

# Merkur

de letzebuerger

# Merkur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

6 • 99



- **Les financements communautaires**
- **Les conventions collectives de travail**



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

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



BANQUE ET CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT  
LUXEMBOURG



# La Chambre de Commerce

du Grand-Duché de Luxembourg au service des entreprises

**nouvelle adresse**  
**à partir du 1<sup>er</sup> septembre 1999**

Le projet d'extension de la Chambre de Commerce va entrer prochainement dans sa phase d'exécution. Les travaux de terrassements débuteront après les congés collectifs du bâtiment.

Pendant toute la durée du chantier, estimée à 28 mois au moins, les services de la Chambre de Commerce seront transférés temporairement dans l'ancien bâtiment Eurocontrol au Kirchberg. La nouvelle adresse sera en vigueur à partir du mois de septembre.

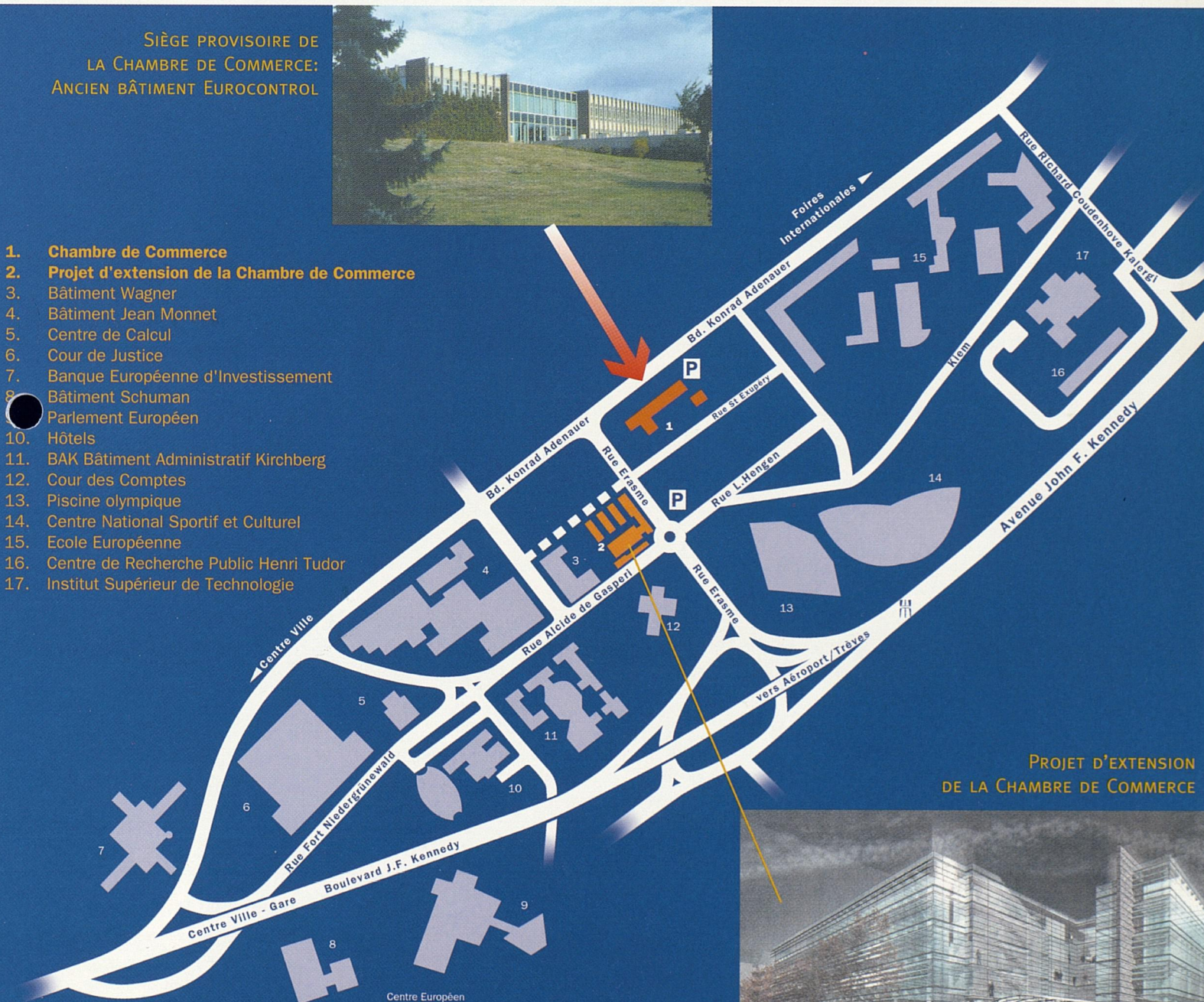
L'adresse postale ainsi que les numéros de téléphone et de fax resteront inchangés :  
42 39 39 - 1 (standard) et 43 83 26 (Fax).

**Chambre de Commerce**  
**Siège: 31, boulevard Konrad Adenauer**  
**Luxembourg-Kirchberg**  
**Adresse postale: L-2981 Luxembourg**

SIÈGE PROVISOIRE DE  
LA CHAMBRE DE COMMERCE:  
ANCIEN BÂTIMENT EUROCONTROL



1. **Chambre de Commerce**
2. **Projet d'extension de la Chambre de Commerce**
3. Bâtiment Wagner
4. Bâtiment Jean Monnet
5. Centre de Calcul
6. Cour de Justice
7. Banque Européenne d'Investissement
8. Bâtiment Schuman
9. Parlement Européen
10. Hôtels
11. BAK Bâtiment Administratif Kirchberg
12. Cour des Comptes
13. Piscine olympique
14. Centre National Sportif et Culturel
15. Ecole Européenne
16. Centre de Recherche Public Henri Tudor
17. Institut Supérieur de Technologie



PROJET D'EXTENSION  
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE





# La Chambre de Commerce

du Grand-Duché de Luxembourg au service des entreprises

■ Commerce de gros  
■ Commerce de détail  
■ Transports

■ Métallurgie  
■ Petites et Moyennes Industries  
■ Banques

■ Assurances  
■ Services  
■ Hôtellerie Gastronomie

	Téléphone <i>Telephone</i>	E-mail
Commerce extérieur <i>Foreign trade</i>	42 39 39 - 310	comex@cc.lu
Certificats numériques <i>Digital certificats</i>	42 39 39 - 310	globalsign-lux@cc.lu
Conseil et assistance aux PME <i>Consultation and assistance to SME's</i>	42 39 39 - 330	pme@cc.lu
Centre de formalités <i>Formality center</i>	42 39 39 - 330	centre.de.formalités@cc.lu
Etudes économiques <i>Economic studies</i>	42 39 39 - 350	carlo.thelen@cc.lu
Euro Info Centre <i>Chambre de Commerce</i>	42 39 39 - 333	eic@cc.lu
Formation professionnelle initiale <i>Basic vocational training</i>	42 39 39 - 210	formprof@cc.lu
Formation professionnelle continue <i>Continuing vocational training</i>	42 39 39 - 220	formcont@cc.lu
Formation professionnelle accélérée <i>Accelerated vocational training</i>	42 39 39 - 220	formcont@cc.lu
Mutualité d'assistance aux commerçants <i>Mutual insurance granting assistance to the traders</i>	42 39 39 - 338	pme@cc.lu
Mutualité de cautionnement et d'aide aux commerçants <i>Mutual insurance granting guarantees and aid to the traders</i>	42 39 39 - 339	pme@cc.lu
Office du Ducroire <i>Luxembourg public export credit insurance agency</i>	42 39 39 - 320	odl@cc.lu
Publications <i>Publications</i>	42 39 39 - 380	merkur@cc.lu
Séminaires <i>Training seminars and conferences</i>	42 39 39 - 225	seminars@cc.lu
Service juridique <i>Legal advice</i>	42 39 39 - 360	pme@cc.lu
Affiliation et cotisations <i>Affiliation and fees</i>	42 39 39 - 252	affiliation@cc.lu

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Siège (durant la période du chantier):

31, boulevard Konrad Adenauer  
Luxembourg - Kirchberg

Adresse postale:

Chambre de Commerce  
L-2981 Luxembourg

Tél.: (352) 42 39 39 - 1 (Standard)

Fax: (352) 43 83 26

E-mail: chamcom@cc.lu

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



## Den Handlungsspielraum richtig nutzen

Wenn die Luxemburger Unternehmen langfristig gegen die internationale Konkurrenz bestehen wollen, müssen die wirtschaftlichen, steuerlichen, verwaltungstechnischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen in unserem Land stimmen. Und das nicht nur um den bereits ansässigen Unternehmen zu erlauben auf den globalen Märkten wettbewerbsfähig zu bleiben, sondern auch um ausländische Unternehmen an einer Niederlassung in Luxemburg zu interessieren.

Das anhaltende Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre hat der aus den Wahlen vom 13. Juni hervorgegangenen, zukünftigen Regierungskoalition bedeutende finanzielle Reserven beschert und macht somit auch die Ausführung von ehrgeizigen politischen Projekten möglich.

In diesem Sinne wünscht sich die Handelskammer von der neuen Regierung eine ausgewogene Wirtschaftspolitik, die sowohl einen wachstumsfördernden Rahmen für die Unternehmen schafft als auch im Ausland einen positiven, modernen und innovativen Eindruck vom Großherzogtum hinterläßt. Die Handelskammer vertritt dabei die Meinung, Luxemburgs Erscheinungsbild sollte gezielt durch eine eigens für den Standort entworfene „Corporate Identity“ gefördert werden.

Eine effiziente und zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik muß als Zielsetzung haben, gesetzliche Rahmenbedingungen zu schaffen, die den Spielraum der einheimischen Unternehmen für die freie Gestaltung ihrer Firmenpolitik nicht unnötig einengen. Es sollte alles unternommen werden, um die Lohnkosten in einem annehmbaren Bereich zu halten. Ein weiterer wichtiger Faktor für den Fortbestand des Luxemburger Erfolgsmodells ist die Absicherung seines Arbeitsmarktes, der sich auch weiterhin durch die Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Arbeitskräfte auszeichnen muß. Unternehmen können ihre Spitzenposition nur dann behaupten, wenn sie konsequent in Forschung und Entwicklung investieren. Forschungs- und Entwicklungsprojekte müssen also ebenso gefördert werden wie der Unternehmergeist selbst, ohne den eine Wirtschaft auf Dauer nicht fortbestehen kann.

Da Unternehmensgründung und wirtschaftlicher Aufbau jedoch ohne Startkapital kaum möglich sind, muß

der Zugriff auf Risikokapital unbedingt erleichtert werden. Eine Anpassung des Niederlassungsrechts an die wirtschaftlichen Realitäten Europas und der Großregion tut ebenfalls Not und sollte dazu beitragen, den Ausbildungsstand der Unternehmensgründer zu verbessern sowie unberechtigten Protektionismus abzubauen.

Was die Steuerpolitik betrifft, verfügt die Regierung über einen ausreichend großen Handlungsspielraum, um den Unternehmen mit weiteren Steuersenkungen zusätzliche Konkurrenzvorteile zu verschaffen. Um dem von der Europäischen Kommission geforderten Abbau direkter staatlicher Beihilfen entgegenzuwirken, müssen neue innovative Steuerlösungen gefunden werden, denn in Zukunft wird die Gewährleistung des Wirtschaftswachstums mehr denn je von den richtigen Entscheidungen in der Steuerpolitik abhängen. Nicht weniger wichtig ist die Sozialpolitik. Sind die Sozialabgaben zu hoch, werden der Standort Luxemburg, seine Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen unweigerlich an Attraktivität einbüßen.

Die Absicherung eines stabilen, zukunftssträchtigen Sozialleistungsmodells kann nur dann gelingen, wenn die Sozialausgaben stets eng an die realen Einnahmen angebunden werden. Die größte Herausforderung ist dabei ohne Zweifel die langfristige Rentenabsicherung. Hier ist die Regierung gefordert, neue Anlagestrategien auszuarbeiten, damit die Reserven der Rentenkassen möglichst gewinnbringend eingesetzt werden können. Auch wird das bestehende Umlageverfahren in den kommenden Jahren unbedingt durch die Einführung eines Kapitaldeckungsverfahrens ergänzt werden müssen.

Von weiteren strukturellen Rentenaufbesserungen sollte die Regierung auf jeden Fall absehen. Stattdessen sollte versucht werden, das Umlagesystem in seiner jetzigen Form zu festigen. Parallel dazu müssen gesetzliche und steuerliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, die das gesetzliche Rentensystem erweitern wie etwa durch vom Arbeitgeber angebotene Zusatzpensionen oder Rentenfonds oder durch individuelle, auf freiwilliger Basis abgeschlossene Pensionsverträge.

Die Handelskammer hat sich in der Vergangenheit immer wieder für die Beteiligung aller Luxemburger am Wohlstand unseres Landes stark gemacht und stets einen rigorosen und umsichtigen Umgang mit den öffentlichen Steuergeldern gefordert. Diesen Wunsch richtet sie auch an die neue Regierung, auf daß auch die kommenden Generationen in Luxemburg den Wohlstand vorfinden, den wir heute alle als selbstverständlich betrachten.

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

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 20.100 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

## SOMMAIRE

04	Interna
07	Dossier
22	Commerce extérieur
25	Formation
31	Chiffres économiques
34	Ventes spéciales
37	Innovation
39	Environnement
40	Chronique juridique
46	Législation
49	Fiscalité
50	CCI
51	PME / EIC
56	Info Entreprises



## Distinctions honorifiques 1999

Lors d'une cérémonie qui a eu lieu le jeudi 17 juin 1999 à la Chambre de Commerce, Monsieur Robert GOEBBELS, Ministre de l'Economie, et Monsieur Fernand BODEN, Ministre des Classes Moyennes et du Tourisme, ont remis les décorations conférées à 40 ressortissants de la Chambre de Commerce.

Monsieur Paul MEYERS, vice-président de la Chambre de Commerce, a félicité et remercié les personnes honorées de l'engagement et de la disponibilité dont elles ont fait preuve dans l'intérêt de leurs professions et de l'économie tout entière.

Monsieur le ministre Robert GOEBBELS a transmis les félicitations du Gouvernement.

Après la remise des médailles, ce fut Monsieur Jean-Pierre WEILER qui s'est fait l'interprète de tous pour exprimer sa vive reconnaissance ainsi que sa profonde déférence à l'égard de Son Altesse Royale le Grand-Duc Jean.

### ORDRE GRAND-DUCAL DE LA COURONNE DE CHÊNE

#### Officier

BERTRAND Richard Membre du Comité du Groupement des Matériaux de Construction, Munsbach

CRAVAT Fernand Membre du Comité de la Horresca, Luxembourg

MATHES Marcel Membre du Groupement des Producteurs de Vins Mousseux et Crémants Luxembourgeois, Ehen

#### Chevalier

BAATZ Lucien Membre du Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics, Colmar-Berg

BASSING Robert Directeur adjoint aux Brasseries Réunies de Luxembourg Mousel et Clausen S.A., Luxembourg

BERTEMES Arsène Membre du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Kalborn

DAUBENFELD Nico Membre de la Fédération Luxembourgeoise des Ascenseurs, Bridel

FEYEREISEN Jean Membre du Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics, Luxembourg

GIORGETTI Carlo Membre du Groupement des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics, Kockelscheuer





HENTGEN Jean	Membre de la Fédération des Industries Agro-Alimentaires Luxembourgeoises, Roedgen
NEY Henry	Membre-fondateur et Secrétaire Général de la Fedima, Esch-sur-Alzette
ROSS Norbert	Operations Manager chez Heintz van Landewyck s.à r.l., Luxembourg
SOISSON Nicolas	Directeur de la Fédération des Industriels, Breinert
WEILAND Fernand	Membre fondateur et Président de la Fedima, Luxembourg
WIOT Robert	Membre du Groupement des Sociétés de Gardiennage et de Surveillance, Beiler
WIROTH Claude	Directeur du service financier chez Heintz van Landewyck s.à r.l., Helmsange
ZIMMER Marc	Directeur Gestion Tabacs chez Heintz van Landewyck s.à r.l., Luxembourg

### La Médaille en vermeil

NOSBUSCH-KOHLEN Annette	Chef du Personnel chez Electrolux s.à r.l., Diekirch
ZENNERS René	Membre du Comité de la Fédération Luxembourgeoise des Exploitants d'Autobus et d'Autocars, Wintrange.

## **ORDRE DE MERITE**

### Commandeur

DIEDERICH Paul	Membre du Groupe de Travail de l'Industrie électrique et électronique, Rameldange
PROST Joseph	Membre élu de la Chambre de Commerce, Luxembourg
WEILER Jean-Pierre	Membre du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Bridel

### Officier

AACH Guy	Membre du Comité du Groupement Textiles, Luxembourg
AREND Gaston	Directeur-Secrétaire Général de Heintz van Landewyck s.à r.l., Fentange

KRIER Jean	Membre du Groupement des Producteurs de Vins Mousseux et Crémants Luxembourgeois, Remich
MARTIN Raymond	Président de la Fédération des Brasseurs, Luxembourg

### Chevalier

BAER Jean-Claude	Président du Groupement Pétronnier Luxembourgeois, Esch-sur-Alzette
CHAIX Gérard	Membre du Comité du Groupement des Industries du Caoutchouc, Hollenfels
GALES Marc	Membre du Groupement des Producteurs de Vins Mousseux et Crémants Luxembourgeois, Luxembourg
KONGS François	Fondateur de pouvoir-Chef de fabrication chez Heintz van Landewyck s.à r.l., Brouch
LOESCH Charles	Membre actif du Groupe de Travail des Affaires Sociales de la Fedil, Luxembourg
REICHERT Paul	Membre du Groupement des Constructeurs et Fondateurs, Holzem
SCHAUS Günther	Membre du Comité du Groupement Alimentation, St Vith
SIEBENALLER Alphonse	Président du Groupement Alimentation, Hosingen
TINTINGER Antoine	Président-Fondateur Euro-Toques, Niederanven
WEINACHTER Emile	Directeur Commercial à la Brasserie de Diekirch S.A., Helmdange

### La Médaille

BOUS Johny	Chef des ateliers scientifique et sanitaire de la Société des Foires Internationales de Luxembourg, Luxembourg
DOSTERT Ernestine	Secrétaire-réceptionniste de la Confédération du Commerce Luxembourgeois, Bettendorf
LAHURE Marcel	Membre du Comité du Groupement Combustibles, Differdange
WEBER Nicolas	Membre du Comité du Groupement Boissons, Echternach



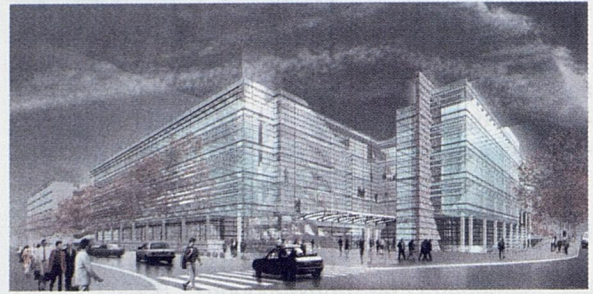
## Extension de l'immeuble de la Chambre de Commerce

# La Chambre de Commerce déménage

Le projet d'extension de la Chambre de Commerce va entrer prochainement dans sa phase d'exécution. Les travaux de terrassements débuteront après les congés collectifs du bâtiment.



Pendant toute la durée des travaux, les services de la Chambre de Commerce sont transférés dans l'ancien bâtiment Eurocontrol

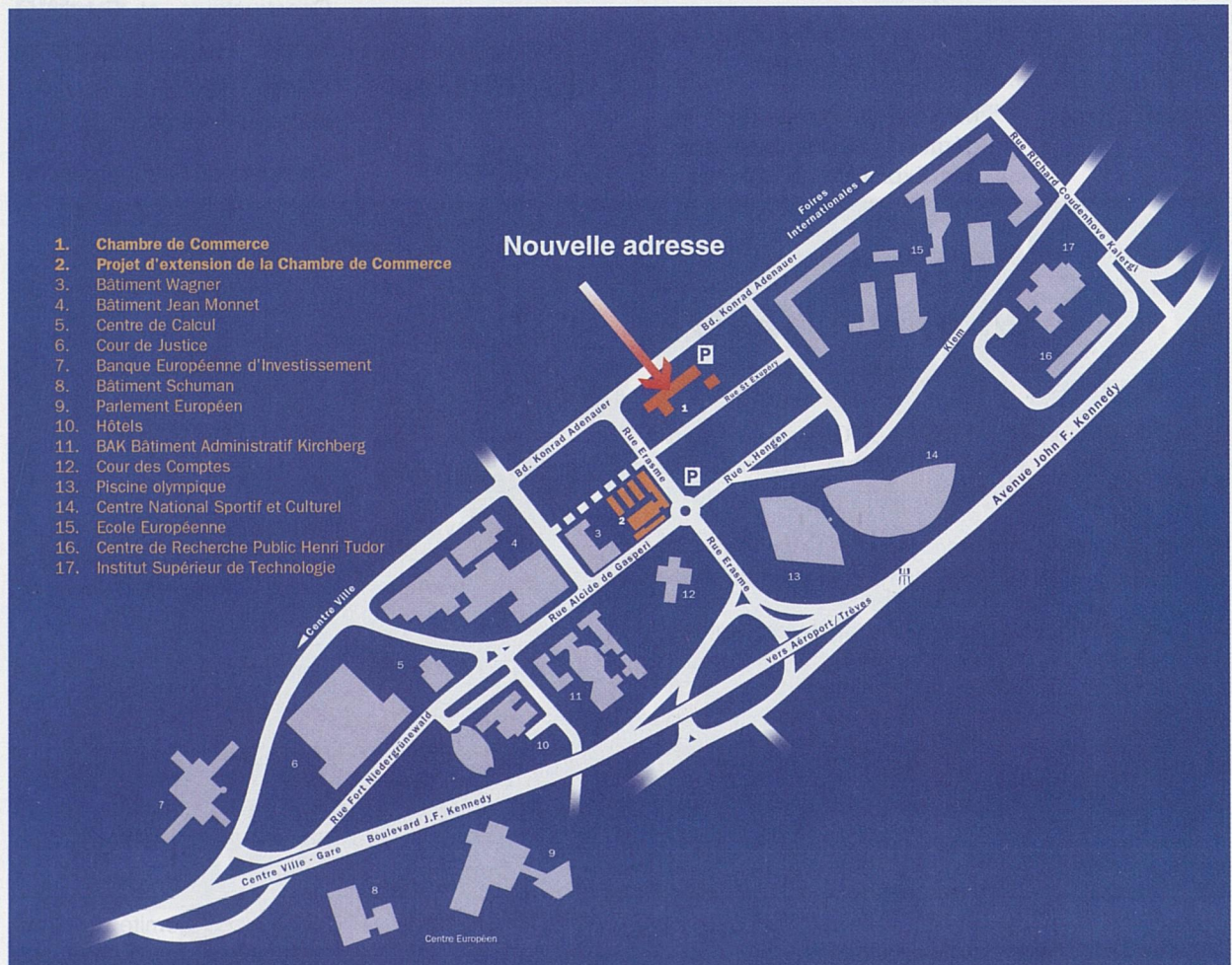


Le projet d'extension de la Chambre de Commerce

Pendant toute la durée du chantier, estimée à 28 mois au moins, les services de la Chambre de Commerce seront transférés temporairement dans l'ancien bâtiment Eurocontrol au Kirchberg. La nouvelle adresse sera en vigueur à partir du mois de septembre.

**Nouvelle adresse:**  
**Chambre de Commerce**  
**Siège: 31, boulevard Konrad Adenauer**  
**Luxembourg-Kirchberg**  
**Adresse postale: L-2981 Luxembourg**

L'adresse postale ainsi que les numéros de téléphone et de fax resteront inchangés: 42 39 39-1 (standard) et 43 83 26 (Fax).





# Les PME luxembourgeoises et les financements communautaires

## I. Introduction

Le système des financements communautaires constitue une matière très vaste et compliquée. C'est la raison pourquoi de nombreuses petites et moyennes entreprises ignorent les différentes possibilités de financement ou estiment tout simplement qu'il existe trop peu d'initiatives communautaires concrètes et tangibles dont elles peuvent réellement profiter. Il est vrai qu'au vu de la diversité et de la technicité des procédures administratives souvent complexes et difficiles à suivre, il n'est pas toujours évident pour un patron d'entreprise d'accéder aux différentes aides communautaires.

Toutefois, il faut savoir que l'accès aux instruments financiers proposés par l'Union européenne n'est pas impossible et que la compréhension de l'environnement financier passe avant tout par une bonne connaissance et prise de conscience de l'existence et des conditions de participation respectives des différentes mesures communautaires élaborées. Le dossier de ce mois est donc consacré aux différentes aides communautaires offertes aux PME luxembourgeoises.

## II. Les priorités de la politique d'entreprise de la CE en faveur des PME

Tout d'abord une évidence: Les 18 millions de PME au sein de l'Union européenne représentent 66% de l'emploi et 60% du chiffre d'affaires global de l'UE et constituent le moteur essentiel de croissance de l'économie européenne. La politique communautaire en faveur des PME se base sur trois piliers fondamentaux: la transmission de l'esprit d'entreprise, l'amélioration des conditions à la création d'entreprises et l'accès des PME aux financements communautaires, notamment à l'innovation.

Malheureusement, le manque d'information ainsi que la complication des procédures administratives constituent un obstacle fondamental au développement des PME au sein du grand marché unique européen et, dès lors, au bon fonctionnement du grand marché intérieur.

Monsieur Guy CRAUSER, actuellement Directeur Général de la Direction Générale XXIII de la Commission européenne a analysé lors de la conférence JEV, qui s'est tenu le 1er juin 1999 à la Chambre de Commerce la situation comme suit: «Il ne s'agit plus seulement d'harmoniser l'environnement législatif et administratif des entreprises, il s'agit maintenant de le simplifier, que ce soit au plan communautaire ou au plan des administrations nationales. L'introduction de la monnaie unique au début de cette année aidera également à rendre le marché unique plus réel en éliminant les contraintes qui résultent maintenant des risques de change et en augmentant généralement la transparence des prix et de la concurrence. L'élimination des coûts et les incertitudes liées au taux de change sera particulièrement utile aux PME. Et de même que le marché unique incite les sociétés à apprendre à fonctionner sur une plus grande échelle, la transparence des prix qui accompagne l'introduction de l'euro aura pour effet de stimuler le marché unique et de renforcer sa compétitivité. Mais le marché unique et la monnaie unique, même s'ils sont nécessaires, ne sont pas suffisants pour les PME. L'environnement administratif et réglementaire dans lequel les entreprises évoluent peut entraîner de lourdes charges s'il n'est pas adapté à l'activité économique. Réduire, voire éliminer ces charges, lorsqu'elles ne sont pas justifiées, est l'un des axes principaux de notre politique d'entreprise. »

## III. L'importance de la coopération économique des PME dans le contexte de la globalisation<sup>1</sup>

Il faut commencer par placer l'importance de la coopération économique entre les entreprises, et notamment des PME, dans le contexte de la globalisation de l'économie mondiale.

Lors du forum sur l'économie mondiale qui s'est déroulé à Davos en janvier dernier, les élites du monde politique et économique ont discuté de ce phénomène. Pour les uns, la globalisation est porteuse de croissance, d'emploi et de compétitivité, tandis que, pour les autres (largement minoritaires), ce processus conduit à accroître le chômage et la volatilité des marchés financiers.

L'Union européenne a donné des impulsions importantes en matière de libéralisation des marchés, notamment en réalisant:

le marché intérieur avec la suppression des entraves aux échanges de produits, de services, du capital et des personnes, ce qui a permis une mobilisation importante des ressources supplémentaires;

<sup>1</sup> Extrait de l'exposé de M. Albrecht MULFINGER, Chef d'Unité auprès de la DG XXIII /B3 de la Commission européenne, donné dans le cadre de la conférence du 1<sup>er</sup> juin 1999



**E X P O R T E R**  
**+**  
**A S S U R E R**  
**=**  
**D U C R O I R E**



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

**POURQUOI NE PAS ALLIER**  
**EXPORTATION ET SÉCURITÉ:**  
**ASSURANCE-CRÉDIT**

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



la libéralisation des marchés de télécommunication qui a mis fin aux monopoles d'Etat et qui est à l'origine d'une baisse des tarifs téléphoniques et de la création d'une centaine de PME technologiques de croissance rapide; la libéralisation des marchés de l'énergie qui accroîtra également la concurrence au niveau européen, ce qui permettra aux PME de profiter de meilleurs tarifs.

En Europe, l'inflation est efficacement combattue et les perspectives d'une période de croissance sont bonnes. L'introduction de l'euro renforce la transparence et donc la convergence des prix. Comme les taux de change entre les monnaies nationales sont devenus fixes, les entreprises ne peuvent plus compter sur les ballons d'oxygène découlant d'une dévaluation de leur monnaie nationale. En revanche, la légère dévaluation de l'euro par rapport au dollar depuis son introduction au 1<sup>er</sup> janvier 1999 améliore la compétitivité des produits européens.

### Les défis de la globalisation

Le processus de la globalisation amène les entreprises à rechercher les meilleurs sites de production, à introduire des normes de qualité et à rationaliser les structures de production et de distribution. Le progrès technologique rapide dans le domaine du traitement de l'information, des télécommunications et du traitement des données facilite la coordination à des prix de plus en plus bas des opérations de production, de marketing, de recherche et d'innovation dans le monde. On observe une séparation géographique croissante entre le siège des entreprises, souvent localisé dans les centres urbains, et les unités de production localisées ailleurs, même à l'étranger.

### Pourquoi une alliance stratégique?

Face à la complexité croissante de l'économie, les entreprises ne peuvent plus agir seules. Pour les grandes entreprises, comme pour les PME, des partenariats stratégiques deviennent la clé de la réussite commerciale dans des marchés globalisés qui changent rapidement.

Les alliances stratégiques ne sont pas seulement une option pour les PME, et notamment celles du secteur de la sous-traitance; elles deviennent de plus en plus une nécessité. D'après des écono-

mistes américains (Reich), la principale forme d'organisation dans le secteur des produits intermédiaires deviendra le réseau de coopération entre des entreprises indépendantes plutôt que la grande entreprise hiérarchisée.



Dans le cadre d'une enquête sur le développement à long terme de la science, de la technique et de l'économie allemande, l'institut allemand Fraunhofer prévoit une prolifération de la coopération des PME dans le domaine des achats, des ventes, de la recherche et du développement.

Afin d'améliorer la valeur pour les actionnaires („shareholder value“), les grandes entreprises se concentrent sur les domaines essentiels („core activity“) où elles disposent d'avantages compétitifs et se séparent d'activités secondaires à valeur ajoutée limitée. Ce processus „d'outsourcing“ aboutit à la création de nouvelles entreprises, pour la plupart des

PME, qui entrent dans des partenariats stratégiques avec leur ancienne société-mère. Celle-ci prend le plus souvent une position minoritaire dans le capital de la PME.

Ce sont les grandes entreprises du secteur de l'industrie et des services qui saisissent en premier lieu les avantages découlant de la globalisation et qui se sont créés un réseau international de fournisseurs et de sous-traitants.

Les clients sont à la recherche du meilleur prix et attachent une moindre importance à l'origine nationale des produits. Ce n'est plus le label d'un pays comme „made in Luxembourg“, „made in Belgium“ ou „made in Germany“ qui compte pour le client, mais le label d'une entreprise qui devient un label de qualité comme „made by ARBED“, „made by Opel“, indépendamment de l'Etat membre européen dans lequel le produit est assemblé ou d'où en viennent les composants.

La globalisation des marchés et l'accroissement de la pression compétitive qui en résulte ne peuvent laisser les PME indifférentes. Elles voient leur marché traditionnel se rétrécir. Pour maintenir leur compétitivité, elles sont de plus en plus tenues à rechercher de nouveaux marchés à l'étranger, à commencer par l'exploitation du marché intérieur européen et notamment le marché transfrontalier.



## Les PME trop peu présentes sur les marchés des autres Etats membres

Un grand nombre de PME sont de plus en plus conscientes que les ressources et compétences dont elles disposent sont insuffisantes pour soutenir leur compétitivité internationale et qu'elles doivent puiser les ressources et compétences dans d'autres entreprises pour réaliser leurs objectifs.

Toutefois, de par leur taille limitée, un grand nombre ne sont pas en mesure d'exploiter les avantages découlant des marchés globalisés, soit par des échanges ou soit par une production à l'étranger. Elles ne profitent pas autant qu'elles le devraient des opportunités commerciales découlant du marché intérieur. Il est un fait que l'eupéanisation et l'internationalisation des échanges impliquent davantage les grandes entreprises que les PME.

L'Observatoire européen note dans son 4<sup>e</sup> rapport que la part des exportations d'une entreprise s'accroît avec sa taille: plus une entreprise est grande, plus la part des exportations dans ses ventes augmente.

Une enquête réalisée par le bureau d'études Grant Thornton en 1996 conclut que la plupart des PME n'ont pas saisi les opportunités découlant de la création du marché intérieur européen. Elles continuent à éprouver des difficultés pour vendre leurs produits ou services sur les marchés des autres Etats membres, tandis que la globalisation conduit à un accroissement de la pression compétitive sur leurs marchés traditionnels.

Une situation de faiblesse comparable, voire plus marquée, existe dans le domaine des investissements directs étrangers, qui sont largement dominés par les 30.000 grandes entreprises de l'Union européenne. Il existe également un lien étroit entre le volume des échanges et la taille des investissements directs étrangers réalisés par une entreprise. Un volume élevé d'investissements directs étrangers va de pair avec des échanges élevés.

