

Mer

de letzebuenger

Mer



CHAMBRE DE COMMERCE
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

9 • 94

- **Staatsbudget 1995**
- **Agents commerciaux indépendants**
- **Publications CCI**

Construisons l'avenir ensemble



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

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

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

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

Nous construisons l'avenir ensemble!



BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG

27, AVENUE MONTEREY, L-2013 LUXEMBOURG TÉL.: 47 99-1

Das Staatsbudget 1995

Betrachtet man die aktuelle Wirtschaftslage in der Europäischen Union und insbesondere in den Nachbarländern des Großherzogtums stellt man fest, daß die allgemeine Konjunktur nach der Rezession der Jahre 1991-1993 langsam aufholt. So füllen sich allmählich die Auftragsbücher der Industrie, erste Wendetendenzen stellen sich auf dem Arbeitsmarkt ein, die Inflation bewegt sich in einer moderaten Höhe und in puncto Staatsverschuldung, die laut des Vertrages von Maastricht nicht über 60% des Bruttoinlandprodukts liegen darf, wurden mancherorts beträchtliche Anstrengungen zu deren Reduzierung unternommen.

Somit unterscheidet sich das Umfeld für das Budgetprojekt 1995 von dem des letzten Jahres, wo noch von einer überall spürbaren wirtschaftlichen Talfahrt die Rede war.

Der EU-Kommission zufolge wird für das laufende Jahr ein Wachstum von 1,9% und für 1995 von 2,4% veranschlagt. Diese positive Entwicklung mache sich auch in Luxemburg bemerkbar, wo für 1995, laut STATEC, mit einem Wachstum des BIP von 2,1% in nationaler Version gerechnet wird.

Außerdem wurde die gesamtwirtschaftliche Lage des Landes umrissen und festgehalten, daß 1993 ein Rückgang im Handel von 6,5% zu verzeichnen war, die diesjährige Entwicklung im Industriesektor sich als günstig erweise und insbesondere die Stahlindustrie für das erste Semester 1994 ein weitaus besseres Resultat als im

Jahr zuvor verbuche. Im Bankensektor sei nicht mehr das außergewöhnliche Ergebnis von 1993 zu erwarten, dennoch zeichne sich eine gute Entwicklung ab. Was den Arbeitsmarkt angeht, werde die Zahl der im August 4295 gemeldeten Arbeitsuchenden wohl kaum spürbar sinken. Die Inflation, die 1993 im Vergleich mit 3,6% überdurchschnittlich hoch war, konnte 1994 auf etwa 2% zurückgeführt werden.

Mit Gesamteinnahmen von 145,15 Mrd. Franken (+9,1 Mrd oder +6,71%) und Gesamtausgaben von 146,43 Mrd. Franken (+8,7 Mrd. oder +6,32%) schließt die Budgetvorlage mit einem Defizit von 1,28 Mrd. Franken ab.

Wie schon in den Jahren zuvor wird die Budgetnorm von 5,2% bei der Festlegung der 95er Ausgaben nicht eingehalten. Kreditforderungen von 155,4 Mrd. Franken wurden auf 146,4 Mrd. Franken, also um 9 Mrd. zurückgeschraubt, womit die Steigerungsrate der Haushaltsausgaben jetzt bei 6,3% liegt, das heißt 1,1% über der obengenannten Norm.

Diese sich alljährlich wiederholende Praxis ist mit der von Regierungsseite vorgegebenen rigorosen Finanzpolitik nicht in Einklang zu bringen und kann, was den 95er Haushaltsentwurf betrifft, nicht dadurch gerechtfertigt werden, daß nunmehr die 1,7% Beiträge der Unternehmen des Privatsektors zur Familienzulagenkasse über den Staatshaushalt finanziert werden.

Überdies sei bemerkt, daß die kürzlich verabschiedete Erhöhung des sozialen Mindestlohnes ab dem 1. Januar 1995 sich negativ auf Inflation, Arbeitsmarkt und Lohnkosten auswirken wird und so die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe beeinträchtigt.

Auch dieses Jahr ist offensichtlich, daß der Staat, wie es die erneute Abweichung von der Budgetnorm belegt, über seine Verhältnisse lebt.

Editeur: Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
Adresse postale
L-2981 Luxembourg
Tél: 43 58 53
Fax: 43 83 26
Télex: 60174 chcom lu
Paraît 10 fois par an
Tirage: 16800 exemplaires
Reproduction autorisée
avec mention de la source.
Photo couverture:
Thierry Martin, Editions Revue S.A.
Mise en page: Lineheart s.à r.l.
Impression: Imprimerie Hengen s.à r.l.

SOMMAIRE

- 4 Dossier
- 11 Social
- 16 Interna
- 18 Commerce Extérieur
- 25 CCI
- 28 Ventes Spéciales
- 31 Législation
- 33 Environnement
- 34 Saar-Lor-Lux
- 35 Innovation
- 36 Euro-Info
- 41 Formation
- 47 Communiqués

Les nouvelles dispositions légales concernant les relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants

La loi du 3 juin 1994 portant organisation des relations entre les agents commerciaux indépendants et leurs commettants et portant transposition de la directive du Conseil 86/653/CEE du 18 décembre 1986 a eu pour effet de doter notre pays d'une législation spécifique dans une matière qui, auparavant, était régie par les principes communs de droit civil et de droit commercial.

Elle a été publiée au Mémorial A No 58 du 6 juillet 1994 et dispose qu'elle s'applique aux contrats en cours le 1er janvier 1994 ainsi qu'à ceux conclus après cette date.

La loi détermine les droits et obligations respectives des parties dans un contrat d'agence commerciale, définit en quoi consiste la rémunération de l'agent commercial et régleme les différentes conditions et modalités relatives à la conclusion et à la fin du contrat d'agence commerciale.

Les nouvelles dispositions légales entraînent un certain nombre de modifications concernant les relations entre commettants et agents commerciaux indépendants par rapport à la situation préexistante; ces modifications portent essentiellement sur les points suivants:

- le contrat d'agence commerciale doit obligatoirement être conclu par écrit;
- définition de la notion de commission et détermination des cas où une commission est payable ou non;
- détermination des droits et obligations respectives des parties au contrat d'agence commerciale;
- réglementation des conditions et formes de la résiliation du contrat d'agence commerciale;
- réglementation du droit à l'indemnité d'éviction;
- détermination des conditions régissant les clauses de non-concurrence.

Il convient cependant tout d'abord de reproduire la définition que la loi donne d'un agent commercial:

"Est un agent commercial au sens de la présente loi celui qui, en tant qu'intermédiaire indépendant, est chargé de façon permanente, à titre principal ou accessoire et contre rémunération, soit de négocier la vente ou l'achat de marchandises pour une autre personne, ci-après dénommée "le commettant", soit de négocier et de conclure des affaires au nom et pour le compte du commettant."

La loi précise en outre qu'en tant qu'agent indépendant, l'agent commercial est un commerçant soumis

aux dispositions de la loi d'établissement du 28 décembre 1988.

L'agent commercial n'est en aucun cas subordonné au commettant; en d'autres mots, le commettant ne doit pas être considéré comme le supérieur hiérarchique de l'agent commercial.

