Loi du 14 mai 1992)

d. «les bons en espèces distribués gratuitement et à découper dans les annonces publicitaires et, qui conjointement à un ensemble de produits ou services offerts pour un prix global par l'auteur de la publicité, donnent droit à une réduction de prix de la même valeur et dans les mêmes conditions que celles des offres conjointes visées au dernier alinéa du présent article.»

Les dispositions qui précèdent s'appliquent à tous les échelons du commerce et de la distribution y compris les livraisons directes effectuées par le producteur.

Les magasins de détail sont autorisés à offrir aux acheteurs des ristournes différées sous forme de timbres, coupons, jetons et titres appropriés, à condition que ceux-ci soient honorés soit en espèces, soit en marchandises à choisir par le porteur de ces titres parmi les articles rentrant dans le commerce de celui qui les a offerts et sans que toutefois les ristournes puissent dépasser un taux de trois pour cent.

Les titres visés à l'alinéa qui précède ne sont pas négociables; ils doivent porter l'indication de l'établissement de vente au détail qui les a émis et ils ne peuvent être honorés que par celui-ci. Ils ne peuvent porter aucune marque et mention autre que celle de la valeur.

Il est également permis d'offrir conjointement, pour un prix global:

1. des produits ou des services constituant un ensemble;
2. des produits ou services identiques, à condition:
 - a. que chaque produit et chaque service puisse être acquis séparément à son prix habituel;
 - b. que l'acquéreur soit clairement informé de cette faculté ainsi que du prix de vente séparé de chaque produit et de chaque service;
 - c. que la réduction de prix éventuellement offerte à l'acquéreur de la totalité des produits ou services n'excède pas le tiers des prix additionnés.

Section 3. De la vente à perte

Art. 20. - Il est interdit à tout commerçant d'offrir en vente ou de vendre au consommateur un produit à perte. La même interdiction s'applique au grossiste toutes les fois où le commerçant-détaillant se trouve sous la dépendance juridique ou économique du commerçant-grossiste.

Est considérée comme vente à perte, toute vente à un prix qui n'est pas au moins égal au prix auquel le produit a été facturé lors de l'approvisionnement ou auquel il serait facturé en cas de réapprovisionnement, si ce dernier prix est inférieur. Par prix facturé on entend le prix effectivement déboursé, déduction faite des rabais ou remises de toute nature consentis par le fournisseur au moment de la facturation.

L'interdiction prévue aux alinéas qui précèdent n'est pas applicable:

- a. aux marchandises susceptibles d'une détérioration rapide et dont la conservation ne peut plus être assurée;
- b. aux produits dont la valeur commerciale se trouve profondément diminuée du fait de leur détérioration, d'une réduction de leurs possibilités d'utilisation ou d'une modification fondamentale de la technique;
- c. lorsque le prix du produit est aligné, en raison des nécessités de concurrence, sur celui généralement pratiqué par d'autres commerçants, pour le même produit.

Titre III. - Dispositions communes

Section 1. De l'action en cessation

(Loi du 14 mai 1992)

«Art. 21. - Le magistrat président la chambre du tribunal d'arrondissement siégeant en matière commerciale à la requête de toute personne, d'un groupe professionnel ou d'une association de consommateurs représentée à la commission des prix, ordonne la cessation des actes contraires aux dispositions des articles 1 à 20 de la présente loi.»

L'action est introduite et jugée comme en matière de référé conformément aux articles 806 à 811-2 du code de procédure civile. Toutefois, par dérogation à l'article 811-1, alinéa 2 du code de procédure civile, l'ordonnance de référé n'est pas susceptible d'opposition.

Sont également applicables les articles 2059 à 2066 du code civil.

Art. 22. - L'affichage de la décision peut être ordonné à l'extérieur des installations de vente du contrevenant et aux frais de celui-ci. La décision précise la durée de l'affichage. Elle peut également ordonner la publication, en totalité ou par extrait aux frais du contrevenant, par la voie des journaux ou de toute autre manière.

Il ne peut être procédé à l'affichage et à la publication qu'en vertu d'une décision judiciaire non susceptible d'appel ou d'opposition.

Section 2. Des pénalités

Art. 23. - Tout manquement aux injonctions ou interdictions portées par une décision non susceptible d'appel ni d'opposition prononcée en vertu de l'article 21 est puni d'une amende de dix mille à deux millions de francs.

Sont punis des mêmes peines ceux qui ont contrevenu aux prescriptions de l'article 17 a),b),c),d),e),i) et m). Indépendamment de l'action publique, la cessation de tout acte contraire à ces dispositions peut être ordonnée par le magistrat président la chambre du tribunal d'arrondissement siégeant en matière commerciale et statuant comme il est dit à l'article 21 susmentionné. La cessation ordonnée par ce magistrat prend toutefois fin en cas d'acquiescement irrévocable par le juge pénal.

Est punie de la peine prévue à l'alinéa premier toute personne qui, dans l'exercice de son activité, après avoir fait l'objet d'une ordonnance de cessation ou d'interdiction, commet une deuxième fois dans une période de cinq ans à compter de la dernière décision judiciaire non susceptible d'appel ou d'opposition:

1. un acte de concurrence déloyale de même nature ou
2. un manquement de même nature aux dispositions des articles 1 er à 15.

Les personnes, les groupements professionnels ou les associations de consommateurs représentatives, visés à l'article 21, sont recevables à se constituer partie civile devant les juridictions répressives relativement aux faits portant un préjudice à leurs intérêts particuliers ou collectifs.

(Loi du 14 mai 1992)

«Sont punis d'une amende de dix mille à deux millions de francs:

- ceux qui ont contrevenu aux dispositions de l'article 3, soit en utilisant le terme de «soldes», ou toute autre dénomination suggérant une vente en solde soit en s'adressant directement aux consommateurs par circulaire individuelle durant les trente jours précédant le début des soldes, en leur proposant des offres spéciales ou avantageuses;

- ceux qui ont contrevenu aux articles 10, 11 et 12 de la présente loi, de même que ceux qui ont sciemment fourni de fausses indications au ministre compétent afin d'obtenir une autorisation de vente sous forme de liquidation;

- ceux qui ont pratiqué une vente à prix réduits en dehors des soldes, liquidations et ventes sur trottoir en ne respectant pas les conditions portées aux articles 13, 14 et 15;

- ceux qui ont pratiqué une vente avec prime sans respecter les dispositions de l'article 19;

- ceux qui ont pratiqué une vente à perte au sens de l'article 20 de la présente loi.»

Art. 24. - Les dispositions du livre 1er du code pénal, ainsi que la loi du 17 juin 1879 portant attribution aux cours et tribunaux de l'appréciation des circonstances atténuantes, modifiée par la loi du 16 mai 1904, sont applicables aux infractions prévues par la présente loi.

Toutefois, la confiscation des biens ayant fait l'objet de l'infraction est facultative. Les tribunaux pourront prononcer en cas de condamnation l'insertion dans des journaux ou l'affichage de la décision aux frais de la personne qu'ils désignent.

Titre IV. - Dispositions finales

Art. 25. - Est abrogé le règlement grand-ducal du 23 décembre 1974 tel qu'il se trouve modifié par les règlements grand-ducaux des 17 décembre 1976 et 22 décembre 1981 concernant la concurrence déloyale.

Est également abrogé l'arrêté ministériel du 12 mai 1945 concernant la vente aux enchères publiques.

Votre entreprise reste en continue recherche de performances et d'une rentabilité accrue.

En bon gestionnaire, vos nouveaux investissements seront là pour vous y aider.

Préalux, le partenaire idéal pour leur réalisation, vous propose des solutions techniquement, esthétiquement mais surtout commercialement optimisées. Lorsque vos exigences vont plus loin qu'un simple projet "catalogue",

Préalux devient l'outil du défi.

FACE A FACE AVEC LA PERFORMANCE



PREFALUX s.a.
6, rue de la gare
L-6113 Junglinster
Tél. 789511-1



Entreprise Tél Fax

Représentant Fonction

Adresse

- Désire participer à la séance du:
- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> lundi 19 octobre à 16.00; pour les futurs tiers déclarants | <input type="checkbox"/> mercredi 28 octobre à 16.00; pour le secteur du commerce |
| <input type="checkbox"/> mardi 20 octobre à 18.30; pour le secteur du commerce | <input type="checkbox"/> jeudi 22 octobre à 16.00; pour le secteur de l'industrie |
| | <input type="checkbox"/> lundi 26 octobre à 16.00; pour le secteur de l'industrie |

dans la grande salle de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg



Systeme INTRASTAT Séminaires de Formation

Comme annoncé dans le cadre des séances d'information (destinées aux chefs d'entreprises et aux cadres) la Chambre de Commerce, la Confédération du Commerce et la FEDIL organisent - en collaboration avec le STATEC - au cours du quatrième trimestre de 1992 des Séminaires de Formation sur le nouveau système INTRASTAT à l'intention du personnel administratif des entreprises.

Dès les premières séances - qui auront lieu au mois d'octobre - seront présentées toutes les modalités pratiques et techniques relatives au système INTRASTAT.

Des séances spéciales seront organisées pour les futurs tiers déclarants, c'est-à-dire pour ceux qui comptent établir des déclarations INTRASTAT pour le compte d'autrui.

Certains séminaires organisés au cours des mois de novembre et de décembre seront suivis d'une séance d'initiation au progiciel de saisie (IDE) proposé par le STATEC (le programme détaillé de ces séances sera publié dans notre prochain numéro).

Les séminaires du mois d'octobre (durée env. 2 heures) se tiendront respectivement

• lundi 19 octobre à 16.00; pour les futurs tiers déclarants

• mardi 20 octobre à 18.30; pour le secteur du commerce

• mercredi 28 octobre à 16.00; pour le secteur du commerce

• jeudi 22 octobre à 16.00; pour le secteur de l'industrie

• lundi 26 octobre à 16.00; pour le secteur de l'industrie

Afin de pouvoir organiser ces séances, les intéressés sont priés de renvoyer la souche ci-dessus à la Chambre de Commerce, Service du Commerce Extérieur, ou de contacter le Service du Commerce Extérieur, Mlles Kemp et Hirschler, au numéro 43 58 53 jusqu'au 12 octobre au plus tard.

P.S.: Un parking pour les visiteurs est disponible au sous-sol de la Chambre de Commerce ou au parking de la piscine olympique.

Séances d'information sur le nouveau régime de la TVA et l'introduction du système INTRASTAT.

L'instauration du marché unique européen au premier janvier 1993 entraînera la suppression de nombreuses formalités, de documents et de contrôles liés aux échanges de biens entre Etats membres de la CEE.

Dans ce contexte, la Chambre de Commerce, la Confédération du Commerce et la FEDIL organiseront deux séances d'information supplémentaires à l'intention des chefs d'entreprises et des cadres relevant des secteurs industriel et commercial.

Des responsables de l'Administration de l'Enregistrement et des Domaines ainsi que du STATEC présenteront les grandes lignes de la nouvelle réglementation applicable à partir du 1er janvier 1993. Ces séances d'information sont destinées aux entreprises ayant une activité d'importation ou d'exportation.

Elles se tiendront le jeudi 1 octobre 1992 et le mardi 6 octobre 1992 en langue française dans la grande salle de la Chambre de Commerce: 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

Le programme de ces réunions supplémentaires sera identique à celui des séances d'information ayant eu lieu au mois de juillet.

Programme:

- Début des séances: 14.30 heures (Introduction)
- Première partie: 14.45 heures
Le régime transitoire de la TVA exposé par un responsable de l'Administration de l'Enregistrement
- Questions
- Pause café: 16.15 heures
- Deuxième partie: 16.30 heures
Explication du nouveau système INTRASTAT; l'exposé sera donné par Monsieur Schuller du STATEC
- Questions

Afin de pouvoir organiser ces séances, les intéressés sont priés de renvoyer la souche ci-dessous à la Chambre de Commerce, Service du Commerce Extérieur, ou de contacter le Service du Commerce Extérieur, Mlles Kemp et Hirschler, au numéro 43 58 53 jusqu'au 23 septembre au plus tard.

P.S.: Un parking pour les visiteurs est disponible au sous-sol de la Chambre de Commerce ou au parking de la piscine olympique.