En revanche, cette règle ne vaut pas pour les PME. Leur part dans les investissements directs étrangers est largement inférieure à leur part dans les échanges par rapport aux grandes entreprises. Ainsi, en France, environ 1/4 des PME exportent et leur part dans les exportations se situe à 33%. Par contre, dans le domaine de l'investissement direct étranger, leur part se situe à 14% des filiales françaises à l'étranger, qui en plus sont plutôt petites, car elles emploient seulement 5% du personnel des filiales françaises à l'étranger. La situation en Allemagne n'est pas très différente.

Si les PME envisagent seules l'internationalisation par la création de filiales à l'étranger, elles disposent rarement des ressources humaines et financières nécessaires pour faire face aux problèmes liés à l'accès à un marché étranger, dont la culture, la langue, les traditions et le cadre réglementaire et financier sont souvent fort différents.

La coopération avec un partenaire présente des avantages considérables pour réaliser les objectifs visés en utilisant au mieux les ressources limitées et en mettant en valeur les avantages réciproques pour le bénéfice de chaque partenaire.

Incontestablement, les alliances stratégiques entre des PME, si elles sont bien préparées, ont un taux de succès élevé, si l'on tient compte du fait que tout partenariat a nécessairement une durée limitée. La notion de l'alliance stratégique comprend toute forme d'accords pour la coopération entre les entreprises, y compris les joint-ventures ou d'autres formes comme les consortiums ou des partenariats plus flexibles.

Une clé pour le succès d'une alliance stratégique est la participation de partenaires de même taille. Un partenaire de plus grande taille a tendance à mettre en avant ses propres intérêts et à ignorer partiellement ou totalement ceux du partenaire minoritaire.

Les partenariats équilibrés ont un taux de succès et une durée de vie plus élevée que les alliances entre des grands et des petits partenaires ou à terme le grand partenaire rachète l'activité et élimine le petit partenaire (mais qui devrait, si le partenariat est couronné de succès, en tirer une belle plus-value de sa participation). Dans le cas des joint-ventures, il faudrait impérativement prévoir dans les statuts un passage sur le règlement des conflits, car chaque partenaire doit protéger ses intérêts en cas de périodes difficiles.

### Les barrières à l'internationalisation des PME

Pourquoi la part des PME européennes dans les investissements directs à l'étranger est basse ou, en d'autres termes, pourquoi si peu de PME ont des filiales à l'étranger? Parmi les barrières qui freinent l'internationalisation des PME, il faudrait distinguer deux différents types de barrières: les barrières réelles et les barrières subjectives. De nombreux sondages sur les barrières freinant l'internationalisation des PME mettent en exergue, en premier lieu, l'absence de moyens financiers adéquats, suivie par le manque de temps et de disponibilité commerciale, la connaissance limitée des langues étrangères et la méconnaissance des législations régissant les marchés étrangers.

Quant au financement des entreprises conjointes transnationales par emprunt bancaire, les banques sont parfois très réticentes. En effet, elles ne connaissent pas le partenaire étranger et considèrent ce type d'entreprise comme présentant un risque élevé, plus élevé que le financement des PME en général. En plus, souvent les plans d'affaires (business plans) présentés par les PME n'ont pas une maturité suffisante pour que la banque finance les projets. Il ressort d'une enquête réalisée auprès des dirigeants de PME françaises (Duchéneaut, 1995) portant sur leurs jugements quant aux obstacles importants pour le développement international de leurs entreprises que



les moyens financiers limités sont considérés comme l'obstacle le plus important.

Des barrières subjectives qui ont leur origine dans l'entreprise sont une connaissance réduite des langues étrangères, une recherche insuffisante sur les marchés étrangers, ou une capacité de production ou des ressources de management insuffisantes. Une autre barrière subjective à la constitution d'une joint-venture est associée à la tradition très ancrée en Europe que le chef d'entreprise est le seul chef et veut rester le seul chef. Il n'aime pas ni être contrôlé par une autre personne, ni devoir négocier les décisions. Mais les traditions changent lentement et il y a de plus en plus de chefs d'entreprise avertis qui sont prêts à faire des compromis en la matière, parce qu'une telle attitude constitue souvent le seul moyen pour la survie ou la croissance de la nouvelle entreprise.

### Les PME boudent les acquisitions

Il n'en reste pas moins que le rachat de concurrents étrangers ou d'autres entreprises, dont la production est complémentaire, est parfois considéré comme une solution plus facile que l'alliance stratégique, mais seulement à condition que les ressources financières et humaines soient disponibles, non seulement pour l'acquisition, mais également pour l'intégration de l'entreprise acquise dans le concept de la PME acquéreuse.

Les PME sont normalement moins enclines à acquérir d'autres entreprises. Elles préfèrent créer leurs propres filiales soit seules, soit avec un partenaire, plutôt que de racheter une entreprise existante avec ses points forts mais également ses problèmes. Cette prudence vis-à-vis des acquisitions n'est pas inutile, dans la mesure où, selon une analyse réalisée par le bureau de consultants A. T. Kearney, la plupart des acquisitions sont des échecs: seulement 29% des 115 cas analysés accroissent la rentabilité.

Il s'y ajoute qu'en termes de création ou de maintien d'emplois, les acquisitions ne présentent pas de résultats fameux, car l'acquéreur doit souvent licencier une partie du personnel pour réduire les coûts et amortir les frais d'acquisition. Certes, les acquisitions et fusions font partie intégrante des économies globalisées. Elles fascinent les spéculateurs et les économistes. Mais leur impact sur l'emploi est discutable. C'est ainsi que la Commission a décidé d'exclure les acquisitions du bénéfice du programme JEV. (cf. point V)

### Cavalier seul ou joint-venture?

En ce qui concerne la création de filiales à l'étranger, la grande majorité des PME préfèrent jouer la carte du «cavalier seul». Ainsi, deux tiers des financements de la Kreditanstalt für Wiederaufbau au titre de son programme «Internationalisation des PME» concernent des créations ou rachats d'entreprises à l'étranger et pour un tiers la création de joint-ventures.

Mais la PME doit avoir les ressources suffisantes pour réussir la démarche de cavalier seul, et être prête, en cas de problèmes, à supporter le risque seule.

### Les avantages des joint-ventures

Parmi les différents types d'alliances stratégiques, la Commission s'intéresse particulièrement à l'entreprise conjointe transnationale. Il s'agit de la forme de coopération la plus exigeante, qui demande la création d'une nouvelle entité juridique. La mise sur pied est complexe, plus coûteuse que pour d'autres formes de coopération, mais elle est également plus durable et permet une meilleure réalisation des objectifs.

La Commission est consciente que certaines PME préfèrent une coopération informelle, qui laisse pleine liberté aux partenaires. Mais d'autres voient dans l'établissement d'entreprises conjointes transnationales des avantages incontestables, comme:

- un meilleur accès à de nouveaux marchés;
- l'utilisation du savoir-faire du partenaire sur le marché étranger;
- moins de capital nécessaire et, par cela, réduction du risque;
- un meilleur accès aux fournisseurs, aux clients sur le marché local, au financement local et aux administrations publiques;
- la création d'un label national;
- l'accès à la technologie, aux méthodes de gestion et parfois au savoir-faire du partenaire;
- la spécialisation et la production à des coûts plus bas, ce qui permet aux PME d'améliorer leur compétitivité par rapport aux grandes entreprises, ou à des sous-traitants d'obtenir des contrats nouveaux.

Quelles sont les PME qui recherchent des partenaires pour les joint-ventures? Le rapport de l'Observatoire européen cite les exemples suivants: des entreprises innovatrices qui se concentrent sur des produits et marchés nouveaux et qui souhaitent croître rapidement; des jeunes entreprises soucieuses d'entrer dans des marchés nouveaux.

Par contre, les critères comme la taille de l'entreprise, le secteur d'activité ou le niveau de formation de l'entrepreneur ne semblent pas avoir un impact significatif sur la création des joint-ventures. En revanche, les entreprises qui existent de longue date semblent moins intéressées par l'internationalisation à travers des joint-ventures.

### La réponse de la Commission: Le lancement de JEV

Face à ce déficit en matière d'internationalisation et à la participation insuffisante des PME au marché intérieur européen, quelle a été la démarche adoptée par la Commission pour aider les PME à accéder plus facilement à une coopération économique ?



Suite à une demande de la part des fédérations européennes des PME, la Commission a décidé en 1997 de préparer le programme Joint European Venture (JEV).

Deux raisons principales ont plaidé en faveur d'une telle action:

La difficulté que rencontrent les PME, de par leur taille, pour saisir les opportunités découlant du marché intérieur;

L'argument du «maillon manquant»; car bien sûr l'Union européenne avait déjà mis sur pied un programme de joint-ventures en faveur de l'Europe centrale et orientale (le programme JOP) en 1991 et un autre en faveur des PME dans les PVD (ECIP) en 1988. Pourquoi inciter les PME à créer de nouvelles activités en dehors de l'Union européenne au lieu de les inciter à développer des activités et créer des emplois au sein de l'Union européenne, qui est pourtant le marché privilégié pour 85% des PME exportatrices? Est-ce que l'Europe n'avait pas besoin d'un instrument pour renforcer l'activité économique portuse de création d'emplois?

Evidemment, la justification pour JEV est différente par rapport aux deux autres programmes – JOP et ECIP. Tandis que, pour ECIP et JOP, il s'agissait de soutenir le développement des économies des pays destinataires à travers le transfert technologique résultant des joint-ventures créées par des entreprises, y compris des PME, JEV a été conçu dès le début comme un instrument de soutien exclusivement destiné aux PME provenant de l'Union européenne qui souhaitent élargir leur champ d'activité à l'intérieur de l'Union européenne. (cf. point V)

#### **IV. Les nouvelles mesures d'assistance financière et de soutien en faveur des PME**

Dans le cadre du 3<sup>e</sup> Programme pluriannuel de la Commission européenne en faveur des PME, une multitude de nouvelles mesures d'assistance financière ont été adoptées afin d'améliorer l'environnement financier des entreprises de petite et de moyenne taille. Ces mesures sont proposées plus particulièrement par la Direction Générale XXIII qui s'occupe de la politique d'entreprise afin justement de faciliter les conditions de participation des PME aux programmes communautaires respectifs.

Aux termes d'une décision du Conseil européen du 19 mai 1998 relative aux mesures d'assistance financière aux PME innovantes et créatrices d'emplois, l'objectif général du système de financement communautaire actuel consiste d'un côté dans la stimulation de la création d'emplois en facilitant et en renforçant la constitution et le développement de PME innovantes; et de l'autre côté dans la concentration sur

les entreprises de petite et de moyenne taille ayant un potentiel de croissance orientées vers l'innovation et stimulant la création de nouveaux emplois<sup>2</sup>.

##### **1. CREA**

(<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>)

*PÉRIODE:* 1998 - 2000

*BUDGET:* 8 millions d'euros

*OBJECTIFS:* L'action CREA („Capital-risque pour les entreprises en phase d'amorçage“) a vu le jour dans le cadre du troisième programme pluriannuel pour les petites et moyennes entreprises. Elle facilite l'accès des petites entreprises au capital d'amorçage afin de financer leur création ou leur transmission. CREA fait suite à l'action «Capital d'amorçage» qui a permis à la Commission d'investir dans 23 fonds.

*GAMME DES ACTIVITÉS:* CREA poursuivra les deux objectifs suivants: promouvoir l'offre de capital pour la création et la transmission de petites entreprises innovantes (moins de 50 salariés) ayant un potentiel de croissance et de création d'emplois, en assistant les fonds de capital d'amorçage et organisations similaires; créer un réseau communautaire de fonds de capital d'amorçage et encourager l'échange des meilleures pratiques et de la formation.

*PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:* Les participants éligibles sont les fonds de capital d'amorçage nouveaux (création après le 1<sup>er</sup> octobre 1997 ou en phase de création), disposant d'un capital minimal de 4 millions d'euros pouvant être investi dans de petites entreprises répondant aux critères mentionnés ci-dessus et dont au maximum 50% proviennent du secteur public. Les candidats doivent être originaires d'un État membre de l'Espace économique européen (EEE). La prestation de services pourra être exécutée dans l'EEE et dans les onze pays candidats à l'Union européenne.

*FINANCEMENT:* La Commission soutient les fonds de capital d'amorçage en les aidant à supporter leurs coûts de fonctionnement durant la phase de démarrage. La Commission peut couvrir jusqu'à 50% du montant de ces coûts, dans la limite d'un plafond de 500.000 euros sur trois ans. L'apport en capital d'amorçage doit être maintenu dans l'entreprise bénéficiaire pendant au moins cinq ans. Si un fonds désire se retirer d'un investissement avant l'expiration de ce délai, il doit verser à la Commission 10% du gain en capital réalisé pour chaque sortie anticipée.

##### **2. I-TEC**

(<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>)

*PÉRIODE:* depuis 1997

*BUDGET:* 7,5 millions d'euros

*OBJECTIFS:* Le projet I-TEC s'inscrit dans le programme Innovation de la Commission européenne et

<sup>2</sup> L'ensemble des initiatives reprises ci-dessous sont extraites d'un dossier préparé par l'unité B3 (Accès au financement) de la DG XXIII de la Commission européenne et ne couvre que quelques-unes des actions d'aide directe des institutions européennes.



a été mis en œuvre le 1<sup>er</sup> juillet 1997 en coopération avec le Fonds européen d'investissement (FEI). Le projet I-TEC vise à encourager les investissements dans des PME technologiquement innovantes à un stade précoce. La Commission apporte une participation au capital-risque dans de jeunes PME en investissant dans des fonds de capital-risque spécialisés. Les fonds soutenus par la Commission s'engagent à investir dans de jeunes PME (pas moins de 3 ans) technologiquement innovantes et jouissant d'un potentiel de croissance. Depuis 1997, 28 fonds ont été sélectionnés.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** La Banque cible des fonds gérés sur des bases commerciales par des équipes professionnelles, dont l'expérience atteste qu'ils possèdent les capacités et le crédit nécessaires pour gérer un fonds de capital-risque. Les fonds doivent consacrer au moins 25% des nouveaux capitaux collectés à des investissements dans des PME technologiquement innovantes à un stade précoce. Les investissements doivent être réalisés dans au moins cinq sociétés différentes.

**FINANCEMENT:** La Commission finance jusqu'à 50% des coûts de fonctionnement des fonds, soit un maximum de 5% des investissements effectivement réalisés et moyennant un plafond de 500.000 euros. Le fonds doit opérer dans l'Union européenne ou dans les États associés (à savoir l'Islande, Israël, le Liechtenstein et la Norvège).

### 3. EUROTÉCH CAPITAL

(<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>)

**OBJECTIFS:** EUROTÉCH Capital est une initiative de la Commission européenne visant à favoriser le financement par des capitaux privés de projets transnationaux de haute technologie entrepris par des PME via un réseau d'investisseurs européens de capital-risque. Les projets de haute technologie doivent être issus d'un programme de R&D communautaire, européen ou national ou constituer une avancée significative par rapport à la technologie existante.

**RESEAU:** Les investisseurs européens de capital-risque qui sont membres d'EUROTÉCH Capital disposent actuellement d'une capacité globale d'investissement de plus de 2,4 milliards d'euros et ont affecté quelque 230 millions d'euros aux PME développant des projets transnationaux de haute technologie.

### 4. MET (MECANISME EUROPEEN POUR LES TECHNOLOGIES)

(<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>)

**PÉRIODE:** lancé en 1997

**BUDGET:** 125 millions d'euros (sur un budget global d'un milliard d'euros)

**OBJECTIFS:** La Banque européenne d'investissement apporte une participation au capital-risque dans de jeunes PME en investissant dans des fonds de ca-

pital-risque spécialisés. Les fonds de capital-risque spécialisés qui prennent part à ce mécanisme bénéficient du soutien de la Banque européenne d'investissement et s'engagent à investir dans la création et le développement de PME à orientation technologique disposant d'un potentiel important de croissance.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** La Commission cible des fonds gérés sur des bases commerciales par des équipes professionnelles, dont l'expérience atteste qu'ils possèdent les capacités et le crédit nécessaires pour gérer un fonds de capital-risque. Ils ne sont pas autorisés à investir plus de 15% de leur capital en dehors de l'Europe.

**FINANCEMENT:** La Banque acquiert une participation minoritaire de 25% du capital total du fonds de capital-risque avec un plafond de 12,5 millions d'euros par investissement. Le fonds doit opérer au sein de l'Union européenne. Ce mécanisme est géré par le Fonds européen d'investissement.

### 5. GUICHET «AIDE AU DÉMARRAGE» DU MET

(<http://www.cordis.lu/finance/src/schemes.htm>)

**PÉRIODE:** 1998-2000

**BUDGET:** 170 - 190 millions d'euros (à titre indicatif)

**OBJECTIFS:** Le guichet «aide au démarrage» du MET s'inscrit dans le cadre de l'initiative en faveur de la croissance et de l'emploi de la Commission européenne (voir JO C 302/9 du 1.10.1998). La Commission apporte une participation au capital-risque dans des jeunes PME à travers des investissements dans des fonds de capital-risque spécialisés. Les fonds soutenus par la Commission s'engagent à investir dans des PME disposant d'un potentiel de croissance, qui ont été créées récemment et qui se trouvent en phase de démarrage ou qui innovent. La priorité sera donnée aux PME employant au maximum 100 personnes.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** La Commission cible des fonds gérés sur des bases commerciales par des équipes professionnelles, dont l'expérience atteste qu'ils possèdent les capacités et le crédit nécessaires pour gérer un fonds de capital-risque. Les fonds doivent pouvoir investir au moins 10 millions d'euros. La part du secteur privé dans les ressources du fonds devra atteindre au moins 50%.

**FINANCEMENT:** La Commission acquiert en principe une participation minoritaire de 25% (au moins 10%) du capital total de ces fonds sans dépasser 10 millions d'euros. Le fonds doit opérer dans l'Union européenne.

### 6. RÉSEAUX D'INVESTISSEURS INFORMELS (business angels)

**PÉRIODE:** 1998 - 2000

**OBJECTIFS:** Dans le cadre du troisième programme pluriannuel pour les petites et moyennes entreprises (voir JOC263 du 20.8.1998), la Commission



européenne a lancé un programme visant à encourager les réseaux d'investisseurs informels. Les investisseurs informels sont d'anciens chefs d'entreprise qui, après avoir vendu leur société, souhaitent investir dans de nouvelles entreprises et les faire profiler de leur expérience. Les réseaux d'investisseurs informels sont un forum reliant des PME et des investisseurs informels. Ils permettront aux PME d'accéder à de nouvelles ressources financières autres que le financement bancaire et le capital-risque.

**GAMME DES ACTIVITÉS:** La Commission finance des études de faisabilité de la création de réseaux d'investisseurs informels en Europe et la création proprement dite de réseaux d'investisseurs informels.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les participants souhaitant effectuer des études de faisabilité de la création d'un réseau d'investisseurs informels ou créer un réseau proprement dit doivent être légalement constitués et avoir une expérience prouvée dans le financement de jeunes PME et dans l'évaluation des risques globaux présentés par ces jeunes PME. Les formulaires de demande doivent être remis le 30 septembre 1999 au plus tard.

**FINANCEMENT:** Dans le cadre du programme des investisseurs informels, la Commission finance jusqu'à 50% des coûts des études de faisabilité de la création de ces réseaux, ainsi que jusqu'à 50% des coûts des actions pilotes visant à mettre sur pied un réseau régional ou national. Le financement porte sur les études de faisabilité d'un an maximum et sur les actions pilotes de trois ans maximum. En outre, des séminaires seront organisés pour faire connaître les réseaux d'investisseurs informels en Europe et aborder la question plus spécifique de la mise sur pied de tels réseaux.

## 7. JOP/ECIP à l'extérieur de l'UE

(<http://www.cordis.lumnance/src/schemes.htm>)

(<http://www.europa.eu.int/com/dg02/fos/jopooo.htm>)

**OBJECTIFS:** Ces deux programmes soutiennent la création d'entreprises conjointes à l'extérieur de l'Europe:

- JOP soutient les PME de l'UE qui souhaitent créer une entreprise conjointe dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO), les nouveaux États indépendants (NEI) et la Mongolie (voir JO C 46 du 22/1/1991 et JO C 296 du 8/10/1996).
- ECIP soutient les PME de l'UE qui souhaitent créer une entreprise conjointe dans les pays d'Amérique latine, d'Asie et de la Méditerranée, et en Afrique du Sud (voir JO L 28 du 6/2/1996).

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les deux partenaires doivent en principe être des PME (des entreprises employant moins de 250 personnes; dont le chiffre

d'affaires n'excède pas 40 millions d'euros ou dont l'actif net n'excède pas 27 millions d'euros et qui respectent le critère d'indépendance et la définition des PME tels que formulés dans la recommandation de la Commission 96/280/CE (voir JO L 107 du 30.4.1996). Une définition plus large est toutefois utilisée dans le cas des NEI et de la Mongolie. Les participants éligibles sont des entreprises employant au maximum 1.000 personnes, dont l'actif net n'excède pas 150 millions d'euros et dont un tiers au maximum de leur capital-actions est détenu directement ou indirectement par une ou plusieurs entreprises.

**FINANCEMENT:** La Commission finance la recherche préliminaire d'informations, les contacts préliminaires et les études de faisabilité. Dans le cas de JOP, des subventions liées au facteur de réussite sont disponibles dans les PECO à l'issue de la mise en oeuvre des projets d'entreprise conjointe. Dans les NEI et en Mongolie, la participation en actions ou des garanties sont disponibles. L'ECIP fournit des prêts participatifs ou participe à la constitution de fonds propres limités à un maximum de 20% du capital de l'entreprise commune.

## 8. MECANISME DE GARANTIE PME

(<http://eudor.eur-op.eu.int/>)

**PÉRIODE:** 1997-2000

**BUDGET:** 150-190 millions d'euros (à titre indicatif)

**OBJECTIFS:** Le mécanisme de garantie PME s'inscrit dans le cadre de l'initiative en faveur de la croissance et de l'emploi (voir JO C 302 du 1/10/1998). Ce mécanisme est géré par le Fonds européen d'investissement pour le compte de la Commission européenne. Il soutient les systèmes de garantie en vigueur dans l'UE qui s'engagent à octroyer des prêts à de petites entreprises des États membres.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les participants éligibles sont avant tout les systèmes de garantie en vigueur dans les États membres, secteurs public et privé confondus, y compris les dispositifs de garantie mutuelle spécialisés dans le financement des prêts que le système bancaire n'accorderait pas facilement sans couverture. Ensuite, dans le cas où il n'existerait pas dans un pays donné de système de garantie adéquat, le FEI peut choisir des intermédiaires financiers, y compris (exceptionnellement) la Banque européenne d'investissement, afin de garantir directement les portefeuilles des prêts remplissant les conditions requises.

**FINANCEMENT:** La Commission soutient les systèmes de garantie en couvrant le coût des garanties pour les prêts additionnels consentis aux petites entreprises. Les sociétés de garantie des prêts s'engagent à prendre les mesures adéquates pour que le risque couvert par le mécanisme soit additionnel par rapport au risque qu'elles auraient assumé dans le cadre normal de leurs activités.



## 9. SOCIÉTÉS DE CAUTIONNEMENT MUTUEL

PÉRIODE: 1998 - 2000

**OBJECTIFS:** L'appel à propositions lié aux sociétés de cautionnement mutuel s'inscrit dans le cadre du troisième programme pluriannuel pour les PME (voir JO C 263 du 20/8/1998). La Commission encourage activement la promotion et le développement des sociétés de cautionnement mutuel. Elle financera les études de faisabilité de la création de sociétés de cautionnement mutuel et la mise en place proprement dite de sociétés de cautionnement mutuel.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les participants éligibles doivent être originaires des États membres de l'Espace économique européen (EEE) et avoir une expérience prouvée dans le domaine du financement des PME et de l'appréciation des risques dont ces dernières sont porteuses. La prestation de services pourra être exécutée dans l'EEE et dans les onze pays candidats à l'Union européenne.

**FINANCEMENT:** La Commission finance 50% des études de faisabilité sur une période maximale d'un an et 50% des coûts de fonctionnement pour la création de sociétés de cautionnement mutuel sur une période maximale de trois ans. Les candidatures doivent être remises le 30 septembre 1999 au plus tard.

## 10. PROJET «CROISSANCE ET ENVIRONNEMENT»

(<http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/guide/en/gogg.htm>)

PÉRIODE: depuis 1995

**OBJECTIFS:** Le projet «Croissance et environnement» facilite l'accès des PME aux prêts bancaires pour de nouveaux investissements en matière d'environnement. La Commission fournit des garanties couvrant les prêts bancaires pour les nouveaux investissements en matière d'environnement des petites entreprises. Le projet fonctionne via des banques sélectionnées dans les États membres.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les petites entreprises doivent recourir à une banque servant d'intermédiaire financier. La préférence sera donnée aux petites entreprises n'employant pas plus de 50 personnel. Les petites entreprises doivent réaliser des investissements environnementaux. Il s'agit d'investissements par des sociétés produisant des équipements environnementaux; d'investissements par des sociétés dont le but direct est d'engendrer des bénéfices en matière d'environnement; et d'autres investissements ayant un impact considérable sur l'environnement mais qui ne sont pas réalisés pour des raisons uniquement environnementales.

**FINANCEMENT:** Le projet offre aux banques une garantie de 50% pour les prêts qui répondent aux critères du FEI (prêts ayant une maturité minimale de 3 ans, ne dépassant pas l'équivalent d'un million d'euros en monnaie nationale et utilisés uniquement à des fins d'investissement).

## AUTRES SITES SUR LES FINANCEMENTS COMMUNAUTAIRES

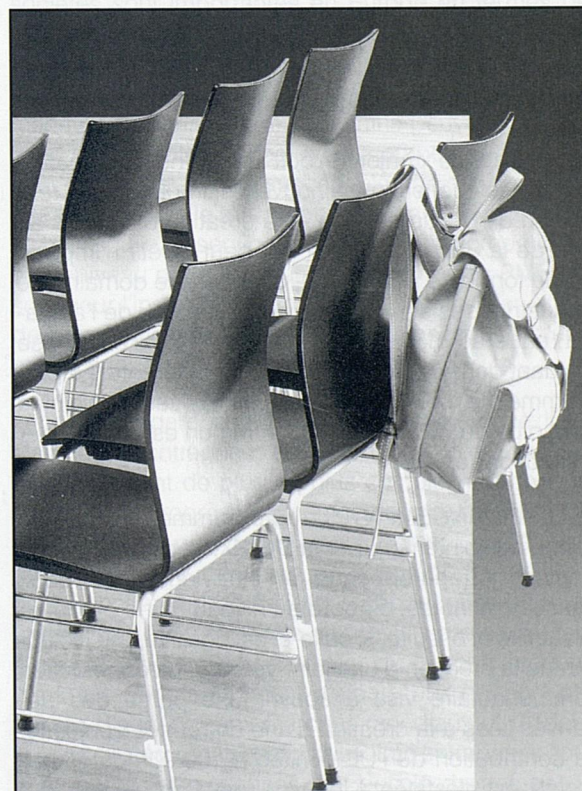
[www.cordis.lu/finance/home.html](http://www.cordis.lu/finance/home.html)  
[www.europa.eu.int/business](http://www.europa.eu.int/business)  
[www.europa.eu.int/en/comm/dg23/index.htm](http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/index.htm)  
[www.users.skynet.be/lobby.sources](http://www.users.skynet.be/lobby.sources)  
[www.eif.org](http://www.eif.org)  
[www.eurofunds.at](http://www.eurofunds.at)  
[www.zenit.de](http://www.zenit.de)  
[www.vn.fi/ktm](http://www.vn.fi/ktm)  
[www.nutek.se](http://www.nutek.se)

## V. L'initiative JEV (Joint European Venture)

([http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/guide\\_en/jev.htm](http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/guide_en/jev.htm))

Adoptée par la Commission européenne le 5 novembre 1997, l'initiative «Joint European Venture» (JEV) vise à soutenir et à encourager le développement de coentreprises et apporte un concours financier aux petites et moyennes entreprises souhaitant constituer de nouvelles entreprises conjointes transnationales à l'intérieur de l'Union européenne.

**OBJECTIF:** Lancé au titre du 3<sup>e</sup> programme pluriannuel en faveur des PME et faisant partie des activités de suivi du Conseil d'Amsterdam visant à stimuler de nouvelles activités pour les entreprises sus-



OFFICE EQUIPMENT

**IMAC**

78, route de Longwy  
L-8005 Helfent-Bertrange

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





ceptibles de créer des emplois stables et viables, le programme JEV est doté d'un budget indicatif de 105 millions d'EUR (période: 1997-2000) et se propose de financer à concurrence d'un montant maximal de 100.000 EUR (4.033.990.- LuF) par projet, une partie des coûts d'établissement d'une coentreprise transnationale créée par au moins deux entreprises européennes dans l'Union européenne.

**PARTICIPANTS ÉLIGIBLES:** Les partenaires de l'entreprise conjointe doivent être des PME, c'est-à-dire des entreprises employant moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 40 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 27 millions d'euros et qui respectent le critère de l'indépendance.

Le concept d'entreprise conjointe doit être interprété au sens large du terme, c'est-à-dire qu'il couvre toute forme de consortium, de partenariat ou d'entreprise conjointe stricto sensu, de l'industrie, des services, du commerce ou de l'artisanat.

L'entreprise conjointe doit concerner la création d'activités économiques nouvelles, impliquant la réalisation d'investissements et la création d'emplois au sein de la Communauté et elle peut revêtir n'importe quelle forme de partenariat, ceci dans le domaine de l'industrie, des services, du commerce ou de l'artisanat, entre au moins deux PME ou chefs d'entreprise résidant dans deux États membres différents. Le programme ne couvre pas les entreprises conjointes dont plus de 75% du capital commun est détenu par un seul partenaire.

**LE FINANCEMENT:** Le programme JEV a été conçu conjointement par la DG XXIII et la DG II de la Commission européenne et intervient dans deux phases distinctes, d'abord au niveau d'une étude de faisabilité et ensuite, si celle-ci est positive, par le soutien de la création d'une joint-venture. La contribution communautaire vise à couvrir une partie des dépenses liées à la création d'une entreprise conjointe. La contribution de l'UE (limitée à 100.000 euros par projet) est destinée à couvrir une fraction des dépenses liées à la création d'une entreprise conjointe, sur la base suivante:

- la première partie de la contribution peut couvrir jusqu'à 50% des dépenses éligibles, dans la limite d'un plafond de 50.000 euros. Ces dépenses sont

celles liées à la conception et à la mise en place d'une entreprise conjointe transnationale, créée par des PME européennes. Elles comprennent les dépenses engagées au titre des études de marché, de l'élaboration du cadre juridique et du plan d'action (business plan), de l'étude d'impact sur l'environnement ainsi que toutes les autres dépenses indispensables pour la mise en place de l'entreprise conjointe;

- la deuxième partie de la contribution peut couvrir jusqu'à 10% du montant total de l'investissement effectué.

Le paiement de la contribution est réalisé en trois étapes. Il est important de noter que l'avance remboursable peut être transformée en subvention après évaluation par la Commission des documents résultant de l'étude de faisabilité.

JEV est un programme européen décentralisé qui vise à faciliter l'accès au marché intérieur et où un réseau d'intermédiaires financiers spécialisés dans le financement d'investissements (banques commerciales, banques d'affaires, fonds de capital-risque) et sélectionnés par la Commission européenne, est à la disposition des PME. Actuellement, le réseau européen des intermédiaires financiers de JEV comprend 80 membres, avec plusieurs milliers de filiales réparties sur toute l'Union européenne. Le rôle de ces intermédiaires financiers est d'aider les PME à trouver le financement nécessaire pour la réalisation de leur projet de joint-venture, ce qui constitue souvent un frein considérable à leur établissement. Leur liste est donnée sur le site [http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/guide\\_en/jev.pdf](http://www.europa.eu.int/en/comm/dg23/guide_en/jev.pdf).

Au Grand-Duché de Luxembourg, les intermédiaires financiers responsables pour l'exécution du programme JEV sont: la Banque Internationale à Luxembourg S.A., la Banque pour l'Europe S.A. (EUROPABANK AG), la Banque et Caisse d'Épargne de l'État.

D'après Monsieur Albrecht MULFINGER, Chef d'Unité auprès de l'Unité B3 de la DG XXIII de la Commission européenne, «le programme JEV est un instrument européen nouveau qui offre aux PME des perspectives nouvelles. A ce jour, 52 projets ont été introduits pour le programme JEV, dont 22 ont été adoptés. Sur les 104 PME concernées, une est luxembourgeoise. Il s'agit d'une PME spécialisée dans la maintenance des avions, qui envisage de créer une entreprise conjointe avec une entreprise belge spécialisée dans la photographie aérienne. Vu le nombre des PME luxembourgeoises par rapport aux PME européennes, leur participation dans JEV est tout à fait honorable. Mais la nécessité d'une internationalisation accrue devrait sans aucun doute susciter d'autres projets. (...) JEV complète et valorise les autres mesures et instruments européens qui visent à mieux intégrer les PME dans le marché intérieur. Les séminaires Interprise, qui réunissent en moyenne entre 60-80 PME provenant d'au moins trois États



membres différents, et les Europartenariats, auxquels participent plusieurs milliers de PME de l'Europe et des pays tiers sur base de rendez-vous préétablis, sont reconnus comme des moyens efficaces pour identifier des partenaires potentiels. D'après une enquête sur les intentions des PME, réalisée par Grant Thornton en 1998, 25% des PME consultées ont déclaré qu'elles souhaitent contracter des joint-ventures et/ou des alliances stratégiques. Pour la plupart d'entre elles, cette intention restera sans suite, mais grâce à JEV, ces intentions pourront être transformées en réalité.»