La nouvelle loi ne concerne cependant pas les agents qui opèrent dans les bourses de commerce ou sur les marchés de matières premières ou dans le cadre d'un contrat conclu avec un assureur ou des activités réservées aux établissements de crédit.

Par ailleurs, n'est pas à considérer comme agent commercial au sens de la loi:

- une personne qui, en qualité d'organe, a le pouvoir d'engager une société ou une association;
- un associé qui est légalement habilité à engager les autres associés;
- un administrateur judiciaire, un liquidateur ou un syndic de faillite.

I. Les droits et obligations respectives des parties

Les dispositions des points A. et B. ci-dessous sont impératives, c'est-à-dire que les parties ne peuvent y déroger d'aucune manière.

A. L'agent commercial

De façon générale, l'agent commercial doit, dans l'exercice de ses activités, veiller aux intérêts du commettant et agir loyalement et de bonne foi.

Les obligations particulières de l'agent commercial sont les suivantes:

1. s'employer comme il se doit à la négociation et, le cas échéant, à la conclusion des affaires dont il a la charge;
2. communiquer au commettant toute information nécessaire dont il dispose;
3. se conformer aux instructions raisonnables données par le commettant.

B. Le commettant

De façon générale, le commettant doit, dans ses rapports avec l'agent commercial, agir loyalement et de bonne foi. Il doit ainsi en particulier:

1. mettre à la disposition de l'agent commercial toute documentation nécessaire qui a trait aux marchandises et aux services concernés;
2. procurer à l'agent commercial les informations nécessaires à l'exécution du contrat d'agence commerciale, et notamment aviser l'agent commercial dans un délai raisonnable dès qu'il prévoit que le volume des opérations commerciales sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial aurait pu normalement s'attendre;
3. informer l'agent commercial, dans un délai raisonnable, de son acceptation, de son refus ou de l'inexécution d'une opération commerciale négociée par ce dernier.

II. La rémunération de l'agent commercial

A. Les différentes modalités possibles

Cette rémunération peut consister:

- soit en une somme fixe;
- soit en des commissions; est considérée comme une commission, au sens de la loi, tout élément de la rémunération variant avec le volume ou la valeur des opérations;
- soit en partie en une somme fixe et en partie en des commissions.

Les modalités de la rémunération dépendent de l'accord entre les parties.

En l'absence d'un tel accord, l'agent commercial a droit à une rémunération qui doit être conforme aux usages commerciaux en la matière.

Au cas où de tels usages n'existent pas, l'agent commercial a droit à une rémunération raisonnable qui doit tenir compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

B. Dispositions applicables dans l'hypothèse où l'agent commercial est rémunéré, en tout ou en partie, à la commission

1. L'opération commerciale est conclue pendant la durée du contrat d'agence

Dans ce cas, l'agent commercial a droit à la commission:

- a. lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention;
- b. lorsque l'opération a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre;
- c. lorsque l'opération a été conclue avec une personne appartenant à un secteur géographique ou à un groupe de personnes déterminées dont est chargé l'agent commercial, à moins qu'il n'ait été expressément convenu que celui-ci ne bénéficierait pas d'une exclusivité pour ce secteur ou ce groupe de personnes déterminées.

2. L'opération commerciale est conclue après la cessation du contrat d'agence

Dans cette hypothèse, l'agent commercial a quand même droit à la commission:

- a. si l'opération est principalement due à l'activité qu'il a déployée en cours d'exécution du contrat d'agence et si elle a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat;
- b. si la commande provient d'un tiers et a été reçue par le commettant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

L'agent commercial n'a pas droit à la commission, suivant les dispositions qui précèdent, si celle-ci est due à l'agent commercial précédant, à moins qu'il ne résulte des circonstances qu'il est équitable de partager la commission entre les agents commerciaux concernés.

3. Moment où la commission est acquise

La commission est acquise, c'est-à-dire elle est due à l'agent dès que et dans la mesure où l'une des circonstances suivantes se présente:

- le commettant a exécuté l'opération;
- le commettant devrait avoir exécuté l'opération en vertu de l'accord conclu avec le tiers;
- le tiers a exécuté l'opération;
- le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir exécuté au cas où le commettant a exécuté sa part de l'opération; il ne peut être dérogé à cette règle dans un sens défavorable à l'agent commercial.

Kassensysteme
Eigene Programmierung. Guter Service. Sehr preiswert.
TA Kassensysteme by BITEC



BITEC



● **CMS 8200**
beschleunigt den Kassenvorgang

ARDENNES MARNACH
NORD ETTLEBRÜCK



● **CMS 9200**
bringt Ihnen schnell
das Geld in die Kasse

BITEC SOLUTION HOUSE
24, Rue Denis Netgen • L-3858 SCHIFFLANGE • Parking
Tél.: 54 49 12/13/14/15

4. Moment où la commission est payable

La commission est payable au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

Il ne peut être dérogé à cette règle au détriment de l'agent commercial.

5. Cas où le droit à la commission s'éteint

Le droit à la commission ne peut s'éteindre que si et dans la mesure où est établi que le contrat entre le tiers et le commettant ne sera pas exécuté et que cette inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au commettant.

Il ne peut être dérogé à cette règle au détriment de l'agent commercial.

Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues doivent être remboursées si le droit y afférent est éteint.

6. Documents qui doivent être remis à l'agent commercial

1. Le commettant doit remettre à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises. Le relevé doit mentionner tous les éléments essentiels sur base desquels le montant des commissions a été calculé.
2. L'agent commercial a le droit d'exiger que lui soient fournies toutes les informations, en particulier un extrait des livres comptables, qui sont à la disposition du commettant et qui lui sont nécessaires pour vérifier les montants des commissions qui lui sont dues.

Il ne peut être dérogé aux deux règles précitées dans un sens défavorable à l'agent commercial.

III. La conclusion et la fin du contrat d'agence commerciale

A. La forme du contrat

Le contrat doit être constaté par écrit en double exemplaire, l'un étant remis au commettant, l'autre à l'agent commercial; les mêmes conditions de forme s'appliquent à tous les avenants ultérieurs au contrat.

A défaut d'écrit, l'agent commercial peut établir l'existence et le contenu du contrat d'agence par tous les moyens de preuve, quelle que soit la valeur du litige.

Le contrat d'agence commerciale peut être conclu pour une durée déterminée ou indéterminée. Le contrat conclu à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

B. La résiliation avec préavis

De façon générale, chacune des parties peut mettre fin au contrat d'agence moyennant préavis, lorsque le contrat est conclu soit pour une durée indéterminée, soit pour une durée déterminée avec faculté de dénonciation anticipée.

La durée du préavis est d'un mois au minimum pour la première année du contrat.

Après la première année, la durée du délai de préavis est augmentée d'un mois par année supplémentaire commencée; la durée maximum du préavis est de six mois.

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts.

Si les parties se sont mises d'accord sur des délais de préavis plus longs, le délai de préavis à respecter par le commettant ne doit pas être plus court que celui que doit observer l'agent commercial.

En principe, et pour autant que les parties n'en aient pas disposé autrement, la fin du délai de préavis doit coïncider avec la fin d'un mois.

Les mêmes règles que celles prédécrites s'appliquent dans l'hypothèse d'un contrat à durée déterminée qui s'est transformé en un contrat à durée indéterminée, étant entendu que dans le calcul de la durée du préavis doit être prise en compte la durée déterminée qui précède.