A renvoyer avant le 23 septembre 1992 à la Chambre de Commerce, Service du Commerce Extérieur, L-2981 Luxembourg

Objet: Séances d'information sur le nouveau régime de la TVA et l'introduction du système INTRASTAT

Entreprise Tél Fax

Représentant Fonction

Adresse

désire participer à la séance du jeudi 1 octobre à 14.30 désire participer à la séance du mardi 6 octobre à 14.30

Ventes sous forme de liquidations

Les ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes Moyennes sur base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale. Situation au 28 juillet 1992.

ANTONY-VOOSEN & Cie S.à r.l. 17, rue Enz Remich	cc892/92 27.06.92 - 26.06.93 Cessation totale	CUBE S.à r.l. 13, rue Philippe II Luxembourg	c790/91 21.11.91 - 20.11.92 Cessation totale
ARCADES Meubles S.à r.l. 141, route. de Trèves Niederanven	c898/92 27.06.92 - 26.09.92 Transf. immobilière	DI PENTIMA S.à r.l. 59, rue Dicks ESCH/ALZETTE	c771/91 26.10.91 - 25.10.92 Cessation totale
AREND-EYSCHEN Marie-Thérèse 34, rue du Pont Wiltz	c830/92 14.02.92 - 13.02.93 Cessation totale	EASY RIDER S.à r.l. 120, rue du canal Esch/Alzette	c899/92 01.07.92 - 30.09.92 Déménagement
BAMBERG Maison S.à r.l. 40, Grand-Rue Ettelbruck	c878 27.05.92 - 26.08.92 Transf. immobilière	ELS Jules 4, place de la Libération Diekirch	c762/91 05.11.91 - 04.11.92 Cessation totale
BECKER Michel 21, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c883/92 16.05.92 - 15.05.93 Cessation totale	ENSCH SOEURS S.à r.l. 8, rue Beaumont Luxembourg	c738/91 01.10.91 - 30.09.92 Cessation totale
BEMTGEN Joëlle 288, rue Emile Mayrisch Dudelange	c875/92 14.05.92 - 13.05.93 Cessation totale	E.T. S.à r.l. 2, rue de Longwy Pétange	c769/91 15.11.91 - 14.11.92 Cessation totale
BERTEMES Joseph 43, Grand-Rue Wiltz	c735/91 26.08.91 - 25.08.92 Cessation totale	GARAVITO NEIRA Javier 24-26 place de la Gare Luxembourg	c905/92 13.07.92 - 12.10.92 Déménagement
BIG BAMBOO S.à r.l. 22b, av. de la Porte-Neuve Luxembourg	c893/92 27.06.92 - 26.09.92 Déménagement	GEHLEN ELECTRO S.à r.l. 18, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c756/91 10.10.91 - 09.10.92 Cessation totale
BREYER-KLEIN Yvette 12, route de Thionville Grevenmacher	c877/92 27.05.92 - 26.05.93 Cessation totale	HEINISCH Marie-Claire 7, rue Chimay Luxembourg	c873/92 02.05.92 - 01.05.93 Cessation totale
Chaussures HENRI S.à r.l. 40, av. de la Gare Luxembourg	c785/91 15.11.91 - 14.11.92 Cessation totale	HIPP Gaston 15, av. de la Gare Pétange	c885/92 01.07.92 - 30.06.93 Cessation totale
CLEMENT S.A. Route de Thionville Luxembourg	c809/92 13.02.92 - 12.02.93 Cessation totale	HOSEN CENTER LUXEMBOURG S.à r.l. 61, av. de la Gare Luxembourg	c791/91 07.11.91 - 06.11.93 Cessation totale
		JACOBY Alix Les Arcades, Route de Trèves Niederanven	c831/92 01.03.92 - 28.02.93 Cessation totale
		KANNERSTIFFCHEN 43, rue de la Gare Echternach	c798/91 27.11.91 - 26.11.92 Cessation totale
		KRANTZ-ROTH Henriette 36, Grand-Rue Rumelange	c879/92 23.05.92 - 22.05.93 Cessation totale
		LEGENER Marie-Antoinette 10, place Michel Mersch	c884/92 24.05.92 - 23.05.93 Cessation totale

LITEX S.A. 31, rue Zithe Luxembourg	c870/92 07.05.92 - 06.05.93 Cessation totale	RIFAI EL MUSTAPHA 5-7, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c835/92 27.02.92 - 26.02.93 Cessation totale
MASSON Robert 8-10, rue de la Boucherie Luxembourg	c902/92 15.07.92 - 14.07.93 Cessation totale	SANDY SPORT 30, rue des Tondeurs Wiltz	c903/92 15.07.92 - 14.07.93 Cessation Totale
Minimode S.à r.l. 36-38, Grand-Rue Luxembourg	c880/92 22.05.92 - 21.05.93 Cessation totale	SCHEUER Michel 10, av. Fr. Clement Mondorf-les-Bains	c642/91 09.09.91 - 08.09.92 Cessation totale
MULLER Jean 86, av. de la Faïencerie Luxembourg	c901/92 27.06.95 - 26.06.93 Cessation totale	SCHOCKMEL Mathilde 182, av. Charlotte Obercorn	c864/92 13.05.92 - 12.05.93 Cessation totale
M.H. S.à r.l. 20, av. des Bains Mondorf-les-Bains	c890/92 27.06.92 - 26.06.93 Cessation totale	TEPPICH-OASE 52, rue d'Anvers Luxembourg	c781/91 14.11.91 - 13.11.92 Cessation totale
NEUBERG Jules S.A des Anc. Magasins 65, av. de la Gare Luxembourg	c904/92 13.07.92 - 12.10.92 Déménagement	THE NEW BEAUTY IN S.à r.l 27, rue de Luxembourg Pétange	c868/92 02.05.92 - 01.05.93 Cessation totale
NOUVEAU TOMCAT S.à r.l. 8, place du Marché Differdange	c789/91 17.11.91 - 16.11.92 Cessation totale	TRICOTS DU NORD S.à r.l. 49, av. de la Liberté Luxembourg	c795/91 22.11.91 - 21.11.92 Cessation totale
PALM-MOLITOR Jean 28, rue des Capucins Luxembourg	c749/91 10.10.91 - 09.10.92 Cessation totale	VAESSEN-KALLEN Jeanne 3, rte d'Echternach Dommeldange	c776/91 07.11.91 - 06.11.92 Cessation totale
PARISOTTO Nelly 85, rue de l'Alzette Esch/Alzette	c895/92 01.07.92 - 30.06.93 Cessation Totale	VENANZI-APEL Cathérine 44, rue Dicks Esch/Alzette	c867/92 29.04.92 - 28.04.93 Cessation totale
PETIT PAPILLON, RIES Josette 14, rue de la Boucherie Luxembourg	c788/91 17.11.91 - 16.11.92 Cessation totale	WEBER Agnès 1, pl. de la Libération Diekirch	c888/92 01.07.92 - 30.06.93 Cessation totale
PITCHOUN S.à r.l. 3, rue des Capucins Luxembourg	c913/92 01.08.92 - 31.10.92 Déménagement	WEILER Jeanne 68, av. G.D. Charlotte Dudelange	c818/91 28.12.91 - 27.12.92 Cessation totale
RAFFAELLO MODE S.à r.l. 12-14, bd d'Avranches Luxembourg	c671/91 01.09.91 - 31.08.92 Cessation totale	ZAHLES Marcel Place des Alliés Differdange	c881/92 25.05.92 - 24.08.92 Transf. immobilière

La Chambre de Commerce est à votre service:

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

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

Sie investieren in Ihrem Unternehmen

- Wir helfen Ihnen bei der Aufstellung Ihres Finanzierungsplanes.
- Wir beraten Sie über die staatlichen Investitionshilfen.
- Unter gewissen Voraussetzungen übernehmen wir eine Bürgschaft und erleichtern somit die Aufnahme eines Darlehens bei einem Finanzinstitut.

Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants s.c.

L-2981 LUXEMBOURG – Tél.: 43 58 53 – Fax: 43 83 26

Projets de lois et de règlements soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Ministère de l'Agriculture

- Projet de règlement ministériel modifiant le règlement ministériel modifié du 12 juin 1989 fixant certaines modalités d'application du règlement du Gouvernement en Conseil du 9 juin 1989 portant création d'une marque nationale de la viande de porc et fixant les conditions d'attribution de cette marque. (1488)

Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement

- Projet de loi relatif à la protection et à la gestion de l'eau. (1489)
- Projet de règlement grand-ducal - relatif aux piles et accumulateurs contenant certaines matières dangereuses - portant modification de l'annexe de la loi du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (1494)

Ministère des Finances

- Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 23 octobre 1980 portant exécution de l'article 107, al. 6 de la loi du 4 décembre 1967 concernant l'impôt sur le revenu. (1495)

Ministère de la Santé

- Avant-projet de règlement grand-ducal concernant les matériaux et objets en pellicule de cellulose régénérée destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires. (1487)
- Projet de loi modifiant la loi du 24 mars 1989 portant restriction de la publicité en faveur du tabac et de ses produits, et interdiction de fumer dans certains lieux. (1490)
- Complément au projet de loi relatif à la mise sur le marché de certaines catégories de médicaments. (1425)

Ministère de la Sécurité Sociale

- Projet de loi portant modification de la loi modifiée du 26 juillet 1986 portant a) création du droit à un revenu minimum garanti; b) création d'un service national d'action sociale; c) modification de la loi du 30 juillet 1960 concernant la création d'un fonds national de solidarité. (1492)

Ministère des Transports

- Avant-projet de règlement grand-ducal portant exécution de Directives des C.E. relatives à la réception des véhicules à moteur et de leurs remorques ainsi que des tracteurs agricoles et forestiers à roues. (1486)

Ministère du Travail

- Convention collective de travail pour les ouvriers des banques ainsi que son 1er avenant conclus entre l'association des banques et banquiers Luxembourg d'une part et l'association luxembourgeoise des employés de banque et d'assurances, la confédération luxembourgeoise des syndicats chrétiens et la confédération syndicale indépendante d'autre part. (1491)
- Convention collective du travail pour les transports professionnels de marchandises par route, conclue entre la FNCTTFEL, la FCPT, l'OGB-L et le LCGB d'une part et la confédération du commerce "Groupe transport" d'autre part. (1493)

Mesures, Contrôles, Certifications

Premier Congrès Européen sur la Sécurité Technique / Sarrebruck Messegelände 28/29.10.1992

Le Premier Congrès Européen sur la Sécurité Technique "Mesures-Contrôles-Certifications" a pour objet d'informer largement le monde économique, en particulier les petites et moyennes entreprises, sur les développements du système de certification et en même temps de permettre des échanges de vues au niveau international entre les différentes institutions de contrôle.

Programme des conférences

Avec traduction simultanée en allemand, français et anglais.