## **VI. La conférence JEV du 1<sup>er</sup> juin 1999**

Afin d'aider les petites et moyennes entreprises dans l'internationalisation de leurs activités industrielles et commerciales, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce avait organisé le mardi 1<sup>er</sup> juin 1999 une conférence sur le thème «Les PME luxembourgeoises et les financements communautaires: JEV - L'initiative Joint European Venture». De nombreuses entreprises intéressées étaient venues suivre le programme de la séance pour s'informer sur cette nouvelle mesure d'assistance financière à la création d'entreprises conjointes transnationales à l'intérieur de l'Union européenne.

Lors de la séance d'information, M. Guy CRAUSER avait fait une introduction sur l'environnement politique dans le cadre duquel se situe le programme JEV, et plus particulièrement l'internationalisation des entreprises, les nouvelles mesures d'assistance financière et de soutien en faveur des PME ainsi que les orientations principales de la Politique d'Entreprise de la Direction Générale XXIII.

Animée par plusieurs autres intervenants de la DG XXIII et de la DG II de la Commission européenne, la



conférence avait avant tout visé à stimuler les PME/PMI luxembourgeoises à bénéficier du financement communautaire direct accessible à travers l'initiative JEV, à exposer le contenu du programme et les coûts éligibles, à expliquer les modalités pratiques et les possibilités de soumission ainsi qu'à illustrer la procédure d'introduction des demandes de financement.

Un dossier d'information complet sur la conférence organisée peut être obtenu sur demande écrite auprès du service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce, L - 2981 LUXEMBOURG / Fax : 43 83 26 / E-mail : eic@cc.lu / Personne de contact : Mme Sabrina Sagramola.

## **VII. Les mesures de soutien indirectes pour favoriser l'internationalisation des PME**

Selon Monsieur Guy CRAUSER, «la mondialisation de l'activité économique a un impact double sur les PME. Pour certains, elle signifie de nouvelles possibilités pour le développement et la croissance extérieure. Ces PME peuvent tirer profit des occasions internationales et pénétrer de nouveaux marchés. Ces sociétés sont importantes en Europe en termes de leur contribution à la croissance et à l'emploi. Pour la majorité, néanmoins, la mondialisation est un processus centripète qui apporte avec lui des défis et des menaces concurrentielles. Certains peuvent s'adapter et devenir internationalement compétitifs. D'autres sont en danger et peu susceptibles de survivre sous leur forme actuelle s'ils ne pensent pas à la qualité de leurs produits ou services, ainsi qu'à leur compétitivité et au niveau de leurs coûts. Il y a certaines PME qui sont pour l'instant en grande partie isolées des effets de la mondialisation, mais ce groupe refuse d'une certaine façon de voir la réalité en face.

Si nous regardons au-delà du marché unique, il est clair que les entreprises européennes opèrent dans un environnement de plus en plus complexe et concurrentiel. Les progrès technologiques, la libéralisation du commerce mondial et l'établissement de l'économie de marché dans les pays européens de l'Est constituent autant de défis et d'opportunités pour les entreprises. Mais notre rôle ne consiste pas seulement à encourager les PME à profiter du marché intérieur, nous essayons également d'aider ceux qui sont capables d'accéder aux marchés mondiaux et d'adopter des stratégies internationales. Les entreprises souvent, petites et moyennes, ont besoin davantage de soutien dans la phase initiale puisqu'elles manquent de ressources et ne peuvent pas facilement prendre sur leur temps de gestion pour identifier et rechercher de nouveaux marchés et pour surmonter les obstacles administratifs et culturels qui peuvent surgir. L'aide aux entrepreneurs qui souhaitent mener des actions trans-



frontalières de coopération et l'un des objectifs principaux du programme pluriannuel de la Commission en faveur des PME et des instruments pour fournir l'accès à l'information, la recherche de partenaires, la mise en réseau et les coopérations ont été développées ces dernières années.»

## Les programmes et instruments communautaires mis en place par la DG XXIII

Le programme **EUROPARTENARIAT** a été conçu par la Direction générale XVI (Politique régionale et Cohésion) et la Direction générale XXIII (Politique d'entreprise) afin de stimuler et d'encourager les en-



### Europarténariat

treprises de petite et de moyenne taille à développer des relations d'affaires à travers toute l'Union européenne et au-delà. Les salons EUROPARTENARIAT organisés 2 fois par an visent à stimuler la croissance économique dans les régions les moins favorisées en permettant d'aider les petites et moyennes entreprises à bénéficier des avantages du grand marché unique par le biais de l'eupéanisation et de l'internationalisation de leurs activités. Dans le cadre de ces carrefours européens d'entreprises, près de 2.500 entreprises en provenance de plus de 80 pays différents se réunissent afin de discuter sous-traitance, partenariat technique, transfert de technologie, recherche de distributeurs, cession ou acquisition de licences et brevets, distribution croisée, échanges de recherche et développement, coopération financière...avec des entreprises du pays d'accueil.

Le Programme **INTERPRISE** (Initiative pour encourager le partenariat entre Industries et/ou Services en Europe) a pour vocation de soutenir des initiatives locales, régionales ou nationales visant à stimuler la coopération des petites et moyennes entreprises en Europe. Dans ce contexte, le programme prévoit de soutenir les actions qui visent à mettre en contact direct des chefs d'entreprise pour faciliter leur démarche de coopération (diffusion d'un catalogue reprenant les profils de coopération souhaitée, organisation de journées de rencontre



avec rendez-vous bilatéraux planifiés avant la manifestation). Ce programme est conçu sur le modèle du programme EUROPARTENARIAT.



## IBEX

Les salons inversés **IBEX** (International Buyers' Exhibitions) organisent des rencontres pré-enregistrées entre grandes entreprises et PME, à l'échelon international, en fonction des besoins précis et souvent confidentiels exprimés par les grandes entreprises et des capacités spécifiques des PME de pouvoir y répondre. Le programme IBEX vise ainsi à soutenir les grandes entreprises dans leur recherche à l'échelon international de PME partenaires pour des besoins précis de coopération et, d'autre part, à promouvoir les relations entre grandes entreprises et PME en offrant à ces dernières des opportunités de contacts directs avec de grandes entreprises intéressées par leurs produits et services ou leur savoir-faire.

Les instruments **BRE** (Bureau de Rapprochement des Entreprises) et **BC-NET** (Business Cooperation Network) constituent deux réseaux communautaires regroupant environ 500 correspondants spécialisés dans le partenariat entre entreprises européennes et visent à soutenir les chefs d'entreprise dans leur stra-



tégie de développement de leurs partenariats à l'échelle interrégionale/internationale. Ces réseaux permettent d'identifier rapidement des partenaires potentiels, en réponse à une proposition spécifique de coopération pouvant couvrir tous les secteurs d'activité et tous les types de coopération (financière, commerciale, industrielle et technologique).

## Les services offerts par l'EIC-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce



Afin de faciliter et d'encourager les coopérations potentielles entre entreprises au niveau transnational, international et mondial, de développer l'esprit de compétitivité des entreprises luxembourgeoises et de promouvoir ainsi l'expansion de leurs activités au-delà du marché indigène, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce offre aux entreprises natio-



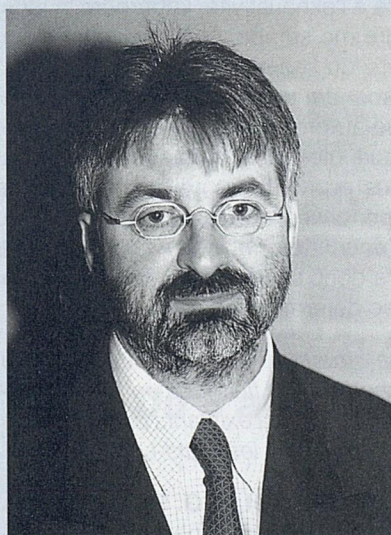
nales toute une gamme de services et d'actions de coopération très variés. Parallèlement, l'EIC a mis en place un service personnalisé qui consiste à fournir aux PME-PMI luxembourgeoises un service d'assistance/conseil sur mesure sur les différents moyens financiers disponibles afin de favoriser les investissements industriels et commerciaux.

### Services offerts aux entreprises :

- Fourniture d'informations générales en la matière
- Recherche et analyse des aides communautaires pouvant être octroyées dans le cadre de projets d'investissement bien déterminés
- Recherche des aides étatiques éligibles dans chacun des Etats membres de l'Union européenne
- Assistance générale et conseils sur l'ensemble des nouvelles initiatives et mesures d'assistance technique développées par la Commission européenne en faveur des PME (JEV, JOP, ECIP FEI, prêts globaux, mécanisme de prêt, capital d'amorçage, etc.)

- Publication d'articles sur les dernières orientations prises au niveau de la Commission européenne.

Dans cette perspective, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI présente aussi pour l'exercice 1999-2000 un programme d'actions très riche afin de favoriser au maximum les rencontres et les échanges internationaux entre hommes d'affaires, et ceci dans différentes régions en Europe.



M. Georges SCHMIT

**Interview avec  
M. Georges SCHMIT,  
Président  
de la société  
luxembourgeoise de  
capital-développe-  
ment pour les PME  
S.A. (CD-PME)  
et  
M. Charles-Louis  
ACKERMANN,  
membre du conseil  
d'administration  
de CD-PME**



M. Charles-Louis ACKERMANN

**MERKUR:** M. SCHMIT, en tant que Président de la Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI), vous avez présenté, en septembre dernier, la nouvelle société luxembourgeoise de capital-développement pour les PME S.A. (CD-PME). En quoi consiste la mission de CD-PME et quels sont les objectifs de la société ?

**M. G. SCHMIT:** CD-PME est une société de financement créée dans le but de renforcer les fonds propres et donc l'assise financière des petites et moyennes entreprises innovantes, en phase de création ou de développement. Elle vient ainsi combler une lacune dans l'arsenal des instruments financiers pour favoriser l'éclosion du potentiel de développement économique, d'innovation, de va-

leur ajoutée et d'emploi au sein de l'économie luxembourgeoise.

**MERKUR:** La gestion de CD-PME est assurée par la SNCI qui détient la moitié du capital social. Qui sont les autres partenaires et quels sont les avantages d'un tel partenariat ?

**M. C.-L. ACKERMANN:** La S.N.C.I. qui avait pris l'initiative dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'action national pour l'emploi et notamment du chapitre concernant le développement du marché du capital-risque, a été rejointe au niveau du capital social par les cinq principales banques de la place financière, dont un des métiers est le financement des petites et moyennes entreprises.



Ces banques sont des partenaires de longue date de la S.N.C.I. dans la mise en œuvre du système des crédits d'équipements. Ainsi, CD-PME peut se fonder sur un vaste réseau de contacts et de compétences utiles dans la mise en œuvre de sa politique de financement.

**MERKUR:** *Sous quelles formes se présentent les nouveaux instruments dont dispose CD-PME pour aider les PME en phase de création ou de développement?*

**M. G. SCHMIT:** La formule de financement privilégiée de CD-PME est le prêt participatif. Ce type de prêt ne requiert pas de garantie ou de cautionnement de la part de l'entreprise ou d'autres garants. De la sorte, le financement que CD-PME offre se rapproche des fonds propres et renforce l'assise financière de l'entreprise. Etant subordonné à d'autres fonds de tiers, le prêt participatif renforce la structure bilantaire de l'entreprise.

**MERKUR:** *Quels sont les critères d'éligibilité pour une entreprise pour pouvoir bénéficier de ces instruments, et quelles sont les démarches à suivre?*

**M. C.-L. ACKERMANN:** CD-PME, comme le nom l'indique, s'adresse aux petites et moyennes entreprises industrielles, artisanales ou de prestation de services de moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires est inférieur à EUR 40 mio. Elles doivent être organisées sous forme de sociétés de capitaux et présenter un projet innovateur et créateur d'emploi. Un plan d'affaires à moyen terme doit documenter la viabilité et l'intérêt économiques ainsi que le caractère innovateur du projet.

**MERKUR:** *La nouvelle société est à la disposition des entreprises depuis environ 6 mois, quelles sont jusqu'à présent vos premières expériences en relation avec les entreprises luxembourgeoises et quels en sont les résultats?*

**M. G. SCHMIT:** Plusieurs enseignements peuvent d'ores et déjà être tirés. Tout d'abord, le «produit CD-PME» correspond à un besoin. Le nombre des demandes de financement adressées à CD-PME dépasse nos attentes initiales. De même, il se confirme que les demandes qui sont adressées à CD-PME ne peuvent être satisfaites au moyen des instruments classiques de financement, tels les crédits d'investissement, le crédit-bail ou encore la simple ligne de crédit, offerts par les partenaires de CD-PME.

Ensuite, il s'avère que toutes les demandes de financement ne peuvent être retenues. Certains dossiers ne respectent pas les critères d'innovation, de création d'emplois ou encore de taille de l'entreprise. D'autres demandes ne sont pas étayées d'un plan d'affaires documentant avec une crédibilité suffisante la viabilité et l'intérêt économiques d'un projet de développement. Cela n'a pas empêché

CD-PME d'accompagner d'ores et déjà, sur une quinzaine de dossiers reçus, deux projets alors que cinq ou six autres demandes sont en cours d'évaluation.

**MERKUR:** *Parmi les nouvelles entreprises créées au Luxembourg, on trouve très peu d'entreprises à caractère innovant. Quels sont, selon vous, les barrières qui empêchent la création d'entreprises innovantes au Grand-Duché?*

**M. C.-L. ACKERMANN:** Permettez-moi de nuancer votre propos. Le Luxembourg ne traîne pas en matière de création d'entreprises innovantes. J'en prends pour preuve le dynamisme de la recherche-développement industrielle en général et des entreprises nouvelles qu'elle génère. Je citerai également l'exemple du secteur de l'informatique, des communications et de l'audiovisuel dans lequel le nombre d'entreprises est passé de 100 en 1985 à plus de 660 en 1997. Le chiffre d'affaires de ce secteur est passé de LUF 20 mia à 80 mia sur la même période.

Cela n'empêche que sans telle ou telle barrière ou obstacle, la performance de création d'entreprises innovantes serait encore meilleure. Sans vouloir prétendre à l'exhaustivité, la barrière la plus difficile à prendre me semble être culturelle, alors que notre culture du risque est peu développée, notre épargne abondante ne trouve pas le chemin du capital-risque au profit d'entreprises qui se développent, et que bien des entreprises, qu'elles soient innovantes ou matures, ne souhaitent pas s'ouvrir aux opportunités que leur offre le marché des capitaux pour des raisons qui leur sont propres. Il faudra donc s'armer de patience tout en progressant avec détermination.

**MERKUR:** *La structure CD-PME, peut-elle être comparée aux modèles de financement de capital-risque (venture capital) déjà existants dans d'autres pays, comme par exemple les Etats-Unis?*

**M. C.-L. ACKERMANN et M. G. SCHMIT:** Nous ne le pensons pas. Tout d'abord parce que l'instrument offert par CD-PME est un prêt et qu'au contraire des fonds de capital-risque classiques, CD-PME ne prend pas de responsabilité de gestion au niveau de l'entreprise qu'elle finance. Ensuite, parce que la «sortie» de CD-PME se fait en principe par le biais du remboursement du prêt, plutôt que par l'introduction en bourse de la société bénéficiaire. Enfin, parce que CD-PME n'a pas la même ambition que les fonds de capital-risque d'Outre-Atlantique en ce qui concerne le potentiel et le rythme de croissance des entreprises qu'elle finance. Ainsi, CD-PME doit être considéré comme un maillon modeste dans la chaîne de développement d'une industrie du capital-risque au Luxembourg.

**MERKUR:** *Messieurs, nous vous remercions pour cet entretien.*



## Guide du marché luxembourgeois 2000

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg est en train de préparer une nouvelle édition du «Guide du marché luxembourgeois». Il s'agit de la 18<sup>e</sup> édition d'une publication qui paraît depuis 1954. Ce guide sera diffusé aux hommes d'affaires et aux entreprises qui désirent entrer en relation d'affaires avec notre pays par l'intermédiaire de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, du Service d'Expansion Commerciale du Ministère de l'Economie à Luxembourg, des ambassades et consulats luxembourgeois à l'étranger ainsi que des ambassades et consulats étrangers à Luxembourg.

Le guide est donc destiné à promouvoir les relations commerciales nationales et surtout internationales. Afin de mieux faire connaître l'activité commerciale luxembourgeoise aux hommes d'affaires étrangers, le guide contient les coordonnées des entreprises industrielles, des commerces de gros et des prestataires de services internationaux actifs au niveau international ainsi qu'un certain nombre d'adresses utiles.

Les entreprises qui avaient déjà figuré dans l'édition précédente ont été contactées dans ce sens par la Chambre de Commerce. La Chambre de Commerce prie les entreprises qui sont intéressées à figurer dans le nouveau guide et qui n'ont pas reçu à ce jour le questionnaire y relatif, de prendre contact avec le service du Commerce Extérieur (Mlle Barbara Wiesen, tél.: 42 39 39-312)

**Du 5 au 10 mars 2000  
à Tokyo**

### Trade Mission for European Manufactures

La Chambre de Commerce organisera dans le cadre de la campagne de promotion des exportations vers le Japon de la Commission européenne, intitulée «Gateway to Japan II», une mission pour le secteur de la **construction**. Cette mission, subventionnée par la Commission, se déroulera du 5 au 10 mars 2000 au Japon et aura pour but principal d'établir des contacts pour les entreprises participantes. Les entreprises intéressées sont priées de s'adresser avant le 1<sup>er</sup> octobre 1999 à Madame Carine Loesch-Hardt, tél.: 42 39 39-314 pour obtenir les détails sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation.



Une deuxième mission sera organisée pour le secteur des **technologies de l'information**. Cette mission, subventionnée par la Commission, se déroulera du 14 au 18 février 2000 au Japon et aura pour but principal d'établir des contacts pour les entreprises participantes. Les entreprises intéressées sont priées de s'adresser avant le 25 septembre 1999 à Madame Carine Loesch-Hardt, tél.: 42 39 39-314, pour obtenir les détails sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation.

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

**Du 2 au 7 octobre  
à Tokyo**

### Trade Fair for European Manufactures

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

Cette mission, subventionnée par la Commission, se déroulera du 2 au 7 octobre 2000 au Japon et aura pour but principal d'établir des contacts pour les entreprises participantes. Les entreprises intéressées sont priées de s'adresser **avant le 10 janvier 2000** à Madame Carine Loesch-Hardt, tél.: 42 39 39-314 pour obtenir les détails sur le support financier, le programme ainsi que sur les modalités de participation.



## Projet PHARE

### Un partenariat réussi

L'organisation des flux physiques, d'informations et financiers au sein des entreprises revêt un caractère primordial en terme de compétitivité sur les marchés. L'optimisation de la chaîne logistique globale est à ce titre stratégique puisqu'elle a un impact direct sur la situation financière de l'entreprise. Les grandes entreprises l'ont souvent mieux compris que les petites et ont déjà entamé des démarches dans ce sens.

Du côté des PME le constat est différent. Les moyens financiers et le nombre de ressources disponibles étant plus limité, la priorité est souvent donnée à la résolution des problèmes opérationnels. Il en résulte une spirale de la gestion des urgences et des problèmes que personne ne prend le temps de résoudre, malgré la bonne volonté de chacun. Pourtant cette optimisation des flux revêt un caractère primordiale pour les PME qui pour survivre, croître, face au contexte extérieur incertain doivent innover, s'adapter en permanence, seule motivation des acteurs ne pouvant à terme sauver l'entreprise.

Consciente de cet état de fait, la Chambre de Commerce a décidé en 1998 d'y apporter quelques éléments de réponse par la réalisation en collaboration avec le Centre de Recherche Public Henri Tudor d'un projet décidément orienté PME, le projet PHARE ou comment « optimiser ses flux ». Le 22 avril dernier a vu la clôture de ce projet qui a permis de regrouper 4 entreprises de secteurs d'activité aussi variés que la production ou la distribution dans une même démarche d'optimisation des flux. Les actions pour supprimer les non-valeurs ajoutées, les dysfonctionnements, les gaspillages sont nombreuses et variées. De ce fait le projet PHARE a permis de réaliser des projets comme l'étude d'une implantation d'atelier, des projets plus globaux comme une analyse des flux principaux de l'entreprise.

Mais quel que soit le cas, la même logique de simplification, de bon sens, associée à quelques outils méthodologiques a permis d'apporter des solutions simples, comme nous le montre le premier projet présenté lors de la session de clôture.

Dans ce cas l'histoire de l'entreprise avait imposée au fur et à mesure des années un layout respectant les contraintes de place, de disponibilité des alimentations électriques. Il en résultait une incohérence entre le produit et le processus générant des croisements de flux avec perte de visibilité sur les encours et ralentissant les flux. Couplées à cette complexité, les règles de gestion existantes ne permettaient pas de diminuer le temps de passage moyen des produits qui s'élevait à plusieurs semaines.

Une première analyse des familles technologiques de l'entreprise, de leur importance relative et

des contraintes physiques de l'atelier permit rapidement de proposer une nouvelle disposition des machines. Mais l'amélioration ne pouvait devenir efficace que couplée à des démarches complémentaires de type 5 S, diminution du temps de changement de série, gestion des outillages, augmentation de la polyvalence, modification des règles de lancement et d'ordonnement des commandes et surtout d'un changement de mentalité. Grâce à ces efforts l'entreprise aujourd'hui est sur la voie de l'amélioration avec l'objectif de temps de passage inférieur à 7 jours quasi atteint, face aux 3 semaines précédemment! Et ceci devrait être le cas sous peu, grâce à la motivation et la forte implication de l'équipe participante.

En ce qui concerne les trois autres entreprises participantes, la problématique n'était pas similaire, puisque contrairement au cas précédent ou le cadre de l'étude était limité à un atelier, le projet ici devait permettre d'analyser les faiblesses de l'ensemble de l'entreprise pour y apporter simplement les modifications ou pour préparer en étape ultérieure une mise en place d'ERP.

Alors que pour une entreprise il est difficile de garder l'objectivité suffisante pour remettre en cause ses processus, il est tout aussi difficile pour une entreprise extérieure de comprendre le fonctionnement interne de chaque entreprise. Aussi afin de pouvoir proposer des améliorations, il est nécessaire dans une première étape de réaliser une cartographie des flux qui permet en quelques heures d'identifier de manière macroscopique les processus clefs. A l'issue de cette première phase une seconde étape d'analyse détaillée permet d'identifier les secteurs, les points dans lesquels une amélioration pourrait apporter des gains, à condition de respecter une certaine cohérence entre les actions proposées. Cette démarche proposée aux trois autres entreprises participantes a permis d'identifier les principales faiblesses et pistes d'améliorations potentielles: redéfinition d'une fonction achat non optimale, rappel des rôles et responsabilités des services commerciaux, simplification de la circulation des informations entre fonctions clés et mise en place d'une tenue de stock. La réalisation de tels changements nécessite du temps car ceux ci bouleversent plus profondément la structure de l'entreprise et doivent contrecarrer les résistances individuelles au changement. Aussi l'échéancier de résultats est il déplacé sur un horizon d'un an même si des actions court terme sont déjà planifiées.

Une même unique constante relie ces projets: la volonté de changement de la direction. Grâce à cet élément fondamental du progrès, de tels projets ont été possibles.

Suite au succès du partenariat, la Chambre de Commerce et le Centre de Recherche Public Henri Tudor annoncent le renouvellement de cette action pour les entreprises de la zone objectif 2 (cantons d'Esch, Capellen, Pétange, Rodange, Dudelange,



Differdange, Mamer). Ce nouveau projet qui se veut aussi une sensibilisation à l'assurance qualité, reposera plus que jamais sur la simplification et l'optimisation des organisations par la participation des équipes projets des entreprises participantes. Par ailleurs un accent plus fort sera mis sur la formation (10 jours dans le nouveau projet contre 2.5 dans le précédent).

Les entreprises intéressées peuvent dès à présent s'inscrire pour la réunion d'information qui se déroulera le 5 août 1999 à 17 h dans les locaux de la Chambre de commerce. Pour tout renseignement complémentaire: Me STEIN, Chambre de Commerce 42 39 39-316, Me BRIQUET et M. LIEMANS, CRP Henri Tudor 54 55 80-1.

## Protêts

### Abonnement annuel

LIVRE alphabétique (6 mois) des protêts de traites acceptées (2 livres)

+ index alphabétique et par date des ordonnances de référé-provision

+ listes de jugements + faillites

+ a) listes de protêts mensuelles

b) listes des ordonnances de référé-provision mensuelles

Abonnements: Agence AVUS

Fax 46 65 50 = 24 heures

Tél. 22 68 22 = matin si possible

## Messen und Ausstellungen im August und September 1999

### Kind + Jugend

Internationale Kinder- und Jugendmesse Köln  
20.08.-22.08.1999 Köln (D)  
Tel.: 0049/221/8210

### J.O.T./H.O.T.II/Bademode Dessous Salon

Orderrunde für Damenoberbekleidung, Kinder- und Jugendmode, HAKA, Dessous und Bademode  
22.08.-24.08.1999 Salzburg (A)  
Tel.: 0043/662/46870

### Tendence

Internationale Frankfurter Messe – Tavola & Cucina, Präsent & Carat, Domus & Lumina  
27.8.-31.8.1999 Frankfurt/Main (D)  
Tel.: 0049/69/75750

### MIDORA

Leipziger Uhren- und Schmuckmesse  
28.08.-30.08.1999 Leipzig (D)  
Tel.: 0049/341/6780

### IFA

Internationale Funkausstellung – Your World of Consumer Electronics  
28.08.-05.09.1999 Berlin (D)  
Tel.: 0049/30/30380

### EURO-HAUS

Internationale Fachmesse für Bauen und Wohnen – Garten und

Erholung

28.08.-05.09.1999 Berlin (D)  
Tel.: 0049/30/30380

### DECOFORCE

Fachmesse moderne Inneneinrichtung und Gartengestaltung  
29.08.-02.09.1999 Brüssel (B)  
Tel.: 0032/2/4748477

### EUROPACADO

Fachausstellung für Geschenkartikel und Wohnaccessoires  
29.08.-02.09.1999 Brüssel (B)  
Tel.: 0032/2/4748477

### Ineltec

Internationale Fachmesse für industrielle Elektronik, Automatisierung, Energie, Installation und Licht  
31.08.-03.09.1999 Basel (CH)  
Tel.: 0041/61/6862020

### MATEXPO

Internationale Fachmesse Maschinen, Geräte und Techniken für die Bau- und Holzindustrie, Straßenbau, Industrie und öffentliche Arbeiten  
01.09.-05.09.1999 Kortrijk (B)  
Tel.: 0032/56/210832

### BEAUTY PRAGUE

Internationale Fachmesse für Kosmetik, Körperpflege und Make-up mit Nail-Design-Meisterschaft

03.09.-05.09.1999 Prag (CZ)  
Tel.: 0049/89/3247610

### BIJORHCA

Internationale Fachmesse für Uhren, Schmuck, technische Industrie, Modeschmuck und Modeaccessoires  
03.09.-06.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/47565000

### PREMIERE CLASSE

Messe für Modeaccessoires  
03.09.-06.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/40137470

### PRET A PORTER PARIS

Internationale Damen-Modemesse  
03.09.-06.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/44947000

### MACEF AUTUNNO

Internationale Fachmesse für Tischkultur, Haushaltswaren, Geschenke, Silberwaren, Goldschmiedekunst und Uhren  
03.09.-06.09.1999 Mailand (I)  
Tel.: 0039/02/485501

### LUMIERE PARIS

Internationale Leuchten-Fachmesse  
03.09.-07.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/44290242

### MAISON & OBJET

Internationale Ausstellung für Innendekoration, Geschenkartikel



und den gedeckten Tisch  
03.09.-07.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/44290200

**F.E.**

Europa-Messe  
03.09.-13.09.1999 Straßburg (F)  
Tel.: 0033/3/88372121

**WELT DER FAMILIE**

Europäische Verbrauchermesse  
04.09.-12.09.1999 Saarbrücken (D)  
Tel.: 0049/681/954020

**gafa**

Internationale Gartenfachmesse  
05.09.-07.09.1999 Köln (D)  
Tel.: 0049/221/8210

**spoga**

Internationale Fachmesse für  
Sportartikel, Campingbedarf und  
Gartenmöbel  
05.09.-07.09.1999 Köln (D)  
Tel.: 0049/221/8210

**MIDEC**

Internationale Schuhfachmesse  
05.09.-07.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/44151515

**Moda in -  
Tessuto & Accessori**

Internationale Messe für Beklei-  
dungstextilien und Accessoires  
05.09.-07.09.1999 Mailand (I)  
Tel.: 0039/02/66103820

**IHF**

Internationale Messe für Heimwer-  
kerbedarf und Eisenwaren  
05.9.-08.9.1999 Birmingham (GB)  
Tel.: 0044/181/8559201

**MEUBLE**

Internationale Fachmesse für  
Möbel und Inneneinrichtung  
06.09.-08.09.1999 Brüssel (B)  
Tel.: 0032/2/4784989

**in-water boot Kiel**

Internationale Bootsausstellung  
08.09.-12.09.1999 Kiel (D)  
Tel.: 0049/211/456001

**GDS**

Internationale Schuhmesse  
09.09.-12.09.1999 Köln (D)  
Tel.: 0049/211/456001

**INTERMODA**

Internationale Ready-to-Wear-  
Modewoche – Sofortordermesse  
09.09.-12.09.1999 Madrid (E)  
Tel.: 0034/91/7225000

**BARNAJOYA**

Internationale Ausstellung für  
Schmuck, Uhren, Silberwaren und  
Maschinen  
09.09.-13.09.1999 Barcelona (E)  
Tel.: 0034/93/2332000

**FLORENCE GIFT MART**

Internationale Fachmesse für  
Geschenkartikel, Tischkultur,  
Wohnbedarf, Silber- und Gold-  
waren  
10.09.-13.09.1999 Florenz (I)  
Tel.: 0039/055/477841

**CADEAUX Leipzig**

Fachmesse für Geschenk- und  
Wohnideen  
11.09.-13.09.1999 Leipzig (D)  
Tel.: 0049/341/6780

**Herbst-Handelsmesse**

11.09.-26.09.1999 Lüttich (B)  
Tel.: 0032/4/2271934

**Food Ingredients Europe**

Internationale Ausstellung für Nah-  
rungsmittelingredienzen, Produkt-  
entwicklung und Qualitätskontrolle  
14.09.-16.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/346559444

**INTER AIRPORT Europa**

Internationale Fachmesse für Flug-  
hafenausrüstung und Dienst-  
leistungen  
14.09.-17.09.1999 München (D)  
Tel.: 0044/1707/275641

**SISQUAL**

Fachmesse für Qualitätssicherung  
– Materialien, Dienstleistungen,  
Informatik  
15.09.-17.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/53171140

**IMS**

Internationale Messe für Schuh-  
fabrikation  
15.09.-18.09.1999 Pirmasens (D)  
Tel.: 0049/6331/553300

**IAA-PERSONENKRAFT-  
WAGEN/MOTORRÄDER**

Internationale Automobil-Ausstel-  
lung Personenkraftwagen  
16.9.-26.9.1999 Frankfurt/Main (D)  
Tel.: 0049/69/975070

**COSMETICA Wiesbaden**

Internationale Fachmesse für  
Kosmetik  
17.09.-19.09.1999 Wiesbaden (D)  
Tel.: 0049/7221/50790

**OEKO-FOIRE**

Umweltmesse  
17.09.-19.09.1999 Luxemburg (L)  
Tel.: 43 99-1

**Souvenir-Creativ Herbst**

Internationale Fachmesse  
17.09.-19.09.1999 Salzburg (A)  
Tel.: 0043/662/44770

**Tischkultur & Küche**

Internationale Fachmesse für den  
gedeckten Tisch, Küchenaccesso-  
ires und Hausrat  
17.09.-19.09.1999 Salzburg (A)  
Tel.: 0043/662/44770

**INTERBOOT + INTERSURF**

Internationale Wassersport-  
Ausstellung  
18.9.-26.9.99 Friedrichshafen (D)  
Tel.: 0049/7541/7080

**EUROCOAT**

Internationale Ausstellung für  
Farben, Pigmente, Lacke, Drucker-  
farben und Klebstoffe  
21.09.-23.09.1999 Lyon (F)  
Tel.: 0033/1/46651834

**POLLUTEC**

Internationale Fachmesse für  
Umwelttechnik in der Industrie  
21.09.-24.09.1999 Paris (F)  
Tel.: 0033/1/47565000

**digiMedia**

Internationale Fachmesse und  
Kongresse für Publishing-  
Marketing-Kommunikation  
22.09.-25.09.1999 Düsseldorf (D)  
Tel.: 0049/221/456001

**Immobilienmesse Leipzig**

24.09.-26.09.1999 Leipzig (D)  
Tel.: 0049/341/6780



**EURO DIVING München**

Internationale Fachmesse für den Tauchsport mit Wassersportzubehör

25.09.-27.09.1999 München (D)  
Tel.: 0049/89/94901

**TRASMET**

Internationale Messe für Gießen, Schmieden und Oberflächen-

technik

29.09.-02.10.1999  
Tel.: 0034/94/4396066

Bilbao (E)

**EXPOPHARM**

Internationale pharmazeutische Fachmesse

30.09.-03.10.1999 Leipzig (D)  
Tel.: 0049/6196/928410

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

## Hôtel & Restaurant Foire au Mexique

Le Consulat Général Honoraire du Grand-Duché de Luxembourg au Mexique informe nos lecteurs que la foire «ABASTUR» aura lieu du 6 au 8 octobre 1999. «ABASTUR» est une foire pour le secteur «Hôtel & Restaurant». En cas d'un intérêt suffisant de sociétés luxembourgeoises et belges, un stand belgo-luxembourgeois pourra être organisé dans le «Pavillon Européen». Les entreprises intéressées par cette foire sont invitées à contacter la Chambre de Commerce, Monsieur Edouard Vollmar, tél.: 42 39 39-313.