C. La résiliation pour circonstance exceptionnelle ou pour motif grave

Sous réserve d'éventuels dommages et intérêts, chacune des parties peut résilier le contrat sans préavis, ou avant l'expiration du terme en cas de contrat à durée déterminée, lorsque des circonstances exceptionnelles rendent définitivement impossible toute collaboration professionnelle entre le commettant et l'agent commercial, ou en raison d'un manquement grave de l'autre partie à ses obligations contractuelles.

La partie qui invoque ces motifs doit en prouver la réalité; cette motivation est laissée à l'appréciation des juges.

D. L'indemnité d'éviction

1. Après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à une indemnité d'éviction selon les conditions et modalités suivantes:

- a. l'agent commercial doit avoir apporté de nouveaux clients au commettant ou avoir développé sensiblement les opérations avec les clients existants, avec la conséquence que le commettant a encore des avantages substantiels résultant des opérations avec ces clients;
- b. le paiement de cette indemnité d'éviction doit être équitable, compte tenu de toutes les circonstances, notamment des commissions que l'agent commercial perd et qui résultent des opérations avec ces clients, ainsi que de la restriction de ses activités

professionnelles dues à l'existence d'une clause de non-concurrence;

- c. le montant de l'indemnité ne peut excéder un chiffre équivalent à une indemnité annuelle calculée à partir de la moyenne annuelle des indemnités touchées par l'agent commercial au cours des cinq années de ses activités dans le cadre du contrat qui le lie au commettant. Si le contrat remonte à moins de cinq ans, l'indemnité annuelle est calculée sur la moyenne de la période écoulée du contrat en cause;
- d. l'octroi de cette indemnité d'éviction ne peut pas priver l'agent commercial de faire valoir des droits à des dommages et intérêts;
- e. le droit à l'indemnité d'éviction naît également lorsque la cessation du contrat intervient à la suite du décès de l'agent commercial.

2. L'indemnité d'éviction n'est pas due:

- a. lorsque le commettant a mis fin au contrat pour un manquement grave imputable à l'agent commercial justifiant une cessation du contrat sans préavis;
- b. lorsque l'agent commercial a mis fin au contrat, à moins que cette résiliation ne soit justifiée par des circonstances imputables au commettant ou par l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial en raison desquels la poursuite de ses activités ne peut raisonnablement plus être exigée de lui;

- c. lorsque, d'un commun accord avec le commettant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

Il est très important de noter que l'agent perd le droit à l'indemnité s'il n'a pas notifié au commettant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits. Les parties ne peuvent pas avant l'échéance du contrat déroger aux règles qui précèdent au détriment de l'agent commercial.

E. Les dommages et intérêts

1. La partie qui met fin au contrat sans en respecter la durée ou sans tenir compte du délai de préavis légal ou conventionnel et sans que l'autre partie y consente, doit des dommages et intérêts, à moins que la rupture du contrat ne soit justifiée par un motif grave, porté sans délai à la connaissance de l'autre partie.

Au cas où la rupture du contrat pour motif grave est fondée sur la faute de l'autre partie, celle-ci sera tenue à des dommages et intérêts.

Toute clause permettant à l'une des parties de déterminer s'il y a motif grave ou non est nulle.

2. La partie qui est redevable de dommages et intérêts doit à l'autre partie une somme égale à la rémunération à laquelle celle-ci aurait encore eu

Attention!

nouvelle adresse

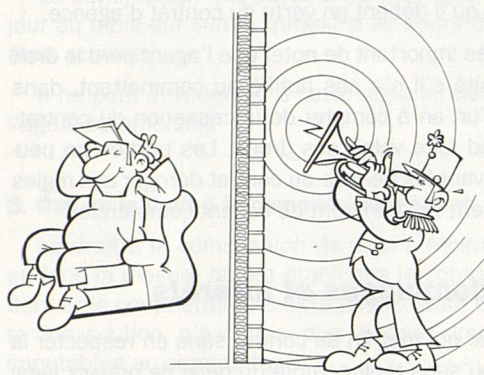
à partir du 14.11.94



Lineheart s.à r.l.
64, rue R. Poincaré
L-2342 Luxembourg
tél 44 68 44
fax 44 72 44



professional publishing systems & graphic design



**Der ideale Schutz
gegen
Lärmbelästigung.**

ISOVER
Schallisolierung

**CENTRE
D'ISOLATION**

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

droit pendant la période comprise entre la date de rupture et la date d'échéance normale du contrat.

La partie lésée peut cependant également exiger le dédommagement intégral de son préjudice, à charge pour elle d'en rapporter la preuve.

Pour l'établissement de cette somme, il est tenu compte des commissions antérieures et de tous les autres éléments pertinents. Le juge peut réduire cette somme si, en raison des circonstances, elle lui paraît trop élevée.

Les parties ne peuvent pas, avant l'échéance du contrat, déroger aux règles prédécrites au détriment de l'agent commercial.

F. La clause de non-concurrence

1. Définition

La loi définit la clause de non-concurrence comme toute convention qui prévoit une restriction des activités professionnelles de l'agent commercial au cours de l'exécution du contrat d'agence ou après la cessation dudit contrat.

2. Forme, portée et durée maximum

- La clause de non-concurrence doit, sous peine de nullité, être constatée par écrit.
- Elle doit se rapporter à un secteur professionnel déterminé et à des activités similaires à celles exercées aux termes du contrat.

Elle doit viser le secteur géographique ou le groupe de personnes et le secteur géographique confiés à l'agent commercial ainsi que le type de marchandises ou de services dont il avait la représentation aux termes du contrat.

- La clause de non-concurrence ne peut prévoir qu'au maximum une période de douze mois prenant cours le jour où le contrat a pris fin.

3. Cas où la clause de non-concurrence ne peut pas être invoquée par le commettant

Le commettant ne peut pas se prévaloir d'une clause de non-concurrence si le contrat a pris fin:

- parce que le commettant a, sans le consentement de l'agent commercial, mis fin au contrat sans observer le délai de préavis légal ou conventionnel et sans qu'il y ait motif grave communiqué sans délai à l'agent commercial;
- parce que l'agent commercial a mis fin au contrat pour un motif grave constitutif de faute dans le chef du commettant et qu'il a communiqué sans délai à celui-ci;
- par la décision judiciaire prononcée sur base de circonstances dont l'agent commercial est fondé à faire grief au commettant.