Mecredi 28.10.92

12.00 - 13.30h

- Discours de bienvenue et introduction, M. Reinhold Kopp, Ministre de l'Economie de la Sarre
- Le modèle élaboré par la CE portant sur la certification et les institutions de contrôle, M. Antonio Cardoso E. Cunha, Commissaire de la Communauté Européenne (présence sollicitée)
- "Made in Europe" est garant de sécurité et se confirme au niveau mondial. Dipl.-Ing. Eberhard Möllmann, Président du DIN - Deutsches Institut für Normung e.V., Berlin (Institut allemand de normalisation)

14.30 - 17.00h: Première partie

Modérateur: M. Dieter Saffran, Conseiller pour Contrôle technique, Certification et Accréditation, Luxembourg

- Tendances dans le développement des institutions de contrôle et de certification - leurs conséquences pour les entreprises, Dr. H. Berghaus, Ministère fédéral de l'Economie
- La certification des systèmes de sécurité - qualité - comparaison à l'échelle internationale, Prof. Dr. Karlheinz Döttinger, Président à la Direction du TÜV (Office de Contrôle technique) pour le Sud-Ouest de l'Allemagne, Filderstadt
- La concurrence internationale dans le domaine des "Mesures - Contrôles et Certifications", M.P. Caussin, Directeur AIB - Vinçotte, Bruxelles
- L'évolution dans l'agrégation d'essais de matériaux, Prof. Dr. Rainer Gast, membre du comité Directeur, Landesgewerbeanstalt Bayern, Nuremberg
- Les contrôles techniques dans le bâtiment, M. Emile Murgues, Président Directeur Général Socotec, Paris

Jeudi 29.10.92

9.00 - 13.00h: 2ème Partie

Modérateur: Dr. Jürgen Althoff, Directeur du TÜV (Office de Contrôle technique) en Sarre

- La qualité et sa certification en tant que dimension stratégique pour les entreprises, Dr. Manfred Schlagenhauf, Président du Comité de Direction de la société DEKRA AG, Stuttgart
- Contrôle technique et sécurité du travail, M. Alain Mayer, Chef de Service, Institut National de Recherche et de Sécurité, Nancy
- Standardisation et certification des composants électroniques, M. Frank Graichen, Secrétaire Technique, Secrétariat Général de la Cenelec Electronic Components Committee (CECC), Francfort/M.
- Contrôle et certification d'équipements de télécommunication terminaux, Dipl.-Ing. W. Schön, Directeur de l'Office fédéral des Homologations en matière de Télécommunications, Sarrebruck
- Homologation des véhicules, Jean Martin, Directeur de la Société Nationale de Contrôle Technique, Sandweiler
- Biotest et tests de compatibilité écologique en tant que garanties de qualité, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Paul Müller, porte-parole du Centre de Recherche Ecologique de l'Université de la Sarre, Sarrebruck
- L'assurance-qualité dans les services, Dipl.-Ing. Lothar Winterhalder, Directeur de DEKRA-ETS, Sarrebruck
- L'essai non-destructif - un outil de l'assurance-qualité, Dr. Gerhard Dobmann, Directeur Adjoint de l'Institut Fraunhofer pour les méthodes d'essai non-destructives, Sarrebruck
- Mesures - Contrôles - Certifications dans la technique du microsystème, Dr. Jörg-Uwe Meyer, GEMITEC, Sarrebruck
- Mesures, Contrôles, Certifications dans la technique médicale, Prof. Dr. Klaus Gersonde, Directeur de l'Institut Fraunhofer pour le Génie Biomédical, St. Ingbert

ZTP, Zentrale für Produktivität und Technologie Saar e.V.

en collaboration avec CCI de la Meuse /F-Bar-le-Duc), Création (B-Arlon), LUXINNOVATION (L-Luxembourg), IHK Trier (D-Trier), Saarmesse GmbH (D-Sarrebruck)

sous le patronage de M. Antonio Cardoso E. Cunha - Commissaire de la CCE (Présence sollicitée), M. Jürgen W. Möllemann - Ministère de l'Economie de la République fédérale, M. Reinhold Kopp - Ministère de l'Economie de la Sarre

Les bulletins d'inscription sont disponibles auprès de LUXINNOVATION, 7, rue Alcide de Gasperi, L-1625 Luxembourg,

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

LUXINNOVATION

SERVICE DE PROMOTION ET D'ASSISTANCE A L'INNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi • B.P.1304 • L-1615 LUXEMBOURG • Tél.: 43 62 63 • Téléc: 60174 chcom • Téléfax: (352) 43 83 26

DE NOMBREUSES FONCTIONS SOUS UNE
FORME STYLEE



LA CAISSE ENREGISTREUSE
ELECTRONIQUE TEC
MA-79



L-3394 ROESER-LUXEMBOURG
59, GRAND-RUE
Tél. 36 91 91 - Fax 36 91 96 - S.A.V. 36 91 95

Mission économique aux Emirats Arabes Unis et au Sultanat d'Oman

du 9 au 17 octobre 1992

La Chambre de Commerce Belgique-Luxembourg-Pays Arabes organise, en collaboration avec l'O.B.C.E., une mission économique à destination des Emirats Arabes Unis et du Sultanat d'Oman, du 9 au 17 octobre 1992.

Le marché des Emirats est en pleine croissance, les exportations de l'UEBL ont atteint 7,8 milliards de FB en 1991, soit une augmentation de 60%. Les importations de l'UEBL ont également connu une importante progression, passant de 6,7 à 8,9 milliards de FB, soit une augmentation de 32%.

Les secteurs particulièrement porteurs sont les suivants: Produits alimentaires, produits du règne végétal, produits minéraux, produits chimiques, produits manufacturés (industrie du pétrole et du gaz, secteur électrique, caoutchouc, papier, produits sidérurgiques), machines et équipements de transport et autres (décoration, meubles de luxe, etc...).

En ce qui concerne le Sultanat d'Oman, les créneaux porteurs se situent dans les domaines suivants: Décoration, éclairages et luminaires, électricité (transformateurs, générateurs), traitement de l'eau, dragages, ports, équipements hospitaliers, produits pharmaceutiques, produits chimiques, télécommunications, alimentation générale et autres produits de consommation courante.

Les sociétés et les hommes d'affaires intéressés par cette mission et souhaitant obtenir de plus amples informations sont priés de le faire savoir à la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourg-Pays Arabes en téléphonant au 0032-2-344 82 04 ou en envoyant un fax au 0032-2-347 57 64.

Trouvez votre partenaire en Europe: Europalliances

(Troisième édition du Carrefour
Européen des Entreprises)

Dans le cadre du Grand Marché Européen de 1993, beaucoup d'entreprises doivent construire leur avenir en réalisant des accords de coopération et des alliances.

Il apparaît aujourd'hui que les entreprises qui réussissent ne sont plus les firmes isolées mais des réseaux de firmes interdépendantes. La compétitivité d'une entreprise ne dépend plus de ses seules ressources mais également de celles que pourront lui apporter ses partenaires. L'alliance est devenue l'outil de développement privilégié des entreprises en voie de mondialisation. Le choix et la qualité de ces alliances sont déterminants pour les performances.

Si vous cherchez:

- à développer vos réseaux sur le plan commercial
- à établir des alliances financières
- à acquérir de nouveaux savoir-faire, innover et rester compétitif
- à atteindre la taille critique et optimale sur votre marché
- à mieux répondre aux attentes de vos clients

vous ne devez pas rester à l'écart des opportunités offertes.

Europalliances est organisé avec le concours de la DG XXIII de la Commission des Communautés Economiques Européennes, de SOURCING (cabinet de conseil spécialisé dans la recherche de nouveaux produits et dans la mise en place d'alliances et de rapprochements), de l'ANVAR, du CFCE, sous le patronage du Ministère Français des Affaires Européennes.

L'objectif est de répondre aux questions des entrepreneurs et de mettre en contact les offreurs et les demandeurs d'alliances stratégiques.

Votre recherche de partenaire est réalisée en deux temps:

- Envoi de votre recherche à des experts et au réseau d'EUROPALLIANCES.

Inscription dans le répertoire bilingue français-anglais diffusé dès le mois d'octobre auprès des chefs d'entreprise européens et d'un réseau d'experts.

- Participation à la journée plénière de rencontres effectives EUROPALLIANCES, organisée le 21 janvier 1993 au Palais des Congrès de Strasbourg. Un colloque organisé par l'Association Europe et Entreprises se tiendra la veille au Parlement Européen.

Pour participer, par le biais d'une inscription dans le répertoire ou en tant que visiteur, demandez le

formulaire et inscrivez-vous dès à présent pour bénéficier des meilleures chances de réussir votre recherche de partenaire auprès de:

Carrefour Européen des Entreprises
44, avenue d'Iéna
F-75116 PARIS

Alexis LEFORT
Tél.: (1) 47 23 48 00
Fax: (1) 47 23 55 03

Le sabot d'or 1992

Prix couronnant une entreprise belge ou luxembourgeoise active sur le marché néerlandais

Le Sabot d'Or est un prix attribué chaque année à une entreprise belge ou luxembourgeoise ayant particulièrement brillé sur le marché néerlandais. Ce prix a été créé à l'initiative de la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise pour les Pays-Bas (BELUNED).

L'objectif de la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise pour les Pays-Bas consiste, au sens large, à stimuler la vente de produits belges et luxembourgeois sur le marché néerlandais. En 1992, les exportations belgo-luxembourgeoises vers les Pays-Bas représenteront un montant d'environ 540 milliards de francs. Ce résultat impressionnant a été obtenu grâce aux efforts quotidiens de centaines d'entreprises. Dans le cadre de sa mission, BELUNED veut rendre hommage à leur travail et le stimuler en décernant un prix pour marquer le succès d'entreprises qui ont fait preuve d'un véritable dynamisme dans leurs exportations vers les Pays-Bas.

LE SABOT D'OR 1992 SE RAPPORTERA A DES ACTIVITES EXERCEES EN 1991

Le jury désigné par la Chambre recherchera des réussites particulières dans le domaine des exportations de l'UEBL vers les Pays-Bas. Seront prises en considération toutes les entreprises qui ont su saisir les chances qui se présentaient, qui ont osé tirer profit de possibilités nouvelles ou qui ont poursuivi inlassablement une bonne politique d'exportation.

LE PRIX

Le prix, représenté par un sabot doré sur un support de bronze portant l'inscription de l'année (voir illustration), sera attribué au cours de l'Assemblée générale annuelle de la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise pour les Pays-Bas, en novembre 1992 à Bruxelles.

QUI PEUT BENEFICIER DE CE PRIX?

Le prix peut être octroyé à toute entreprise belge ou luxembourgeoise exerçant des activités sur le marché néerlandais. Au moment de la sélection, le jury tiendra surtout compte de l'esprit d'initiative, de la capacité d'adaptation et de persévérance ainsi que de l'originalité des projets. Le jugement du jury sera fondé sur la preuve de l'esprit d'entreprise des concurrents et sur les chiffres fournis. C'est pourquoi n'im-

porte quelle entreprise peut entrer en ligne de compte, quelles que soient son importance et sa spécialité.

Les intéressés sont priés de s'adresser à la Chambre de Commerce belgo-luxembourgeoise pour les Pays-Bas, Nassaulaan, 19, NL-2514 JT Den Haag, Tél.: 070 - 346 71 24, Fax: 070 - 363 3672.

Transport de marchandises par route dans les pays du Benelux entièrement libéralisé au plus tard à partir du 1er septembre 1992

En 1962 déjà, les autorisations pour le transport transfrontalier de marchandises par route entre les trois pays étaient supprimées. En 1988, cette mesure a été étendue aux transports avec les pays tiers à destination et au départ d'un pays du Benelux. L'admission au transport intérieur de marchandises par route dans un pays partenaire du Benelux, appelée aussi cabotage, prévue au 1er septembre 1992, achève la libéralisation dans le cadre du Benelux. Ainsi, un marché pour les transports intérieurs par route entièrement libre est un fait dans le Benelux.

Fin 1990, le Comité de Ministres de l'Union Economique Benelux a décidé que le libre cabotage Benelux devait être réalisé à court terme. L'exécution de cette décision a encore requis plus d'un an et demi. Mais au 1er septembre 1992, il en sera ainsi, et les trois pays auront pris les mesures qui s'imposent en exécution de cette décision. Cela signifie en pratique qu'un transporteur routier belge pourra, par exemple, effectuer librement des transports intérieurs de marchandises par route aux Pays-Bas ou au Luxembourg. Jusqu'à ce jour, les transports intérieurs par route étaient réservés aux transporteurs établis dans ce pays.

La mesure en matière de cabotage aura un effet positif sur la limitation de l'encombrement du trafic et les rejets de substances nocives. Cette mesure Benelux ne diminue pas seulement les tracasseries administratives pour le transporteur, mais offre surtout au transporteur la possibilité de mieux utiliser son véhicule. La possibilité de charger et de décharger librement dans un pays partenaire permet de réduire les voyages à vide. Si l'on songe que beaucoup de camions roulent à vide sur nos routes notamment à cause des restrictions existant en matière d'accès au marché, il apparaîtra clairement qu'un recours optimal aux possibilités de cabotage entraînera moins de déplacements des véhicules.

Pour de plus amples informations: Union Economique Benelux • L.D. van den Berg • Tél.: (B) 0032-2-519 38 44 • Fax (B) 0032-2-513 42 06.