## Séminaires

### Das beratende Verkaufsgesprächstraining für Fachberater

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


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

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

**Programm:**

Nach dem Training sind Sie in der Lage:

- Auch launische Interessenten im Geschäft freundlich zu begrüßen



**FIDUCIAIRE**

**COLAS & LANG**

CONSEILS COMPTABLES ET FISCAUX

COMPTABILITE & BILANS	6a, RUE DE LUXEMBOURG
DECLARATIONS FISCALES	L-5752 FRISANGE
GESTION DE SALAIRES	TELEPHONE 66 18 90
TRAVAUX DE SECRETARIAT	TELEFAX 66 18 91

- Den wirklichen Kundenbedarf zu ermitteln und festzustellen
- Kundengerecht – und deshalb überzeugend – zu argumentieren
- Auf Kundeneinsprüche geschickt zu reagieren
- Den Kaufabschluß zielstrebig herbeizuführen

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

**Teilnehmerkreis:** Verkäufer(innen), Jungverkäufer im Einzelhandel

**Teilnahmegebühr:** 7 000.- LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

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

### Erfolgreiches Marketing im Handel

Warenleistungen sind immer stärker vergleichbar, Marketing macht den Unterschied beim Kunden. Der spürbare Wandel bestimmt den Einsatz von Marketingmaßnahmen im Handel. Mündige Kunden stehen im Zentrum der Handelsleistungen und darauf sind die Marketingmaßnahmen abzustimmen. Viele mitt-



lere Handelsunternehmen verfügen aber noch nicht über ein durchgängiges Marketingkonzept.

**Programm:**

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

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

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

**Teilnahmegebühr:** 7 000.- LUF, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

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

## Techniques de base de l'analyse financière

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

**Objectifs:** Donner aux participants une maîtrise des techniques de base de l'analyse financière, leur permettant d'utiliser les outils analytiques dans le cadre de leur entreprise.

**Programme:**

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

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

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

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

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

## Professionnelle Gesprächsführung

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

**Programm:**

- Wahrnehmung von Informationen
- Besseres Verständnis eigener und mitmenschlicher Gesprächs- und Verhaltensweisen
  - Zu welchem Gesprächstyp gehöre ich?
  - Zu welchem Gesprächstyp gehört mein Gegenüber?
- Häufige Fehler bei der zwischenmenschlichen Kommunikation
  - Welche Gesprächsstörer erschweren eine erfolgreiche Gesprächsführung?
  - Welche Oberhandtechniken werden häufig in Gesprächen benutzt, und wie kann ich mich dagegen wehren?
- Tips für eine professionelle Gesprächsführung
  - Welche Gesprächsförderer erleichtern eine erfolgreiche Gesprächsführung?

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

**Teilnehmerkreis:** offen

**Seminarmethode:** Zahlreiche Übungen und Einsatz der Video- Technik

**Teilnahmegebühr:** 3 000.- LUF\*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke



\* Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

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

## Techniques d'accueil par téléphone

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

### Programme:

- Quelques règles de l'accueil téléphonique: importance de la voix, du ton et de l'intonation
- Dire et ne pas dire: certaines expressions et attitudes sont à éviter. Comment éviter la routine tant au niveau des réponses proprement dites, qu'au niveau de la voix et des habitudes?
- Importance de déterminer les besoins exacts de votre correspondant
- Importance de l'écoute pour le guider efficacement vers la personne qui pourra l'aider et répondre à ses attentes
- Comment prendre un message complet ou faire patienter votre interlocuteur? Cette étape est importante car elle risque de mettre de mauvaise humeur votre interlocuteur ou de vous faire perdre un prospect
- Prendre ou passer une commande par téléphone. Importance de l'écoute et de la reformulation
- Les objections au téléphone. Chaque objection peut être un argument de vente
- La conclusion. Comment conclure un appel en respectant l'interlocuteur?

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

**Public:** Toute personne confrontée à l'accueil téléphonique

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

\* Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

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

## Techniques de vente pour délégués commerciaux

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

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

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

### Programme:

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

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

**Public:** délégués commerciaux

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

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

## Internet - la porte d'entrée vers de nouveaux marchés

L'avènement de la société d'information apporte une multitude de nouvelles opportunités pour les entreprises d'aujourd'hui. Une nouvelle notion de marché sans frontières est née et un nouveau moyen d'in-



formation au client est disponible. L'Internet est aujourd'hui considéré comme la porte d'entrée vers un marché international de plus de 140 millions de sociétés et de personnes privées.

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

#### Programme:

- Introduction
- Historique sommaire
- Présentation d'Internet et de ses services
- Comment accéder à Internet?
  - Le matériel requis
  - Comment choisir un fournisseur d'accès à Internet?
  - Le calcul des coûts réels
- L'entreprise d'aujourd'hui et Internet
  - Les opportunités et les risques
  - La source d'information inépuisable
  - Le moyen de communication rapide et bon marché
  - Le marketing et le commerce par Internet
- Développer une présence sur Internet
  - La nouvelle philosophie d'information
  - Analyse de cas à succès et d'échec
  - Les éléments d'une présence sur Internet
- Cours de HTML – notions de base
  - Ma première page Internet avec facilité
  - Les outils de développement modernes en mode WYSIWYG
  - L'optimisation des graphismes et photos

**Conférencier:** Samuel DICKES, Consultant en technologies d'information

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

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

\* Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

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

## Cycle de perfectionnement managerial pour cadres

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

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

#### Programme:

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

## INSCRIPTIONS ET PAIEMENTS

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

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

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

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



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

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

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

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

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

## **Der richtige Umgang mit Beschwerden und Reklamationen - Kundenverluste minimieren**

Verkaufen ist das eine, möglichen Beschwerden entgegenzutreten ein anderer Aspekt. Warum fällt es vielen Verkaufsmitarbeitern so schwer, Reklamationen richtig zu begegnen? In Zeiten abnehmender Kundentreue rückt die Bedeutung richtiger Reklamationsbearbeitung immer mehr in den Vordergrund. Es liegt im Trend der Zeit, einfach mehr und schneller zu reklamieren. Die Veränderungen von der Marktseite her sind bekannt. Den Betrieben fällt es schwer, sich auf diese veränderten Marktmechanismen einzustellen. Die Kunst effektiverer Reklamationsbearbeitung sollte jeder können. Die Schwierigkeit richtiger Reklamationsbearbeitung wird mittels praktischer Beispiele dargestellt, so daß der interessierte Mitarbeiter bei auftretenden Reklamationsfällen, seien sie mündlich, schriftlich oder telefonisch, mit mehr Sicherheit sich dieser Aufgabenstellung annehmen kann. Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der auch an die Interessen des Unternehmens denkt und der erkannt hat, daß man aufgrund von Reklamationen keine Kunden mehr zu verlieren braucht. Richtige Reklamationserledigung ist ein unbezahlbarer Service, deren Nutzen man erst erkennt, wenn die Zahl der zufriedenen Kunden steigt.

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

### **Programm:**

- Was Kunden am meisten stört
- Kurzfristige Verkaufserfolge, die Quelle allen Übels?

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

**Referent:** Gerd REHBOCK, Kommunikations- und Verkaufstrainer

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

**Teilnahmegebühr:** 3.000.- LUF\*, inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke

\* Diese Weiterbildungsmaßnahme wird unterstützt durch den Europäischen Sozialfonds

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

## **L'accueil à la réception - Des gestes simples pour fidéliser le client**

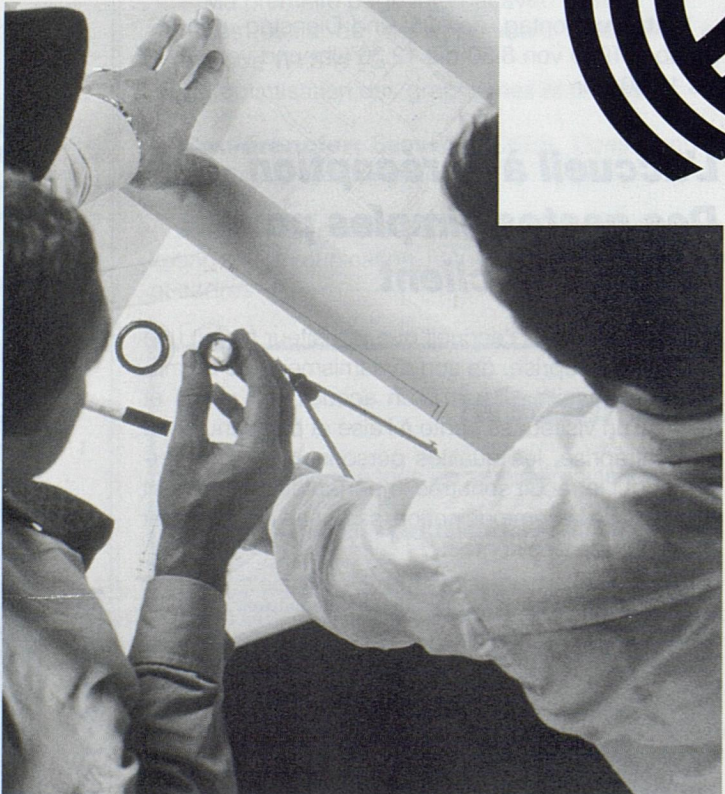
C'est à travers l'accueil que le visiteur se fait une idée de l'entreprise, de son dynamisme et de sa manière de travailler. Pour qu'un accueil soit réussi et pour qu'un visiteur se sente à l'aise et bienvenu dans une entreprise, les qualités personnelles de la personne qui le reçoit sont très importantes,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

### **Programme:**

- Accueillir, c'est facile...  
L'accueil des tâches multiples
- La préparation de l'accueil  
La préparation de l'accueil repose sur de multiples «détails», son improvisation peut conduire à des erreurs aux répercussions négatives



# BIL-entreprises: Votre métier, notre expérience!



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



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

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

**Public:** Toute personne confrontée à l'accueil

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

\* Action formatrice cofinancée par le Fonds Social Européen

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

## Prix à la consommation

# Nouvelle progression accentuée (+0.28%) au 1<sup>er</sup> mai 1999

Au 1<sup>er</sup> mai, l'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, marque pour le deuxième mois consécutif une progression importante, de +0.28%,

inférieure toutefois à celle du mois d'avril. L'indice passe à 103.55 points au 1/5/1999 (base 100 en 1996).

Le taux d'inflation sur 12 mois, qui était passé à 1.28% en avril – après s'être situé pendant six mois au niveau de 0.4-0.6% – se stabilise à 1.22%. Le recul par rapport au mois précédent s'explique par la hausse particulièrement importante constatée en 1998 au mois de mai. L'indice rattaché à la base 1/1/1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 592.59 points. La moyenne semestrielle atteint 587.42 points au 1/5/1999.

### a) Taux de variation des indices de groupe

	mai 99/ mai 98	mai 99/ avril 99
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 1.56 %	+ 0.01 %
Boissons alcoolisées et tabac	+ 4.51 %	+ 0.65 %
Articles d'habillement et chaussures	+ 1.23 %	+ 0.28 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 0.61 %	+ 0.32 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 2.49 %	+ 1.38 %
Santé	+ 0.73 %	+ 0.01 %
Transport	+ 1.26 %	+ 0.46 %
Communications	-12.06 %	- 2.36 %
Loisirs, spectacles et culture	+ 0.72 %	- 0.44 %
Enseignement	+ 5.19 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 0.96 %	-
Biens et services divers	+ 1.06 %	+ 0.06 %



**b) Principales incidences sur l'indice général par article**

(exprimées en points indiciaires - base 100 en 1996 - par rapport au mois précédent):

en hausse		en baisse	
Personnel domestique (pondération 19.3 %)	+0.17 p.	Fleurs (pondération 5.8 %)	-0.04 p.
Essence (pondération 22.5 %)	+0.07 p.	Acquisition de téléphones, etc (pondération 4.9 %)	-0.03 p.
Combustibles liquides (pondération 9.0 %)	+0.03 p.		

L'évolution de l'indice général au 1<sup>er</sup> mai 1999 (+0.29 point) résulte avant tout des hausses de prix constatées dans les divisions «Ameublement, équipement de ménage et entretien» (impact de +0.18 point), «Transports» (+0.08 point) et «Logement, eau, électricité et combustibles» (+0.05 point), dont l'incidence sur l'évolution de l'indice a été décisif. Cet effet a été légèrement tempéré par les incidences à la baisse qu'ont apporté les divisions «Loisirs, spectacles et culture» (-0.05 point) et «Communications» (-0.04 point).

L'apport de deux autres divisions à l'évolution de l'indice général a été de +0.03 point («Boissons alcoolisées et tabacs» et «Articles d'habillement et chaussures»), celui des cinq autres fonctions étant sans importance ou nul.

Les biens et services avec les plus fortes incidences à la hausse sur l'indice ont connu des renchérissements de respectivement +8.2% (personnel domestique), +3.8% (combustibles liquides) et +3.0% (essence). A noter que la hausse de la position «personnel domestique» résulte du relèvement du salaire social minimum et de la nouvelle réglementation concernant l'imposition du personnel domestique, mesures se repercutant dans l'indice seulement avec un décalage technique inhérent à la position. Des hausses d'une certaine envergure ont également été relevées pour la viande d'ovins (+6.4%), les poissons frais (+4.5%), les vins rouges (+3.7%), le linge de corps pour enfants (+3.4%), les vins mousseux (+3.3%), etc. Du côté des baisses, les mouvements les plus substantiels constatés ont concerné l'acquisition de téléphones (-7.4%), les poissons séchés, fumés ou salés (-6.7%) et les fleurs de coupe (-6.3%).

En progressant de +2.45%, les prix des produits pétroliers ont, comme le mois précédent, constitué un facteur inflationniste de première importance. La hausse des prix de l'ensemble des autres biens et services a été de +0.17%. L'indice au 1<sup>er</sup> juin 1999 sera publié le 8 juillet, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice. La publication (Indicateurs ra-

pides - Série A1No 5/99) est disponible au Stateg, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268 / fax 46 42 89, E-mail: stateg.post@stateg.etat.lu.

**Echelle mobile des salaires****Majoration des salaires de 2.5% au 1<sup>er</sup> août 1999**

Après la stabilité des mois précédents, l'indice des prix à la consommation a marqué aux mois d'avril et de mai 1999 des progressions importantes, de +0.48 et +0.28% respectivement. Suite à ces évolutions, l'indice exprimé sur la base 100 au 1/1/1948 a été arrêté le 9 juin par la Commission de l'indice au niveau de 592.59 points pour le mois de mai. La moyenne semestrielle, déterminant le déclenchement du mécanisme de l'échelle mobile des salaires, se situe à 587.42 points au 1/5/1999.

Le dernier déclenchement du mécanisme de l'échelle mobile, au 1/2/1997, a eu lieu à la cote d'échéance de 574.41 points; un nouveau déclenchement se produira quand la moyenne semestrielle de l'indice atteindra ou dépassera les 588.77 points, supérieurs de 2.5% au précédent seuil. Compte tenu

**TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE**

**MEHRWERTSTEUERERKLÄRUNG**

Erstellung Ihrer TVA Erklärung

- nach Monaten oder Trimestern
- volle Rechenfunktionen
- automatischer Druck der Banküberweisung
- Formulardruck ( Original und Kopie )
- Freie Einstellung der Währung ( z.B. EURO )
- Freie Eingabe der Steuersätze
- Neues Steuerjahr mit einem Click
- Bedingt mandantenfähig
- viele Hilfs- und Zusatzprogramme



**CD ROM**

Windows 95/98

*Einfacher können Sie Ihre  
TVA - Erklärung  
nicht mehr erstellen*

**ce computer engineering Luxembourg**  
Telefon 347403 Fax 347402



des tendances récentes, tant internationales que sur le plan interne, on s'attend à ce que la moyenne semestrielle de l'indice des prix à la consommation dépasse au 1<sup>er</sup> juillet prochain la nouvelle cote d'échéance, entraînant une majoration de 2.5% des salaires, traitements, pensions, etc. au 1<sup>er</sup> août 1999.

Pour en savoir plus: Statec, Section «Indice des prix à la consommation», tél: 478 - 4266, e-mail: ernest.robert@statec.etat.lu.

## Commerce extérieur

# Recul des exportations au cours du premier trimestre de 1999

Le Statec vient de publier les chiffres du commerce extérieur du premier trimestre de 1999. Selon ces chiffres les exportations ont reculé de 8.8% au premier trimestre de 1999. L'indice implicite de volume est même en baisse de 10.5%, les prix à l'exportation ayant augmenté de 1.7%. Les fournitures aux pays tiers à l'Union européenne ont baissé davantage (-26%) que les livraisons aux Etats membres de l'Union européenne (-5.8%).

Cette baisse s'explique avant tout par le fort recul des produits en métaux communs. Pour les autres branches industrielles le bilan n'est pas aussi négatif. Certaines enregistrent également des baisses mais d'autres ont su augmenter leurs livraisons aux pays étrangers. En revanche l'essor connu en 1998 par le commerce d'importation suivie de réexportation ne s'est pas poursuivi au début de cette année. Il a même reculé légèrement.

Les importations ont progressé de 3.8% au premier trimestre. Cette hausse s'explique par un investissement important réalisé dans le secteur du transport aérien. Hormis cette transaction, les approvisionnements dans les pays étrangers ont baissé de 2.8%. Le recul des approvisionnements des branches industrielles ainsi que le moindre dynamisme des activités d'importation et de réexportation expliquent ce phénomène. En revanche les achats de biens de consommation durable, en particulier les voitures automobiles, continuent à augmenter.

Les approvisionnements auprès des Etats membres de l'UE ont reculé légèrement (-1.4%) alors que les importations en provenance des pays tiers ont progressé de 53%. Ce dernier résultat s'explique par l'acquisition d'un aéronef aux Etats-Unis.

Cet achat ainsi que le recul des exportations pèsent sur le solde de la balance commerciale qui se dégrade de 10 mia. de LUF par rapport à la même période de 1998. Les termes de l'échange s'améliorent

modérément principalement en raison de l'augmentation des valeurs unitaires à l'exportation. Pour en savoir plus: Statec, Section: Commerce Extérieur, Contact: René Krippes, Tél: 478 - 4248, E-mail: rene.krippes@statec.etat.lu.

## Agriculture

# Poursuite du mouvement de concentration

Le Statec vient de publier le Bulletin No 2-99 qui contient les résultats du recensement agricole au 15 mai 1998. Il comporte une partie récapitulative avec les résultats les plus importants pour l'ensemble des exploitations de 1950 à 1998 et pour les exploitations agricoles proprement dites de 1985 à 1998, ainsi qu'une partie avec des tableaux détaillés pour 1998, soit par classe de grandeur, soit par orientation technico-économique (OTE).



Au recensement de 1998 ont été dénombrées 2 903 exploitations agricoles avec une surface agricole utilisée de 127 136 ha (48.2% de terres arables, 50.7% de prairies et pâturages et 1.1% d'autres terres de culture). Ces exploitations détiennent 208 740 bovins dont 45 952 vaches laitières, ainsi que 81 392 porcins et 8 237 ovins. La population agricole a été de 11 089 personnes dont 2 655 travaillant à temps complet au sein des exploitations.

Ces résultats confirment les grandes tendances de l'agriculture luxembourgeoise, à savoir un mouvement de concentration – le nombre d'exploitations a chuté de 4 410 à 2 903 unités de 1985 à 1998, alors que la superficie moyenne par exploitation a augmenté de 28.59 à 43.79 ha durant cette période –, une prépondérance des exploitations pratiquant l'élevage d'herbivores (57.6% de l'ensemble des exploitations) et une forte stabilité structurelle, les parts relatives des différentes orientations n'évoluant guère. Pour en savoir plus: Statec, Section: Statistiques agricoles, Contact: Jean HAUPERT, Tél: 478 - 4238, E-mail: jean.haupt@statec.etat.lu.



## 2<sup>e</sup> édition de l'Europroms CD-ROM

### Source unique de données sur les marchés industriels de l'UE

Eurostat, l'Office statistique de l'Union européenne, vient de sortir une nouvelle édition du CD-ROM Europroms. Europroms est la seule source d'information en Europe fournissant des données détaillées et comparables sur la production, le commerce extérieur et les marchés d'environ 5.000 produits industriels.

Pour suivre les tendances et anticiper les changements dans son secteur, il est important de pouvoir accéder à des données précises, comparables et fiables. La base de données Europroms a été créée pour répondre à ces besoins croissants. Il s'agit du premier produit résultant de la coopération entre les

membres du Système Statistique Européen (SSE), qui relie Eurostat et les instituts nationaux de statistique de l'UE. Europroms est un outil indispensable pour les entreprises, les organisations professionnelles, les consultants, les chercheurs et, plus généralement, pour tous ceux qui ont besoin de:

- comparer différents secteurs industriels
- comprendre la situation actuelle et prévoir les tendances de ces secteurs
- évaluer les potentialités des marchés dans les différents pays européens
- évaluer les données communautaires sur la production, les quantités et les ventes de produits industriels
- améliorer leur compétitivité

Des CD-ROM démo sont disponibles gratuitement au STATEC b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4268, fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Le CD-ROM Europroms est vendu au prix de 2000 Euro. Les commandes peuvent être adressées au Statec à l'adresse indiquée ci-dessus. Pour en savoir plus: Section «Centralisation et Diffusion», Contact: Guy Zacharias, tél: 478 - 4281, e-mail: guy.zacharias@statec.etat.lu.

## Ventes sous forme de liquidations

La présente liste contient une énumération des ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes moyennes sur la base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale.

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

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

Situation au 15/06/99:

#### **ABITAS S.à r.l.**

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

#### **ACCESSOIRES HILGES S.à.r.l.**

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

#### **ADAMY Raymond**

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

#### **ARTFLORA INTERNA- TIONAL S.à r.l.**

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

#### **ARTICLES DE PECHE ROBY S.à r.l.**

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

#### **BECKER Jan**

21, rue de l'Alzette  
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9096/98  
10/11/1998-09/11/1999  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de maroquinerie, articles

de fausse-bijouterie, jouets,  
articles pour fumeurs, articles  
de vêtements de sport

#### **BEIM FISCHER S.à r.l.**

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

#### **BODEGAS DE IBERIA S.à r.l.**

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

#### **BOUTIQUE PIPELINE S.A.**

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

#### **BRITT & STEFAN DESIGN S.à r.l.**

32, rue Beaumont  
L-1219 LUXEMBOURG  
c9119/98  
16/01/1999-15/01/2000  
cessation complète de l'activité



commerciale  
articles de cadeaux, de décoration et articles de textiles et d'ameublement

### **BROSIUS Fernand**

67, Grand-Rue  
L-1661 LUXEMBOURG  
c9046/98  
04/07/1998-03/07/1999  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de bijouterie-horlogerie

### **CARINA S.à r.l.**

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

### **CATH S.à r.l.**

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

### **CENTRAL CASPIAN S.à r.l.**

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

### **CENTRAL CASPIAN S.à r.l.**

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

### **CHOQUE Pierre**

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

### **COVADEL S.A.**

7, rue Philippe II  
L-2340 LUXEMBOURG  
c9164/99  
21/05/1999-20/05/2000  
cessation complète de l'activité

commerciale  
articles textiles et articles d'habillement

### **CUIRTEX S.A.**

24, avenue de la Gare  
L-4131 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9170/99  
31/07/1999-31/10/1999  
transformation immobilière  
articles d'habillement, articles de maroquinerie

### **DE ROSA Irma**

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

### **DUPREZ Léa**

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

### **ELECTRE S.à r.l.**

26, rue de l'Alzette  
L-4010 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9082/98  
16/10/1998-15/10/1999  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles textiles, articles de confection, articles de bonneterie et articles de mode assortis

### **ELECTRICITE KOHNEN S.A.**

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

### **ENZODIFFUSION S.A.**

47, avenue de la Gare  
L-1611 LUXEMBOURG  
c9157/99  
15/05/1999-14/08/1999  
déménagement  
articles textiles

### **ERANG S.à r.l.**

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

### **FAARWEGESCHAEFT KAELDALL S.à r.l.**

82, route de Tétange  
L-3672 KAYL

c9086/98  
05/11/1998-04/11/1999  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de peinture et de décoration

### **FANTASY BAZAAR S.à r.l.**

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

### **FINK Madeleine**

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

### **GEPETTO S.A.**

15, rue de Thionville  
L-6791 GREVENMACHER  
c9159/99  
01/06/1999-31/08/1999  
transformation immobilière  
articles textiles

### **GLODT Joseph**

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

### **GOEBEL Marie-Antoinette**

51, Grand-Rue  
L-9530 WILTZ  
c9144/99  
26/04/1999-25/07/1999  
transformation immobilière  
articles d'habillement

### **GOEBEL Marie-Antoinette**

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

### **GOERGEN Marie-Thérèse**

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

commerciale  
meubles

### **GUELUX S.A.**

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

### **HAPPY SHOES S.à r.l.**

59, rue du X Octobre  
L-7243 BERELDANGE  
c9168/99  
22/05/1999-21/08/1999  
déménagement: 28, rue G.D. Charlotte, L-7520 Mersch  
chaussures et accessoires

### **INCOGNITO S.à r.l.**

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

### **JACOBS Henriette**

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

### **KLEIN-ANGELSBERG ETTTELBRUCK S.à r.l.**

105, Grand-Rue  
L-9051 ETTTELBRUCK  
c9166/99  
26/05/1999-25/05/2000  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection et accessoires de mode y assortis, articles de lingerie et articles de bonneterie

### **KRAEMER Monique**

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

### **LEINER Hortense**

30, avenue Dr. Gaasch  
L-4818 RODANGE  
c9153/99  
03/05/1999-02/05/2000  
cessation complète de l'activité



commerciale  
articles de mercerie-bonneterie-  
lingerie et articles de confection

**LIPPIS Antoine**

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

**MAGLICA Pascale**

5-7, place du Marché  
L-5555 REMICH  
c9158/99  
07/05/1999-06/08/1999  
déménagement: quai de la  
Moselle, L-5553 Remich  
aliments et accessoires pour  
animaux domestiques

**MAISON CHARLES  
KRECKE S.à r.l.**

99, rue de l'Alzette  
L-4011 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9151/99  
02/05/1999-01/05/2000  
cessation complète de l'activité  
commerciale  
articles d'horlogerie-bijouterie-  
orfèvrerie, articles en cristal et  
objets d'art

**MARY LOU'S S.à r.l.**

Centre J.F. Kennedy  
L-9053 ETTTELBRUCK  
c9161/99  
20/05/1999-19/08/1999  
déménagement: 7, place de la  
Libération, L-9255 Diekirch  
articles textiles

**MEHRABKHANI  
Farahmand**

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

**MERGEN Fernand**

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

**MONO S.A.**

47, boulevard Royal  
L-2449 LUXEMBOURG  
c9169/99  
03/07/1999-02/07/2000  
cessation complète de l'activité  
commerciale

disques, cassettes magnétiques  
et articles de bimbeloterie

**MONOPOL GALERIE 45  
S.à r.l.**

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

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

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

**NEW GENERATION  
S.à r.l.**

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

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

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

**NEW YORK S.à r.l.**

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

**OPTIQUE DEGRAND &  
BIEWER GmbH**

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

**articles optiques**

PAULUS Dagrün  
82, avenue de la Libération  
L-3850 SCHIFFLANGE  
c9129/99  
16/03/1999-15/03/2000  
cessation complète de l'activité

commerciale  
articles électriques, articles  
électroniques et électro-  
ménagers  
articles de lustrerie et articles de  
quincaillerie

**PRESTIGE DE L'ART S.A.**

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

**REVE S.à r.l.**

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

**SABRINE II S.à r.l.**

35, avenue de la Gare  
L-1611 LUXEMBOURG  
c9163/99  
18/05/1999-17/08/1999  
déménagement: centre com-  
mercial Belle Etoile Bertrange  
articles de confection et acces-  
soires, articles de bonneterie,  
lainage et bijoux de fantaisie

**SANTINI Elvira**

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

**SCHARES Roger**

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

**SCHOMMER S.à r.l.**

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

**SUCKEL S.à r.l.**

65, avenue G.D. Charlotte  
L-3441 DUDELANGE  
c9167/99  
01/06/1999-31/05/2000  
cessation complète de l'activité  
commerciale  
articles de confection

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

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

**THIEL Marie-Josée**

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

**UNDERGROUND S.à r.l.**

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

**WOLFF-WEYLAND  
S.à r.l.**

24, rue Prince Henri  
L-9047 ETTTELBRUCK  
c9121/99  
15/04/1999-14/04/2000  
cessation complète de l'activité  
commerciale  
équipements, outillage et ma-  
chines pour l'exécution de tra-  
vaux de jardinage, de matériel  
pour le génie civil, d'articles de  
loisirs...

**WOLLBUTTEK II S.à r.l.**

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

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

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



## La 6<sup>e</sup> Journée transfrontalière de transfert de technologie fut un franc succès

Le 9 juin dernier s'est déroulée, aux Foires Internationales de Luxembourg, la 6<sup>e</sup> Journée de transfert de technologie du réseau REGIOTEC de la Grande Région Sarre-Lor-Lux-Rhénanie/Palatinat-Wallonie.

Portant sur le thème des «Capteurs et nouvelles techniques de mesures», cette manifestation, placée sous le patronage du Ministre luxembourgeois de l'Economie, Monsieur Robert Goebbels, a été organisée par Luxinnovation GIE et ses partenaires REGIOTEC, en collaboration scientifique avec le Centre de Recherche Public Henri Tudor.



Cette journée avait pour objectif de permettre aux entreprises et centres de recherches de renforcer la coopération transfrontalière et de développer des partenariats. Elle comportait un cycle de séminaires ainsi qu'un salon sur les nouveautés en matière de capteurs. En effet, un des domaines décisifs pour assurer la compétitivité des entreprises est sans conteste celui des techniques de mesures et des capteurs. Que ce soit dans le domaine de la biotechnologie, de la micro-ingénierie ou de la mécanique classique, les capteurs se retrouvent à tous les niveaux de l'évolution technologique et permettent d'assurer une qualité optimale lors de la conception et de la fabrication des produits.

Ainsi, plus de 65 entreprises et centres de recherche spécialisés ont présenté leurs produits et services et quelque 250 visiteurs ont également pu assister au cycle de séminaires intitulés «Le monde de la métrologie». Au cours de leurs exposés, des spécialistes internationaux ont abordé des thèmes tels que: capteurs et microtechniques, traitement d'images, simulation numérique, analyse dynamique des matériaux, analyse mécanique des propriétés des matériaux, caractérisations chimiques et physiques, etc.

Lors de son allocution de bienvenue, Monsieur Robert Goebbels, Ministre de l'Economie, a souligné l'importance stratégique sur le plan politique, économique, social et surtout technologique de la Grande Région. Aujourd'hui, le Luxembourg et ses régions avoisinantes disposent d'un secteur financier développé mais aussi de fortes compétences industrielles, scientifiques et technologiques.

De ce fait, le renforcement de la collaboration transfrontalière entre entreprises, universités et centres de recherche, en matière de recherche-développement (R&D), d'innovation et de transfert de technologie contribue au développement des compétences industrielles, scientifiques et technologiques et à la diversification du tissu industriel de chacune des régions présentes.

Dans ce contexte, Monsieur Goebbels s'est félicité des efforts engagés par le réseau REGIOTEC qui regroupe les promoteurs du transfert de technologie de la Grande Région et dont Luxinnovation GIE, l'Agence nationale pour la promotion de l'innovation et de la recherche, est le partenaire au Grand-Duché. Outre sa participation à de nombreux réseaux transnationaux, Luxinnovation est le point de contact national pour le 5<sup>e</sup> programme-cadre de recherche et de développement (R&D) de l'Union européenne auquel les entreprises étrangères peuvent s'adresser dans le cadre d'une recherche de partenaires luxembourgeois pour leurs projets.

L'Agence informe également les entreprises luxembourgeoises sur les différents programmes nationaux et communautaires d'aide à la R&D. Par ailleurs, Luxinnovation travaille en relation directe avec les établissements d'enseignement supérieur, le Technoport Schlassgoart, le Centre de veille technologique et les centres de recherche publics et privés.

Monsieur Marco Walentiny, président de Luxinnovation GIE, s'est réjoui de l'intérêt suscité par cette journée et a rappelé que REGIOTEC est une initiative soutenue par l'Union européenne dans le cadre du programme INTERREG II qui vise à intensifier la coopération transfrontalière entre les organismes de recherche et les entreprises de la Grande Région.

Depuis deux ans, plus de 240 entreprises et plus de 200 laboratoires ont été visités par les partenaires du réseau en vue de mettre le savoir-faire et les technologies de ceux-ci à la disposition des entreprises de la Grande Région. Une base de données a été élaborée en regroupant les informations recueillies lors des nombreuses visites. En même temps, cinq journées de transfert de technologie ont été organisées sur les thèmes de l'automatisation, du prototypage rapide, des technologies de l'information et de la communication, des nouvelles techniques du domaine de la médecine et également de l'environnement et du recyclage.