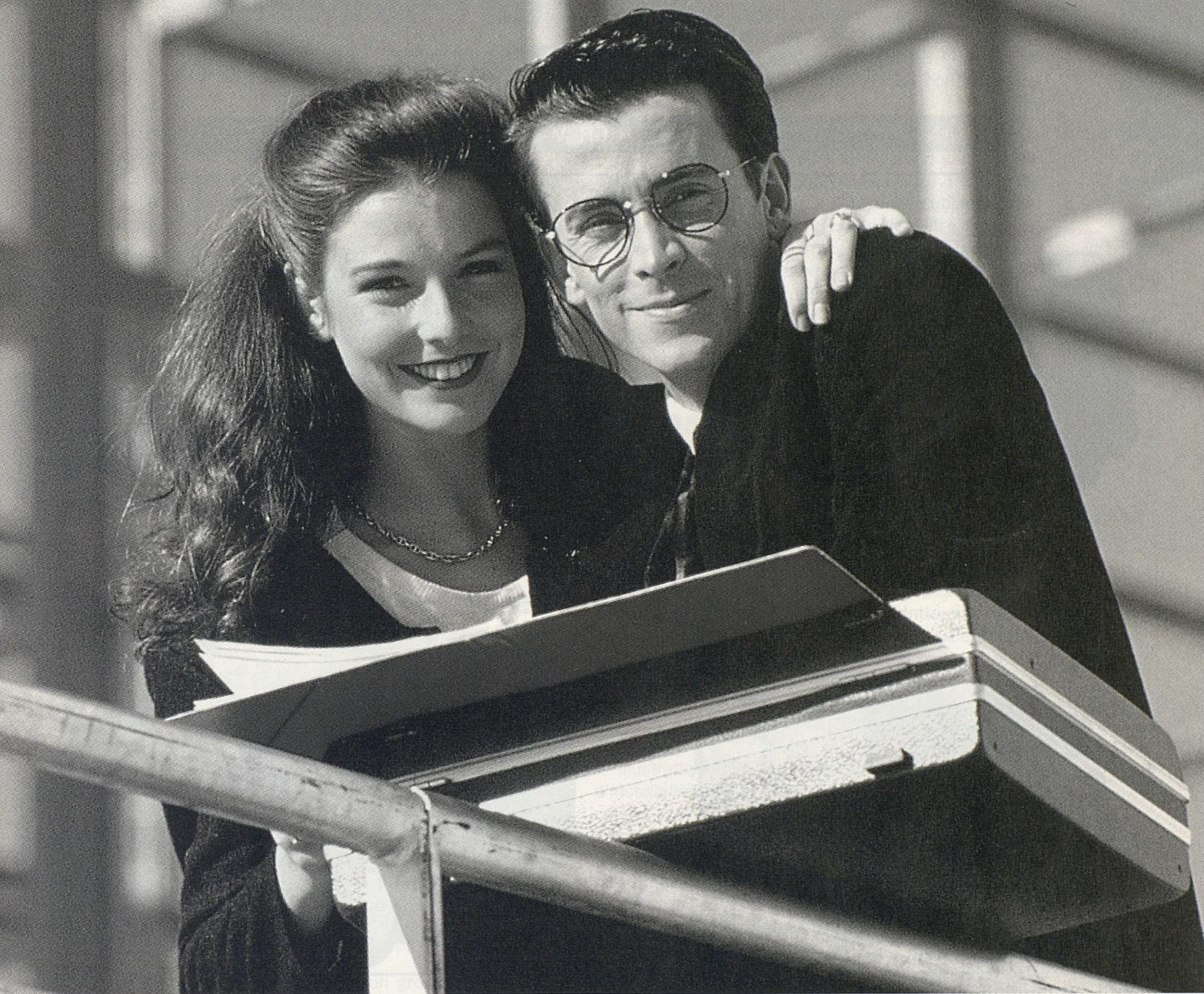
Par ailleurs, le juge peut, à la demande de l'agent commercial, annuler la clause de non-concurrence ou en limiter les effets, lorsque, eu égard aux intérêts légitimes du commettant, les conséquences dommageables pour l'agent commercial sont contraires à l'équité.

Si le commettant a stipulé une amende ou une indemnité déterminée pour le cas où l'agent commercial agit en infraction à une clause de non-concurrence, le juge peut, à la demande de l'agent commercial, réduire cette amende ou cette indemnité, si celle-ci lui paraît excessive.

La Chambre de Commerce voudrait informer ses ressortissants qu'elle a élaboré des contrats-type d'agence commerciale à conclure entre un commettant et un agent commercial indépendant.

Ces contrats-type peuvent être obtenus sur demande auprès des services de la Chambre de Commerce. (Mlle Eydt 42 39 39-41 ou Mlle Molitor 42 39 39-82)

CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR



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

 **CREDITLEASE** 

Société de Location et de Leasing

Société Anonyme

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

Filiale du Crédit Européen S.A.

Quand Utilitaire égale Sécurité et Élégance

Les Utilitaires  pour 1995

TRANSIT • FIESTA VAN • COURIER VAN ET COMBI • ESCORT VAN



COURIER VAN



ESCORT VAN

DE STOCK
AU
KIRCHBERG



FIESTA VAN



TRANSIT VAN



Airbag



Sièges anti-plongée

Airbag côté conducteur de série et côté passager (en option) • Dispositif de prétension des ceintures de sécurité • Sièges anti-plongée • Barres de protection, portières avant (sauf Transit) • Système anti-vol (PATS) • Serrures de portes pratiquement inviolables.



Barres de protection



Serrures de sécurité

	FORD		
	MERCURY		
	LINCOLN		
CONCESSIONNAIRE OFFICIEL FORD DEPUIS 1926 AU LUXEMBOURG			

Norbert Graas & Cie S.A. - Autoroute Sortie Neudorf - 1016 KIRCHBERG - Tél.: 43 30 30/439 439 - Fax: 43 46 58

Le prêt temporaire de main-d'oeuvre

La loi du 19 mai 1994 portant réglementation du travail intérimaire et du prêt temporaire de main-d'oeuvre contient, dans son chapitre 2, une réglementation spécifique concernant le prêt temporaire de main-d'oeuvre.

Est appelée prêt temporaire de main-d'oeuvre toute opération consistant, pour un employeur qui n'est pas un entrepreneur de travail intérimaire, dans la mise à disposition provisoire de ses salariés à un autre employeur.

Le principe général est celui d'une autorisation préalable du Ministre du Travail, après avis de l'Administration de l'Emploi, en vue de pouvoir effectuer de telles mises à disposition provisoires.

Il existe cependant des atténuations et dérogations à cette règle générale.

1. Le principe général de l'autorisation ministérielle préalable

a. Une telle autorisation peut être accordée par le Ministre du Travail lorsque l'une des conditions suivantes est remplie:

- menace de licenciement ou de sous-emploi;
- exécution d'un travail occasionnel dans la mesure où l'entreprise utilisatrice n'est pas à même d'y répondre par l'embauche de personnel permanent, à condition que cette mise à disposition concerne des entreprises d'une même branche économique;
- restructuration au sein d'un groupe d'entreprises.

b. En dehors des cas précités, le Ministre du Travail peut exceptionnellement autoriser des employeurs, pour une durée qu'il détermine, à mettre leurs salariés à la disposition d'autres employeurs à condition et aussi longtemps que cette mise à disposition est couverte par une convention entre partenaires sociaux ayant qualité de conclure une convention collective.

c. Dans les deux hypothèses qui précèdent, le ministre du travail doit toujours être saisi d'une requête motivée présentée conjointement par l'entreprise d'origine du salarié et par l'entreprise utilisatrice du salarié; par ailleurs, la requête doit être accompagnée, sous peine d'irrecevabilité, de l'avis des délégations d'établissement de l'entreprise d'origine et de l'entreprise utilisatrice.

2. Les atténuations et dérogations

a. Le contrat d'entreprise ou le contrat de louage d'ouvrage

Les règles précitées ne s'appliquent pas à la fourniture de personnel effectuée par l'entreprise sur la base d'un contrat de louage d'ouvrage ou d'entreprise conclu dans le cadre de ses activités normales et permanentes.