Messen und Ausstellungen Sept./Okt. 1992

15.-17.9.92 - Maastricht (NL)

ENERGY ECONOMY

Internationale Fachmesse für die
Energiewirtschaft
Tel.: 020/5491212

15.-23.9.92 - Moskau (GUS)

CHIMIJA

Internationale Fachausstellung Maschinen,
Ausrüstungen und Technologie für die
Produktion chemischer Stoffe
Tel.: 095/2889538

16.-19.9.92 - Leipzig (D)

TGA

Internationale Fachausstellung für Technische
Gebäudeausrüstung
Tel.: 0201/72440

16.-19.9.92 - Stuttgart (D)

REINIGUNGSTECHNIK

Internationale Fachmesse und Kongreß des
Gebäudereiniger-Handwerks -
Gebäudereinigung, Service,
Betriebshygiene, Wartung
Tel.: 0711/25890

16.-20.9.92 - Porto (P)

NORMEDICA

Gesundheitsfachmesse
Tel.: 02/9961569

16.-22.9.92 - Köln (D)

PHOTOKINA

Weltmesse Bild, Ton
Tel.: 0221/8210

16.-23.9.92 - Brunn (CSFR)

Internationale Maschinenbaumesse

Tel.: 05/3141111

16.-23.9.92 - Brunn (CSFR)

SIMET

Internationale Handwerksausstellung
Tel.: 05/3141111

17.-20.9.92 - Mailand (I)

International Expo Dental

Ausstellung von Ausrüstungen und Materialien
für Zahnärzte und Zahntechniker
Tel.: 02/48008650

17.-20.9.92 - Madrid (E)

SEMANA INTER- NACIONAL DE LA MODA

IMAGENMODA - Internationale
Damenmodeweche - Vorordermesse
Tel.: 01/7225000

8.-20.9.92 - Salzburg (A)

SOUVENIR

Internationale Fachmesse für Souvenirartikel
Tel.: 0662/420115

18.-20.9.92 - Dortmund (D)

Raumausstattung

Deutsche Fachmesse für Innenraum-
Ausstattung
Tel.: 0231/1204521

18.-20.9.92 - Halle (D)

COMTEC

Fachausstellung Computer und Technologie
Tel.: 0641/42044

18.-20.9.92 - Hamburg (D)

USSIFA

Fachausstellung für Uhren, Schmuck und
Silberwaren
Tel.: 040/5506061

18.-20.9.92 - Hannover (D)

OBJECTA

Fachmesse für Ladenbau und Einrichtung

18.-21.9.92 - Düsseldorf (D)

GDS

Internationale Schuhmesse
Tel.: 0211/456001

18.-22.9.92 - Frankfurt/Main (D)

ÖKOPOLIS

Ausstellung: Die Stadt der Zukunft
Tel.: 069/5970211

18.-22.9.92 - Madrid (E)

BISUTEX

Fachmesse für Modeschmuck und
Accessoires
Tel.: 01/7225000

18.-22.9.92 - Madrid (E)

INTERGIFT

Internationale Geschenkartikelmesse
Tel.: 01/7225000

19.-22.9.92 - Paris (F)

CUIR

Internationale Lederwoche
Tel.: 01/43590569

19.-23.9.92 - Paris (F)

BATIMAT DECOR

Internationale Ausstellung Werkstoffe,
Verkleidungen und Ausrüstung für
Innenausrüstung
Tel.: 01/47565000

19.-23.9.92 - Paris (F)

PARITEX

Internationale Fachmesse für
Wandverkleidungen und Heimtextilien
Tel.: 01/47560818

19.-23.9.92 - München (D)

IMEGA

Internationale Fachmesse der
Ernährungswirtschaft und Technik für
Lebensmittelhandel, Hotellerie, Gastronomie
und Gemeinschaftsverpflegung
Tel.: 089/51070

19.-27.9.92 - Friedrichshafen (D)

INTERBOOT + INTERSURF

Internationale Wassersportausstellung
Tel.: 07541/7080

20.-23.9.92 - Paris (F)

QUOJEM

Internationale Fachmesse für Eisenwaren,
Werkzeug, Heimwerkerbedarf, Gartengeräte
und Haushaltswaren
Tel.: 01/49685100

20.-23.9.92 - Paris (F)

SIMAVER

Fachtage der internationalen Ausstellung für
mechanisierten Gartenbau und Hobbygärtnerei
Tel.: 01/46403120

20.-23.9.92 - Paris (F)

SISEL VERT

Gartenmöbel- und Außendekorationsmesse
Tel.: 01/40764500

20.-27.9.92 - Verona (I)

MARMOMACCHINE

Internationale Ausstellung Marmor, Stein,
Granit, deren Nebenprodukte, Maschinen und
Geräte für die Marmorindustrie
Tel.: 045/588111

21.-27.9.92 - Plovdiv (BG)

ITM

Internationale Technische Herbstmesse
Tel.: 32/563191

22.-25.9.92 - Limoges (F)

C

Internationale Ausstellung für die Keramik-
und Glasindustrie
Tel.: 55451830

22.-26.9.92 - Besançon (F)

MICRONORA

Internationale Biennale der Feinwerktechnik
Tel.: 81527353

22.-26.9.92 - Düsseldorf (D)

GLASTEC

Internationale Fachmesse, Maschinen -
Ausrüstungen -
Anwendung - Produkte
Tel.: 0211/456001

23.-26.9.92 - Berlin (D)

INDU TECH Berlin

Maschinen - Werkzeuge - Technologien
Tel.: 030/30380

23.-26.9.92 - Berlin (D)

Internationale Dentalausstellung

23.-30.9.92 - Brüssel (B)

BUREAU

Internationale Ausstellung für Büroausrüstung,
Datenverarbeitung und Telekommunikation
Tel.: 02/7627183

24.-26.9.92 - Nürnberg (D)

FachPack VERPACKUNG

Fachausstellung für Verpackungs-,
Kennzeichnungs- und
Lagertechnik
Tel.: 0911/86060

24.-27.9.92 - Frankfurt/Main (D)

PLANTEC

Internationale Fachmesse für Gartenbau
Tel.: 069/75750

25.-28.9.92 - Idar-Oberstein (D)

INTERGEM

Internationale Fachmesse für Edelsteine und
Edelsteinschmuck
Tel.: 06781/41015

26.-27.9.92 - Dortmund (D)

INTER-TABAC

Internationale Fachmesse für Tabakwaren und
Raucherbedarf
Tel.: 0231/1204521

26.-28.9.92 - Leipzig (D)

COMFORTEX

Internationale Fachmesse Raumgestaltung
und Heimtextilien
Tel.: 041/2230

26.9.-4.10.92 - Berlin (D)

Internationale Schlemmertage

Verbraucherausstellung für gutes Essen und
Trinken mit Fachausstellung für Gastronomie
und Hotellerie
Tel.: 040/249149

25.9.-5.10.92 - Marseille (F)

Internationale Messe Marseille

Tel.: 91761600

28.9.-3.10.92 - Valencia (E)

FIM

Internationale Möbelmesse
Tel.: 06/3861100

29.9.-1.10.92 - Kortrijk (B)

CAD/CAM

Internationale Fachmesse für
Computergestütztes Entwerfen
und Produzieren
Tel.: 056/204000

29.9.-3.10.92 - London (GB)

FABREX

Internationale Fachausstellung für Modestoffe
Tel.: 071/3708201

29.9.-3.10.92 - London (GB)

IPEC

Internationale Ausstellung für
Polizeiausrüstung
Tel.: 081/4468211

29.9.-3.10.92 - Rimini (I)

TECNARGILLA

Internationale Ausstellung: Maschinen und
Anlagen für Fein- und Grobkeramik
Tel.: 0541/711711

29.9.-3.10.92 - Wien (A)

INTERTOOL AUSTRIA

Internationale Fachmesse für Metallverarbei-
tung, Automatisierung und Fertigungstechniken
Tel.: 0222/521200

29.9.-4.10.92 - Bologna (I)

CERSAIE

Internationale Messe für Baukeramik und
Badezimmereinrichtungen
Tel.: 0536/804585

30.9.-2.10.92 - Wiesbaden (D)

SIGN EUROPE

Internationale Fachmesse für Zeichen und
Schilder
Tel.: 0611/527017

30.9.-3.10.92 Stuttgart (D)

TELEMATICA

Internationale Messe für Telekommunikation
und Fachkongreß
Tel.: 0711/25890

30.9.-4.10.92 - Köln (D)

IFMA

Internationale Fahrrad- und Motorrad-
Ausstellung
Tel.: 0221/8210

30.9.-5.10.92 - Frankfurt/Main (D)

Frankfurter Buchmesse

Tel.: 069/21020

1.- 4.10.92 - Ried (A)

MFM

Internationale Musikfachmesse
Tel.: 07752/40110

1.-12.10.92 - Metz (F)

EXPOFIM

Internationale Messe
Tel.: 87754955

2.- 4.10.92 - Berlin (D)

BABY

Internationale Fachmesse für Baby- und
Kinderausstattung
Tel.: 05187/2077

2.- 5.10.92 - Madrid (E)

EXPOCALZADO

Internationale Schuhmesse
Tel.: 01/7225000

2.- 5.10.92 - Madrid (E)

IBERPIEL/ MARROQUINERIA

Internationale Lederwaren- und
Lederbekleidungsmesse
Tel.: 01/4020227

3.-5.10.92 - Nürnberg (D)

SOUVENIR FESTIVAL

Internationale Fachmesse: Souvenir,
Geschenk, Vereins-, Fest-
und Werbeartikel
Tel.: 0911/86060

3.- 6.10.92 - Düsseldorf (D)

GOLFWORLD

Internationale Fachmesse
Tel.: 0211/456001
3.- 7.10.92 - Barcelona (E)

EXPOHOGAR

Internationale Geschenk- und Haushaltsartikel-
Messe
Tel.: 03/4233101

3.-11.10.92 - Luxemburg (L)

Internationale Herbstmesse

Tel.: 43991

4.- 7.10.92 - Brüssel (B)

Fachmesse

für Eisenwaren und Haushaltswaren
Tel.: 02/4770477

5.- 9.10.92 - Paris (F)

SICOB

Internationaler Salon für EDV, Telematik,
Kommunikation,
Büroorganisation, Bürotechnik
Tel.: 01/49096025

5.- 9.10.92 - Amsterdam (NL)

EFFICIENCY BEURS

Internationale Fachmesse für Büro-,
Informations- und
Kommunikationstechnik
Tel.: 020/5491212

6.- 9.10.92 - Basel (CH)

M.U.T.

Europäische Messe für Umwelt-Technik
Tel.: 061/6862020

6.-11.10.92 - Lissabon (P)

INTERCASA

Internationale Messe für Möbel und
Beleuchtung
Tel.: 01/3620130

7.-20.10.92 - Bordeaux (F)

TECHNOSPACE

Internationale Ausstellung für die
Raumfahrtindustrie und
Weltraumtechnik
Tel.: 56795000

8.-10.10.92 - Nürnberg (D)

IKK

Internationale Fachmesse Kälte-Klimatechnik
Tel.: 02241/64086

8.-10.10.92 - Innsbruck (A)

INTERALPIN

Internationale Winterdienstgeräte-
Fachausstellung
Tel.: 0512/59360

8.-18.10.92 - Paris (F)

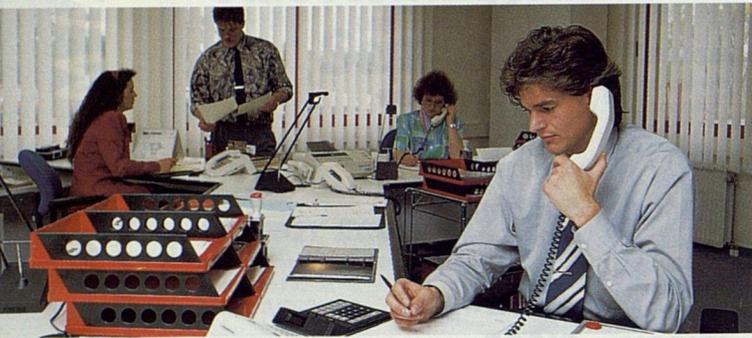
MONDIAL DE L'AUTOMOBILE

Internationale Automobil- und
Transportausstellung
Tel.: 01/47235940

10.-14.10.92 - Stuttgart (D)

INTERBAD

Internationale Fachmesse für Schwimmbäder,
Medizinische Bäder, Sauna Bädertechnik
Tel.: 0711/25890



Logistique assurée, transport maîtrisé.

*LLT, un transporteur tourné vers l'avenir
Une implantation idéale, une efficacité garantie
Une infrastructure adaptée à vos besoins
Un but: vous satisfaire.*



Luxemburger Logistik & Transport GmbH

Containerbahnhof Route de Dudelange L-3222 BETTEMBOURG

Tel: 52 22 61 Fax: 52 22 67



Cours du soir organisés sous l'autorité du Ministère de l'Éducation Nationale pendant la session 1991/92

1. Comptabilité commerciale

1ère année/Débutants

1. Pourquoi la comptabilité?
2. Le bilan
3. Les effets de commerce
 - la lettre de change
 - le billet à ordre
4. Le compte Profits et Pertes
5. Le stock, un compte particulier
6. Le calcul des traitements et salaires
7. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
8. Les impôts directs et indirects et leur sort comptable
9. Les écritures de régularisation de fin d'année
 - l'amortissement
 - les provisions

Jour: lundi (luxembourgeois) 18.15 à 20.00 h.
mercredi (français) 18.15 à 20.00 h.

Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl

Début: resp. 28 et 30 sept. 92

Droit d'inscription: 2.000.- F.

2e année/Initiés

1. Eléments de comptabilité de situation (Complément au cours de 1ère année)
2. Eléments de comptabilité de gestion (Complément au cours de 1ère année)
3. Principales opérations d'une entreprise commerciale
 - la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
4. Les travaux de fin d'exercice
 - l'inventaire comptable
 - l'inventaire extra-comptable
5. Exercices de récapitulation
6. La comptabilité à la lumière de la 4e directive communautaire
7. Applications informatiques

Jour: mardi (luxembourgeois) 18.15 à 20.00 h.

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Jour: jeudi (français) 18.15 à 20.00 h.

Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl

Début: resp. 29 sept. et 1er oct. 92

Droit d'inscription: 2.000.- F.

3e année / Avancés

Analyse comptable et financière

1. Le compte de résultat
2. L'analyse fonct. du compte résultat
3. L'analyse différentielle du résultat fondée sur la variabilité des charges
4. L'analyse de la formation du résultat
5. Visualisation et analyse des bilans par les ratios
6. Capacité d'autofinancement et autofinancement

Notions élémentaires de fiscalité

1. L'impôt sur le revenu
2. L'impôt sur la fortune
3. L'entreprise et la fiscalité

Jour: mercredi (français) 18.15 à 20.00 h.

Lieu: Athénée, Luxembourg-Merl

Début: 30 sept. 92

Droit d'inscription: 2.000.- F. + documentation

2. Comptabilité générale informatisée

Les fondements de la comptabilité générale

1. Le patrimoine
 2. Le bilan et le résultat
 3. Les comptes de bilan
 4. Les comptes de gestion
 5. Le plan comptable luxembourgeois
 6. La taxe sur la valeur ajoutée
La comptabilité générale informatisée
1. Comptabilité manuelle et comptabilité informatisée
 2. Applications comptables sur logiciel
 3. La facturation et les stocks

Le cours s'adresse à un public disposant d'une solide formation de base en comptabilité générale (certificats ou diplômes à l'appui).

Jour: lundi (français) 18.30 à 21.00 h.

Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg

Début: 28 sept. 92

Droit d'inscription: 7.500.-

3. Cours récapitulatifs

Langue française

1. Exercices de grammaire
 - l'accord du participe passé et du participe présent
 - la concordance des temps
 - les verbes réguliers et irréguliers
2. Exercices d'orthographe
 - les homonymes (homophones et homographes) et les paronymes
 - le pluriel des mots composés, des noms propres
3. Exercices de style
 - mauvais usages et impuretés de style
 - les prépositions
 - analyse et correction de textes

4. Exercices de rédaction
- la structure de la lettre: introduction, développement, conclusion
 - les formules

Jour: mercredi (18.15 à 20.00 h.)
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg
Début: 30 sept. 92 -
Droit d'inscription: 2.000.

Langue anglaise

1. Exercices de grammaire
 - les noms
 - les pronoms
 - les verbes (l'emploi des temps)
 - les auxiliaires
 - le passif
 - le discours indirect
 - l'infinitif, le gérondif et le participe
 - l'adjectif et l'adverbe
 - l'ordre des mots
 - les règles d'orthographe
2. Exercices de vocabulaire
 - la formation des mots
 - étude de vocabulaire se rapportant à différents thèmes à déterminer
3. Exercices de conversation et de rédaction

Jour: mardi (18.15 à 20.00 h.)
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg
Début: 29 sept. 92
Droit d'inscription: 2.000.-

Introduisant à la pratique de la correspondance générale et administrative, les cours s'adressent à des personnes qui désirent perfectionner leurs connaissances de l'une et/ou de l'autre des deux langues ainsi qu'aux futurs auditeurs des cours de correspondance commerciale qui préparent à la pratique du langage des affaires.

4. Correspondance commerciale française

1. L'expression écrite dans l'entreprise: Rôle et importance de la correspondance commerciale
2. Étude de la forme et du fond de la lettre commerciale
3. Terminologie du langage des affaires
4. Explication des principaux faits et des opérations donnant lieu aux échanges de correspondance
5. Exemples pratiques et exercices de rédaction

Le cours de correspondance s'adresse, soit à des auditeurs qui ont suivi le cours récapitulatif de la langue française, soit à des auditeurs ayant une connaissance suffisante de la langue française.

Remarque:

Le cours de correspondance anglaise est provisoirement suspendu.

Jour: jeudi (18.15 à 20.00 h.)
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg
Début: 1er oct. 92
Droit d'inscription: 2.000.- F.

5. Economie élémentaire

1. Organisation des entreprises
 - l'entreprise individuelle
 - les formes d'entreprise sociétaire
2. Notions financières et comptables
 - les documents commerciaux
 - les documents relatifs au paiement
3. Économie et distribution
 - les systèmes et les régimes économiques
 - l'entreprise et l'élaboration de son offre
4. Marché et action commerciale
 - la fonction du délégué/le produit
 - la distribution et la consommation
5. Législation commerciale et fiscale
6. L'environnement institutionnel
 - l'échange international
 - les Communautés Européennes

Le cours s'adresse à des chefs d'entreprises, cadres dirigeants et autre personnel qualifié, qui sont censés posséder des notions plus ou moins poussées en économie.

Jour: mercredi (français) 18.30 à 21.00 h.
Lieu: Chambre de Commerce, Kirchberg
Début: 30 sept. 92
Droit d'inscription: 5.000.- F.

6. Fiscalité

En octobre débiteront également les cours de fiscalité (cycle de 2 années). La durée de ces cours est de 7 mois à raison de 2 séances hebdomadaires (mardi et jeudi). Le programme ainsi que les détails d'organisation de ce cours feront l'objet d'une publicité séparée.

Détails d'organisation

- La durée des cours est en moyenne de 7 mois à raison d'une séance par semaine
 - Le droit d'inscription est à payer par virement au CCP 55983-14 de la Chambre de Commerce, service de la formation continue, avec la mention du cours en question.
 - Chaque année sera close par un test dont le résultat est sanctionné par un certificat.
 - Inscription:
 - par téléphone à la Chambre de Commerce N° 43 58 53
 - lors des premières séances des cours auprès des chargés de cours
- Pour des renseignements supplémentaires, veuillez vous adresser à la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi à Luxembourg-Kirchberg
Téléphone 43 58 53.

Formation continue

Kursus: Elektrotechnik Modul 1: Mathematik und Elektrotechnik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt:

- a. Mathematik: Bruchrechnungen, Dreisatzrechnungen, Prozentrechnungen, Rechnen mit Klammern, Zehnerpotenzen, Gleichungen, Rechtwinkliges Dreieck, Darstellung im Koordinationsystem, Vorsätze von Einheiten
- b. Elektrotechnik: Grundlagen, elektrotechnische Grundgrößen, Grundschaltungen, Leistung, Arbeit, Wärme, Spannungserzeuger, Wechselspannung, Wechselstrom, Spannung und elektrisches Feld, Strom und Magnetfeld, Drehstrom.

- Dauer: 13 Tage
- Zeitpunkt: Dienstags, von 8.00 bis 17.00 Uhr
- Datum: 1 Zyklus (Französisch):
29 September 92
6, 13, 20, 27 Oktober 92
10, 17, 24 November 92
1, 8, 15 Dezember 92
5, 12 Januar 93
- Teilnehmerzahl: max. 20 / min. 10
- Preis: 52.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektronik Modul 2: Elektronik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: Strom in Festkörpern, veränderliche Widerstände, Halbleiterbauelemente, Schaltungen und Dioden und Thyristoren, NF-Verstärker, Der Transistor als Schalter, Prinzip des Oszillators

- Dauer: 8 Tage
- Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.00 Uhr
- Datum: 1 Zyklus (Französisch)
7, 14, 21, 28 Januar 93
4, 11, 18 Februar 93
4 März 93
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10
- Preis: 32.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektronik Modul 4: Meßtechnik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: Einleitung und Meßgeräte, Meßmethoden, Messung und Prüfung von Bauteilen,

Elektrische Messung von nichtelektrischen Größen, Meßübungen, Fehlersuche in elektronischen Schaltungen mittels Meßübungen

- Dauer: 8 Tage
- Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.30 Uhr
- Datum: 18, 25 März 93
1, 22, 29 April 93
6, 13, 27 Mai 93
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10
- Preis: 32.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektrotechnik Modul 5: Schutzmaßnahmen

Teilnehmer: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: VDE-Bestimmungen, Schutzmaßnahmen und ihre Prüfung, Niederspannungserdungsanlage und Potentialausgleich, Betrieb von Starkstromanlagen, Elektrische Anlagen und Betriebsmittel

- Dauer: 2 Tage, von 8.00 bis 17.00 Uhr
- Zeitpunkt: 10 und 17 Dezember 1992
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 10
- Preis: 8.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektronik Modul 6: Analogtechnik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt:

- Theorie: Blindwiderstände an Wechselspannung, RC-Schaltungen und RL-Schaltungen, Verstärker
- Anwendung: Aufbau und Analyse von Schaltungen mit OPV
- Theorie: Regeltechnik
- Anwendung: Untersuchungen an elektronischen Reglern.

- Dauer: 8 Tage
- Zeitpunkt: Donnerstags, von 8.00 bis 17.00 Uhr
- Datum: 1, 8, 15, 22, 29 Oktober 92
12, 19, 26 November 92
- Teilnehmerzahl: max. 12 / min. 8
- Preis: 36.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Hydraulik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Maschinenbau

Kursusziel: Dem Teilnehmer werden die theoretischen und praktischen Kenntnisse vermittelt, damit er nach abgeschlossenem Kursus fähig ist, Wartungsarbeiten an hydraulischen Anlagen zu verrichten.

- Dauer: 12 Tage
- Zeitpunkt: Freitags, von 8.00 bis 17.30 Uhr

- Datum: Zyklus 1 (Deutsch):
25 September 92
2, 9, 16, 23, 30 Oktober 92
13, 20, 27 November 92
4, 11, 18 Dezember 92

Zyklus 2 (Französisch):
8, 15, 22, 29 Januar 93
5, 12, 19 Februar 93
5, 12, 19, 26 März 93
2 April 93

- Teilnehmerzahl: max. 16 / min. 10
- Preis: 50.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektronik Modul 7: Digitaltechnik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt: Grundbegriffe, Logische Verknüpfungen, Schaltungsanalyse, Schaltalgebra, Schaltungssynthese, Schaltkreisfamilien, Zeitabhängige binäre Schaltungen, Binäre Codes und Zahlensysteme, Code- und Wandlerschaltungen, Zähler und Frequenzteiler, Digitale Auswahl- und Verbindungsschaltungen, Register und Speicherschaltungen, Digital-Analog-Wandler, Analog-Digital-Wandler, Rechenschaltungen

- Dauer: 10 Tage
- Zeitpunkt: Mittwochs, von 8.00 bis 17.00 Uhr
- Datum: 24, 31 März 93
21, 28 April 93
5, 12, 19, 26 Mai 93
9, 16 Juni 93
- Teilnehmerzahl: max. 12/ min. 8
- Preis: 42.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Zwischenmenschliche Beziehungen (Relations humaines)

Teilnehmerkreis: Führungsleute + Mitarbeiter

Kursusinhalt:

- die Neurolinguistische Programmation (PNL)
- die transaktionelle Analyse (AT)
- die Charaktereigenschaften
- das Gehirn in den zwischenmenschlichen Beziehungen
- Zeitmanagement
- die Kommunikation
- die Gruppenpsychologie
- Dauer: 8 halbe Tage
- Zeitpunkt: Montags, von 14.00 bis 18.00 Uhr
- Datum: Zyklus 1: 5, 12, 19, 26 Oktober 92
9, 16, 23, 30 November 92
- Weitere Zyklen werden bei Bedarf festgelegt.
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 12
- Preis: 17.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Elektronik Modul 8: SPS Speicherprogrammierbare Steuerungen