Pour de plus amples informations sur les activités du réseau REGIOTEC contactez: LUXINNOVATION GIE, 7, Rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg; tél. 43 62 63-1; fax: 43 81 20.



## Les nouveaux programmes du 5<sup>e</sup> PCRD de l'Union européenne

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

### Programme thématique: Energie, environnement et développement durable

Tous les pays industrialisés sont confrontés à deux défis qui, dans le contexte de la gestion durable des ressources de l'écosystème, sont étroitement liés: disposer à long terme de systèmes et de services énergétiques efficaces et diversifiés d'une part et, d'autre part, préserver l'environnement. Si la recherche et le développement technologique dans les domaines de l'environnement et de l'énergie sont étroitement liés, il s'agit toutefois de domaines distincts qui exigent chacun des arrangements administratifs et financiers spécifiques.

Avec un budget total de 2.125 millions d'euros, dont 1.083 millions d'euros pour la partie environnement et développement durable et 1.042 millions d'euros pour la partie énergie, ce programme permettra de cofinancer des activités de recherche qui correspondent à une des 6 **actions clés** suivantes:

#### Partie A: environnement et développement durable

##### – Gestion durable et qualité de l'eau

Cette action a pour objectif de fournir les connaissances et technologies nécessaires à la gestion rationnelle des ressources en eau destinées aux besoins domestiques ainsi qu'à ceux de l'industrie et de l'agriculture.

##### – Changements planétaires, climat et biodiversité

Cette action a pour but de mettre au point la base et les outils scientifiques nécessaires pour accompagner la mise en oeuvre des politiques communautaires et de permettre à la Communauté européenne et aux Etats membres de mieux s'acquitter des obligations en matière de recherche qu'ils ont contractées dans le cadre de conventions et de traités internationaux. Ainsi, il s'agit d'accroître la compréhension de ces domaines afin de contribuer à atteindre l'objectif communautaire du développement durable.

##### – Gestion durable des écosystèmes marins

Cette action vise à promouvoir la gestion durable intégrée des ressources marines et de contribuer à la réalisation des éléments du cinquième plan d'action pour l'environnement. Un mécanisme particulier de coordination veillera aux synergies avec d'autres actions pertinentes du programme-cadre.

##### – La ville de demain et le patrimoine culturel

L'objectif de cette action est le développement harmonieux du cadre de vie urbain des citoyens selon des approches globales, innovantes et plus économes, respectueuses de l'environnement et basées sur des modèles avancés d'organisation, conciliant notamment l'amélioration de la qualité de la vie, le rétablissement des équilibres sociaux et la protection, la conservation et la mise en valeur du patrimoine culturel en vue de l'exploitation durable du potentiel socio-économique qu'il représente pour l'emploi et le tourisme.

#### Partie B: énergie

##### – Une énergie plus propre, faisant appel notamment aux sources d'énergie renouvelables

Cette action vise à réduire au minimum l'incidence sur l'environnement de la production et la consommation d'énergie en Europe. On s'efforcera de rechercher des solutions plus propres, plus particulièrement à partir de sources d'énergie renouvelables, et de contribuer à réduire l'incidence sur l'environnement de l'utilisation qui est faite actuellement des combustibles fossiles.

##### – Une énergie économique et efficace pour une Europe concurrentielle

Cette action a pour objectif d'assurer à l'Europe un approvisionnement en énergie fiable, efficace, sûr et peu onéreux, qui serait profitable à ses citoyens, au fonctionnement de la société et à la compétitivité de son industrie. Des mesures devront être prises à tous les stades du cycle énergétique – production, distribution et utilisation finale – en vue d'améliorer l'efficacité et de réduire les coûts.

Les activités génériques dans le domaine des technologies futures et émergentes pourront également bénéficier d'un financement.

Les premiers appels à propositions pour le programme «Energie, environnement et développement durable» ont été publiés le 20 mars 1999 et peuvent être consultés sur le site Web suivant: [www.cordis.lu/eesd/calls/calls.htm](http://www.cordis.lu/eesd/calls/calls.htm)

Pour tout renseignement supplémentaire, vous pouvez vous adresser à: Luxinnovation GIE, Mme Brigitte DE HAECK, tél. 43 62 63-1, fax: 43 81 20; e-mail: [brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu](mailto:brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu).



## **Globe 2000**

### **Le salon des technologies environnementales**

GLOBE 2000, le salon professionnel mondial des technologies environnementales, recevra plus de 2.000 dirigeants d'affaires internationaux, 10.000 participants au total, plus de 400 exposants et 300 orateurs qui y présenteront simultanément une soixantaine de conférences, forums et ateliers auxquels participeront plus de 250 hommes d'affaires internationaux les plus réputés. Ce salon aura lieu à Vancouver, Colombie Britannique, du 22 au 24 mars 2000. Les 8 thèmes des conférences s'articuleront autour de 3 sujets principaux: l'énergie et les changements climatiques; les stratégies environnementales de l'entreprise et les marchés globaux pour des solutions environnementales. Contact: GLOBE 2000, World Trade Centre, 504-999 Canada Place, Vancouver, BC, Canada V6C3E1, email: info@globe.apfnet.org, web: www.globe.ca., tel: (604)775-7300, fax: (604)666 8123 ou Mme F. De Kimpe, Attaché commercial, Service commercial, Ambassade du Canada, Avenue de Tervuren 2, B-1040 Bruxelles, tél. 02/741 06 21, fax: 02/741 06 06, email: fabienne.dekimpe@dfait-maeci.gc.ca.

### **Nature et Patrimoine culturel**

## **Le Fonds Henry Ford couronne deux projets de qualité au Luxembourg**

Ford Motor Company a lancé la seizième édition des Henry Ford European Conservation Awards, un concours qui a pour but de récompenser et de soutenir des initiatives de qualité sur le plan de la conservation de la nature, de la préservation et de la mise en valeur du patrimoine culturel ainsi que de l'innovation technologique en matière d'environnement. Chaque année, des prix spéciaux sont également décernés à des projets mis sur pied par des jeunes. Organisé dans 34 pays européens, le concours est considéré aujourd'hui comme l'une des distinctions les plus prestigieuses dans le do-

maine de la protection et de la valorisation du patrimoine naturel et culturel. Il vise chaque fois à stimuler et à promouvoir des initiatives qui contribuent à une «cohabitation» plus harmonieuse entre les activités humaines et le cadre de vie, naturel ou artificiel, dans lequel ces activités se déroulent.

Depuis 1996, la coordination de ce concours au Grand-Duché de Luxembourg et en Belgique est confiée à la Fondation Roi Baudouin dans le cadre du «Fonds Henry Ford pour la conservation de la nature et du patrimoine culturel», un fonds d'entreprise créé au sein de la Fondation à l'initiative de Ford Motor Company. Les quatorze projets luxembourgeois introduits cette année ont été soumis à l'appréciation d'un jury composé. Au terme de ses délibérations, le jury luxembourgeois des Prix Henry Ford pour la Protection de la Nature et du Patrimoine a sélectionné les projets suivants:

Dans la catégorie Nature, un prix de 300.000 francs est décerné à la «Fondation Oeko-Fonds» pour le projet «Se servir de la nature pour la protéger. Des moutons pour la conservation et l'aménagement des espaces naturels et du paysage». Dans la catégorie Patrimoine, une mention spéciale est attribuée au projet de «Rénovation du presbytère de Saeul», introduit par l'administration communale de Saeul.



City Concorde

### **Bijouterie Romain SCHMIDT**

Cadeau personnel  
et jubilaire

Conditions spéciales  
pour entreprises



Pour tout renseignement ou information, contactez-nous  
au téléphone: 44 94 77 ou  
e-mail: bijeschi@pt.lu  
www.bijouterie-schmidt.lu



## PLAN D'ACTION NATIONAL

# Obligations en matière de conventions collectives de travail

**Le Plan d'action national en faveur de l'emploi 1998 vise à responsabiliser davantage les partenaires sociaux en vue de maintenir et de créer des emplois. Ainsi, ils ont la possibilité et parfois l'obligation de négocier sur certaines dispositions de mise en oeuvre de la législation sur l'aménagement du temps de travail. La base de ces nouvelles obligations se trouve dans la loi modifiée sur les conventions collectives de travail et le cadre dans lequel l'organisation du temps de travail peut se faire est fixé par les lois modifiées sur la durée du travail des ouvriers et des employés privés. La présente chronique reprend les nouvelles dispositions telles qu'elles ont été retenues par la loi du 12 février 1999.**

La loi du 12 février 1999 concernant la mise en oeuvre du plan d'action national en faveur de l'emploi a introduit dans la loi sur les conventions collectives de travail de nouvelles obligations: d'une part, l'obligation de négocier sur certains sujets (1) et, d'autre part, l'obligation de fixer les modalités des mesures de formation continue des salariés absents en raison d'une interruption de carrière (2).

### 1) Sujets de négociation collective imposés par voie légale

Les partenaires sociaux sont obligés de négocier sur certains sujets qui leur sont désormais imposés par voie légale. Il s'agit bien d'une obligation de négocier et non pas d'une obligation d'arriver à un résultat au terme des discussions entre partenaires sociaux.

Néanmoins, il faut obligatoirement insérer dans la convention collective ou dans l'avenant, en cas de renouvellement de la convention collective, une mention indiquant qu'il a été discuté des différents sujets, indiquer si oui ou non des résultats ont pu être atteints dans le cadre des négociations et le cas échéant chiffrer ces résultats.

Il s'agit en l'occurrence des sujets suivants:

1. L'organisation du travail, y compris des formules souples de travail, afin de rendre les entreprises productives et compétitives et d'atteindre l'équi-

libre nécessaire entre souplesse et sécurité; les négociations collectives sur l'organisation du travail porteront notamment sur des périodes de référence pour le calcul de la durée du travail, sur la réduction du temps de travail, sur la réduction des heures supplémentaires, sur le développement du travail à temps partiel et sur les interruptions de carrière;

2. la politique de formation de l'entreprise, du secteur ou de la branche auxquels la convention collective est applicable, et notamment l'accroissement des possibilités de formation, d'expérience professionnelle, de stages, d'apprentissage ou d'autres mesures propres à faciliter la capacité d'insertion professionnelle, notamment en faveur des chômeurs, ainsi que le développement des possibilités de formation tout au long de la vie; le nombre des possibilités supplémentaires ainsi créées sera consigné dans la convention collective;
3. d'une manière générale, les efforts faits par les parties à la convention collective en vue du maintien ou de l'accroissement de l'emploi et de la lutte contre le chômage; les lignes directrices sur l'emploi adoptées annuellement par le Conseil européen et faisant l'objet du plan d'action national en faveur de l'emploi serviront de lignes de conduite au cours de ces négociations;
4. la mise en oeuvre du principe de l'égalité de traitement entre hommes et femmes dans les établissements et/ou entreprises auxquels la convention collective est applicable; dans ce contexte, les négociations porteront notamment sur l'établissement d'un plan d'égalité et sur les moyens de rendre l'entreprise et la formation continue y offerte accessibles aux personnes désirant réintégrer le marché de l'emploi après une interruption de carrière.

Les modalités d'application concrètes au niveau de l'entreprise de ces quatre domaines peuvent être fixées par un accord entre partenaires sociaux au niveau approprié en cas de convention collective sectorielle, de branche ou couvrant plusieurs entreprises.

### 2) Mesures de formation continue

Les entreprises doivent donner accès à des mesures de formation continue à leurs salariés absents en raison d'une interruption de carrière du fait notamment d'une maternité, d'une mesure de formation ou d'un congé sabbatique, afin de leur permettre de suivre l'évolution de la technique et des procédés de production.

Les conventions collectives doivent obligatoirement fixer les modalités de cette mesure. Elles peuvent aussi fixer les conditions auxquelles des accords subordonnés aux niveaux appropriés peuvent fixer lesdites modalités.

**Le dépôt d'une convention collective ou d'un avenant qui ne mentionne pas le résultat des négociations sur les points libellés ci-avant sous 1)**



et qui ne prévoit pas les mesures prévues ci-avant sous 2) risque d'être refusé.

N.B.: dans le cadre du Plan d'action national en faveur de l'Emploi 1998, les partenaires sociaux se sont engagés à poursuivre la politique de modération salariale en vue de maintenir et de créer des emplois et accroître leurs efforts en matière de lutte contre le chômage.

## L'aménagement du temps de travail

Les nouvelles dispositions introduisent d'un côté des «formes souples de travail» dans le droit positif, tout en réitérant de l'autre côté certaines normes en matière de durée de travail.

### La définition de la durée du travail des salariés

La durée de travail est le temps pendant lequel l'ouvrier et l'employé privé sont à la disposition de leur ou, le cas échéant, de leurs employeurs, à l'exclusion du temps de repos pendant lequel ils ne sont pas à la disposition de leur(s) employeur(s).

Pour les catégories d'ouvriers et d'employés privés occupés à des travaux essentiellement intermittents, les conventions collectives de travail et, à défaut, des règlements d'administration publique peuvent déterminer le temps pendant lequel ces salariés sont à la disposition de leur(s) employeur(s).

Comme le champ d'application des lois sur la durée du travail des ouvriers et des employés privés n'a pas été modifié, la durée du travail des ouvriers occupés dans certains secteurs de l'économie, plus amplement spécifiés ci-après, est réglementée soit par voie de convention collective, soit par voie de règlement d'administration publique. Par ailleurs, certains types d'entreprise également spécifiés ne sont pas soumis aux présentes dispositions.

Les dispositions décrites ci-après ne sont pas applicables:

- 1) aux entreprises familiales dans lesquelles sont seuls occupés les ascendants, les descendants, frères et soeurs ou alliés au même degré de l'employeur;
- 2) aux entreprises de transport fluvial;
- 3) aux entreprises foraines;
- 4) aux travailleurs à domicile.

Par ailleurs, des conventions collectives de travail et, à défaut, des règlements d'administration publique doivent régler le régime de la durée du travail:

- 1) du personnel des services domestiques;

- 2) du personnel occupé dans les entreprises de type familial de l'agriculture, de la viticulture et de l'horticulture;
- 3) du personnel occupé dans les entreprises hôtelières, les entreprises de restauration, les cantines et les débits de boissons;
- 4) du personnel occupé dans les établissements ayant pour objet le traitement ou l'hospitalisation des malades, des infirmes, des indigents et des aliénés, dans les dispensaires, les maisons pour enfants, les sanatoriums, les maisons de repos, les maisons de retraite, les colonies de vacances, les orphelinats et les internats;
- 5) des membres des équipages affectés au transport de personnes ou de marchandises par route.

### La durée légale du travail

La durée légale du travail est de 8 heures par jour et de 40 heures par semaine.

Cette disposition ne porte toutefois pas préjudice aux stipulations conventionnelles prévoyant, le cas échéant, des durées de travail plus courtes.

La durée maximale ne pourra dépasser ni 10 heures par jour, ni 48 heures par semaine. Néanmoins notamment les salariés travaillant en cycle continu peuvent, d'après la Convention n° 1 de l'Organisation Internationale du Travail, être occupés jusqu'à 56 heures par semaine.

Un règlement grand-ducal pourra déterminer un nombre limité de secteurs, branches, activités ou professions dans lesquelles la convention collective de travail applicable, ou, à défaut, le ministre du travail peuvent autoriser une durée de travail maximale de 12 heures, à condition toutefois que la durée hebdomadaire effective ne dépasse pas 40 heures.

Ce règlement doit déterminer les conditions et modalités auxquelles la convention collective ou le ministre peuvent autoriser une durée de travail de 12 heures par jour. Il pourra notamment prévoir que cette autorisation sera limitée dans le temps ou à certaines périodes de l'année.

La convention collective ainsi que la décision ministérielle instituant des périodes de référence différentes de la période de référence légale ne peuvent empêcher la possibilité d'augmenter la durée journalière de travail des ouvriers et employés privés dans les conditions, et selon les modalités suivantes:

1. Lorsque les heures de travail hebdomadaires sont réparties sur 5 jours ou moins, la durée du travail normale peut d'office être portée jusqu'à 9 heures par jour, sans que le total de la durée de travail ne puisse dépasser la durée du travail normale hebdomadaire à plein temps en vigueur dans l'entreprise ou l'établissement concernés.



2. Dans l'entreprise où le travail, à raison de sa nature, ne souffre ni interruption, ni retard, ou est organisé par équipes successives, les ouvriers et employés privés pourront être occupés au-delà de 8 heures par jour et de 40 heures par semaine, à condition que la durée hebdomadaire moyenne du travail, calculée sur une période de référence maximale de 4 semaines consécutives, ne dépasse pas 40 heures. Toutefois la durée du travail journalière des ouvriers ne peut pas dépasser 10 heures.

En pareille hypothèse, un plan d'organisation du travail doit être dressé. La direction de l'Inspection du travail et des mines en sera informée à l'avance.

3. Les heures de travail perdues par suite de cause accidentelle ou de force majeure, tels que des accidents survenus aux installations, sinistres, intempéries, interruption de force motrice, de lumière, de chauffage ou d'eau, pourront être récupérées dans les 2 mois qui suivent la reprise du travail.

Hormis l'existence d'une période de référence légale ou conventionnelle ou instituée par décision ministérielle, les temps de travail ainsi récupérés ne pourront avoir pour effet d'augmenter la durée de travail au-delà de 10 heures par jour ni au-delà de 48 heures par semaine.

En cas d'existence d'une période de référence légale ou conventionnelle ainsi qu'en cas d'institution d'une période de référence par voie de décision ministérielle, les heures de récupération ne pourront excéder de plus d'une heure la limite journalière prévue à l'alinéa qui précède.

La délégation du personnel et la direction de l'Inspection du travail et des mines devront aussitôt être informées avant le commencement de la récupération des heures perdues de la nature, de la cause et de la date de l'arrêt collectif, du nombre des heures perdues et des modifications temporaires prévues à l'horaire.

### La flexibilisation du temps de travail

Les moyens au service de l'institution de formes de travail flexibles constituent les périodes de référence et les plans d'organisation du travail («POT»).

#### *Introduction d'une période de référence légale*

Les salariés peuvent être occupés au-delà des limites journalière et hebdomadaire de respectivement 8 et 40 heures dans la mesure où la durée hebdomadaire moyenne du travail, calculée sur une période de référence de 4 semaines, ne dépasse pas soit 40 heures, soit la durée hebdomadaire maximale normale fixée par voie conventionnelle.

L'institution de périodes de référence par voie légale a pour conséquence d'ôter à la notion de durée du travail son caractère absolu pour lui substituer la valeur d'une grandeur moyenne.

Cette grandeur est définie par rapport à une durée légale ou conventionnelle de travail.

Au cours de la période de référence, il est partant loisible aux salariés de compenser des heures de travail prestées en période de haute activité et excédant la durée de travail normale par des heures libres en période creuse. La durée du travail ne pourra toutefois pas dépasser 10 heures par jour et 48 heures par semaine.

#### *Les périodes de référence conventionnelles*

La convention collective de travail peut allonger la durée de la période de référence jusqu'à 1 an. Elle peut aussi la réduire. Les dispositions valant pour la période de référence légale et notamment l'obligation d'instituer des POT s'appliquent par ailleurs également à cette période instituée par voie conventionnelle.

### Etablissement des plans d'organisation du travail («POT»)

Toute entreprise doit établir en temps utile et au plus tard cinq jours francs avant le début de chaque période de référence de 4 semaines, un POT couvrant l'ensemble de la période de référence.

Il doit porter sur l'activité prévisible de l'entreprise et fixer les principes régissant l'organisation du travail en cas d'événements imprévisibles ou en cas de force majeure. Il peut s'étendre sur l'intégralité des salariés ou se limiter aux salariés de certaines parties de l'entreprise seulement.

Selon les auteurs du texte, l'article 37 de la loi modifiée du 24 mai 1989 sur le contrat de travail qui concerne la modification du contrat de travail en défaveur du salarié et portant sur une clause essentielle du contrat peut trouver application.

Au cas où la convention collective de travail institue une période de référence distincte de la période de 4 semaines instituée par voie légale, la convention doit déterminer les principes régissant l'établissement des POT dans les entreprises couvertes par ladite convention collective du travail.

La convention collective du travail peut prévoir que les partenaires sociaux, aux conditions et aux niveaux y définis, peuvent conclure des accords subordonnés à cet effet.

Le travail qui est presté au-delà des limites fixées par le POT pour la journée, la semaine ou la période de référence entière est à qualifier de travail supplémentaire. Il n'en est toutefois pas ainsi lorsque des événements imprévisibles ou la force majeure ont provoqué le travail excédentaire.

### Formalités tenant à l'établissement d'un POT

Tout POT doit être préalablement soumis pour avis à la délégation du personnel compétente, ou, à défaut, au personnel concerné.



Si 4 avis négatifs, consécutifs et dûment motivés, marquent le désaccord de la délégation ou du personnel avec le POT, la partie la plus diligente pourra soumettre le litige au directeur de l'Inspection du travail et des mines ou à son délégué, qui essayera de trouver un accord entre parties.

En cas d'échec de cette tentative, le litige peut être porté par la partie la plus diligente devant l'Office national de conciliation selon les règles propres à cet Office.

Copie du POT doit être affichée par le chef d'entreprise aux entrées principales des lieux de travail et adressée sans délai à la délégation du personnel ainsi qu'au directeur de l'Inspection du travail et des mines.

### **Incidence de l'existence ou de l'absence d'une convention collective du travail sur la durée de la période de référence**

A défaut de convention collective du travail et au cas où la convention collective du travail conclue postérieurement à l'entrée en vigueur de la loi concernant la mise en oeuvre du plan d'action national en faveur de l'emploi, c.-à-d. après le 1<sup>er</sup> mars 1999, ne contient pas de dispositions relatives à une période de référence, le ministre ayant le travail dans ses attributions peut, à la demande d'une entreprise, autoriser une période de référence déterminée, distincte de la période de référence légale.

Lorsqu'une convention collective du travail conclue avant le 1<sup>er</sup> mars 1999 et non déclarée d'obligation générale prévoit une période de référence inférieure à 4 semaines, le ministre du travail peut rendre applicable cette période de référence à l'ensemble du secteur ou de la profession et ce pour une durée qu'il déterminera. A l'expiration de la convention collective du travail, les règles de droit commun relatives à l'institution de périodes de référence sont applicables.

La procédure précédant les décisions ministérielles mentionnées aux alinéas 1<sup>er</sup> et 2 est la suivante:

1. Le ministre soumettra la demande de l'entreprise à l'avis des organisations syndicales et patronales représentatives au niveau national.

2. Sur base de cet avis, le ministre peut subordonner l'autorisation demandée à la conclusion préalable d'un accord sectoriel entre les partenaires sociaux concernés; cet accord sectoriel peut fixer une période de référence inférieure ou supérieure à la durée légale de 4 semaines.

3. L'accord sectoriel éventuellement conclu sera soumis, avant son entrée en vigueur, à l'approbation du ministre.

4. A défaut d'un accord sectoriel, le ministre peut, avant d'accorder l'autorisation demandée, consulter encore une fois les partenaires sociaux préqualifiés.

5. Avant d'accorder l'autorisation pour une période de référence déterminée, le ministre demandera l'avis de la délégation du personnel de l'entreprise concernée.

### **Qualification du travail supplémentaire**

Suite à l'introduction d'une période de référence légale de 4 semaines et suite à la faculté réservée aux parties signataires à une convention collective du travail d'instituer une période de référence pouvant s'étendre jusqu'à 1 an, la qualification du travail supplémentaire se trouve modifiée. Constituent désormais des heures supplémentaires:

- les heures de travail excédant la durée normale moyenne du travail en fin de période de référence ainsi que, le cas échéant,
- les heures de travail prestées en dehors du POT, sauf si ces heures avaient été prestées pour des cas de force majeure ou en raison d'événements imprévisibles.

Dans les cas où la loi le permet, la prestation d'heures de travail au-delà des limites de 10 heures par jour et de 48 heures par semaine reste soumise à l'autorisation de la part du ministre ayant le travail dans ses attributions, sauf le cas particulier du travail en cycle continu.

De même, devront être soumises à l'autorisation les heures de travail excédant la durée normale moyenne du travail en fin de période de référence, si elles avaient été prévues dès le début dans le POT.

### **Rémunération du travail supplémentaire**

Les ouvriers et employés ont droit pour chaque heure de travail supplémentaire à leur salaire normal tel qu'il est convenu par voie conventionnelle, majoré de 25% pour les ouvriers et de 50% pour les employés.

Ces heures supplémentaires peuvent toutefois être compensées par du temps de repos rémunéré à raison de une heure et demie de temps libre pour une heure supplémentaire prestée.

La convention collective du travail applicable pourra le cas échéant fixer le principe et les modalités d'application en l'espèce. Lorsque la convention collective du travail s'étend à un secteur, à une branche ou à plusieurs entreprises, elle peut aussi prévoir les conditions auxquelles des accords subordonnés peuvent fixer les modalités d'application relatives au principe établi ci-avant.

Le salaire horaire de l'employé privé prévu ci-dessus est calculé en divisant les appointements mensuels par le nombre forfaitaire de 173 heures.



**Le temps de repos journalier**

Tout salarié bénéficie, pour autant que la durée du travail journalière soit supérieure à 6 heures, d'un temps de repos non rémunéré de 30 minutes au minimum.

L'horaire de travail journalier ne peut être entrecoupé que d'une seule période de repos. Toutefois, pour le personnel ouvrier occupé dans les services domestiques, les entreprises de type familial de l'agriculture, de la viticulture et de l'horticulture, dans les entreprises hôtelières, de restauration, les cantines et les débits de boissons, dans les établissements ayant pour objet le traitement ou l'hospitalisation des malades, dans les maisons pour enfants, les maisons de repos etc., les membres des équipages affectés au transport de personnes ou des marchandises par route ainsi que pour les ouvriers et employés privés occupés à des travaux essentiellement intermittents, un règlement grand-ducal peut déroger au principe de l'unicité de la période de repos journalière.

Les modalités d'application pratiques peuvent être précisées par la convention collective de travail.

**L'aménagement du temps de travail en cas de travail à temps partiel**

**Définition du travailleur à temps partiel**

Est considéré comme salarié à temps partiel le salarié qui convient avec son employeur, dans le cadre d'une activité régulière, un horaire de travail dont la durée hebdomadaire est inférieure à la durée normale de travail applicable dans l'entreprise en vertu de la loi ou de la convention collective de travail sur cette même période.

**La flexibilisation du temps de travail - introduction de périodes de référence**

Les salariés à temps partiel peuvent toutefois être occupés au-delà des limites journalières et hebdomadaires fixées dans leur contrat de travail individuel, à condition que la durée hebdomadaire moyenne de travail, calculée sur une période de référence de 4 semaines consécutives, ne dépasse pas la durée de travail hebdomadaire normale fixée audit contrat.

Les salariés peuvent de même être occupés, dans les conditions mentionnées ci-avant, sur une période de référence pouvant être fixée par voie de négociation collective jusqu'à 1 an ou par voie de décision ministérielle sur une période de référence différente de la période de référence légale.

La durée journalière et hebdomadaire effective ne pourra toutefois pas, sauf disposition contraire du contrat de travail, dépasser de plus de 20% la durée de travail journalière et hebdomadaire fixée au contrat de travail individuel.

Il y a lieu de se référer par ailleurs aux conditions et modalités applicables aux travailleurs à temps plein prévues par la loi du 12 février concernant la mise en oeuvre du plan d'action national pour l'emploi. Il en est de même de l'établissement obligatoire, en pareille hypothèse, des plan d'organisation de travail qui dresseront notamment les règles applicables aux salariés à temps partiel.

**... LA BUREAUTIQUE A UN NOM**

**C O P I E R  
I M P R I M E R  
F A X E R . . .  
C'EST NOTRE MÉTIER**

**MINOLTA  
OFFICE PRODUCTS**

**CK  
repro 68**

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

**CK audiovisuel**   **CK AutoCAD System Center**   **CK imprimerie**   **CK image**   **CK CHARLES KEFFER**



# Leasing

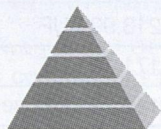
Le financement qui allie performance et flexibilité



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

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

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



## CREDITLEASE

Société Anonyme

Société de leasing et de location

Filiale du Crédit Européen S.A.

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



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

La Chambre de Commerce tient à rappeler aux chefs d'entreprise les dispositions les plus importantes de la loi du 22 juillet 1982 concernant l'occupation d'élèves et d'étudiants pendant les vacances scolaires.

- La loi est applicable à l'occupation d'élèves et d'étudiants pendant leurs vacances scolaires, si cette occupation a lieu contre rémunération au service d'employeurs du secteur privé ou du secteur public.
- La loi n'entend pas par occupation le travail à caractère essentiellement éducatif. En général, ni les stages de formation ou stages probatoires prévus par un établissement d'enseignement, ni ceux organisés par un employeur sur la base d'un contrat de stage conclu entre lui et l'élève ou l'étudiant, ayant un caractère d'information ou d'orientation, et qui n'affectent pas l'étudiant ou l'élève à des tâches requérant un rendement comparable à celui d'un travail normal, tombent sous le champ d'application de la loi.
- Sont considérées comme élèves ou étudiants les personnes de 15 à 25 ans accomplis, inscrites dans un établissement d'enseignement luxembourgeois ou étranger.
- La durée d'occupation ne peut dépasser deux mois par année civile, peu importe s'il s'agit d'un ou de plusieurs contrats.
- Quant à la rémunération de l'élève ou de l'étudiant, elle ne peut être inférieure à 80% du salaire social minimum. A l'indice 548,67, l'étudiant/élève a droit aux montants minima repris dans notre tableau, gradués en raison de l'âge.
- L'occupation d'élèves et d'étudiants est soumise à l'assurance contre les accidents de travail. Elle n'est pas soumise à l'assurance maladie et à l'assurance pension, et ne donne pas lieu au paiement d'allocations familiales.
- L'occupation d'élèves et d'étudiants n'ouvre pas droit à un congé payé de récréation. Le congé extraordinaire prévu pour des raisons d'ordre personnel (art. 16 de la loi du 22 avril 1966 portant réglementation uniforme du congé annuel payé des salariés du secteur privé) doit

cependant être accordé dans les cas prévus par la loi sans qu'une indemnité soit due pendant ces absences.

- L'élève ou l'étudiant, n'ayant pas travaillé pendant un jour férié légal, n'a pas droit à une rémunération pour ce jour. Lorsqu'il a travaillé pendant un jour férié légal, il n'a pas droit à une majoration de son salaire, sauf s'il n'a pas encore atteint l'âge de 18 ans accomplis.
- L'élève ou l'étudiant n'a pas droit à une rémunération pendant les périodes d'absence dues à une maladie.
- En dehors des exceptions traitées ci-dessus, toutes les dispositions légales, réglementaires et conventionnelles concernant les conditions de travail et la protection des travailleurs salariés sont applicables, p. ex. la loi du 28 octobre 1969 concernant la protection des enfants et des jeunes travailleurs.
- Le contrat entre l'employeur et respectivement l'élève ou l'étudiant doit être conclu par écrit au plus tard au moment de l'entrée en service.

L'employeur est tenu de communiquer à l'Inspection du travail et des mines copie du contrat dans les 7 jours suivant le début du travail. Les contrats-types sont à la disposition des entreprises à la Chambre de Commerce (tél. 42 39 39-330), qui vous renseignera sur tous les problèmes non évoqués dans le présent article.

D'après les articles 27 et 28 du règlement grand-ducal relatif à la détermination de la retenue d'impôt sur les salaires et les pensions (Art. 137 L.I.R.), les salaires versés aux élèves ou étudiants résidents pour une occupation durant les vacances scolaires sont, sur demande, à présenter au bureau RTS compétent, exonérés de la retenue d'impôt. Ladite demande devra indiquer le nombre d'élèves ou d'étudiants résidents que l'employeur envisage d'engager pour les vacances scolaires 1998.

Les certificats de scolarité ne sont pas à joindre à la demande précitée, mais sont à conserver par l'employeur. Des précisions supplémentaires sont fournies par le bureau RTS dans sa réponse à la demande.

**N.B.:** Compte tenu des tendances récentes de l'indice des prix à la consommation, tant internationales que sur le plan interne, la moyenne semestrielle de l'indice des prix à la consommation a dépassé au 1<sup>er</sup> juillet la cote d'échéance, entraînant une majoration de 2.5% des salaires, traitements, pensions, etc. au 1<sup>er</sup> août 1999. La rémunération de l'élève ou de l'étudiant devra être adaptée en fonction du nouvel indice.

Age de l'élève ou de l'étudiant	Salaire/mois	Salaire/heure
18-25 ans	37.020 LUF	213,99 LUF
17 ans	29.616 LUF	171,19 LUF
16 ans	25.913 LUF	149,79 LUF
15 ans	22.212 LUF	128,39 LUF



## Projets de loi soumis pour avis à la Chambre de Commerce

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

### Ministère aux Handicapés et aux Accidentés de la vie

Projet de loi portant sur l'accessibilité des lieux ouverts au public. (2233FMI)

### Ministère de la Promotion Féminine

Projet de règlement grand-ducal fixant la composition et le fonctionnement du Comité des actions positives.