Dans ce cas, aucune autorisation ministérielle n'est donc exigée.

Illustration: Une entreprise de commercialisation et d'installation de matériel informatique A conclut un contrat d'entreprise avec une société de services B, aux termes duquel la société A s'engage à installer auprès de la société B un réseau informatique complexe. Ces travaux prenant un certain temps, une équipe de travailleurs de la société A travaille ainsi pendant toute la durée de l'installation dans l'entreprise B.

Une telle opération n'est pas à qualifier de prêt temporaire de main-d'oeuvre et ne nécessite donc aucune autorisation ministérielle.

INTRALUX LOCATIONS

Camions, camionnettes, minibus
Plateaux, bennes et dépanneuses

LUXEMOURG	: 49 23 23
BETTEMBOURG	: 51 98 10
ESCH/ALZETTE	: 54 36 35
ESCH/LALLANGE	: 55 64 84
BASCHARAGE	: 50 02 91
MERSCH	: 32 73 33

VENTE - LOCATION CONTAINERS



Z.I. Scheleck - Bettembourg
tél. 51 98 10 - fax 51 91 55



Fiduciaire du Centre

- Comptabilité générale
- Conseil d'Entreprise
- Gestion complète des traitements et salaires
- Conseil fiscal
- Constitution, Domiciliation et Gestion de Sociétés Nationales et de Sociétés Offshore
- International Business Consultants

English spoken - Si parla Italiano - Se habla Español

16, rue de Strasbourg L-2560 LUXEMBOURG - Tél.: 40.42.35 - Fax: 40.42.36 - Sur rendez-vous

b. La notification préalable

L'autorisation ministérielle préalable peut être remplacée par une notification préalable adressée à l'Administration de l'Emploi conjointement par l'entreprise d'origine du salarié et par l'entreprise utilisatrice, lorsque la durée de la mise à disposition provisoire du salarié pris individuellement n'excède pas huit semaines, successives ou non, au cours d'une période de référence de six mois. Il faut néanmoins que les conditions permettant le prêt temporaire de main-d'oeuvre soient remplies (menace de licenciement ou de sous-emploi; travail occasionnel; restructuration).

Explication: La période de référence de six mois doit être analysée en une période continue; il faut donc, pour savoir si un travailleur peut encore être détaché, calculer si pendant les six mois précédents, le "contingent" des huit semaines est atteint ou non.

Exemple:

semaine de détachement	4s	4s	x	x	x	x	x	4s	4s	x	x	x
mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D

Le travailleur est détaché pendant quatre semaines en janvier et pendant quatre semaines en février; le contingent de huit semaines est donc atteint.

En mars, avril, mai, juin et juillet, ce travailleur ne peut plus être détaché, la période de référence de six mois précédente contenant un détachement de huit semaines.

En août, la période de référence des six mois précédents se calcule jusqu'en février, le détachement de janvier remontant à sept mois déjà.

Le travailleur pourra donc être détaché de quatre semaines en août, la période de référence février-juillet ne contenant qu'un détachement de quatre semaines.

En septembre, la période de référence remontera jusqu'en mars; il y aura donc au cours de cette période le seul détachement de quatre semaines en août, de sorte que le travailleur pourra être détaché de nouveau pendant quatre semaines en septembre.

Le calcul devra ainsi se faire pour chaque travailleur pris individuellement, au cas où l'employeur décide de le détacher temporairement.

Afin de faciliter la tâche des entreprises, la Chambre de Commerce a élaboré un modèle de formulaire pouvant servir de notification préalable à l'Administration de l'Emploi dans le cadre d'un prêt temporaire de main-d'oeuvre.

Ce modèle a été soumis à l'Administration de l'Emploi et a trouvé l'accord de cette dernière.

NOTIFICATION PREALABLE A L'ADMINISTRATION DE L'EMPLOI DANS LE CADRE D'UN PRET TEMPORAIRE DE MAIN-D'OEUVRE.

A Monsieur le Directeur de l'Administration de l'Emploi,

Conformément à l'article 26 de la loi du 19 mai 1994 portant réglementation du travail intérimaire et du prêt temporaire de main-d'oeuvre, les entreprises soussignées:

Entreprise A

Entreprise B

.....
Entreprise d'origine

.....
Entreprise utilisatrice

ont l'honneur de vous notifier par la présente la mise à disposition provisoire de:

M/Mme/Mlle.....

né(e).....

demeurant à.....

de l'entreprise A à l'entreprise B.

Les motivations et conditions de la mise à disposition sont les suivantes:

- Motivation:
 - menace de licenciement ou de sous-emploi
 - (le cas de figure qui s'applique est à souligner) ou
 - exécution d'un travail occasionnel pour lequel l'entreprise utilisatrice n'est pas à même d'y répondre par l'embauche de personnel permanent;
 - ou
 - restructuration au sein du groupe d'entreprise.
- Conditions:
 - période de la mise à disposition provisoire:
du / / 199 au / / 199
 - nature de l'emploi occupé par le salarié dans l'entreprise d'origine;
.....
 - nature du travail à effectuer par le salarié dans l'entreprise utilisatrice;
.....
 - lieu de travail dans le cadre de la mise à disposition provisoire.
.....

Entreprise A
(Signature)

Entreprise B
(Signature)

.....
Entreprise d'origine

.....
Entreprise utilisatrice

Le bien-être au travail

L'Institut Européen d'Administration Publique, Antenne Luxembourg, en collaboration avec l'Inspection du Travail et des Mines, organisent les **21 et 22 novembre 1994** au Centre de Conférences à Luxembourg-Kirchberg, un séminaire sur le thème;

"Le bien-être au travail"

Les exposés présentés dans le cadre de ce séminaire traiteront, entre autres, les sujets suivants;

- La nouvelle législation luxembourgeoise dans le domaine de la santé et de la sécurité au travail;
- L'amélioration de la sécurité et de l'ergonomie dans les immeubles administratifs et les banques;
- Les causes, les conséquences et la prévention du stress des travailleurs dans les banques, les administrations et les sociétés.

"Le bien-être au travail est caractérisé par un environnement de travail sain, sans stress, intéressant, harmonieux, exempt de pollution et propice à des performances sans erreurs.

L'élément-clé pour maintenir un tel bien-être est une conscience intégrée du fonctionnement de l'entreprise. Avec une telle connaissance de l'ensemble des activités de l'entreprise et de ses implications vers l'extérieur, chaque salarié "détient" l'ensemble de sa société dans sa conscience tout en se concentrant sur sa tâche spécifique".

Les exposés et discussions au séminaire des 21 et 22 novembre 1994 s'emploieront à répondre de façon objective à des questions d'importance majeure à la fois pour l'administration, ses agents et ses usagers.

Les langues de travail sont le français et l'allemand, la traduction simultanée étant assurée.

Si vous souhaitez des informations complémentaires, n'hésitez pas à prendre contact avec l'Institut Européen d'Administration Publique, Mme Mireille Lacour, au numéro de téléphone 42 62 30.

Santé, sécurité et bien-être des travailleurs au travail

Dans le cadre du 125^e anniversaire de l'Inspection du Travail et des Mines, un séminaire tripartite traitant de la sécurité sur les chantiers mobiles, de la loi du 17 juin 1994 concernant la sécurité et la santé des travailleurs au travail ainsi que des nouvelles appro-

ches quant à l'aménagement du temps de travail aura lieu le **23 novembre 1994**, à l'Hémicycle Européen, à Luxembourg-Kirchberg.