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Elektrobranche

Programminhalt:

1. Blockschaltbild und elementare Wirkungsweise des Mikroprozessors.
 2. Grundbegriffe speicherprogrammierbarer Steuerungen.
 3. Aufbau der Automatisierungsgeräte S5-101U.
 4. Programmieren der Grundfunktionen.
 5. Bedienen der Programmiergeräte.
 6. Hinweise für die Projektierung.
 7. Projektierung von Anlaufsteuerungen.
 8. Hinweise zur Inbetriebnahme und Fehlerbehebung.
- Dauer: 10 Tage
 - Zeitpunkt: Mittwochs, von 8.00 bis 17.00 Uhr
 - Datum: Zyklus 1:
7, 14, 21, 28 Oktober 92
11, 18, 25 November 92
2, 9, 16 Dezember 92
Zyklus 2:
6, 13, 20, 27 Januar 93
3, 10, 17 Februar 93
3, 10, 17 März 93
 - Teilnehmerzahl: max. 12 / min. 8
 - Preis: 43.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Qualitätszirkel

Teilnehmerkreis: alle Mitarbeiter

Kursusziel: Mitarbeitern innerhalb von Problemlösungsgruppen - Qualitätszirkel die Möglichkeit geben, Schwierigkeiten in ihrem Arbeitsbereich eigenständig aufzugreifen und zu lösen, zur Verbesserung:

- der Qualität der Produkte
- der Produktivität und der Rentabilität
- der Qualität der Arbeitsbedingungen
- der Qualität der Zusammenarbeit
- Dauer: 5 Tage, von 8.00 bis 17.00 Uhr, mit gemeinsamem Mittagessen
- Zeitpunkt:
Zyklus 6/92: 22, 23, 24 September 92
(Deutsch) 1, 8 Oktober 92
Zyklus 7/92: 13, 14, 15, 22, 29 Oktober 92
(Französisch)
Zyklus 1/93: 12, 13, 14, 21, 28, Januar 93
(Deutsch)
Zyklus 2/93: 2, 3, 4, 11, 18 Februar 93
(Deutsch)
Zyklus 3/93: 2, 3, 4, 11, 18 März 93
(Französisch)
Zyklus 4/93: 20, 21, 22, 29 April 93
(Deutsch) 6 Mai 93
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 12
- Preis: 23.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Fachtheorie Schweißen

Teilnehmerkreis: Ingenieure, Techniker, Konstrukteure, Betriebsmeister

Kursusziel: Fachwissenserweiterung für Mitarbeiter in Planungsbüros, Konstruktionswerkstätten und Reparaturbetrieben in den Bereichen: Schweißverfahren, Zusatzwerkstoffe, Schweißbarkeit und Materialverhalten: Schweißen in der Fabrikation, Gütesicherung geschweißter Werkstücke sowie Festigkeitsberechnung der Schweißnähte.

- Dauer: 96 Stunden (12 Tage)
- Zeitpunkt und Datum: werden noch festgelegt
- Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 8
- Preis: 50.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Numerische Steuerung von Werkzeugmaschinen

Teilnehmerkreis: Maschineneinsteiger der Metallbranche

Kursusziel: Vermittlung der Grundkenntnisse der numerischen Steuerung, verbunden mit praktischen Beispielen an CNC Dreh- und CNC Fräsmaschine

- Dauer: 80 Stunden
- Zeitpunkt und Datum: werden bei Bedarf festgelegt
Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 8
- Preis: 42.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Pneumatik

Teilnehmerkreis: Facharbeiter Maschinenbau

Kursusziel: Dem Teilnehmer werden die theoretischen und praktischen Kenntnisse vermittelt, damit er nach abgeschlossenem Kursus fähig ist, Wartungsarbeiten an pneumatischen Anlagen zu verrichten.

- Dauer: 12 Tage
- Zeitpunkt und Datum: werden bei Bedarf festgelegt
Teilnehmerzahl: max. 16 / min. 10
- Preis: 50.000,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Technisches Zeichnen

Teilnehmerkreis: Handwerker, Vorarbeiter, Meister, Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung

Programminhalt:

Modul 1: Änderungen bei Zeichennormen, neue Zeichennormen

Modul 2: Oberflächenbeschaffenheit in Zeichnungen nach DIN ISO 1302

Modul 3: Form- und Lagetoleranzen in Zeichnungen nach DIN ISO 1101

Modul 4: Zeichnerische Darstellung, Schweißen und Löten nach DIN 1912

- Dauer: 4 Stunden pro Modul
- Zeitpunkt und Datum: werden bei Bedarf festgelegt
Teilnehmerzahl: max. 15 / min. 8
- Preis: 8.500,- Flux pro Teilnehmer

Kursus: Betriebssystem MS-DOS

Teilnehmer: alle Mitarbeiter

Kursusziel: Einführung in die wichtigsten, zum täglichen Arbeiten mit dem Personal Computer benötigten Kenntnisse. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

- Dauer: 8 Stunden
- Zeitpunkt und Datum: werden bei Bedarf festgelegt
Teilnehmerzahl: max. 6 / min. 12
- Preis: 4.200,- Flux pro Teilnehmer

Cours: Kepner - Tregoe PSDM

Destinataires: Cadres

Objectifs: Méthode d'analyse de problème et de prise de décision

Programme:

- Evaluation de situation. Trouver les préoccupations prioritaires.

- Analyse de problème. Trouver la cause d'une déviation.

- Analyse de décision. Prendre la décision la plus appropriée.

- Analyse de problème potentiel. S'assurer que la mise en oeuvre de la décision s'effectue dans les meilleures conditions.

- Durée: 4 jours, de 8.30 à 17.00 h avec déjeuner en commun
- Dates: seront fixées en cas de besoin
- Nombre de candidats: max. 16 / min. 12
- Coût: 35.000,- Flux par candidat (droits de licence KT compris)

Für weitere Informationen und besondere Beratung steht Ihnen zur Verfügung:

Lycée Technique Privé Emile Metz

50, rue de Beggen

L-1220 Dommeldange

Tel.: 43 90 61-1

Telefax: 43 90 61-456

DIMINUEZ VOS FRAIS DE GESTION



avec le logiciel

DFG+



l'informatique
à VOTRE mesure

TOSHIBA
COMPUTER & PRINTERS



Le logiciel DFG+, développé par la société SINUS s.à.r.l., représente le résultat de 16 hommes-années d'expérience et de centaines de modules installés au Grand-Duché. Le but de DFG+ est d'aider les petites et moyennes entreprises à diminuer leurs frais de gestion (DFG) en simplifiant et en accélérant les travaux de bureau parfois très fastidieux et répétitifs. DFG+ a été conçu de façon modulaire, ce qui vous permet de choisir vous-même les modules dont vous avez besoin (p. ex. offres et factures clients, gestion de stock, salaires, vente au comptoir, etc.). DFG+ se distingue par les avantages suivants:

* son extrême simplicité d'utilisation: même si vous n'avez aucune expérience en informatique, vous aurez besoin de deux à huit heures seulement pour apprendre à utiliser DFG+

* il existe des versions spécifiques pour les différents types de sociétés (**bâtiment/ commerce, prêt-à-porter, garage, etc.**) et chaque module peut être adapté par SINUS pour correspondre entièrement aux besoins spécifiques de votre entreprise.

Coupon réponse

Je m'intéresse à DFG+

- Veuillez m'envoyer une documentation complète
 Veuillez nous contacter pour fixer un rendez-vous

Type de société _____

Adresse _____

A envoyer à SINUS s.à.r.l. LUXEMBOURG

SINUS s.à.r.l. – 304, route de Thionville – L-5884 HESPERANGE-LUXEMBOURG – Tél. 40 40 05 – Fax 40 40 10

Séminaires pour cadres et dirigeants des secteurs de l'industrie et des services

Parallèlement aux séminaires et conférences organisés, depuis de nombreuses années, à l'adresse des entreprises des secteurs du commerce et de l'Horeca, la Chambre de Commerce lance pour la rentrée 1992 une série de manifestations destinées aux cadres et aux dirigeants des entreprises industrielles et de service.

Ces séminaires, conférences ou séances d'information de haut niveau, pour lesquelles nous avons mis l'accent tant sur le rapprochement et l'interactivité des participants que sur la qualité de l'accueil et de l'encadrement, se tiendront en groupes de plus ou moins 10 personnes, nombre adéquat pour arriver à un résultat optimal.

Afin de permettre aux participants de mieux se connaître et d'échanger leurs idées tout au long du séminaire, les repas de midi seront pris en commun, ensemble avec le(s) animateur(s).

Quant aux séminaires résidentiels, les hôtels choisis par nos soins offriront aux participants tout le confort nécessaire à un travail fructueux et à une détente agréable dans une ambiance de convivialité constructive.

Renseignements:

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg
7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 Luxembourg/Kirchberg
Tél.: 42 39 39 72 (Contact: M. Paul Moutschen)

Lundi 21 septembre 1992 à 18.30h

Conférence **"LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE"**

par Jean PETRY
Grande Salle de la Chambre de
Commerce

PAF 500Flux



**Votre
bâtiment**

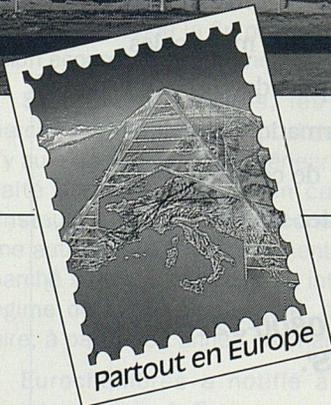
au juste prix

juste à temps

le juste choix



"Les bâtisseurs de qualité"



En Europe, plus de 16 millions de m² de bâtiments ASTRON ont déjà été construits. Faites aussi appel à l'entrepreneur/bâtitseur local ASTRON.

QUIRING S.A.R.L.

Zone industrielle Esch-Schiffange
L-4003 ESCH-SUR-ALZETTE
Boîte Postale 282
Tél. 55 19 80 · Fax 570396



SCHOLTES ET BRAUCH S.A.
B.P. 119 L-9002 ETTTELBRÜCK
Téléphone : 81 91 91-1
Téléfax : 8 27 13

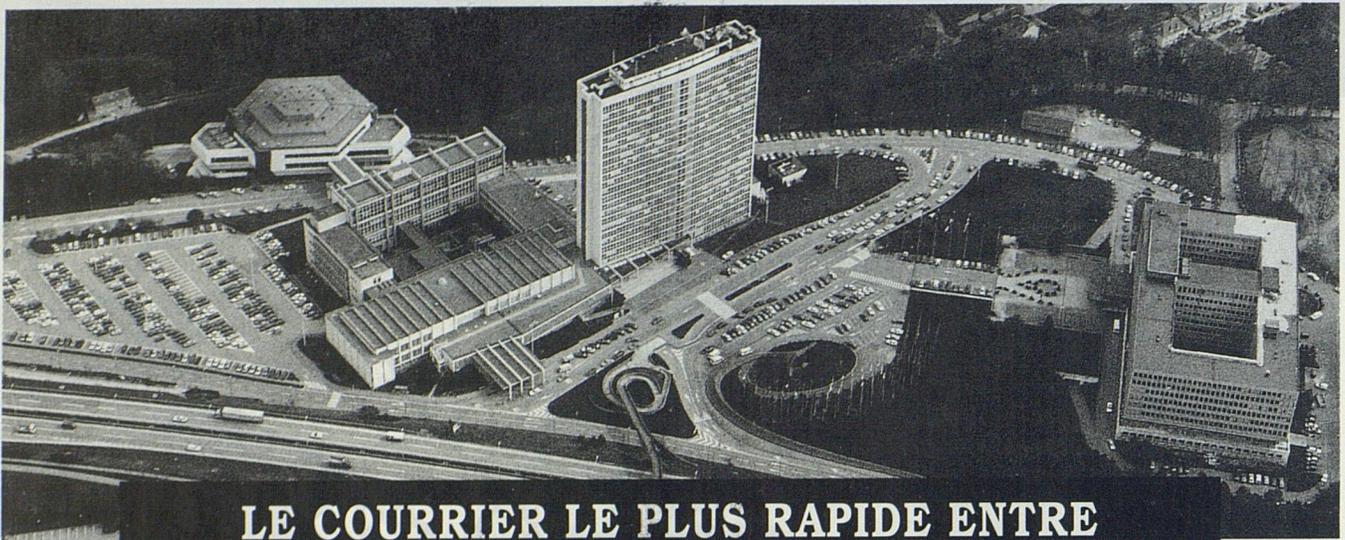
**REGENWETTER
& RODESCH**

Bureaux: 7, route de Luxembourg
L-9125 Schieren
Tél. 817061 · Fax 818374



Commercial Intertech S.A. P.O. Box 152 · L 9202 DIEKIRCH · Tel. 802911 · Fax 803466

COMMISSIONS



**LE COURRIER LE PLUS RAPIDE ENTRE
LUXEMBOURG ET LE KREMLIN, C'EST EMS**



ENTREPRISES À VOS POSTES !