Projet de règlement grand-ducal relatif aux modalités de mise en oeuvre des critères d'éligibilité des projets d'actions positives dans les entreprises du secteur privé. (2234SED)

Projet de loi no 4432 concernant la protection contre le harcèlement sexuel sur les lieux de travail. Amendements gouvernementaux. (2087bFMI)

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

Projet de règlement grand-ducal relatif à la protection des animaux utilisés à des fins expérimentales ou à d'autres fins scientifiques. (2235SED)

### Ministère de l'Environnement

Projet de règlement grand-ducal concernant l'évaluation des incidences sur l'environnement de certains projets publics et privés. (2236TTO)

### Ministère du Transport

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 3 février 1978 déterminant les conditions d'octroi et de retrait des autorisations d'établissement et d'exploitation des services de transports routiers réguliers de personnes rémunérés. (2237FMA)

### Ministère de l'Education nationale et de la Formation professionnelle

Avant-projet de règlement grand-ducal instituant des commissions paritaires chargées d'élaborer les lignes directrices des programmes des études aux cycles moyen et supérieur de l'enseignement secondaire technique. (2238KCA)

## Nouvelle parution sur le droit immobilier au Luxembourg

Les éditions Promoculture viennent de publier un deuxième livre des deux auteurs Raymond et Monique Watgen: «La Propriété Immobilière». Fort de 466 pages, ce nouveau livre s'adresse tant aux praticiens du droit qu'aux non-juristes. Ces derniers peuvent en tirer des informations utiles pour les problèmes quotidiens en rapport avec leur propriété immobilière. Le droit de propriété est le droit le plus absolu dont une personne puisse disposer. Ce droit confère à son titulaire de larges pouvoirs. Il peut utiliser lui-même son bien, le louer ou l'aliéner.



Néanmoins le droit de propriété n'est pas illimité, et la loi apporte un certain nombre de restrictions à la libre disposition du propriétaire. De nos jours, la propriété mobilière revêt, du point de vue économique, une importance au moins égale à celle de la propriété immobilière. C'est néanmoins cette dernière qui continue à faire au Code civil l'objet d'une plus vaste réglementation. C'est aussi la propriété immobilière qui est soumise aux plus grandes restrictions quant à la libre affectation et à la libre disposition par son propriétaire. Ces entraves existent tant dans l'intérêt privé, notamment dans l'intérêt des bonnes relations entre propriétaires voisins, que dans l'intérêt de la collectivité.



Sous le premier aspect des relations de voisinage, le nouveau livre de R. & M. Watgen, «La Propriété Immobilière», examine notamment: le régime des eaux, le bornage entre propriétés contiguës, le droit ou l'obligation de clore sa propriété, le droit de passage en cas d'une propriété enclavée et les distances à respecter en matière de plantation d'arbres et d'arbustes.

D'autre part, le législateur a apporté un assez grand nombre de limitations à la propriété immobilière dans l'intérêt public, en créant des servitudes d'utilité publique au profit de l'Etat et des communes, ou même des concessionnaires privés. On n'a qu'à signaler les nombreuses restrictions à l'utilisation des terrains (réglementation du droit de construction, servitudes publiques existant au profit de la Poste ou de la Cegedel), ainsi que les restrictions à la propriété privée par les lois sur l'aménagement du territoire et de la protection de la nature.

L'entorse la plus importante affectant néanmoins la propriété privée est représentée par la législation sur l'expropriation pour cause d'utilité publique, qui prive une personne de sa propriété immobilière dans un but d'intérêt général, tout en lui garantissant une indemnisation adéquate. A côté de la propriété individuelle, qui est la forme la plus courante de la propriété, les deux auteurs traitent également de la propriété collective dans leur nouveau livre.

Celle-ci peut se présenter sous deux aspects: La propriété collective revêtant un intérêt purement privé; tel est notamment le cas de la propriété commune relative à des fonds voisins, comme la mitoyenneté des clôtures entre 2 propriétés (mur mitoyen). La propriété collective peut revêtir également un caractère d'intérêt général. Ceci vaut notamment pour la propriété appartenant à l'Etat (domaine public et domaine privé). Mais l'importance et l'intérêt pratique les plus grands reviennent néanmoins à la copropriété des immeubles par appartements, dont les divers aspects sont longuement examinés dans cette nouvelle publication.

Le transfert de la propriété par vente ou par donations soulève également un certain nombre de problèmes juridiques. Ainsi les règles régissant ce transfert ne sont pas les mêmes suivant qu'on en examine les effets entre l'acheteur et le vendeur d'un immeuble, ou entre ceux-ci et les tiers. Cette vente ou donation n'est en effet opposable à ces derniers que pour autant qu'elle a fait l'objet d'une transcription au Bureau des hypothèques.

Dans ce contexte, l'ouvrage des Maîtres Monique et Raymond Watgen analyse en détail une réglementation très actuelle soulevant en pratique d'assez nombreux litiges. Il s'agit de la vente des immeubles qui seront construits seulement après la conclusion du contrat de vente y relatif. La vente de tels immeubles se présente sous deux formes: la vente à terme, et la vente en l'état futur d'achèvement. Les attributs du droit de propriété (droit d'usage, de jouissance et de disposition) peuvent être répartis entre plusieurs personnes. On parle dans ce cas de démembrement du droit de propriété. Ce livre examine à cet égard notamment l'usufruit. Quels sont les droits et devoirs res-

pectifs de l'usufruitier et du nu-propiétaire? Il traite également du droit d'habitation, des servitudes et de l'emphytéose (bail à long terme) et du droit de superficie. L'ouvrage se termine par une analyse détaillée des privilèges et hypothèques, qui sont des droits réels accessoires à une créance, et qui sont destinés à assurer le remboursement d'une dette.

A part les problèmes prémentionnés, ce nouveau livre traite également d'une série d'autres problèmes moins essentiels relatifs à la propriété immobilière. Ses auteurs ont essayé de donner une vue d'ensemble des problèmes soulevés par la propriété immobilière. Accessoirement, ils ont examiné également certaines dispositions régissant la propriété mobilière, en commentant tant les règles communes que la différence de régimes entre propriété mobilière et immobilière.

Cette nouvelle publication se veut aussi dans la continuité des éditions Promoculture, à savoir un mariage du savoir juridictionnel et de l'art luxembourgeois. C'est ainsi que la couverture est rehaussée cette fois-ci par une encre de Chine de l'artiste peintre Robert Brandy. «La Propriété Immobilière», par Raymond et Monique Watgen, ISBN 2-87974-032-0, comporte 466 pages au format 165 x 240 mm, et est disponible dès à présent dans toutes les librairies au prix de 5.236 LUF, ou à défaut directement auprès de l'éditeur: les éditions Promoculture, b.p. 1142, L-1011 Luxembourg, fax: +352 40 09 50 - C.C.P. n° 87236-33.

## VOTRE TAXI AERIEN

- Vols directs à la demande
- Rapidité et confort total
- Souplesse horaire
- Excellence du service

☎ 42 52 52-1



**LUXAVIATION**

**Compagnie luxembourgeoise de Taxi aérien**

LUXEMBOURG AIRPORT L-1110 FINDEL FAX: 42 71 40



## Nouvelles dispositions fiscales

### Retenue d'impôt en Allemagne

L'Allemagne vient d'introduire, avec effet au 1<sup>er</sup> avril de cette année, un nouveau paragraphe 50 prévoyant une retenue de 25% sur les montants payables par les preneurs d'une prestation exécutée en Allemagne par un créancier étranger.

Dans la pratique, cela signifie par exemple que pour la prestation d'un service par une entreprise luxembourgeoise d'une valeur de 10.000 marks, le preneur (même privé) devra retenir 2.500 marks et les verser dans un délai de 8 jours à l'administration des contributions allemande, le preneur étant responsable du paiement.

L'entreprise prestataire devra par la suite, si elle n'est pas imposable en Allemagne sur base de la convention contre les doubles impositions existante, faire une demande de remboursement à l'administration allemande.

Selon ces mêmes dispositions, la retenue n'est pas à effectuer si le prestataire dispose d'un certificat d'exemption («Freistellung») délivré par le bureau d'imposition allemand compétent.

Il est un fait que ces dispositions conduisent à une discrimination des entreprises étrangères et notamment luxembourgeoises souhaitant travailler sur le marché allemand, ces dispositions risquant de décourager le preneur d'engager une société étrangère et créant des entraves administratives particulièrement lourdes et non justifiées pour ces entreprises.

Des dispositions d'exécution ont été publiées par le Ministère des Finances allemand en date du 31 mai 1999 et tentent de préciser le texte de loi très général. Les principales précisions peuvent être résumées comme suit:

- les dispositions ne s'appliquent pas uniquement aux prestations de service dans le domaine de la

construction mais également au transport de marchandises et de personnes, aux prestations d'agent commercial ainsi qu'aux prestations de réparation et d'entretien

- une demande d'exemption («Freistellungsantrag») peut être introduite au bureau d'imposition allemand compétent; ce certificat est en principe délivré lorsqu'il est présumé que la prestation ne sera pas imposable en Allemagne, les dispositions de la convention contre les doubles impositions restant bien sûr applicables
- en principe, la demande d'exemption doit être faite pour chaque prestation individuelle; néanmoins des exemptions «collectives» sont possibles lorsqu'il peut être présumé que les prestations ne seront pas imposables en Allemagne
- l'exemption peut être délivrée sans limite dans le temps s'il s'agit de prestations similaires fournies à des preneurs déterminées, elle pourra être limitée à 6 mois si les preneurs sont indéterminés
- la retenue n'est pas à faire dans le cas d'une prestation d'une valeur inférieure à 5.000 marks
- le preneur de la prestation est responsable de la retenue de 25% à laquelle s'ajoute une majoration de solidarité («Solidaritätszuschlag») de 5,5%

Ces mesures allant à l'encontre de l'esprit du marché unique et portant atteinte aux principes élémentaires de libre concurrence ont d'ores et déjà été condamnées par l'ensemble des organisations professionnelles. Le Ministre des Finances luxembourgeois est par ailleurs en contact avec son homologue allemand afin de faire le point sur ces mesures discriminatoires.

La Chambre de Commerce reste à la disposition de ses ressortissants pour toute question supplémentaire et est intéressée par tout témoignage pratique des entreprises touchées, notamment quant à la procédure de demande d'exemption. Les dispositions d'exécution résumées ci-dessus peuvent être commandées par fax à l'attention de M. Gilles RECKERT, fax. 43 83 26.



**INTELLIGENT LIGHTING CONTROL**

**Sparen Sie über 30% Energiekosten durch Licht-Energie-Management für Beleuchtungen mit Entladungslampen**

Für weitere Dokumentation, Unterlagen, Beratung und Angebot wenden Sie sich bitte an:

70, MILLEWEE  
GASPERICH  
BP 1044  
L-1010 LUXEMBOURG  
TEL. 49 33 33  
FAX 40 26 34  
E-mail com@artech.lu

**A.R.TECH.**  
L'ART DE LA TECHNOLOGIE

#### ANWENDUNGEN

- Ladengeschäfte
- Fabrik
- Lagerhallen
- Büro-Strassenbeleuchtung
- Tunnelbeleuchtung
- Tiefgaragen
- Sportanlagen
- Gleisfeldbeleuchtungen
- Öffentliche Gebäude wie Flughäfen, Museen.

Eine stufenlose Steuerung kann überall da eingesetzt werden, wo eine Fläche von mehr als 500m<sup>2</sup> beleuchtet wird.



**Nouvelle parution**

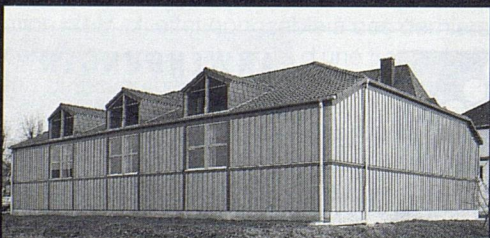
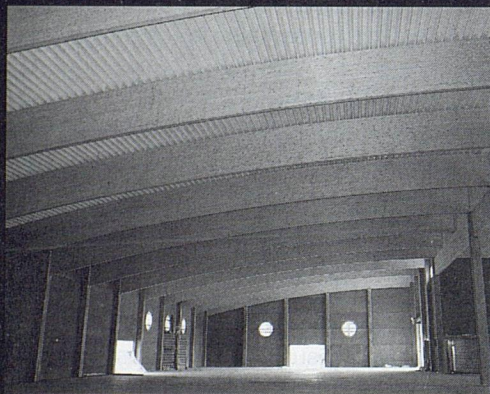
**Troisième édition de «Bills of Exchange»**

ICC Publishing vient de publier la troisième édition du livre «Bills of Exchange». Le livre, publié en anglais, est la publication de référence de tous les utilisateurs de lettres de change. Il couvre les législations de 67 pays, 29 de plus que l'édition précédente, dont les pays asiatiques, l'Océanie et l'Europe de l'Est. En commençant par la loi uniforme de Genève sur les lettres de change, le livre illustre ensuite les différences principales des réglementations nationales ayant intégré la loi uniforme de Genève, ainsi que les différences vis-à-vis des principaux pays de droit commun.



Pour la première fois, le livre contient une traduction anglaise de la nouvelle loi chinoise sur les instruments de commerce négociables. Les descriptions des réglementations nationales contiennent les exigences formelles, des spécimens de copies de lettres de change nationales, les taxes nationales, etc.

Le livre s'adresse en premier lieu à tous les banquiers et hommes d'affaire qui ont recours à ces instruments importants dans leurs paiements internationaux, leurs méthode de crédit ou la sécurisation du crédit. Le livre explique aussi comment les conflits de droit peuvent être résolus. Pour toute information complémentaire, veuillez contacter M. Edouard Georges au 42 39 39-801.



**Steffen Hallen- und Gewerbebau**

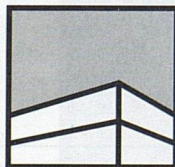
Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

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

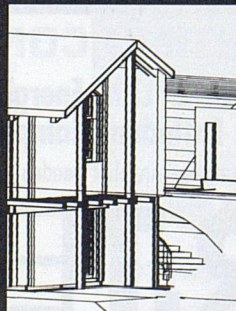
**Holzkonstruktionen**

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

**steffen**



H ALLEN - U N D  
G EWERBEBAU



Ökologisch nachhaltige Konzepte und architektonisch interessante Lösungen für schlüsselfertige Industriebauten.

Hallen, schlüsselfertig in Holzbauweise

oder in Kombination mit Stahl/Stahlbeton.

**Weil wir davon überzeugt sind.**

Zink & Kraemer, Trier



## Caisse de pension des Employés privés

### Prêts hypothécaires aux PME

La CPEP est autorisée à accorder aux PME des secteurs du commerce, de l'Horeca et des transports des prêts hypothécaires pour l'achat, la construction et la transformation d'immeubles destinées à des fins professionnelles ainsi que pour l'achat de machines ou d'équipement d'exploitation. Les projets rentrant en ligne de compte doivent atteindre des investissements minima de LUF 1.000.000.- sans excéder une valeur de LUF 50.000.000.-. Le prêt de la CPEP peut couvrir au plus les 80% du montant global de l'invest-

tissement. La durée du prêt peut être de trois à vingt années. La CPEP perçoit sur le montant du prêt alloué une commission unique de 0,50 %. A partir du 1<sup>er</sup> juin 1999, le taux d'intérêt est fixé à 4 % l'an. La CPEP se réserve le droit d'élever l'intérêt à un taux supérieur.

Les prêts octroyés par la CPEP doivent être garantis par une hypothèque qui en principe n'est admise qu'en premier rang. L'hypothèque peut être remplacée par une garantie équivalente.

Le prêt hypothécaire aux PME de la CPEP peut le cas échéant bénéficier d'une bonification d'intérêts au titre de la loi-cadre des classes moyennes.

Les entreprises intéressées peuvent contacter le service Conseil et Assistance aux PME de la Chambre de Commerce pour de plus amples renseignements (tél. 42 39 39-330, E-mail pme@cc.lu)



## Lancement officiel de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI auprès de la Chambre de Commerce

Créé en 1987 afin d'offrir aux ressortissants de la Chambre de Commerce un service d'assistance et d'information dans le domaine communautaire, l'Euro Info Centre-Luxembourg, initialement dénommé «Euroguichet», a depuis sa constitution eu comme vocation principale d'inciter les petites et moyennes entreprises luxembourgeoises à exprimer leurs demandes et à manifester leurs besoins d'information ainsi qu'à stimuler leur prise de conscience face à la mise en vigueur progressive du grand marché unique européen.

Depuis la fin de l'année 1998, l'Euro Info Centre fonctionne avec le support des 5 fédérations profes-

sionnelles patronales de son ressort représentant les intérêts des ressortissants de la Chambre de Commerce, à savoir l'ABBL, l'ACA, la Confédération du Commerce luxembourgeois, la FEDIL et l'HOESCA.

L'objectif de cette association vise à:

- augmenter l'impact de l'information et de l'assistance communautaire par la mise en place d'une infrastructure professionnelle locale renforcée;
- rapprocher de cette façon les services offerts par l'EIC des problèmes quotidiens rencontrés par les entreprises sur le terrain;
- développer des synergies d'actions constructives et progressives avec les organisations professionnelles précitées défendant les intérêts des entreprises du secteur industriel, commercial, hôtelier/restaurateur, financier et des services;
- développer une approche plus offensive et proactive de l'EIC à l'égard des services offerts pour aller au-devant de l'action des PME/PMI.

Opérant désormais sous la dénomination de «EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG PME/PMI – CHAMBRE DE COMMERCE», ce service a été présenté officiellement dans le cadre d'une conférence de presse qui s'est déroulée le 1<sup>er</sup> juin 1999 dans les locaux de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg.

L'approche choisie par l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI s'intègre parfaitement dans les dernières orientations de la politique d'entreprise de la Direction Générale XXIII, qui sont définies dans le cadre du 3<sup>e</sup> Programme Pluriannuel en faveur des PME mis en oeuvre pour la période 1997-2000. Dès lors, il ne s'agit plus seulement pour l'Euro Info Centre d'apporter aux PME locales l'information, l'assistance et le conseil au niveau communautaire. En effet, selon les lignes de conduite mises en avant dans le document stratégique élaboré par la DG XXIII «Réflexions



stratégiques sur le réseau Euro Info Centre», les objectifs d'un EIC devront avant tout viser à:

- «mieux répondre aux besoins d'une clientèle ciblée;
- se positionner en tant que premier guichet d'accès à l'information communautaire;
- promouvoir une culture de qualité au service des PME;
- augmenter la performance d'ensemble par l'approfondissement du travail en commun.»

**L'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI –  
Chambre de Commerce:**

**– Votre accès à l'information communautaire –**

Lancé en 1986/87 par la Commission européenne, les Euro Info Centres (EIC) constituent un réseau de plus de 230 bureaux mis en place au niveau de l'Union européenne et même au-delà (EIC de Correspondance), afin d'aider notamment les PME à affronter les défis du marché unique et de rendre leur accès aux différentes actions communautaires plus facile.

Dans le cadre du développement progressif du concept de «First Stop Shop», l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI fonctionnera comme «passerelle pour toutes les informations/programmes européens» qui centralise les informations communautaires et nationales indispensables, évitant aux utilisateurs de devoir se déplacer d'un endroit à un autre pour pouvoir trouver les renseignements adéquats. En tant que «premier guichet d'accès à l'information communautaire», le service se pose comme objectif d'offrir aux entreprises luxembourgeoises un service d'information et d'assistance spécialisé dans les matières communautaires au sens le plus large du terme et d'anticiper leurs besoins sur le terrain.

Pour consulter l'Euro Info Centre Luxembourg PME / PMI – Chambre de Commerce et profiter pleinement de ses services, il suffit d'appeler, d'envoyer un fax, un courrier ou un E-mail qui explique votre requête ou problème. En cas de besoin, des entrevues personnelles sont également possibles. Après analyse du dossier et étude de la problématique soulevée, l'EIC-Luxembourg fera le nécessaire afin d'apporter à vos questions une réponse aussi précise et rapide que possible.

EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG PME/PMI –  
Chambre de Commerce auprès de la Chambre de  
Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, 7 rue  
Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg, Adresse  
postale: L-2981 Luxembourg, tél. 42 39 39-333,  
fax: 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu, homepage:  
<http://www.cc.lu>, personne de contact: Mlle Sabrina  
SAGRAMOLA

## Services fournis aux entreprises luxembourgeoises

## Résultats de l'enquête réalisée par l'EIC PME/PMI

Dans le cadre d'une évaluation des besoins des entreprises luxembourgeoises dans le contexte de la mise en place progressive du grand marché unique européen, la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg a mené une enquête nationale sur l'impact des prestations fournies par le service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI auprès de ses ressortissants.

Le but de cette mesure du degré de satisfaction des PME/PMI nationales a été d'analyser les services d'assistance/conseil jusqu'à présent offerts par l'Euro Info Centre, ceci afin de pouvoir répondre ponctuellement aux besoins des entreprises et de servir, voire de satisfaire encore mieux la cible entrepreneuriale au niveau national à l'avenir.

Les résultats obtenus serviront à orienter et à élargir la gamme des services de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI en fonction des préoccupations et des attentes réelles exprimées par les entreprises luxembourgeoises.

### Objectifs de l'enquête réalisée

Le but de l'enquête s'est basé sur trois points fondamentaux:

- connaître l'impact des services fournis par l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI auprès de la cible entrepreneuriale et la notoriété du service sur le terrain
- avoir une idée sur les thèmes d'actualité communautaires qui intéressent particulièrement les PME/PMI luxembourgeoises à l'avenir
- identifier l'importance de l'internationalisation comme facteur de développement au sein du grand marché unique européen et analyser la position des PME/PMI luxembourgeoises à cet égard.

### Résultats de l'enquête menée

Les PME/PMI luxembourgeoises sont-elles satisfaites des services fournis par le service «Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI» de la Chambre de Commerce?

- Quels sont les thèmes communautaires qui les intéressent le plus?



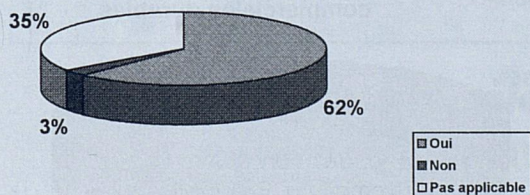
- Quelle est l'importance attribuée par les entreprises luxembourgeoises à l'internationalisation de leurs activités industrielles et commerciales?

Le questionnaire de l'enquête a été envoyé au total à 4.053 entreprises relevant des secteurs d'activité suivants: industrie, commerce de gros, transports, banques, prestations de services.

Au total, 280 entreprises ont réagi à l'enquête, ce qui correspond à un taux de réponse de près de 7%, taux qui constitue pour l'Euro Info Centre un résultat représentatif afin de pouvoir analyser les tendances générales formulées par les PME/PMI luxembourgeoises à l'égard des initiatives communautaires élaborées en faveur des entreprises de petite et de moyenne taille.

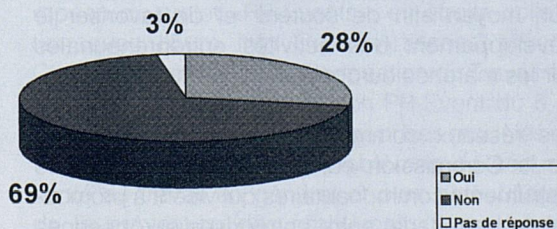
1. Sur l'ensemble des 280 réponses enregistrées, 57% des entreprises, c.-à-d. 160 chefs d'entreprise connaissent le service «Euro Info Centre» de la Chambre de Commerce, contre 112 entrepreneurs qui ignorent les prestations de services offertes.
2. Pour les entreprises connaissant le service «EIC» 28%, c.-à-d. 78 PME déclarent avoir utilisé le service en question, contre 69% (193 PME) qui reçoivent régulièrement des informations sur les différentes activités et actualités communautaires (séminaires, projets communautaires, actions diverses), sans toutefois en faire appel.

#### Satisfaction avec les services rendus par le personnel de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI



3. La plupart des entreprises (171) ont déclaré être satisfaites de la qualité des informations reçues et des prestations de services obtenues par l'EIC. Un pourcentage assez réduit (10 PME) s'est exprimé négativement à cet égard. Ces dernières

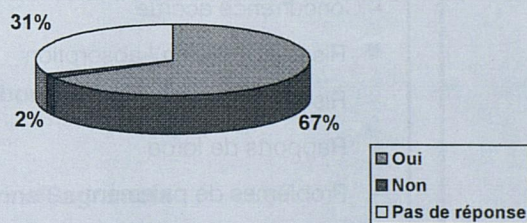
#### Utilisation du service EIC par les entreprises luxembourgeoises



seront contactées individuellement afin d'analyser et de mieux adapter les informations et les services fournis à leurs besoins. 35% des entreprises (98 PME) n'ont pas été concernées par la demande posée.

4. Plus de la moitié de l'échantillon des entreprises qui ont répondu à l'enquête (68% = 191 entreprises) n'ont pas encore participé à un événement organisé par le service «EIC» de la Chambre de Commerce, contre 23% (64 entreprises) qui confirment y avoir assisté. Les événements auxquels les entreprises ont participé concernent avant tout les séances d'information organisées sur l'euro et sur d'autres thèmes communautaires d'actualité ainsi que les salons de coopération à l'étranger (du genre programmes Europartenariat et/ou Interprise).
5. Nonobstant le fait que beaucoup d'entreprises n'ont pas encore participé à une manifestation organisée par l'EIC, leur opinion est très favorable à

#### Opinion sur l'utilité et l'efficacité des événements organisés par l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI



ce propos, et elles partagent l'avis que ces événements constituent un bon moyen pour informer et stimuler les entreprises luxembourgeoises aux informations et initiatives communautaires élaborées à leur égard.

Les 10 thèmes communautaires qui revêtent actuellement le plus grand intérêt pour les entreprises luxembourgeoises sont les suivants:

1. Harmonisation des normes techniques (44%)
2. Programmes et sources de financement (43,05%)
3. Euro (41,05%)
4. Politique communautaire en faveur des PME (40,65%)
5. Douane et fiscalité (40,10%)
6. Informations sur les marchés étrangers (37,80%)
7. Liberté d'établissement et libre prestation de services (36,40%)
8. Politique de concurrence (33,10%)



9. Législation communautaire (32,75%)  
 10. Environnement (31,7%)
6. Avantages et désavantages de la coopération internationale:

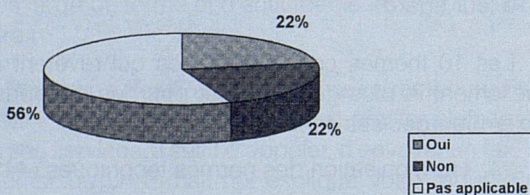
**Avantages:**

- Multiplicité et échanges de connaissances
- Favoriser l'exportation
- Développement de nouvelles activités
- Conquête de nouveaux marchés
- Avantage concurrentiel par rapport au marché local
- Nouveaux contacts et nouveaux marchés
- Faire plus et mieux sans trop augmenter les frais
- Complémentarité des compétences
- Augmentation de la force d'achat
- Meilleures conditions et nouvelles opportunités de vente

**Désavantages:**

- Complexité et lourdeur administrative
- Concurrence accrue
- Risque de fusion / absorption
- Risque financier
- Rapports de force
- Problèmes de paiement

**Intérêt attribué par les PME/PMI luxembourgeoises à l'internationalisation de leurs activités à l'avenir**



7. Malgré le fait que beaucoup d'entreprises considèrent l'internationalisation de leurs activités comme un risque (complexité, lourdeur administrative, concurrence accrue, fusion-absorption, risque financier, rapports de force, problèmes de paiement), 22% (46) des entreprises qui ont répondu négativement à la pratique d'une stratégie «inter-alliances» au sein de leur entreprise estiment que – dans le cadre de la globalisation des marchés – une attention particulière («obligation d'intérêt») doit être réservée aux marchés étrangers à l'avenir.

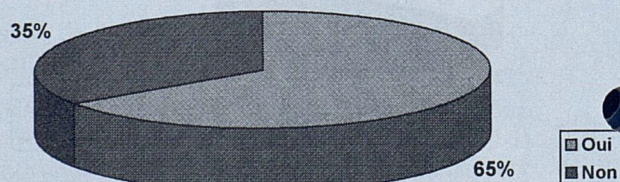
8. Pour les clients-EIC, seulement 9% (7) confirment la même tendance que celle exposée plus haut.

9. La plus grande partie des entreprises, à savoir 85% (177 PME), ignorent l'existence des programmes communautaires soutenant et favorisant le développement des activités entrepreneuriales au niveau interrégional / international, contre 9% (19 PME) qui ont confirmé connaître les initiatives susmentionnées. Compte tenu de ce résultat, il y a lieu de souligner l'importance pour l'EIC de continuer la sensibilisation des entreprises luxembourgeoises à ces initiatives européennes à l'avenir.

10. Par contre, il est à noter que les entreprises qui connaissent les services offerts par l'EIC sont avec 64% bien au courant des initiatives communautaires élaborées à l'égard des petites et moyennes entreprises. Ces dernières ont compris la «valeur ajoutée» de ces initiatives et entendent pleinement profiter des opportunités communautaires offertes afin de promouvoir l'expansion de leur volume d'affaires au-delà du marché indigène.

11. Une grande partie des clients de l'EIC qui connaissent les avantages offerts par les programmes communautaires «Europartenariat/Interprise/IBEX/Medpartenariat/Partnership» ont déjà participé à une ou plusieurs reprises à ces événements.

**Réussite à travers un événement du genre «Europartenariat / Interprise / IBEX / Medpartenariat / Partnership» afin d'établir des relations commerciales durables**



12. L'opinion des entreprises participantes a été très positive à l'égard de l'utilité et de l'efficacité de ces initiatives. En effet, un pourcentage élevé (65%) a réussi à établir des relations d'affaires durables avec des partenaires potentiels.

Par ailleurs, plus de 80% des entreprises concernées estiment que ces événements constituent un bon moyen afin de soutenir et de favoriser le développement des activités entrepreneuriales sur les marchés européens et mondiaux.

13. Les réseaux communautaires BRE et BC-NET de la Commission européenne constituent des instruments communautaires qui visent à promouvoir le partenariat entre entreprises européennes au niveau international.



Société: \_\_\_\_\_

Nom: \_\_\_\_\_ Prénom: \_\_\_\_\_

Fonction: \_\_\_\_\_

N° de téléphone: \_\_\_\_\_ Numéro GSM: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_ Code postal: \_\_\_\_\_

Localité: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

- Je désire recevoir les résultats complets de l'enquête menée par l'«Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI».
- Je désire recevoir le dépliant relatif au service de l'«Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI».
- Je désire rencontrer un collaborateur de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI afin de recevoir plus de détails sur les différentes initiatives communautaires élaborées à l'égard des PME/PMI luxembourgeoises.
- Je désire recevoir de plus amples renseignements sur l'ensemble des instruments communautaires visant à favoriser et à soutenir le développement des activités interrégionales et internationales des entreprises luxembourgeoises.



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

## **Sécurité, santé & hygiène sur le lieu de travail**

### **Les problèmes musculo- squelettiques**

Dans le cadre de la semaine nationale de la santé et de la sécurité au travail du 5 au 10 juillet 1999 et dans la suite des actions menées en 1997 et 1998, l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce, coordinateur national et européen du projet «PR-Events», en étroite collaboration avec l'Euro Info Centre-Artisanat/PME de la Chambre des Métiers et l'Inspection du Travail et des Mines, a présenté lors de son PR-Event du 5 juillet 1999 à l'Hôtel Royal, cinq entreprises modèles au niveau de la maîtrise des problèmes de sécurité et santé au travail en général et plus particulièrement de la prévention des problèmes musculo-squelettiques.

Arbed S.A., Fenster Mersch s.e.n.c., Goodyear S.A., Hôtel Le Royal et Panelux S.A. ont ainsi présenté leurs solutions pratiques et innovantes, destinées à réduire les problèmes musculo-squelettiques des travailleurs. Durant la semaine nationale de la sécurité et de la santé au travail, RTL-Télévision diffusera, tous les soirs dans le journal télévisé à 19.30 heures, un reportage réalisé dans une des ces entreprises modèles.

L'objectif du projet «PR-Events» est de mener des actions de sensibilisation des PME à la sécurité et la santé sur le lieu de travail sous forme de démonstrations «sur site» de bonnes pratiques. S'appuyant sur le réseau des Euro Info Centres, la Direction Générale V de la Commission européenne (Emploi & Affaires sociales), en concertation avec la Direction Générale XXIII (Politique d'Entreprise), a lancé depuis 1997 une vaste campagne de sensibilisation aux concepts de sécurité, santé et hygiène sur le lieu de travail afin de rendre la législation en cette matière plus visible et accessible aux entreprises de petite et de moyenne taille. La documentation distribuée à l'occasion du «PR-Event» du 5 juillet 1999 à l'Hôtel Royal peut être demandée au tél. 42 39 39-333, par fax 43 83 26 ou par e-mail: eic@cc.lu.



**Ouverture**

**Nouveau hela Profi Zentrum à Bettembourg**

Le nouveau hela Profi Zentrum est l'aboutissement d'une coopération transfrontalière dans la grande région Saar-Loor-Lux de Clément s.a. et du groupe Distributa, deux entreprises familiales complémentaires. Clément s.a., dont la dimension et l'étendue des gammes et des magasins ne répondaient plus aux grandes tendances du secteur, projetait depuis plusieurs années de fermer la majorité de ses petits magasins et de regrouper l'ensemble sur 2 emplacements principaux. Junglinster pour le commerce traditionnel, et Bettembourg, plus orienté vers le commerce de détail spécialisé, le tout complété par un négoce moderne de matériaux, exploité sous forme d'un drive in.

Etant donné que l'organisation nécessaire à l'exploitation d'un tel ensemble de magasins n'est pas possible de manière rentable pour une seule entité, une collaboration avec un partenaire expérimenté, disposant de l'infrastructure requise a été recherchée. C'est ainsi qu'un accord comprenant une franchise d'une part et une association au sein du capital d'autre part a pu être trouvé pour hela Bettembourg s.a.