Le programme se présente comme suit:

09.00 Introduction

09.15 Présentation et table ronde I

Sicherheits- und Gesundheitsschutz
auf Baustellen

Présentateur du sujet et modération:

Dipl.-Ing. Horst Buhr

Leitender technischer Aufsichtsbeamter,

Bauberufsgenossenschaft
Bayern/Sachsen, München (D)

Participants à la table ronde:

- Robert Huberty, Chef de division Santé et Sécurité, Inspection du Travail et des Mines
- Jean-Paul Demuth, Premier Conseiller de Direction, Assurance-Accidents, Section Industrielle
- André Lommel, Administrateur, Unité Sécurité sur le lieu de travail, DGV, Commission Européenne
- Emmanuel Baumann, Secrétaire général, Groupement des Entrepreneurs, du Bâtiment et des Travaux Publics
- Arthur Nilles, Vice-Président, Fédération des Artisans

Langue de travail: Allemand

Interprétation simultanée: Français

10.15 Pause

10.30 Suite des débats

11.00 Présentation et table ronde II

Rôle et responsabilité des titulaires et délégués "santé et sécurité au travail" dans les entreprises

Présentateur du sujet et modération:

Paul Weber, Directeur de l'Inspection
du Travail et des Mines

Participants à la table ronde:

- Ralph Hanck, Secrétaire de l'Association des Titulaires de Sécurité du Luxembourg
- Marcel Detaille, Membre du Comité Exécutif, OGB-L
- Léon Drucker, Secrétaire général-adjoint, LCGB

Langue de travail: Français/Interprétation
simultanée: Allemand

12.30 Déjeuner

14.30 Atelier

Neue Modelle der Arbeitszeiteinteilung
in der Praxis - am Beispiel BMW

Présentation et animation de l'atelier:

Dipl.-Km. G. Bihl

Leiter Personal und Sozialpolitik,
BMW AG München, (D)

Modération:

Marc Feyereisen

Directeur-adjoint de l'Inspection
du Travail et des Mines

Langue de travail: Allemand/Interprétation
simultanée: Français

15.30 Pause

16.00 Suite de l'Atelier

17.00 Synthèse de la journée

Pour tous renseignements, les intéressés sont priés de s'adresser à l'Institut National pour le Développement de la Formation Professionnelle Continue (INFPC),

M. Lorang, Tél.: 46 96 12, Fax: 46 96 20.

SANTÉ ET SECURITE AU LIEU DE TRAVAIL: SEANCES D'INFORMATION CONCERNANT LES NOUVELLES LOIS

La Chambre de Commerce, en collaboration avec les différentes fédérations représentant les secteurs indiqués ci-dessous, organisera dans ses locaux les conférences ci-après:

1. Première série de conférences sur la loi du 17 juin 1994 concernant les services de santé au travail

Date	Secteur	Heure
7 novembre 1994	Industrie	14.30-17.00
18 novembre 1994	Banques et secteur financier	10.00-12.30
28 novembre 1994	Commerce	14.30-17.00
29 novembre 1994	Commerce	14.30-17.00
30 novembre 1994	Horeca	14.30-17.00

Les conférenciers à ces séances d'information seront les suivants:

Dr. Nicolas RUME, Directeur adjoint de la Santé
 Dr. Pierre BLAISE, Médecin-chef de service auprès de la Direction de la Santé
 Dr. Carlo STEFFES, Médecin-chef de service auprès de la Direction de la Santé
 M. Jean-Paul DEMUTH, 1er Conseiller de Direction auprès de l'Association d'Assurance contre les Accidents.

2. Deuxième série de conférences sur la loi du 17 juin 1994 concernant la sécurité et la santé des travailleurs au lieu de travail

Date	Secteur	Heure
6 décembre 1994	Industrie	14.30-17.00
8 décembre 1994	Banques et secteur financier	14.30-17.00
12 décembre 1994	Commerce	14.30-17.00
13 décembre 1994	Commerce	14.30-17.00
14 décembre 1994	Horeca	14.30-17.00

Les conférenciers à ces séances d'information seront les suivants:

M. Paul WEBER, Directeur de l'Inspection du Travail et des Mines
 M. Robert HUBERTY, Conseiller de Direction 1ère classe auprès de l'Inspection du Travail et des Mines.

Pour les deux séances d'information, les entreprises seront contactées par leurs fédérations respectives; les inscriptions se feront auprès des fédérations.

Le parking de la Chambre de Commerce est ouvert aux participants. Dans la mesure où le parking serait complet, les participants sont priés d'utiliser le parking public adjacent à la Piscine Olympique.

ÉVÉNEMENTS À LA CHAMBRE DE COMMERCE

Visite de l'Afrique du Sud



Le jeudi 15 septembre 1994, une délégation de l'Ambassade sud-africaine pour la Belgique et le Luxembourg a été reçue à la Chambre de Commerce. Cette délégation comprenait M. BAKER, Chargé d'affaires ainsi que le successeur du précité M. BRENNAN, MM. LE ROUX et VENTER.

A cette occasion, les relations d'affaires entre l'Afrique du Sud et le Grand-Duché de Luxembourg ont été passées en revue. La partie sud-africaine a plus spécialement présenté les attraits de son pays pour les industriels et il a été convenu d'examiner la possibilité d'organiser une mission économique qui permettra aux hommes d'affaires luxembourgeois de découvrir le potentiel d'une économie en pleine croissance.

Politique de diversification et de reconversion



Le 22 septembre 1994, la Direction de la Chambre de Commerce a accueilli une délégation de responsables d'agences de développement et de reconversion des anciennes zones sidérurgiques de la "British Steel Industry" et s'est livrée à une présentation générale de l'économie luxembourgeoise. M. Jacques Dondelinger, Conseiller de Direction à l'Arbed, a décrit le processus de reconversion sidérurgique du Grand-Duché ainsi que la stratégie adoptée par l'Arbed. M. Romain Fouarge, Attaché de gouvernement au Ministère de l'Economie, a

expliqué par la suite la politique de diversification du gouvernement luxembourgeois. Ces exposés ont suscité un vif intérêt auprès des membres de la délégation de British Steel et ont été suivis d'un débat animé.

Forum: Créateurs d'Entreprises

Le 11 octobre 1994, la Jeune Chambre Economique avait organisé dans les locaux de la Chambre de Commerce un forum: "Le Climat Economique et la Création d'Entreprises".

M. André Drescher, en sa qualité de conseiller économique à la Chambre de Commerce, a fait un exposé sur la conjoncture nationale et internationale et passa en revue les diverses étapes menant à la création d'une entreprise.

Dans un deuxième temps, l'orateur a présenté toute la palette des services que la Chambre de Commerce offre à ses ressortissants et aux potentiels créateurs d'entreprises.

Le discours de M. Romain Fouarge, Attaché de gouvernement au Ministère de l'Economie, traitait de la politique de développement et de diversification de l'économie de Luxembourg.

M. Norbert Hauptert, Premier Conseiller de Gouvernement au Ministère des Classes Moyennes et du Tourisme, a évoqué le rôle et les instruments de son Ministère en matière de création d'entreprises. Le droit d'établissement et les aides de l'Etat constituaient la partie majeure de son exposé.