Valise ou courrier, EMS transporte tout jusqu'à 20 kilos avec la plus grande diplomatie. Du Nord au Sud, de l'Est à l'Ouest, le réseau international EMS, Express Mail Service, est la solution garantie pour tous vos envois urgents. Développez vos relations en toute sécurité avec EMS, le courrier le plus rapide de la poste.

Voici en toute rapidité les atouts E.M.S.:

- ◆ *Luxembourg-Ville et environs & sud du pays*: prise à domicile sur simple coup de fil gratuit au 0800-2121.
- ◆ *Reste du pays*: 100 bureaux de poste, tous partenaires du réseau E.M.S.
- ◆ Livraison en 24 heures dans les grandes métropoles.
- ◆ Service garanti dans plus de 160 pays.
- ◆ Système de suivi informatique (tracking & tracing.)
- ◆ Transport de courrier et colis jusqu'à 20 kilos. Mettez-nous au défi !

**Pour tous renseignements complémentaires, appelez le 0800-3210
ou tapez sur votre clavier vidéotex le code 'EMS'.**



EMS *Le courrier le plus rapide de la Poste.*

Friedrich neuer Generalsekretär der Eurokammern

Frank Friedrich (55) ist zum neuen Generalsekretär der Eurokammern in Brüssel ernannt worden. Er ist Nachfolger von Hans-Joachim von Bülow, der dieses Amt bisher innehatte. Friedrich war zuvor lange Jahre Leiter der Vertretung des Deutschen Industrie und Handelstages (DIHT) bei den Europäischen Gemeinschaften in Brüssel. Die Eurokammern wurden 1958 gegründet. Heute umfassen sie 18 Kammerorganisationen der EG, der EFTA und assoziierter Staaten. Die Eurokammern repräsentieren damit 800 Industrie- und Handelskammern in Europa und mehr als zehn Millionen Unternehmen.

Nachfolger Friedrichs als Leiter der DIHT-Vertretung in Brüssel wird Peter Korn (51), bisher Europa-Referent in der DIHT-Außenwirtschaftsabteilung.

Eurochambres:

«Maastricht est notre futur»

Le 15 juillet 1992, Eurochambres s'est prononcé pour la ratification du traité de Maastricht.

Représentant quelque 850 Chambres de Commerce et d'Industrie européennes, le président d'Eurochambres, Sir Thomas Macpherson, a exigé lors d'une entrevue avec le premier ministre britannique John Major que le traité de Maastricht devra être ratifié par tous les Etats membres avant la fin de l'année et qu'un échec entraînerait l'écroulement du marché intérieur ainsi que la fin prématurée de l'indispensable union économique et monétaire.

Selon Eurochambres, les vrais avantages du marché intérieur découlent d'une monnaie unique. Il n'y aura pas de marché intérieur sans la ratification du traité de Maastricht et un calendrier précis pour l'instauration de l'union économique et monétaire. Une autre pierre d'achoppement pour la réalisation du marché intérieur pourra être l'introduction du nouveau régime de la TVA, applicable, au niveau communautaire, à partir de l'année prochaine.

Eurochambres a notifié à Michael Heseltine, ministre anglais du Commerce et de l'Industrie, que la bureaucratie bruxelloise peu transparente pourrait gêner les hommes d'affaires européens.

Au lieu d'installer une pléthore d'agences responsables de la mise en oeuvre de programmes communautaires, il vaudrait mieux recourir au réseau perfor-

mant des quelque 850 Chambres de Commerce et d'Industrie européennes oeuvrant sous l'égide d'Eurochambres.

En outre, l'abolition des frontières physiques ne sera pas une garantie pour une libre expansion du commerce si elle n'est pas accompagnée d'une libéralisation totale, au niveau communautaire, en matière d'approvisionnement énergétique et de transports.

Un marché unique requiert par ailleurs la libéralisation intégrale des services financiers, des mouvements de capitaux sans entraves ainsi que l'abolition des restrictions lors de projets d'investissements ainsi que des progrès dans le domaine de l'imposition des entreprises.

En dernier lieu, le président d'Eurochambres a fait entendre que le but d'une subsidiarité accrue dans la Communauté ne devra pas constituer une excuse pour l'introduction de nouvelles barrières non-tarifaires.



Paul Hippert,
directeur-conseiller
à la Chambre de commerce

La Chambre de commerce vient d'accueillir dans ses rangs M. Paul Hippert, qui occupera le poste de directeur-conseiller. A ce titre, il secondera M. Henri Ahlborn, le directeur secrétaire-général, et participera, en commun avec les autres collaborateurs de la direction et du secrétariat, à l'administration de la Chambre professionnelle regroupant plus de 16.000 entreprises luxembourgeoises.

Le nouveau directeur a débuté dans ses activités professionnelles en 1968, au Barreau de Luxembourg, avant de rejoindre l'industrie. En plus des responsabilités assumées dans la direction de sociétés industrielles ou de services, M. Hippert a siégé, depuis de nombreuses années, en tant que délégué patronal dans différents organes de gestion de la sécurité sociale et dans d'autres commissions paritaires.

IV



Nouveau à Strassen

Ouverture du Studio Cuisines Miele

C'est à Strassen, que la société Miele vient d'ouvrir son nouveau département cuisines équipées. Un espace d'exposition idéal entièrement réservé aux cuisines et appareils encastrables. Conçues et développées par les ingénieurs de Miele, ces cuisines bénéficient des innovations les plus performantes pour le confort de tous les jours. Des espaces de travail et de rangement étudiés avec minutie, une disposition fonctionnelle des appareils électriques et le constant souci du détail en font des meubles de cuisine à vie. Réalisée avec les matériaux les plus nobles, chaque cuisine est unique et adaptée à chaque intérieur.

V

Prifix 1992

La banque du timbre vient de remporter le "VERMEIL AWARD" pour le PRIFIX 1992 par le Cardinal Spellman Philatelic Museum du Massachusetts aux Etats-Unis.

Le PRIFIX est le catalogue des timbres-poste luxembourgeois à partir du "Schwarze Kapp", le premier timbre du Luxembourg à l'effigie de Guillaume III, jusqu'aux timbres parus récemment aux PTT.

Fort de 400 pages, il est imprimé annuellement par l'Imprimerie St Paul. Il contient les cotations de tous les timbres et enveloppes Premier Jour du Luxembourg, les Cartes Maxima, Télécartes, et timbres au motif Europa. Le PRIFIX est vendu au prix de 400, Flux dans les librairies, magasins philatéliques et auprès de l'éditeur, la banque du timbre, 17 bd Prince Henri à L-1724 Luxembourg (Tél.: 227508).

VI

ELTRONA stockt Kapital auf: Zukunft vorbereiten

Im Rahmen einer außerordentlichen Generalversammlung am Freitag, dem 24. Juli 1992, haben die Aktionäre der ELTRONA Interdiffusion S.A. das Kapital der Gesellschaft von 9 Millionen auf 100 Millionen Franken angehoben.

Ziel dieser Kapitalerhöhung ist es, das in den Bereichen der Antennenanlagen, Sicherheitselektronik, Kommunikationstechnologie bis hin zur Verbraucher-Elektronik (TV-Geräte, Videorecorder und -Kameras der Klasse "Haut de gamme") tätige Unternehmen auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten. Die Erweiterung der Kabelnetze, die Ausweitung ihrer Kapazität und die Einführung des hochauflösenden Fernsehens (HDTV) stehen dabei im Mittelpunkt des Bestrebens von ELTRONA, stets beste Qualität zu bieten.

ELTRONA Interdiffusion S.A. beschäftigt zur Zeit über 70 Personen und unterhält neben ihrem Hauptsitz in Luxemburg-Stadt noch eine Zweigstelle in Esch-Alzette.

VII

Professionelle Telefonansagen

In der heutigen Zeit ist das Telefon zu einem der wichtigsten Kommunikationsmittel zwischen Kunden und Firma geworden. Für den Anrufer entsteht häufig folgende Situation: Alle Leitungen sind belegt und der oder die Telefonist/in setzt den Anrufer auf die berühmte Warteschleife. Diese Zeit muß nicht mit unpersönlicher Telefonmusik oder einfachem Abspielen von CD-Musik überbrückt werden. Dies macht den Anrufer höchstens unsicher und er wird sich spätestens nach 30 Sekunden fragen, ob er noch durchgestellt wird oder ob man ihn schon vergessen hat.

Persönliche Ansagen mit Hintergrundmusik lösen das Problem auf elegante Art und Weise. Das Firmenimage prägt sich beim Kunden neben Firmenlogo, Öffentlichkeitsarbeit, Werbung, Briefpapier usw. auch durch den Telefonservice ein. Mit guten Ansagen, die zeigen, daß auch hier an den Kunden gedacht wird, kann dieses Image weiter verbessert werden.

Interessant ist übrigens, daß solche Ansagen regelrecht in Informationsansagen erweitert werden können. Für öffentliche Einrichtungen z.B., an die tagtäglich immer die gleichen Fragen zu bestimmten Problemen telefonisch herangetragen werden, ist dies von besonderer Wichtigkeit. So können für diesen

Zweck bestimmte Telefoninformatoren eingerichtet werden, die automatisch alle Auskünfte zu einem Thema in einer oder mehreren Sprachen erteilen.

Die heutige Telefontechnik erlaubt es, solche Ansagen nicht mehr vom Band abspielen zu müssen. Dies brachte früher Nachteile wie Bandsalat oder Abnutzung der Tonköpfe mit sich. Heute kann die Ansage über eine einfache Kassette auf einen Chip übertragen werden, der im Dauerbetrieb ohne Verschleiß arbeitet. Solche kleinen Zusatzgeräte können problemlos an alle moderneren Telefonanlagen angeschlossen werden. Diese Geräte werden praktisch von jeder Telefonfirma angeboten und vertrieben. Wenn Sie weitere Fragen bezüglich dieser Zusatzgeräte haben, können Sie sich direkt mit Ihrer Telefonfirma in Verbindung setzen. Paxton liefert keine technischen Geräte, sondern ausschließlich die Ansagen und die Musik. Für weitere Informationen: Paxton S.à r.l. L-6905 Niederanven Tel.: 34 89 75 Fax: 34 84 52

VIII

Sécurité générale des produits

Les produits figurant dans la liste ci-après ont été reconnus comme présentant des dangers pour la sécurité et la santé du consommateur. Cette liste a été notifiée au Ministère de l'Economie par la Commission des C.E. dans le cadre du système communautaire d'échange rapide d'informations sur les dangers découlant de l'utilisation des produits de consommation (décision 89/145/CEE).

Selon la directive "Sécurité générale des produits", adoptée formellement lors du Conseil des Ministres de la C.E. du 29 juin 1992, des produits ayant été reconnus comme peu sûrs pourraient être retirés d'autorité du marché.

Liste des produits qui ont fait l'objet d'un échange rapide d'informations au cours des mois de mai et de juin 1992.

1. Amplificateur, système à échos - marque "Karaoke" - Type DA 222- fabriqué en Norvège par Nor Trade A.S.

Notification envoyée le 14 mai 1992 par les autorités danoises.

Nature du danger: risque de contact. Moins de 6 mm entre les parties conductrices du régulateur de tension et le châssis: la distance mesurée est de 1,2 mm. Plus un certain nombre de défauts moins dangereux.

2. Applique murale - marque "Debenhams" - type 1829 LQ - fabriquée en France par la Société Centrale d'Eclairage, Lézat-sur-Lèze (importée par Denhams PLC., Londres).

Notification envoyée le 19 mai 1992 par les autorités britanniques.

Nature du danger: l'isolation au niveau de la douille est inadéquate et insuffisante pour empêcher l'utilisateur de toucher les parties actives.