Le groupe familial Distributa de Saarlouis, créé en 1903, est le leader de la distribution dans la région frontalière allemande. Cette entreprise se situe parmi le «TOP-30» des plus importantes entreprises de distribution en Allemagne. Elle se place en 27<sup>e</sup> position et occupe plus de 3.000 collaborateurs. Outre ses activités de commerce de gros dans le secteur alimentaire, le groupe Distributa exploite des supermarchés Accord et «cash and carry». Dans le domaine du négoce spécialisé, le groupe exploite 20 hela Profi Zentrum, 28 hela Baupark, 17 hela Gartenmeister, 22 hela Autoteilepark, 21 hela Wohnexpress. La philosophie des affaires de hela, très proche de celle de Clément, a facilité le partenariat au Grand-Duché de Luxembourg.

Messieurs Werner Diehl et Christophe Leinen du groupe Distributa ainsi que Norbert et Pierre Friob de Clément S.A. collaboreront aux destinées de la nouvelle société au sein du conseil d'administration. Des investissements se montant à 380 mio. de LUF (19 mio. de DM) ont été nécessaires pour la réalisation du projet hela Bettembourg. Cette dernière exploitera sous l'enseigne hela Profizentrum un complexe commercial et des entrepôts sur une surface de terrain de 40.000 m<sup>2</sup> dans la zone d'activité Schelek II, à 400 mètres de la sortie de Dudelange-Burange de la collectrice du Sud, entre Bettembourg et Dudelange.

**Les rayons spécialisés**

Le nouveau hela Profi Zentrum regroupe 4 grands secteurs spécialisés et un commerce de matériaux. Les logos des rayons spécialisés ont été partiellement redéfinis pour le Luxembourg: hela Profi Zentrum reste hela Profi Zentrum, hela Baupark est devenu hela Brico, hela Gartenmeister est devenu hela Jardin, hela Autoteilepark est devenu hela Auto, hela Wohnexpress est devenu hela Home Deco. Du côté des nouveautés: le commerce de matériaux hela Drive In.

Hela Brico est le point de rencontre pour les professionnels et les bricoleurs. Un monde de la construction et du bricolage avec des rayons spécialisés, comme p. ex.: rayon spécialisé pour machines, outillage, quincaillerie, installation électrique, lampes, électronique, carrelage, sanitaire, accessoires pour salles de bain, fenêtres, portes, bois, panneaux, bois pour le jardin, éléments de construction, matériaux de construction, produits de sécurité, systèmes d'alarme, etc. et les conseils de la part d'un personnel qualifié, qui connaît son métier.

Hela Jardin offre une large gamme de produits pour les amateurs de jardinage, les amis du jardin et des animaux! L'assortiment comprend les plantes en pot et de pépinière, les machines, articles et matériel de jardinage, le matériel pour les plans d'eau et l'arrosage, les articles décoratifs pour le balcon et le jardin, le mobilier de jardin, les articles pour le loisir créatif ainsi qu'une animalerie avec des petits animaux, les aliments pour animaux et tous les accessoires.

Hela Auto offre tout pour conducteurs de voitures, scooter et bicyclettes. En plus d'une offre immense en pièces de rechange, tuning et accessoires pour la voiture, le client trouve un service d'entretien pour automobiles avec trois ponts pour aménagement des freins, changement de pneus, service de montage, radios et téléphone. Un grand rayon pour bicyclettes avec une gamme d'accessoires complète et un service d'inspection constituent avec les scooters un point fort dans ce commerce de détail spécialisé.

Hela Home Deco offre des produits pour un aménagement décoratif de l'habitat! Ici, il y aura tout pour meubler et rénover de manière économique: couleurs, papier peints, accessoires, revêtements de sols, tapis, literie, textiles d'ameublement, panneaux pour plafond et liège. Surtout le rayon des rideaux offre un choix très attrayant. Le service de rideaux mesure, coud et assure le montage conformément aux besoins et désirs individuels des clients. Le service pose de revêtements de sol est rapide et économique.

**hela Drive In, le spécialiste facile à vivre des matériaux**

C'est un magasin avec entrepôt de matériaux de construction lourds à emporter par le client lui-même. Même si tout est fait pour faciliter l'enlèvement des matériaux, il y a, en plus, un service de livraison. L'assortiment comprend des matériaux de construction, du bois, des fenêtres de toiture, des matériaux isolants, des pierres pour le jardin, e. a.



Le vaste assortiment spécialisé est complété par de nombreux services et prestations comme par exemple découpe du bois, service de livraison, mesurage sur chantier, garantie de 2 ans sur les articles électroniques et électriques de marque, confection et montage de rideaux et tentures, pose de revêtements de sols, atelier de réparation pour petits moteurs, atelier automobile avec montage des accessoires sous le contrôle d'un maître-mécanicien. Le paiement par carte de crédit ou carte de client «Aurora» est possible à toutes les caisses. A la caisse-test par scanning, le client peut vérifier le prix de ses marchandises. Dans tous les rayons il y a des comptoirs d'information pour conseiller les clients.

Dans tous les rayons un personnel compétent et jovial est à la disposition des clients. 32 collaborateurs ayant une longue expérience acquise auprès de la S.A. Clément ont été formés pendant plusieurs mois au sein des magasins Hela en Sarre. Ces équipes ont été renforcées par 43 nouveaux collaborateurs, ayant l'expérience de l'une des branches d'activités et également formés dans les magasins allemands de Hela. En ce moment il y a en tout 75 employés chez Hela Bettembourg. Naturellement ce chiffre pourra progresser en fonction de l'évolution des activités. 27 personnes ont été recrutées avec l'aide de l'ADEM.

La direction du hela Profi Zentrum est assurée par Monsieur Heiner Kohn, spécialement pour les rayons hela Brico et hela Drive In. Les responsables de hela Jardin, de hela Home Deco et de hela Auto sont respectivement Mme Alyeh Sadat, M. Marc Monti et M. Joachim Scherschel. Les heures d'ouverture du hela Profi Zentrum: lundi-vendredi de 9-20 h, le samedi de 8-18 h, hela Drive In: lundi-vendredi de 8-20 h, le samedi de 8-18 h. L'accès sera possible par la rue de Dudelange, entrée en face de l'entrée du magasin Francis Hippert, ou par un accès provisoire rue de Dudelange au niveau de Euro Food, et ce en attendant la finition du giratoire qui facilitera l'accès et la sortie des parkings. Le projet de hela Bettembourg, soutenu par les autorités locales et le Ministère de l'Economie, est une nouvelle étape dans le sens d'une diversification des zones d'activités du Sud du pays par l'implantation d'entreprises de service.

## Prix de l'innovation industrielle – Promotion 1999

Le vendredi 18 juin 1999 a eu lieu au siège de la Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL) la cérémonie de la remise du Prix de l'Innovation Industrielle, Promotion 1999. Il appartenait à M. Marc ASSA, Président de la FEDIL, de souhaiter la bienvenue aux invités, notamment à M. Robert GOEBBELS, Ministre de l'Economie, aux membres du Jury du Prix de l'Innovation Industrielle ainsi qu'aux lauréats de la Promotion 1999. Dans le but d'encourager la créativité et l'innovation dans les entreprises, les écoles et

auprès du grand public, la Fédération des Industriels Luxembourgeois (FEDIL) a créé en 1982 le Prix de l'Innovation Industrielle.

Le Prix de l'Innovation Industrielle s'adresse à toute personne ou tout groupe de personnes domiciliée(s) ou travaillant au Luxembourg ainsi qu'aux Luxembourgeois travaillant ou étudiant à l'étranger. Il est destiné à récompenser les innovateurs au service des entreprises, les innovateurs indépendants ainsi que les jeunes chercheurs. Les critères retenus pour attribuer le Prix de l'Innovation Industrielle sont doubles: les travaux présentés doivent se distinguer par leur caractère innovateur et original et doivent présenter un intérêt économique pour l'industrie luxembourgeoise.

Ce prix est décerné en principe tous les deux ans et comporte la remise d'un diplôme ainsi qu'une récompense en numéraire. Pour la Promotion 1999 du Prix de l'Innovation Industrielle, 8 projets ont été introduits et présentés au Jury. Le Jury s'est composé comme suit: MM. Paul BECKER, Nico DAUBENFELD, Ernest FREYLINGER, Guy KIND, Michel LEPONCE, Georges SCHILTZ, René WINKIN. Le Jury a finalement décidé d'attribuer deux «Premier Prix», un «Deuxième Prix» et un «Prix d'Encouragement».

Les deux «Premier Prix» ont été décernés à M. Filomeno CORVASCE de la société GOODYEAR S.A. GTC\*L, pour son invention: «Utilisation d'un biopolymère dans le pneumatique, une technologie pour un meilleur environnement» et à MM. Michel ANTOINE, Carlo FELTEN, Loll KERGER et Patrick LORENZEN de la société ROTAREX pour leur invention: «Overfill prevention device». Le «Deuxième Prix» a été décerné à MM. François GALES, François VERSTRAETEN, Lucien LOEVEN et Luca PICCO de la société CERAMETAL pour leur projet «Extrusion de métal dur». Le «Prix d'Encouragement» a été attribué à M. Christophe LOSANGE de l'entreprise NO NAIL BOXES (EUROPE) S.A. pour l'invention d'une Caisse-navette compresseurs.

### Luxair

## Arrivée du quatrième «Eurojet»

Luxair a pris livraison de son quatrième «Eurojet». Comme le troisième, il s'agit d'un modèle «extended-range». Cet appareil a un rayon d'action de 3.060 km, ce qui constitue une augmentation comparé au 2.450 km des deux premiers «Eurojets» de Luxair. Le quatrième ERJ 145 de Luxair porte l'immatriculation LX-LGW. Embraer, le constructeur brésilien livrera cette année – fin juin – encore un appareil de ce type. La compagnie aérienne a commandé neuf ERJ 145 et a pris une option sur deux autres avions. La commande initiale de Luxair était de deux «Eurojets» (commandes fermes) et de deux options. Dans une deuxième phase, la compagnie luxembourgeoise



avait décidé d'augmenter cette commande de cinq unités avant de commander encore deux ERJ 145 supplémentaires.

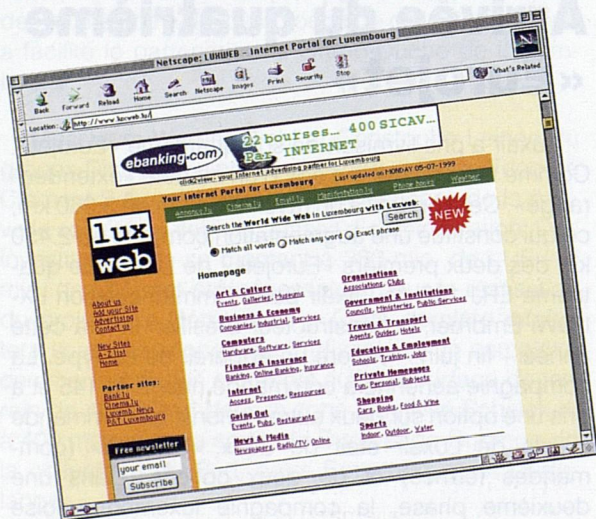


Les «Eurojets» remplaceront progressivement la flotte des Fokker 50 de Luxair sur certains secteurs moyen-courrier. Grâce à leur vitesse et à leur rayon d'action supérieur, ils permettront d'ouvrir de nouvelles destinations qui seront proposées en vol direct au départ de Luxembourg. En outre, le confort des passagers ainsi que la réduction de la durée du vol et des nuisances acoustiques et atmosphériques autour des aéroports constituent des avantages des «Eurojets».

## Internet

### Editus lance un nouveau site portail

Editus Luxembourg SA lance son nouveau site portail Luxweb pour le Grand-Duché de Luxembourg. Le répertoire des sites Internet luxembourgeois Luxweb (<http://www.luxweb.lu/>), récemment acquis par Editus, constitue le noyau du portail. Autour de ce noyau, une série de sites satellites couvrent un éventail plus large des besoins des cybernautes. On y trouve des petites annonces, les programmes de cinéma, l'annuaire téléphonique, l'annuaire professionnel, l'annuaire business to business Inter Région. D'autres services vont se rajouter d'ici peu, comme le répertoire des e-mails du Luxembourg.



Luxweb est enrichi d'un puissant moteur de recherche. Celui-ci permet au cybernaute de faire des requêtes par mots clés avec différents opérateurs logiques afin d'obtenir des résultats plus pointus. La structure des rubriques a été réorganisée. Les 14 rubriques principales et 46 sous-rubriques offrent une catégorisation plus précise des sites. Le nouveau layout se charge rapidement et il est agréable à visualiser sous toutes les résolutions d'écrans. Il va constituer la base pour les sites satellites qui vont adapter leur layout dans les mois à venir.

## Jones Lang LaSalle

### 10 années de présence à Luxembourg

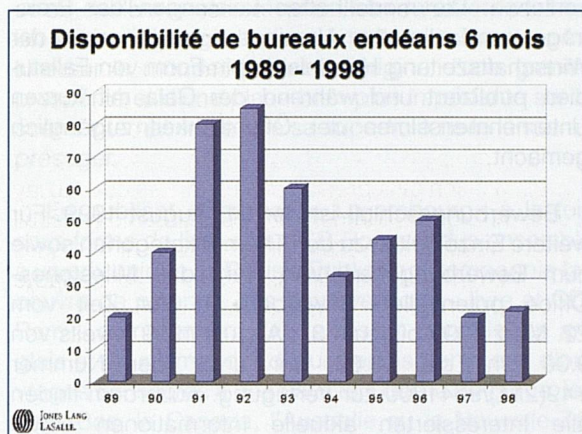
Opérationnel à Luxembourg en mai 1989, sous le nom de Jones Lang Wootton, Jones Lang LaSalle, premier courtier mondial en immobilier d'affaires, est rapidement devenu leader au Grand-Duché et a contribué à la professionnalisation des activités de conseil en matière d'immobilier d'entreprise. Devenue Jones Lang LaSalle Luxembourg après la fusion avec LaSalle Partners en mars dernier, la société compte entre-temps à son actif plus de 400.000 m<sup>2</sup> d'espaces de bureaux loués et vendus pour occupation propre et a opéré des transactions de vente pour plus de 12 milliards de LUF. Jones Lang LaSalle a ainsi participé, sur 10 années, à la création d'espaces de bureaux pour 20.000 personnes – chiffre qui confirme l'importante croissance du secteur tertiaire sur la place luxembourgeoise.

Cette évolution, due avant tout au secteur financier, ne semble pas arriver à son terme si l'on considère qu'une demande toujours très forte en espaces de bureaux fait face à une disponibilité de seulement 1,9% du stock total de 1.822.000 m<sup>2</sup> – pourcentage qui n'était jamais aussi bas au cours de cette décennie. (En moyenne, la disponibilité était de 2,9% sur les dix dernières années.)

En effet, au début des années 90, la disponibilité en espaces de bureaux était de 7-8%, ceci suite aux nouvelles constructions qui avaient été entamées en 1989, lorsque la société faisait son entrée sur le marché luxembourgeois en assurant e.a. la commercialisation des futurs complexes de l'European Bank & Business Center et de l'Airport Center. Les quelque 80.000 m<sup>2</sup> qui étaient ainsi disponibles en 1991-1992 ont été occupés dès 1993 et, par la suite, la prise en occupation allait suivre de très près l'offre du marché.

Alors que le Centre-Ville est resté, ces dernières dix années, le principal quartier d'affaires et le plus





convoité pour les espaces de bureaux de qualité, d'autres quartiers allaient rapidement se développer et devenir de nouvelles adresses, aujourd'hui également très recherchées. C'est d'abord la zone proche de l'Aéroport du Findel qui se développa comme nouveau territoire d'espaces de bureaux, et devint ainsi le précurseur d'une décentralisation qui allait très vite s'étendre vers d'autres quartiers de la ville et des communes périphériques, tels le Kirchberg, Gasperich - Cloche d'Or, la route d'Arlon et Strassen, ainsi que Howald.

Aujourd'hui, Jones Lang LaSalle estime le stock total d'espaces de bureaux dans la capitale et sa périphérie à 1.822.000 m<sup>2</sup> (contre 1.350.000 m<sup>2</sup> en 1989) et il se répartit sur les 8 districts comme suit: Centre-Ville: 728.000 m<sup>2</sup>, Kirchberg: 470.000 m<sup>2</sup>, Gare: 265.000 m<sup>2</sup>, Gasperich - Cloche d'Or: 140.000 m<sup>2</sup>, Aéroport: 85.000 m<sup>2</sup>, Limpersberg: 64.000 m<sup>2</sup>, Strassen: 45.000 m<sup>2</sup>, Howald: 25.000 m<sup>2</sup>.

A la moyenne de 20 m<sup>2</sup> bruts par poste de travail, le stock actuel total représente donc de l'espace de bureaux pour plus de 90.000 personnes, contre 67.500 personnes en 1989. Alors que l'importante disponibilité des années 1991-1993 avait pesé sur les valeurs locatives, celles-ci allaient se redresser dès 1994. En moyenne, les loyers ont augmenté de 30% en 10 ans. Les loyers les plus élevés sont toujours demandés au Centre-Ville, allant jusqu'à 1.200,- LUF/m<sup>2</sup>/mois. Au Kirchberg, ils atteignent de 900,- à 1.000,- LUF, à l'Aéroport et au Limpersberg de 900,- à 925,- LUF. A la route d'Arlon aussi, les loyers dépassent 900,- LUF dans les meilleurs immeubles. En comparaison à d'autres villes de l'Euroland, Luxembourg occupe la 3<sup>e</sup> place après Paris (+/- 1.600 LUF/m<sup>2</sup>/mois) et Francfort (+/- 1.450,-/ m<sup>2</sup>/mois).

Parallèlement à ses activités classiques de conseil en immobilier d'affaires, la société a rapidement développé ses autres activités, en particulier dans les domaines de la gestion et de l'évaluation de patrimoines immobiliers. Aujourd'hui, Jones Lang LaSalle Luxembourg gère environ 50.000 m<sup>2</sup> de bureaux et cette activité est également en croissance constante. Il en est de même pour les évaluations d'immeubles qui représentent entre-temps un montant annuel de quelque 6 milliards en valeur.

Au 1<sup>er</sup> trimestre 1999, la location et la vente pour occupation propre atteignait 26.000 m<sup>2</sup>, contre un total de 77.000 m<sup>2</sup> pour les 12 mois de 1998. Actuellement, 34.000 m<sup>2</sup> sont encore disponibles, dont 13.000 m<sup>2</sup> à l'Aéroport et 6.000 m<sup>2</sup> au quartier de la Gare. Plusieurs nouveaux sites sont en développement, dont quelques-uns ont déjà trouvé un occupant. Les immeubles qui seront opérationnels d'ici fin 1999 sont l'Aerogolf au Findel (13.000 m<sup>2</sup>) et un bâtiment de 2.100 m<sup>2</sup> dans l'Avenue Emile Reuter. Au Kirchberg, l'Espace Kennedy a été vendu à 50% par Codic à la BFG ImmoInvest, les autres 50% ayant été vendus à ABN Amro Bank Luxembourg pour occupation propre. Cet immeuble représente en tout 12.000 m<sup>2</sup> d'espaces de bureaux. 9.000 m<sup>2</sup> supplémentaires y sont prévus pour 2002. D'autre part, plusieurs nouveaux projets importants sont à l'étude, parmi lesquels un total de 70.000 m<sup>2</sup> au Kirchberg et 40.000 m<sup>2</sup> à la Place de l'Etoile. Pour le Kirchberg, notons les 45.000 m<sup>2</sup> prévus sur le site du Garage Euromotor ainsi que la seconde phase de l'Espace Kennedy du promoteur Codic, totalisant ± 9.000 m<sup>2</sup>. Au total, les projets prévus d'être achevés jusqu'en 2003 représentent 152.500 m<sup>2</sup> et se concentrent sur le Centre-Ville et le Kirchberg.

Aujourd'hui, l'équipe de Jones Lang LaSalle Luxembourg est formée de 8 personnes collaborant en relation très étroite avec l'ensemble de ses 96 bureaux répartis dans 34 pays à travers le monde.

## Allemagne

### Nouvelles entraves pour entreprises étrangères de construction et de montage

La nouvelle législation fiscale allemande, le «Steuerentlastungsgesetz», entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 1999, contient une importante série de modifications qui concernent notamment l'imposition des entreprises. La nouvelle législation touche également des entreprises belges et luxembourgeoises. Ce sont notamment les entreprises de construction et de montage devant faire face à la nouvelle réglementation reprise à l'article 50a de la loi relative à l'imposition des revenus («Einkommensteuergesetz»).

Selon cet article les donneurs d'ordre allemands - qui chargent des entreprises étrangères de l'exécution de commandes à l'intérieur de l'Allemagne - sont obligés de retenir 25% (+ 5,5% de complément de solidarité) sur la somme brute de facture et de virer ce montant au fisc allemand. Le prélèvement est soit



compensé plus tard avec les impôts sur les revenus ou les impôts sur les sociétés éventuellement à payer soit restitué intégralement. Il reste cependant la possibilité d'une exonération. Les entreprises belges et luxembourgeoises doivent demander à temps auprès de l'office fiscal compétent une soi-disante «Freistellungsbescheinigung» (attestation d'exonération) et remettre ce document au client allemand.

Malheureusement il règne actuellement une insécurité juridique et administrative relative aux formalités et à l'attribution des compétences. La Chambre de Commerce debelux s'engage à obtenir des éclaircissements et des simplifications en la matière. Ceci vaut également pour l'application des nouvelles directives dans le cadre du Entsendegesetz (loi sur le détachement de personnel). Informations complémentaires au: 0049/221257 54 66 (fax) ou auprès de la Chambre de Commerce (M. Gilles Reckert, tél.: 42 39 39 - 336).

## Milestones Neuer offener europäischer Wirtschaftspreis

Das nordrhein-westfälische Wirtschaftsministerium wird im Januar 2000 erstmalig „Milestones“, den offenen europäischen Wirtschaftspreis des Landes Nordrhein-Westfalen, verleihen. Der Preis richtet sich an europäische Unternehmen aller Branchen und Größenordnungen, die sich durch modellhafte, unternehmerische Spitzenleistungen auszeichnen. Bewerben können sich Unternehmen aus der gesamten Europäischen Union, die in einer wirtschaftlichen Beziehung zu Nordrhein-Westfalen stehen.

Die Preiskriterien, an denen sich die Unternehmen messen müssen, orientieren sich am betriebswirtschaftlichen Erfolg, volkswirtschaftlichen Nutzen und insbesondere an einem modellhaft gestalteten Prozeß der unternehmerischen Entwicklung mit Vorbildcharakter.

„Milestones“ werden in sieben Kategorien vergeben: Turnaround, Business Migration, Globalisierung, Marktführerschaft, Innovation, Wissensmanagement, Human Resources Management.

Der Wirtschaftspreis wird in Zusammenarbeit mit The Boston Consulting Group und dem Handelsblatt verliehen. Die Kooperationspartner sichern die fachliche und mediale Begleitung von „Milestones“. Eine hochkarätig besetzte Jury aus den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik wird die sieben Preisträger in einem mehrstufigen Prozeß auswählen. Die „Milestones“ werden im Rahmen einer festlichen Galaveranstaltung am 29. Januar 2000 in Düsseldorf

verliehen. Die modellhaften Leistungen der Preisträger und die der Nominees werden von der Wirtschaftszeitung Handelsblatt in Form von Fallstudien publiziert und während der Gala mit kurzen Unternehmensfilmen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Bewerbungsschluß ist der 31. August 1999. Für weitere Einzelheiten zu den Themenkategorien sowie zum Bewerbungsverfahren steht das Milestones-Office potentiellen Bewerbern in der Zeit vom 22. März 1999 bis zum 31. August 1999 jeweils von 9.00 Uhr bis 18.00 Uhr unter der Nummer +49(211)/9541900 zur Verfügung. Außerdem finden alle Interessierten aktuelle Informationen sowie die Bewerbungsunterlagen auf der Internetseite [www.milestones.nrw.de](http://www.milestones.nrw.de).

## Nouvelle publication

## Destination le Grand-Duché de Luxembourg

La Review Publishing Company, installée à Jersey, vient de publier un nouvel ouvrage présentant par le texte et par l'image le Grand-Duché de Luxembourg au seuil du troisième millénaire. Publication entièrement neuve d'un éditeur qui avait déjà consacré un ouvrage à ce pays en 1990, «Destination Luxembourg» souligne la singularité du Grand-Duché au





coeur de l'Europe occidentale, son caractère particulier et ses paysages uniques, mais aussi une ouverture sur le monde qui est à l'origine d'une grande prospérité et d'une place bien plus importante sur la scène internationale que sa superficie ne le laisserait présager.

En publiant «Destination Luxembourg» à la fois sous forme de livre et sur CD-Rom vendus ensemble à un prix unique, la Review Publishing Compagnie fait oeuvre de pionnier. Les deux versions – livre et CD-Rom – comprennent des textes en français, en anglais et en allemand. Editeur depuis trente ans d'ouvrages consacrés à des pays tels que la Belgique, les Pays-Bas, le Canada, l'Australie ou la Nouvelle-Zélande, mais aussi au Benelux, M. Philips a toujours été émerveillé par le développement du Luxembourg et ne doute pas un instant de la poursuite de la prospérité du pays.

«Destination Luxembourg» présente les différentes régions du pays, ses villes principales et ses attractions touristiques, mais aussi des aspects aussi divers que la gastronomie, le système d'enseignement, les médias ou la famille royale. Le livre se penche également sur certains aspects de l'économie du pays, dont le secteur bancaire et financier, l'industrie et l'agriculture, ainsi que sur des secteurs d'avenir tels que les médias ou les technologies de l'information et des communications, en plein essor au Luxembourg.

Comptant plus de 200 pages dans sa version imprimée et près de 700 photographies originales, «Destination Luxembourg» révèle de manière originale l'esprit, le charme et le dynamisme d'un pays qui continue d'incarner l'idéal européen et qui entend bien, au XXI<sup>e</sup> siècle, rester sur le chemin de la réussite qu'il a connue au cours du XX<sup>e</sup> siècle. Le livre, diffusé dans l'ensemble du pays, est en vente dans toutes les librairies et chez les marchands de journaux ainsi que dans les principales stations-service au prix de 495 LUF.

## Thiel & Partner Unternehmensgruppe plant Gang zur Börse

Die Thiel & Partner Unternehmensgruppe, mit Hauptsitz in Grevenmacher, Luxemburg, setzt weiter auf Expansion. Die Thiel & Partner Unternehmensgruppe wurde im Jahr 1985 gegründet und ist heute an über dreißig Standorten in ganz Europa vertreten. Diese rasante Entwicklung ist nicht zuletzt der flexiblen Struktur der Unternehmensgruppe zu verdanken. Die Einzelunternehmen können als schlagfertige Einheiten schnell und flexibel wie ein Mittelständler am Markt agieren und gleichzeitig durch die internationale Vernetzung der Thiel & Partner Unternehmensgruppe auf das Leistungsspektrum der gesamten Gruppe zurückgreifen.

Insbesondere in den Bereichen Projektlogistik, Healthcarelogistik, und Gefahrgutlogistik konnte die Marktposition als Systemhaus für Logistiklösungen weiter ausgebaut werden. Die steigende Marktnachfrage in Europa macht weitere Expansionen notwendig. Im Sommer 2000 wird ein automatisches Hochregallager mit über 16 500 Palettenstellplätzen, 6 Gassen und 19 Ebenen auf über 33 m Höhe als Gefahrgutlager für Diversey Lever in Mannheim in Betrieb genommen. Für die Zukunft ist darüber hinaus der weitere datentechnische Ausbau der Vernetzung innerhalb der Thiel & Partner Unternehmensgruppe, der Aufbau von Service Centern, die dem Kunden noch besseren Zugriff auf die gesamte Leistungspalette ermöglichen und der Ausbau der Thiel & Partner Unternehmensgruppe vorgesehen. Ein Gang an die Börse sei in Planung, so Günther Thiel, Vorstandsvorsitzender der Thiel & Associates S.A. Näheres zur Thiel & Partner Unternehmensgruppe und deren Leistungsspektrum kann man vom 8. bis 12. Juni auf der „Transport 99“ – Internationale Fachmesse für Logistik, Telematik, Güter- und Personenverkehr in München, Halle A 5, Stand 217 erfahren. Die Thiel & Partner Unternehmensgruppe stellt sich mit den Thiel & Partner Häusern, BTS Delhey Logistik GmbH, Delhey Spedition & Logistik GmbH und FIDO Spedition & Logistik GmbH auf der Messe vor.

## BONARIA ET FILS

### Nouveau bâtisseur ARTEK MSB au Luxembourg

Bonaria et Fils, entreprise de constructions publiques et privées, vient de conclure un accord de partenariat avec ARTEK MultiStory Buildings, une Division d'ASTRON Building Systems, leader européen du bâtiment d'Entreprise. La société Bonaria et Fils, gérée par Aurelio Bonaria, offre un service global à ses clients, des démarches administratives à la construction clé en mains. «Pour répondre à une forte demande du marché, nous avons décidé de nous consacrer aussi au marché du bâtiment à étages. En effet, après avoir connu un vif succès en Allemagne, marché test du produit ARTEK MSB, 4 bâtiments ARTEK MSB sont en cours de réalisation au Luxembourg. Notre société se devait d'être présente sur ce créneau porteur», annonce Aurelio Bonaria.

Grâce à ARTEK MSB, Bonaria et Fils pourra offrir des bâtiments multi-étages, jusqu'à cinq niveaux, qui conviennent aussi bien aux locaux d'activités, à l'industrie, au commerce, aux bureaux, qu'aux parkings (... et même au logement!). «Ce procédé de construction ARTEK MSB offre l'avantage d'une solution complète. La rapidité de construction se traduit par une utilisation rationnelle des surfaces et une économie au ni-



veau de l'ensemble du projet, tout en assurant la sécurité, l'esthétique et une excellente qualité de vie au sein du bâtiment. De plus, la souplesse d'adaptation des composants répond aussi bien aux formes souhaitées par le client, qu'aux impératifs du terrain ou des contraintes techniques, ou à la liberté de création de l'architecte, comme en témoignent les réalisations en cours», précise Aurelio Bonaria.

Le procédé ARTEK MSB se définit en 4 composants et utilise la mixité des éléments: les bâtiments comprennent à la fois une structure métallique et des planchers en dalles béton alvéolaires qui allient légèreté et qualité acoustique, tout en permettant une portée libre de 14 m. Une seconde spécificité du procédé tient à l'emploi de poutres à sections asymétriques. Les dalles de plancher sont directement intégrées dans la hauteur des poutres métalliques et non superposées. Cette absence de retombées permet un gain moyen de 40 cm en hauteur, une répercussion sensible tant au niveau du volume disponible qu'au niveau du coût de la façade. Cette dernière privilégie le panneau béton léger et isolant, qui offre une grande liberté architecturale. Enfin, pour ce qui est de la toiture, ce procédé utilise une double peau, d'une épaisseur pouvant aller jusqu'à 200 mm.

La société Bonaria et Fils est implantée à Esch-sur-Alzette depuis 1958. Elle dispose d'un équipement



spécialisé pour exécuter les travaux de démolition sélective, de maçonnerie et béton armé, de terrassement, mais aussi d'aménagement extérieur, et réaliser les bâtiments multi-étages ARTEK MSB avec le plus grand soin et dans les meilleurs délais. Pour plus d'information: Bonaria et Fils Sàrl, Monsieur Aurelio Bonaria, 91, rue du Canal, L-4051 Esch-sur-Alzette, tél. 54 41 81, fax: 54 76 39.

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

### VOS OBJECTIFS SONT STRATÉGIQUES

- disposer d'informations en matière de recherche et développement
- améliorer ou créer un produit, procédé ou service
- trouver un partenaire scientifique ou industriel
- bénéficier d'aides financières nationales ou européennes
- créer une entreprise à fort potentiel technologique

### AVANT DE PASSER À L'ACTION PARLEZ-EN AUX CONSEILLERS DE LUXINNOVATION

Nous offrons gratuitement aux responsables d'entreprises des services qui s'étendent à toutes les étapes de la définition, du montage et de la gestion d'un projet d'innovation ou de transfert de technologies.

Luxinnovation est membre du réseau européen des Centres Relais Innovation.

**LUXINNOVATION G.I.E.** - 7, rue Alcide de Gasperi  
L-1615 Luxembourg-Kirchberg - Tél.: 43 62 63-1  
Fax: 43 81 20 - E-mail: luxinnovation@luxinnovation.lu

**LUXINNOVATION**  
Agence Nationale pour la Promotion  
de l'Innovation et de la Recherche

Partenaires officiels: Ministère de l'Economie - Ministère de l'Éducation Nationale et de la Formation Professionnelle - Fédération des Industriels Luxembourgeois - Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg - Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg





## Best of Music

# Le premier disquaire luxembourgeois sur le web

Depuis le 1<sup>er</sup> juin le disquaire Best of Music offre sur son site <http://www.bestofmusic.lu> des CD à prix discount. On y trouve également des vidéos, des jeux Playstation et CD-ROM pour PC ainsi que des DVD. Best of Music envoie gratuitement avec la première commande un catalogue sur CD-ROM comportant plus de 1.000.000 de références de CD, VIDEO, DVD, associé à un système de recherche élaboré pour trouver rapidement le CD de vos rêves. Pour la majorité des CD, un simple clic permet de visualiser les titres contenus dans un CD et même la pochette du CD.