Quant au discours de M. Paul Sunnen, Chef de service "Création d'entreprises" à la Chambre des Métiers, il était consacré à l'esprit de l'entrepreneur et au défi du projet d'entreprise.

Le forum auquel assistait un public nombreux fut suivi d'un débat-questions animé.

Balance des paiements UEBl

La collecte des données nécessaires à l'établissement de la balance des paiements de l'Union économique belgo-luxembourgeoise est de la compétence de l'Institut belgo-luxembourgeois du Change (I.B.L.C.). Le Statec qui a pour mission d'établir la balance des paiements du Luxembourg a recours à ces données de base de l'I.B.L.C..

Les résidents luxembourgeois sont légalement tenus d'informer l'I.B.L.C. de leurs transactions avec l'étranger.

Dans le cadre des efforts d'harmonisation des statistiques au niveau européen et de la révision des nor-

mes du Fonds Monétaire International, il est devenu nécessaire d'adapter la réglementation I.B.L.C. relative au recensement des paiements extérieurs. La nouvelle réglementation entrera en vigueur au 1er janvier 1995. Les principales modifications apportées au système de déclaration actuel sont les suivantes:

- la présentation des états de compensations bilatérales et multilatérales ainsi que des comptes à l'étranger est modifiée;
- la liste des codes-opérations est adaptée et actualisée en fonction des exigences du Fonds Monétaire International et de celles d'Eurostat;
- la saisie des paiements intra-UEBL est intégrée dans le système général de collecte des données, vu la nécessité d'établir des balances courantes distinctes pour la Belgique et le Luxembourg;
- la possibilité est offerte de communiquer directement à l'I.B.L.C. toutes les transactions avec l'étranger, en ce compris les paiements étrangers effectués à l'intervention de banques luxembourgeoises.

Dans l'optique de mieux préparer les changements à intervenir au 1er janvier 1995 dans le contexte de la réforme de la collecte des données, des représentants de l'I.B.L.C. procèdent à une séance d'information qui se tiendra le **jeudi 17 novembre** à 10.00 heures dans les locaux de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg.

Les personnes intéressées à cette séance d'information sont priées de contacter la Chambre de Commerce Mlle Christine Kemp, Tél.: 42 39 39 59, Fax 43 83 26.

Systeme Intrastat

L'achèvement du marché intérieur au 1er janvier 1993 a entraîné la suppression de nombreuses formalités, de documents et de contrôles liés aux échanges de biens entre Etats membres.

Cependant compte tenu des besoins en statistique sur les échanges intra-UE de marchandises, un système alternatif de collecte des données statistiques a été introduit: le système Intrastat.

Pour répondre à la demande de certains (nouveaux) opérateurs économiques, la Chambre de Commerce organise - en collaboration avec le Statec - une séance d'information qui aura lieu le **mercredi 7 décembre** à 14.30 dans les locaux de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

Cette séance est ouverte à tous les intéressés et s'adresse particulièrement à toutes les personnes plus récemment chargées de la déclaration Intrastat. Au cours de cette séance seront présentés les aspects généraux du système Intrastat, ainsi que les aspects pratiques et techniques de la déclaration. Une démonstration du progiciel de saisie IDEP clôturera la séance.

Pour tout renseignement concernant cette séance d'information et pour la confirmation de leur participation, les intéressés sont priés de contacter la Chambre de Commerce, Service du Commerce extérieur, Mlle Kemp, tél.: 42 39 39 59.

Wer

Neue Ziele

anstrebt, muß die
alten Pfade verlassen!
Wir präsentieren

Neue Wege

zur effizienteren Logistik:

- ◆ Euronational,
flächendeckende Speditionsleistung
- ◆ Frischdienstlogistik mit Garantie
- ◆ Europaweite DV-Vernetzung
- ◆ Sendungs-Auskunfts-System
- ◆ Lagermanagement-Systeme
- ◆ Logistik-Consulting

DACHSER

Intelligente Logistik

R u e d e s C h a u x
5 3 2 4 C o n t e r n / L u x e m b o u r g
T e l e f o n 3 5 8 4 8 4

Messen und Ausstellungen Nov./Dez. 1994

Für weitere Auskünfte steht die Handelskammer Ihnen gerne zur Verfügung (Mme Hoor, Tel.: 42 39 39 84). Um kurzfristigen Änderungen der Ausstellungstermine Rechnung zu tragen, sollten Sie sich diese vom Organisator vor Ihrer Abfahrt bestätigen lassen.

20.-24.11.1994 - GENT (B)

HORECA EXPO

Internationale Fachmesse für Einrichtung und Ausrüstung von Hotels, Restaurants, Cafés und Gemeinschaftsbetrieben
Tel.: 09/2419211

20.-24.11.1994 - BIRMINGHAM (GB)

ASFI

Ausstellung der Möbelzubehör-Industrie
Tel.: 0423/525811

20.-24.11.1994 - BIRMINGHAM (GB)

WOODMEX

Internationale Ausstellung für die Holzverarbeitende Industrie
Tel.: 0203/644200

22.11.-24.11.1994 - ROYAUME-UNI

MANUFACTURING WEEK 1994

Semaine de la manufacture
Lieu: NEC Birmingham

22.-24.11.1994 - DÜSSELDORF (D)

EXPONET

Die deutsche Netzwerk-Messe - Sprach- und Datenkommunikation in öffentlichen und privaten Netzen
Tel.: 08151/13078

22.-24.11.1994 - FRANKFURT/MAIN (D)

NETWORKS EXPO

Ausstellung für Computernetzwerke - Hardware, Software, Dienstleistungen
Tel.: 0211/901910

22.-24.11.1994 - KARLSRUHE (D)

CONCHEM

Ausstellung für Spezialadditive und Chemikalien in der Bau- und Baustoffindustrie
Tel.: 0892/863986

22.-24.11.1994 - SINDELFINGEN (D)

DRIVES

Internationale Fachmesse und Kongreß für elektrische Antriebstechnik
Tel.: 0711/619460

22.-24.11.1994 - SINDELFINGEN (D)

IPC

Fachmesse für Industrie-PCs
Tel.: 0711/619460

22.-24.11.1994 - SINDELFINGEN (D)

SPS

Fachmesse für Speicherprogrammierbare Steuerungen
Tel.: 0711/619460

22.-24.1994 - BRÜSSEL (B)

BTF

Tourismus-Fachmesse
Tel.: 02/4770477

22.-25.11.1994 - LYON (F)

QUALITECH

Internationale Fachmesse für Qualität im Maschinenbau
Tel.: 01/48253500

22.-25.1994 - BRATISLAVA (SK)

Internationale Uhren- und Schmuckausstellung

Tel.: 07/801111

22.-25.11.1994 - VALENCIA (E)

INDUFERIAS

Internationale Ausstellung Ausrüstung für Vergnügungsparks und Jahrmärkte sowie Glücksspielautomaten
Tel.: 06/3861100

22.-26.11.1994 - LYON (F)

EXPOTHERM

Internationale Fachmesse für Energiewissenschaft und -technik
Tel.: 0211/450883

22.-26.11.1994 - BASEL (CH)