3. Système d'alimentation en courant électrique - marque "Megs PSU" - fabriqué en Angleterre par Soundtracs.

Notification envoyée le 14 mai 1992 par les autorités danoises.

Nature du danger: risque d'incendie. A haute température, en cas d'utilisation normale ou défectueuse. Le transformateur d'alimentation ne comporte que deux couches d'isolation au lieu du minimum requis de trois couches.

4. Tournevis détecteur de tension - marque "H&S" - numéro de modèle: 9011 - originaire de Chine (importé par Shonn Brothers, Manchester)

Notification envoyée le 3 juin 1992 par les autorités britanniques.

Nature du danger: les parties actives sont accessibles sans l'aide d'un instrument.

Pour de plus amples informations, veuillez contacter M. Serge Allegrezza, Ministère de l'Economie.

IX

Technologie-Transfer-Tage

Im Rahmen des SPRINT-Programmes organisiert das Zentrum für Innovation und Technik in Mühlheim an der Ruhr mit den Euro Info Zentren aus Thessaloniki und Vicenza sogenannte Technologie-Transfer-Tage.

Ziel dieser Veranstaltung ist es die technische Zusammenarbeit zwischen Firmen aus verschiedenen EG-Regionen zu fördern.

Am 2. Oktober 1992 findet eine erste Veranstaltung dieser Art in Thessaloniki statt.

Für weitere Informationen, kann man sich wenden an:

Yanis Stavrou
Association of Industries of Northern Greece
1, Morihovou Square
Gr-54625 Thessaloniki
Greece
Tél.: 3031539817
Fax: 3031539682



**1992 Année européenne
pour la sécurité, l'hygiène et la
santé sur le lieu de travail**

**Conférence Internationale
Bien-être au travail**

**Wellbeing at Work -
Wohlbefinden am Arbeitsplatz**

**30 novembre - 2 décembre 1992
Luxembourg**

Cette conférence se place sous le co-patronage de la Commission des Communautés Européennes, des Ministères du Travail et de la Santé du Grand-Duché de Luxembourg et du Comité de Liaison National AESHS, Luxembourg.

Dans le cadre de l'Année Européenne pour la sécurité, l'hygiène et la santé sur le lieu de travail, la Fondation Internationale PRO VITA SANA prend l'initiative d'organiser une conférence internationale sur le bien-être au travail. Favoriser l'application et l'évolution de la politique communautaire en matière de santé, de sécurité et d'hygiène sur le lieu de travail sont les objectifs premiers de cette manifestation.

Programme:

30 novembre 1992

- Exposé d'introduction: La stratégie de la Communauté Européenne
- La promotion de la santé et du bien-être au travail
- Workshop no.1: Le stress au travail et programmes d'assistance
- Workshop no.2: Nouvelles approches quant à la réorganisation du temps de travail
- Workshop no.3: Problèmes liés au travail de bureau et à l'utilisation d'écrans de visualisation
- Discussion de panel: Le rôle des services de santé au travail dans la prise en charge du stress

1er décembre 1992

- Workshop no.4: Alcool, drogues et lieu de travail
- Workshop no.5: Prévention des maladies cardiovasculaires sur le lieu de travail
- Workshop no.6: Culture physique sur le lieu de travail
- Workshop no.7: Prévention des désordres musculo-squelettiques sur le lieu de travail
- Workshop no.8: Alimentation sur le lieu de travail
- Workshop no.9: Organisation participative des travailleurs

2 décembre 1992

- Réflexions éthiques et économiques sur la qualité de la vie dans l'entreprise
- Perspectives futures de l'évolution des conditions de travail

pour renseignements:
Lux Conférences, AESHS/pvs
Hémicycle Européen, B.P. 2313,
L-1023 Luxembourg

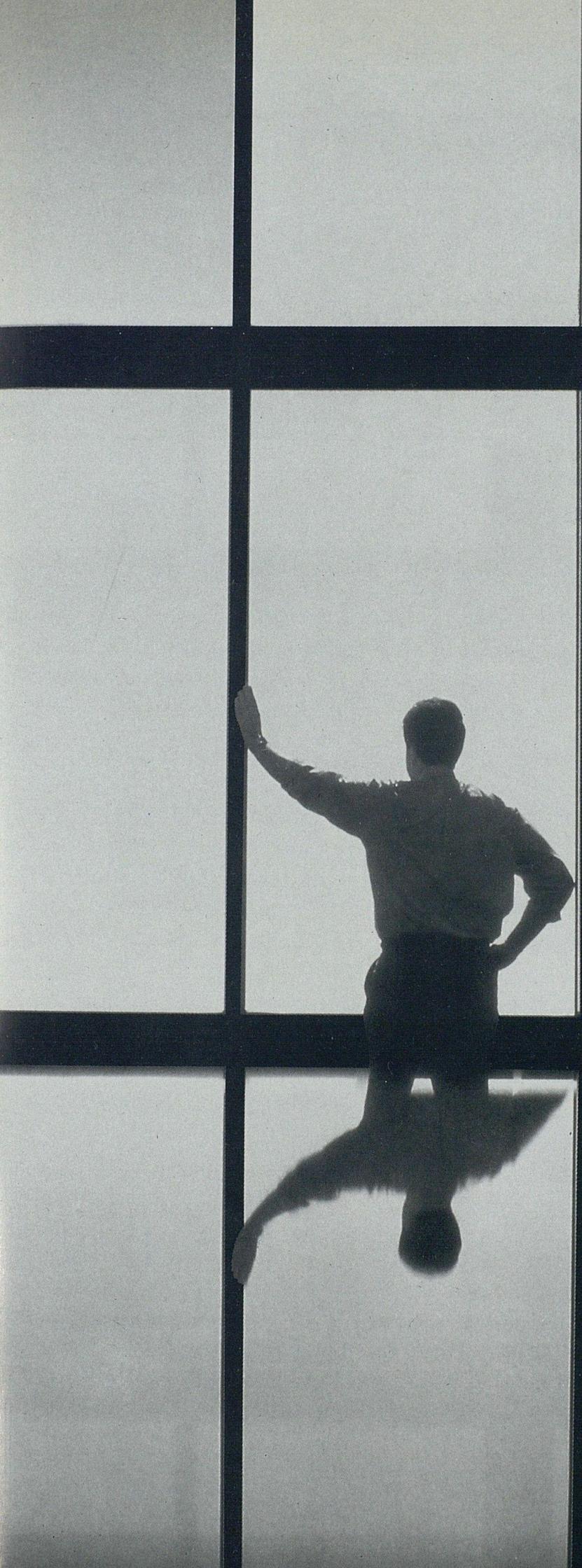


**Remise de prix chez
Miele Professional**

A l'occasion de la Foire de Printemps '92, la société Miele avait organisé un concours réservé aux professionnels de l'HORESCA.

Parmi les concurrents les plus perspicaces, le sort a désigné M. et Mme Harpes de l'Hôtel-Restaurant des 3 Frontières à Lieler; M. et Mme Schmit de l'Auberge Koeppchen à Wormeldange; M. et Mme Wallerich du Restaurant de la Forêt à Remich et M. et Mme Folcarelli de la Pizzeria Da Toni à Walferdange.

La remise des prix a eu lieu tout récemment dans les locaux de Miele Gasperich en présence des responsables de Miele Luxembourg.



**Les grandes décisions
se prennent
rarement seul**

L'évolution de votre entreprise
fait apparaître chaque jour de
nouveaux besoins de financement
ou de placement.

L'évolution du monde des
affaires nous conduit à chercher en
permanence des solutions adaptées
aux spécificités de chacun.

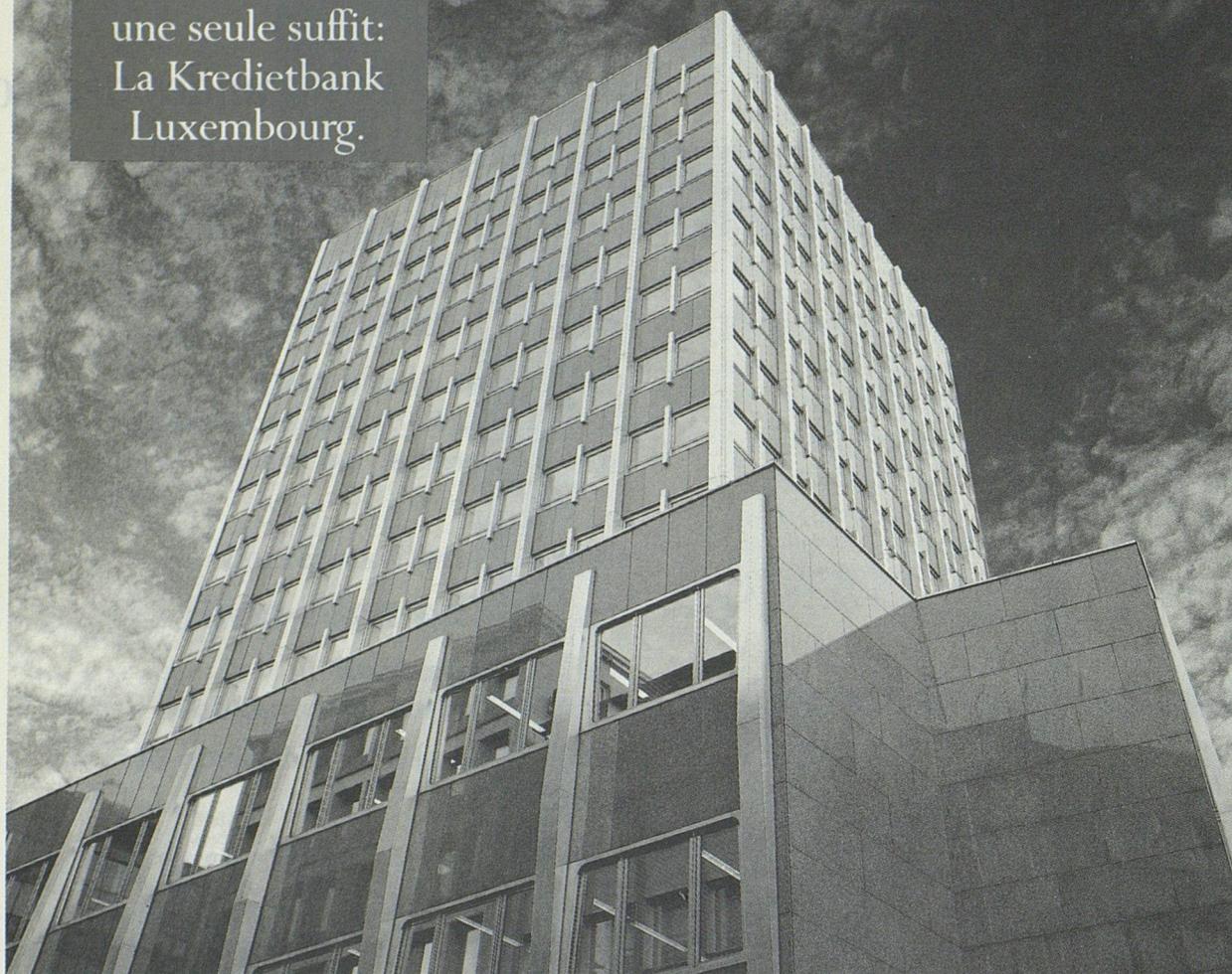
Mettons notre expérience
en commun.

**BANQUE
DE LUXEMBOURG** S.A.

Secrétariat Commercial · Tél. : 49-924-30-12
80, place de la Gare · L-1616 Luxembourg

Il faut beaucoup
d'adresse pour
optimiser vos
intérêts. Pourtant,
une seule suffit:
La Kredietbank
Luxembourg.

GABBARSKI • V • RSCG



La Kredietbank Luxembourg.
Votre banque d'affaires et d'investissement.

Votre partenaire de confiance alliant
compétence et service de qualité pour une gestion optimale.

Kredietbank S.A. Luxembourgeoise, Boulevard Royal, 43 L-2955-
Luxembourg - Tél: 47 97 1 - Télex: 3418 KBLUX LU - Téléfax: 47 26 67
• Bertrange, Route d'Arlon, 403 • Echternach, Place du Marché, 23 •
Esch-sur-Alzette, Rue Xavier Brasseur, 7 • Ettelbruck, Avenue J.F. Kennedy, 4



LES STRATEGES DE LA FINANCE