La Banque Internationale à Luxembourg a déjà été séduite par cette initiative luxembourgeoise et s'y est associée en proposant son système de paiement BIL ONLINE. Par simple click le client BIL peut régler son achat en toute sécurité. Tout aussi sécurisés sont les paiements par carte à puce.

Mais l'initiative de Best of Music est intéressante par bien d'autres cotés. Ainsi c'est un véritable site professionnel avec un système de panier, qui se remplit au fur et à mesure des achats, qui se vide tout aussi facilement, si le client change d'avis, avec des informations telles que date de sortie d'un CD, track liste, durée, photo de la pochette, court extraits musi-

caux, courte présentation d'une vidéo ou d'un DVD ou même d'un jeu. Un système de parrainage complète l'offre de Best of Music. Des CD sont offerts aux parrains de nouveaux clients. Un système ingénieux pour se faire connaître! Le site est accessible à l'adresse <http://www.bestofmusic.lu>.

## Inspection des marchandises

# Luxcontrol acquiert des activités de German Control

Dans le cadre de l'extension de ses prestations d'inspection de marchandises et de matières premières ainsi que de l'accroissement de sa couverture géographique, Luxcontrol GmbH Duisburg, filiale à 100%, de Luxcontrol SA, vient d'acquérir les deux principales activités de German Control à Hambourg, à savoir la Classification de viande et l'Eurofood Monitoring.

La Classification de viande, réglée par des normes européennes, s'effectue dans les abattoirs par des inspecteurs agréés et assermentés. Le but en est de déterminer la qualité des viandes et par-là de permettre d'en fixer le prix.

L'Eurofood Monitoring se rapporte à l'échantillonnage, l'inspection et le contrôle qualitatif et quantitatif des denrées expédiées par la Communauté européenne et la World Food Aid dans le cadre de leurs programmes d'aide alimentaire. Les inspections s'effectuent aussi bien dans les ports de départ que dans ceux d'arrivée. Les pays destinataires sont essentiellement l'Afrique, l'Est européen et la Russie. Les nouvelles activités sont complémentaires à celles exercées actuellement par Luxcontrol B.V. à Rotterdam et Luxcontrol GmbH à Duisburg, sociétés spécialisées dans l'échantillonnage et le contrôle de matières premières telles que charbons, coke, minerais, concentrés, produits chimiques, métaux etc. Le nouveau site de Hambourg, à proximité des ports de Brème et de Rostock, permettra également de mieux desservir cette région pour les prestations traditionnelles du groupe.

Une nouvelle entité sera constituée en tant que succursale de Luxcontrol GmbH à Duisburg et s'appellera Luxcontrol GmbH, Niederlassung Hamburg. Elle emploiera 23 personnes. Avec ce nouveau site qui vient s'ajouter à ceux de Duisburg et de Sarrebruck, Luxcontrol accentue sa présence en Allemagne. Contact: Luxcontrol S.A., BP 349 L-4004, Esch-sur-Alzette, tél. 54 77 11-200, fax: 54 79 30, e-mail: [info@luxcontrol.com](mailto:info@luxcontrol.com).





## Onse Béier as gudd Neue Werbekampagne für Luxemburger Bier

Bier ist seit jeher das Lieblingsgetränk der Luxemburger. Aber auch international hat das Luxemburger Bier einen hohen Stellenwert. Nicht zuletzt wegen seiner qualitativ hochwertigen Rohmaterialien und seiner traditionellen Brauweise, bei der modernste Technik und jahrhundertaltes Know-How sich die Waage halten, wird einheimisches Bier weit über die einheimischen Grenzen hinaus geschätzt. Um diese Qualitäten gebührend hervorzuheben, startet die „Fédération des Brasseurs Luxembourgeois“, in der die fünf Luxemburger Brauereien Battin, Bofferding, Diekirch, Mousel und Simon sich zusammengetan haben, jetzt eine großangelegte Werbekampagne. Hierin bekennen sich zahlreiche Prominente dazu, am liebsten Bier aus Luxemburg zu trinken. Von Wetterfrosch Max Kuborn über Gewerkschaftspräsident John Castegnaro, Malerin Patricia Lippert, Entertainer Fausti, Basketballer Derek Wilson, Nightlife Queen Miss Pitch, Radprofi Acacio Da Silva bis zu Fußballspieler Roby Langers legen hier alle ihre ganz persönlichen Gründe dar, warum für sie nur Luxemburger Bier in Frage kommt. Die Initiatoren erhoffen sich natürlich mit dieser von der Werbeagentur Comed unter Mithilfe der in London lebenden Fotografin Marianne Majerus gestalteten Kampagne einen weiteren Sympathieschub für ein Getränk, das seine Fans in allen Bevölkerungsschichten findet.

## Le Grand-Duché sur les sous-bocks Bofferding

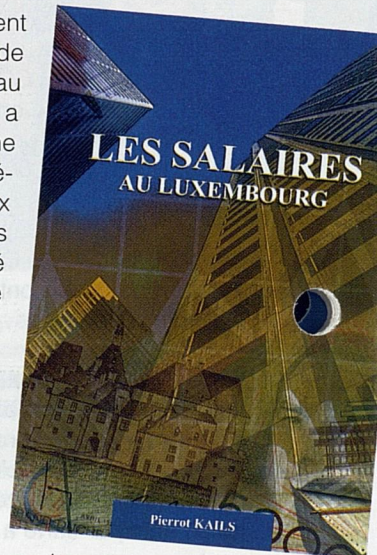
A l'occasion de la saison touristique 1999, la Brasserie Bofferding a décidé de promouvoir la beauté et la variété des paysages du Grand-Duché. Bofferding a conçu une série de six sous-bocks reprenant des panoramas du Grand-Duché. On y découvre: la ville de Luxembourg, la Moselle, un paysage typique de l'Ouest du pays, l'Oesling, la Minette et le Mullerthal. Ces sous-bocks, tirés à plus de deux millions d'exemplaires, seront distribués de juin à septembre dans les 1 000 cafés Bofferding luxembourgeois et devraient faire plaisir aux touristes de passage, ainsi qu'à la clientèle traditionnelle.

Pour la deuxième fois, Bofferding entreprend ainsi une initiative de promotion du tourisme au Grand-Duché. Lancée à point nommé pour la saison estivale, c'est une bonne occasion pour les touristes, et pour les Luxembourgeois eux-mêmes, de découvrir (ou de redécouvrir) les nombreux attraits du Grand-Duché tout en savourant une Bofferding. En fait, une manière

de joindre l'utile à l'agréable, mais aussi, pour les amateurs de sous-bocks, une occasion d'accroître leur collection!

## Nouvelle parution Les salaires au Luxembourg

Les Editions Pimo viennent de publier le nouvel ouvrage de Pierrot Kails «Les Salaires au Luxembourg». Cet ouvrage a pour objet de fournir sur une centaine de pages des réponses claires aux principaux problèmes pratiques posés par le calcul et la comptabilité des salaires. Après une brève présentation de la ventilation (selon le statut professionnel et l'affiliation à la Sécurité Sociale) des travailleurs salariés et non-salariés au Grand-Duché de Luxembourg, l'analyse se poursuit par l'étude de quelques éléments de droit du travail nécessaires à une bonne compréhension de l'environnement juridique du calcul des salaires. Sont traitées, par exemple, les questions suivantes: Quelle est la durée normale du travail? Qu'en est-il des congés payés? Quid du congé parental et du congé pour raisons familiales? Quelle est la réglementation concernant les jours fériés?



Il est à noter que cette étude tient compte de la loi du 12 février 1999 concernant la mise en oeuvre du plan d'action national en faveur de l'emploi 1998. Dans la suite sont abordés les calculs relatifs aux salaires. La particularité de l'approche pédagogique retenue consiste dans l'élargissement progressif des connaissances à partir d'un exemple de base simplifié permettant l'introduction successive des différentes notions fondamentales caractérisant tant le décompte salarial (détermination du salaire brut total, définition des exonérations d'impôts, notamment des charges sociales fiscalement déductibles, fixation de l'impôt sur les salaires, calcul du salaire imposable et du salaire net total) que le décompte patronal (calcul des cotisations à charge du patron).

Une attention spéciale est portée à l'analyse des indemnités pécuniaires de maladie ainsi qu'à la nouvelle procédure en matière d'affiliation et de déclaration des salaires, appelée procédure administrative simplifiée, entrée en vigueur à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1999 pour la déclaration du personnel occupé dans le cadre de la vie privée d'une personne (pour des travaux de ménage, la garde d'enfants ainsi que pour lui assurer des aides et des soins nécessaires en raison de son état de dépendance). Une dernière partie de l'étude porte sur les différentes méthodes (ana-



RIEN NE TRADUIT MIEUX L'INTERACTION

lytique ou synthétique) de la comptabilisation des salaires et des charges patronales. Le livre est en vente dans les librairies spécialisées au prix de 550 LUF.

## Working global m@il 100

# Econocom lance son Package Internet

Econocom, dans un souci constant de répondre aux besoins de ses clients, propose aux entreprises une solution complète de messagerie interne et d'accès à Internet avec toutes les garanties de sécurité requises. En tant que seul fournisseur Econocom ins-

talle la solution en 5 jours et s'engage sur les résultats. L'offre est modulable en fonction de la taille du client et se décline en 5 étapes:

Première étape: Les ingénieurs d'Econocom installent le serveur et le configurent en veillant à mettre en place des solutions qui garantissent un taux de disponibilité maximum de la base hardware de cette solution. Deuxième étape: Installation de la messagerie interne «Exchange» afin de permettre aux collaborateurs de communiquer aisément entre-eux. La messagerie «Exchange» a été choisie pour sa facilité d'utilisation et pour sa rapidité d'installation. Ces critères font d'«Exchange» la messagerie interne la plus diffusée dans le monde. Troisième étape: Mise en place de l'accès à Internet permettant aux entreprises d'échanger rapidement des données avec clients et fournisseurs. Econocom pro-

Retraites complémentaires :  
besoin d'y voir plus clair ?

La pension complémentaire constitue un outil indispensable dans la politique salariale de l'entreprise d'aujourd'hui. Mais il s'agit d'un avantage extra-légal souvent perçu comme une matière compliquée qui touche à des domaines divers : juridique, fiscal, social, technique, comptable et actuariel. Voilà pourquoi Fortis, un des leaders européens en matière de Pension Complémentaire, s'engage à vous aider dans vos choix. Afin de vous soumettre un contrat d'assurance groupe personnalisé, nos conseillers étudient avec vous vos besoins spécifiques et vous aideront à y voir plus clair dans les nouvelles dispositions légales et fiscales instaurées par la nouvelle loi sur les Régimes de Pension Complémentaire.



**FORTIS**

Solid partners, flexible solutions

**DÉPARTEMENT VIE ENTREPRISES**  
FORTIS LUXEMBOURG  
ASSURANCES

74, Grand-Rue L-1660 Luxembourg  
Tél. : (352) 24 18 58 239  
Fax : (352) 24 19 01  
e-mail : d.bossicart@fortis.lu

Merkur 6 • 1999



pose également la création d'un site Web. Quatrième étape: Installation d'un Unibox Firewall afin d'éviter que des intrus ne profitent d'internet pour pénétrer le réseau de l'entreprise. Firewall permet une protection du réseau en permanence. Cinquième étape: Installation d'un outil de gestion de réseau «System Management» qui permet un inventaire et une surveillance efficace et rapide et, de part ce fait, une rentabilité accrue pour l'entreprise. Cette formule «clé sur porte» est modulable en fonction de la taille du client. Elle est déclinée en: Working global m@il 50, 100, 250, 500 et plus. Pour plus d'information: <http://www.econo-com.be>.

## Salon EIBTM'99 à Genève

### Le Luxembourg représenté par Luxembourg Congress

La pertinence d'une destination tient à la capacité des acteurs en matière de tourisme d'affaires à rassembler et proposer une offre de qualité aux demandeurs et organisateurs de congrès, de conférences, de séminaires, d'expositions et de voyages de motivations, mais aussi à être suffisamment réactif sur un marché hautement concurrentiel. C'est ainsi que Luxembourg Congrès et ses partenaires de stand: Luxembourg Convention Bureau, Accor Hôtels Luxembourg, Casino 2000, Société des Foires Internationales de Luxembourg (F.I.L.), Inn Side Residence Hotel, Hôtel Intercontinental, Hôtel Le Royal et Luxair, se sont affirmés une fois de plus sur le salon EIBTM'99 à Genève, par leur activité de promotion de la destination Luxembourg et par leur professionnalisme dans la matière.

En effet, le salon EIBTM'99 (The European Incentive & Business Travel & Meetings Exhibition) qui se tient tous les ans au mois de mai à Genève est un des salons les plus fréquentés dans le monde du tourisme de congrès et d'incentives. Cette année, sur 15.000 m<sup>2</sup>, 2.500 exposants de 112 pays ont présenté leur destination et services à 3.250 visiteurs professionnels du tourisme d'affaires, décideurs et intermédiaires, qui sont venus pour se renseigner, se documenter et pour négocier et réserver leur prochain congrès ou voyage de motivation.

Conscients des exigences propres de chaque organisateur, Luxembourg Congrès et ses partenaires exposants luxembourgeois sur le stand du Grand-Duché ont accueilli près de 250 visiteurs et clients potentiels. La mission première c'est toujours de faire découvrir la palette des possibilités qu'offre la desti-



nation et de nombreux supports d'information sont mis à disposition gratuitement, tel que le sales guide «Luxembourg, The Meeting Point», rassemblant toutes les informations utiles sur les infrastructures de congrès à Luxembourg et conçu pour faciliter au maximum la tâche des organisateurs de congrès, leur faire gagner du temps et répondre au mieux à leurs exigences.

## WH Selfinvest

### Négociation d'ordres de bourse sur Internet

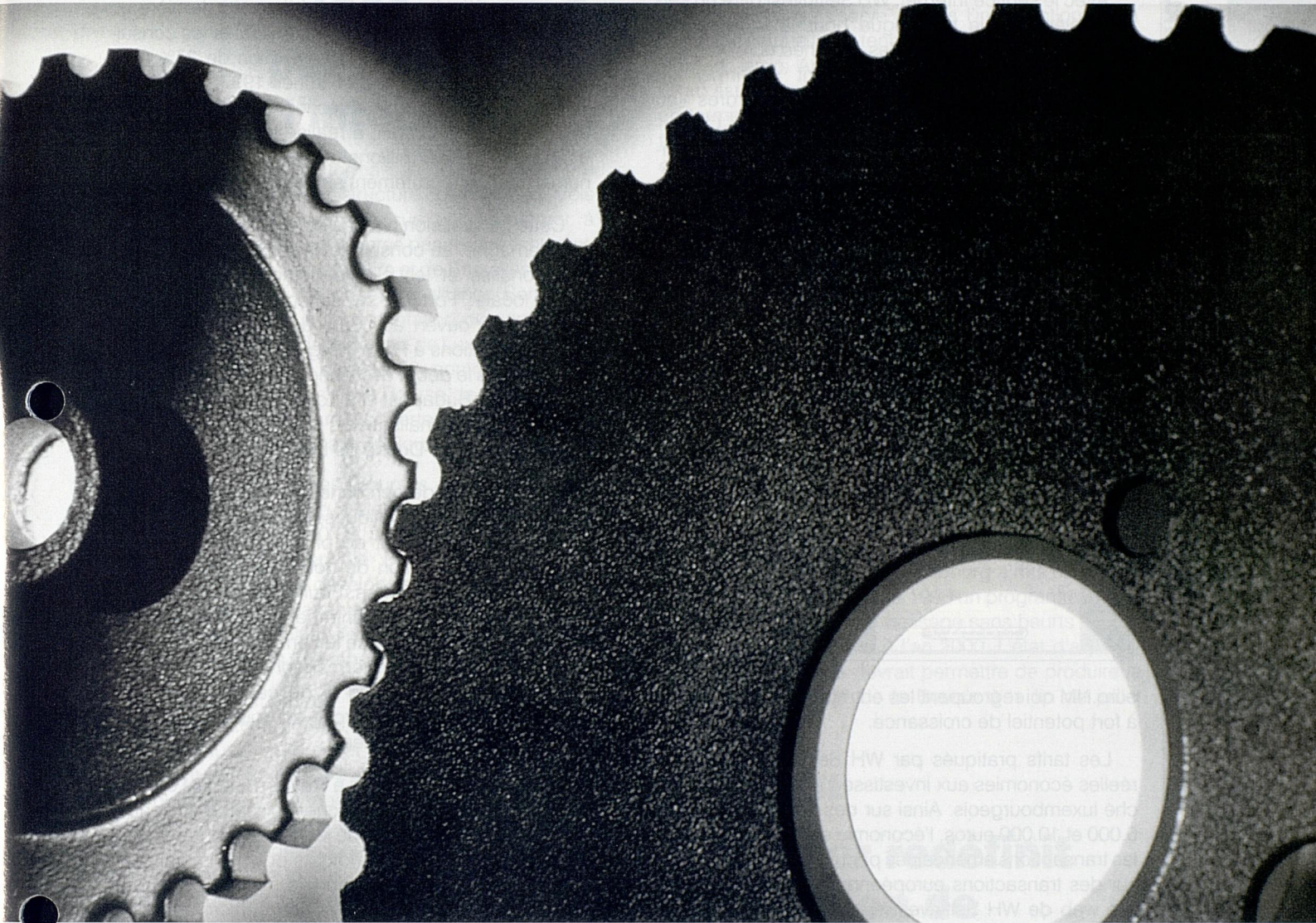
Rendre la négociation des ordres de bourse sûre, directe et économique. Tel est l'objectif poursuivi par WH Selfinvest, un service de courtage en ligne et par téléphone opérant au Luxembourg et servant exclusivement les investisseurs particuliers luxembourgeois et européens. Ce service, ouvert de 8h à 22h, est offert par la société Warmoes Hirtz SA, courtier de droit luxembourgeois agréé par la Commission de surveillance du secteur financier (ex-IML).

Face à la demande croissante des investisseurs pour les actions, options et fonds américains, WH Selfinvest offre un site Internet transactionnel qui permet d'intervenir en direct sur ces marchés. L'accès au site est protégé par deux mots de passe. Les transactions étant sécurisées par des techniques de cryptage identiques à celles utilisées par les leaders américains du commerce électronique. Une multitude d'outils permet aux clients de chercher facilement des informations sur les sociétés et les marchés. De plus, de nombreuses actions étrangères étant négociables à New York, les clients peuvent négocier



RIEN NE TRADUIT MIEUX L'INTERACTION

ENTRE VOUS ET NOUS



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

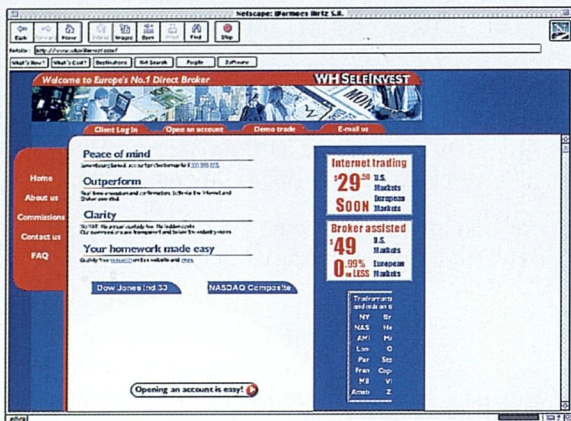
NOUS CONTRIBUONS À TRANSFORMER  
VOTRE ÉNERGIE EN RÉSULTATS

**CREDIT  
EUROPEEN**



aux tarifs américains, les plus grandes sociétés d'Europe et du Japon, mais également d'Amérique latine, d'Asie du Sud-Est, d'Europe centrale et de Russie.

Avec le service Internet, WH Selfinvest offre un service téléphonique multilingue pour la transmission des ordres de bourse sur les marchés européens et américains. Les clients se voient confirmer en quelques secondes l'exécution de leurs ordres «au prix du marché» pendant qu'ils sont en ligne. Ce service est disponible en anglais, français et néerlandais, l'allemand devant être ajouté prochainement. Sont accessibles New York, NASDAQ-AMEX, Londres, Bruxelles, Francfort, Paris, Amsterdam, Zurich, Stockholm, Milan, Madrid, Oslo, Copenhague, Helsinki, Vienne ainsi que les nouveaux marchés



euro.NM qui regroupent les entreprises européennes à fort potentiel de croissance.

Les tarifs pratiqués par WH Selfinvest offrent de réelles économies aux investisseurs habitués au marché luxembourgeois. Ainsi sur des transactions entre 5.000 et 10.000 euros, l'économie est de 5.070% pour les transactions américaines par Internet et de 18-30% sur des transactions européennes par téléphone. Le site web de WH Selfinvest se situe à [www.whselfinvest.com](http://www.whselfinvest.com). Téléphone clientèle au 42 00 42.

## Ressources humaines

# Kienbaum cherche des managers européens pour les entreprises luxembourgeoises

Alors que la plupart des moyennes et grandes entreprises connaissent des difficultés pour pourvoir par leurs propres moyens les postes de spécialistes et de cadres dirigeants à l'échelle européenne, Kienbaum Executive Consultants GmbH offre ce service dans la région Saar-Lor-Lux. Depuis le début de l'année 1999

la firme de conseil en ressources humaines a ouvert un bureau à Trèves qui est axé sur le marché luxembourgeois.

Avec une expérience de plus de cinquante ans en Allemagne, Kienbaum a généré l'année dernière un chiffre d'affaires de 140 millions de DM et les consultants ont ainsi réalisé une progression de 27% (110 millions de DM) comparé à l'année 1997. Spécialiste de la recherche et de la sélection, Kienbaum Executive Consultants GmbH, a réalisé en 1998 un chiffre d'affaires de 76,6 millions de DM et devient ainsi le numéro un du recrutement sur le marché.

Cette progression n'a pas été réalisée uniquement en Allemagne. Le conseil devient de plus en plus internationalisé et les clients demandent une assistance locale. Fort de sa dimension internationale, Kienbaum a ouvert au cours des dernières années des implantations à Paris, Prague, Varsovie et Singapour. Depuis le début de l'année, Kienbaum est aussi représenté à Budapest et à Londres. Dans cette stratégie d'internationalisation s'inscrit aussi son engagement au Grand-Duché de Luxembourg.

Vu le manque de personnel qualifié dans de nombreux secteurs économiques, les entreprises luxembourgeoises s'orientent de plus en plus vers la recherche et la sélection de nouveaux collaborateurs dans les pays limitrophes. Pour l'Allemagne il s'agit surtout de la région Rhénanie-Palatinat et de la Sarre, en France de l'Alsace et de la Lorraine et en Belgique de la région frontalière germanophone. Pour son recrutement de spécialistes et de cadres dirigeants, Kienbaum étend sa recherche sur toute l'Europe et même sur tous les continents.

Le bureau de Kienbaum à Trèves s'est fixé comme but de coordonner la recherche croissante des entreprises luxembourgeoises de jeunes collaborateurs internationaux avec des candidats potentiels, qui aspirent à une carrière internationale. Ainsi Kienbaum a pourvu des postes dans des entreprises internationales avec siège à Luxembourg avec des jeunes cadres ambitieux allemands, français et belges. Kienbaum essaie d'aider les entreprises luxembourgeoises par la recherche et la sélection de spécialistes multilingues dans tous les pays.

Outre la recherche et la sélection de spécialistes et de cadres dirigeants, Kienbaum offre comme conseil en ressources humaines global une assistance dans toutes les questions du management des ressources humaines : assessment center, management audit, conduite des projets de formation, conseil en rémunération ainsi que solutions stratégiques et conceptuelles dans le domaine du développement du personnel. D'autre part Kienbaum est bien connu comme conseiller en management. Le service englobe le conseil en organisation et stratégie dans les secteurs industriels traditionnels, dans le domaine de la télécommunication et des nouveaux media, dans les secteurs des finances et de l'énergie, dans le domaine de la santé et de la sécurité sociale ainsi que dans tout le secteur public.



## Bourse de Luxembourg

# Un premier semestre 1999 marqué par l'ouverture à l'international

L'alliance Benelux, formalisée le 14 décembre 1998, est en place. L'infrastructure commune aux trois Bourses du Benelux est conçue pour s'intégrer à terme dans les projets de Bourse paneuropéenne auxquels les Bourses d'Amsterdam et de Bruxelles ont été associées. La mise en place de l'alliance Benelux a largement contribué à l'augmentation du nombre de membres à distance de la Bourse de Luxembourg: actuellement, celle-ci en compte 28, contre 2 fin 1998. Par ailleurs, 7 membres de la Bourse de Luxembourg ont tiré parti des opportunités offertes par l'alliance Benelux pour adhérer aux autres Bourses.

A l'instar des autres Bourses européennes, la Bourse de Luxembourg a élargi ses horaires de son marché continu de 10.00 heures à 15.30 heures. Cette mesure, susceptible d'aménagements ultérieurs en fonction de développements futurs, contribuera à dynamiser davantage la liquidité des valeurs admises à la cote officielle et en particulier celle des principales actions luxembourgeoises.

Au cours du premier semestre 1999, le volume échangé a atteint 1,48 milliard d'euros, contre 1,21 milliard d'euros au premier semestre 1998. Le compartiment des actions a évolué de manière très positive puisque les échanges ont atteint un montant de 584,68 millions d'euros contre 356,60 millions pendant la période correspondante de l'année dernière, ce qui confirme la tendance observée dans ce compartiment depuis plusieurs années, et notamment depuis l'automatisation du marché en janvier 1996.

La Bourse de Luxembourg a lancé le 4 janvier 1999 un nouvel indice, le LuxX, qui est un indice-panier construit de manière à constituer un instrument de «benchmarking» pour les investisseurs et à pouvoir servir de sous-jacent à des produits dérivés. L'indice LuxX, base 1.000 au 4 janvier 1999, a clôturé le premier semestre 1999 à 1.089,39 pour l'indice des cours et à 1.105,59 pour l'indice des returns. En début d'année, parallèlement à l'introduction de l'euro et au lancement de l'indice LuxX, la Bourse de Luxembourg a introduit une gamme de produits d'informations principalement destinés aux revendeurs. Cette gamme de produits, combinant cours et informations diverses sur les valeurs cotées, devrait contribuer à dynamiser davantage le marché en Bourse de Luxembourg, en particulier dans le segment des actions luxembourgeoises.

Dans un environnement désormais fortement marqué par l'euro, la Bourse de Luxembourg a maintenu la position majeure qu'elle détient dans le domaine de

la cotation des valeurs internationales. En effet, 58% des emprunts internationaux émis en euro pendant le premier semestre 1999 ont été cotés à Luxembourg contre 22% à Londres et 8% à Francfort. Cotant au 30 juin 1999 plus de 16.000 valeurs mobilières, la Bourse de Luxembourg observe depuis l'introduction de la monnaie unique une tendance forte vers les émissions en euro. Au cours du premier semestre 1999, l'euro est devenu ainsi la première devise de cotation en terme de nouvelles admissions avec 707 obligations représentant un montant émis de 145 milliards d'euros. Le compartiment du dollar US est arrivé en deuxième position, avec 665 admissions pour un montant émis de 215 milliards d'euros. Dans le domaine des organismes de placement collectif, sur les 303 entités admises à la cote, 150, soit la moitié, sont dans la monnaie unique.

Le Règlement d'Ordre Intérieur de la Bourse de Luxembourg a été adapté pour tenir compte de deux circulaires de 1998 portant sur diverses catégories de warrants et de valeurs à revenu fixe, ainsi que sur les programmes d'émissions à moyen terme (MTN) et les tranches émises dans le cadre de ces programmes.

Par ailleurs, l'environnement légal de la Bourse de Luxembourg a été modifié par la loi du 23 décembre 1998 relative à la surveillance des marchés d'actifs financiers. La Bourse de Luxembourg a mis en oeuvre depuis le second semestre 1998 un programme complet destiné à assurer le passage sans heurts de ses systèmes informatiques à l'an 2000. L'état d'avancement du programme devrait permettre de produire la certification an 2000 de la Bourse à la fin de juillet 1999.

## Smart MRL

# Schindler redéfinit l'utilisation de l'espace ascenseur

Schindler a lancé un nouvel ascenseur innovant, le Schindler Smart MRL qui n'a besoin ni d'un local de machines ni d'espace supplémentaire à l'extérieur de la gaine, cette dernière ne dépassant pas les mesures d'une gaine pour ascenseurs normaux. La solution patentée Schindler Smart MRL présente des économies évidentes aussi bien au niveau de la conception de l'ascenseur lui-même qu'au niveau de la construction des immeubles.

La construction d'une gaine en béton devient en effet superflue, car toutes les fixations sont prévues à la hauteur des planchers de l'immeuble. Le montage se fait sans échafaudage ni grue et l'architecte appréciera le peu d'espace que prennent les Schindler Smart MRL. Retombées directes: davantage de surface louable, réduction des coûts et possibilités créatives additionnelles lors de la conception et de la finition de l'immeuble. Dès la conception du Schindler



Smart MRL, Schindler a anticipé l'entrée en vigueur de la nouvelle directive ascenseurs 95/16/CE. Le nouvel ascenseur réunit donc de série toutes les caractéristiques obligatoires: système d'arrêt d'urgence en cas de mouvements incontrôlés de la cabine dans le sens ascendant, système de communication bidirectionnelle 24 h/24 avec un centre d'assistance Schindler et contrôle de la surcharge en cabine pour empêcher un poids supérieur à la charge autorisée.

Le moteur de traction est placé dans la partie supérieure de la gaine, au dernier niveau du bâtiment et aisément accessible depuis la porte palière. La hauteur sous dalle et la profondeur de cuvette sont les mêmes que pour un ascenseur conventionnel. Le moteur repose sur une armature solidaire des guides de cabine et de contrepoids. Le reste des composants de manoeuvre se répartit de façon rationnelle entre l'opérateur de porte et la boîte à boutons de cabine. Le «Smart» se caractérise aussi par un intérieur de cabine agréable avec un nouveau type de boîte à boutons au design élégant. Exécuté en vitrocéramique, très résistant, le panneau de commande regroupe les boutons sensitifs avec gravure en braille et l'éclairage de l'intérieur de cabine. Les commandes sont d'une grande facilité, chacune étant confirmée par un son et un affichage numérique.

Schindler Luxembourg a été «auditée» par l'organisme agréé Luxcontrol S.A., filiale de TÜV Rheinland, en vue d'une certification ISO 9002. Les contrôleurs ont confirmé que Schindler Luxembourg a défini et mis en oeuvre un système de qualité conforme au référentiel DIN.EN.ISO9002 et que toutes les exigences du référentiel étaient satisfaites. Par conséquent, Schindler Luxembourg s'est vu décerner le certificat TÜV CERT.

### Présidence de l'Union européenne

## Les vins luxembourgeois à l'honneur en Finlande

La presse finlandaise vient de publier la liste des 10 vins sélectionnés par le comité officiel ad hoc pour être servis à tous les dîners et réceptions organisés durant la présidence finlandaise (juillet à décembre 1999). Outre 2 vins italiens, 3 vins français, 2 vins espagnols et 1 seul vin allemand, le Luxembourg peut se prévaloir d'être représenté deux fois dans ce choix très sélectif. La «Cuvée de l'Ecusson» de Bernard-Massard est le seul et unique



«Schampes» à avoir été retenu, alors que le Riesling «Château de Schengen» du même groupe fera lui partie des 5 vins blancs proposés. Un beau succès pour les produits nationaux, qui ne peut qu'encourager les producteurs luxembourgeois à persévérer dans la voie qualitative qui est la leur.

### Mondialfood S.A. & Danesi

## Les cafés Danesi arrivent à Luxembourg

Massimo Salciccia est l'administrateur délégué de Mondialfood S.A., une toute nouvelle société spécialisée dans la distribution de produits italiens de qualité. Déjà connu du marché de la distribution puisqu'il a fait ses armes auprès de son père, importateur et distributeur des produits Galbani depuis plus de 27 ans, Mondialfood S.A. est l'importateur et le distributeur des cafés Danesi à Luxembourg. Un signe de confiance envers cette jeune société qui aura également la responsabilité de la Belgique et de la France.



C'est à Rome, en 1905 que naît le café Danesi, de la volonté de son fondateur Afredo Danesi, détenteur de recettes qui feront le renom de son mode de torréfaction et une marque leader sur son marché. Alliant le respect des traditions et les techniques de production les plus modernes, Danesi impose sa capacité à associer la qualité aux contraintes de la production en grandes quantités et ce, aussi bien sur le marché national qu'à l'étranger. Ainsi, présente dans 20 pays, la marque Danesi prend soin, quotidiennement, de sélectionner les meilleurs cafés dès l'origine. En créant une gamme complète, adaptée aux goûts et aux attentes des consommateurs, Danesi n'a cessé de suivre et d'anticiper les évolutions des marchés. C'est avec la volonté de faire progresser sa marque à l'exportation que Danesi a fait confiance à Mondialfood S.A. et à son équipe, pour faire vivre à Luxembourg une histoire italienne.



# L'EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG PME/PMI - CHAMBRE DE COMMERCE



**Votre accès à  
l'information  
communautaire**

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg  
Luxembourg-Kirchberg Adresse postale: L-2981 Luxembourg  
Tél.: 42 39 39 - 333 Fax: 43 83 26 E-mail: [eic@cc.lu](mailto:eic@cc.lu) homepage: <http://www.cc.lu>

Relais officiels de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce:







## Savoir-faire

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

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

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



**BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG**

BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG S.A., 50, AVENUE J.F. KENNEDY,  
L-2951 LUXEMBOURG, TÉL.: (352) 42 42-1  
[www.bgl.lu](http://www.bgl.lu)