SWISSTECH

Internationale Fachmesse der Zulieferindustrie, der Fertigungstechnik und des Industriebedarfs
Tel.: 061/6862020

23.-25.11.1994 - FRANKFURT/MAIN (D)

ISE

Imprinted Sportswear Europe - Internationale Fachmesse für bedruckte und bestickte Sportkleidung
Tel.: 01/43384800

23.-25.11.1994 - WIESBADEN (D)

EUROMOLD

Europäische Fachmesse für Werkzeug- und Formenbau, Design und Produktentwicklung
Tel.: 069/234331

23.-25.11.1994 - ALICANTE (E)

ACEXPIEL MODATECC

Spanische Pelzmesse und internationale Ausstellung für die Schuhindustrie
Tel.: 06/5682500

23.-26.11.1994 - LILLE (F)

IMPRIM'EXPO

Fachmesse Materialien und Zulieferprodukte für die Grafikindustrie
Tel.: 01/43468644

24.-27.11.1994 - ROYAUME-UNI

THE BBC GOOD FOOD COOKING & KITCHEN SHOW

Lieu: Centre national d'expositions à Birmingham

24.11.-18.12.1994 - KOBLENZ (D)

Koblenzer Weihnachtsmarkt

Tel.: 02606/1866

24.-26.11.1994 - FREIBURG (D)

USEMAC'94

Internationale Fachmesse für Gebrauchsmaschinen und Förderung industrieller Zusammenarbeit
Tel.: 004976337025

25.-27.11.1994 - KÖLN (D)

REISEMARKT

Reisemarkt Köln International
Tel.: 0221/8210

25.-28.11.1994 - METZ (F)

Antiquitätenmesse

Tel.: 87556600

26.-28.1994 - THESSALONIKI (GR)

**EUROMODE/
TEXTILIA'94**Foires Internationales de Prêt-à-Porter
Tel.: 01/3630115

26.11.- 4.12.1994 - MÜNCHEN (D)

H+H HEIM + HANDWERKDas Handwerk im Wohnbereich
Tel.: 089/51980

26.11.- 4.12.1994 - BRÜSSEL (B)

COCOONInternationale Ausstellung für Inneneinrichtung und Design
Tel.: 02/6608930

27.11.1994 - SAARBRÜCKEN (D)

AMTECAmateurfunk- und Elektronik-Börse
Tel.: 0681/71949

29.11.- 1.12.1994 - BERLIN (D)

AWSAbfall-Wirtschafts-Symposium mit Fachausstellung
Tel.: 03391/503371

29.11.- 1.12.1994 - BASEL (CH)

FASTECHInternationale Ausstellung für Befestigungstechnik
Tel.: 0707/275641

29.11.- 1.12.1994 - PRAG (CS)

EXPOCONSTRUCTInternationale Ausstellung für die Bauindustrie
Tel.: 051/361715

29.11.- 2.12.1994 - PARIS (F)

SIRCOMInternationale Ausstellung für mobilen Funkverkehr
Tel.: 01/48206384

29.11.- 2.12.1994 - PARIS (F)

SITCOMInternationale Ausstellung für Telekommunikation
Tel.: 01/48206384

30.11.- 2.12.1994 - STOCKHOLM (S)

MEDICINEInternationale Fachmesse und Kongreß für Medizin
Tel.: 08/7494100

30.11.- 2.12.1994 - SINGAPUR (SGP)

SHOP ASIAInternationale Ausstellung und Konferenz für Ladeneinrichtungen, Verkaufssysteme und Ausrüstung für Kaufhäuser, Läden und Supermärkte
Tel.: 2788666

30.11.- 4.12.1994 - LJUBLJANA (SLO)

SKI EXPOInternationale Wintersport- und Tourismus-Ausstellung
Tel.: 061/1317200

1.- 3.12.1994 - HONG KONG (HK)

Ausstellung und Konferenz für Fernsehprogramme

Tel.: 8240330

1.- 3.12.1994 - HONG KONG (HK)

CABLE + SATELLITE ASIAAsiatische Ausstellung für Funk und Kommunikationstechnik
Tel.: 8240330

1.- 4.12.1994 - STUTT GART (D)

Ausstellung für Mode und Accessoires

Tel.: 0711/704008

1.- 4.12.1994 - TURIN (I)

RESTRUCTURAAusstellung Technik, Ausrüstung, Anlagen und Materialien für Bau, Renovierung und Instandhaltung
Tel.: 011/6644111

1.- 4.12.1994 - LUXEMBOURG (L)

A-A-AAusstellung Kunst, Antiquitäten, Aktualitäten
Tel.: 43991

1.- 6.12.1994 - CHINE POPULAIRE

METAL WORKING CHINA' 94

L'exposition internationale de la métallurgie pour la Chine à Shanghai

1.- 6.12.1994 - LEIPZIG (D)

TCLeipziger Messe Touristik und Caravanning
Tel.: 080/3959051

2.- 4.12.1994 - HAMBURG (D)

BIOTAAusstellung für Gesundheit, Ernährung und Umwelt
Tel.: 0421/366602

2.-12.12.1994 - PARIS (F)

Internationale Ausstellung für Schwimmbäder, Heilquellen und Sauna

Tel.: 01/49532700

2.-12.12.1994 - PARIS (F)

NAUTIQUEInternationale Bootsschau
Tel.: 01/49532700

3.- 5.12.1994 - BELGIQUE

Les journées Gourmandes (2ème édition)Salon de la Gastronomie et des Arts de Table
Lieu: Palais des Congrès-Liège

5.- 9.12.1994 - PARIS (F)

ELECInternationale Fachausstellung Elektrizität, Automatisierung, Umwelt
Tel.: 0211/450883

5.- 9.12.1994 - PARIS (F)

MIDESTInternationaler Zuliefer-Markt
Tel.: 0211/450883

5.- 9.12.1994 - PARIS (F)

PRONICInternationale Fachausstellung Elektronikfertigung und Werkstoffe
Tel.: 0211/450883

6.- 9.12.1994 - AACHEN (D)

INNOVATIONFachausstellung und Konferenz für innovative Technologien
Tel.: 0611/527017

9.-11.12.1994 - FRIEDRICHSHAFEN (D)

ANTIK & SAMMELNInternationale Fachausstellung für Antiquitäten und Sammeln
Tel.: 07541/708110

7.-20.12.1994 - TAIPEH (TW)

BMF EXPOInternationale Ausstellung für Baustoffe und Möbel
Tel.: 02/7654754

10.-18.12.1994 - AMSTERDAM (NL)

HISWABootsausstellung Amsterdam
Tel.: 020/5491212

30.12.1994 - 7. 1.1995 - LONDON (GB)

Internationale Modellbau-Ausstellung

Tel.: 0442/66551

Propositions d'affaires

1. Deutsches Metallbearbeitungs - Unternehmen (Außenrundsleifen, Formgeben, Schweißen, Fügen von Baugruppen, Drehen und Fräsen) sucht gegenseitige Vertriebs- und Produktionsvereinbarungen in Luxemburg und bietet technischen Know-How und Unterstützung in F & E.
2. Deutscher Hersteller und Vertreiber im Groß- und Einzelhandel von Beschlägen für die Glasindustrie, den Ladenbau, den Innenausbau, den Metallbau, die Möbelindustrie, Architekten und den Vitrinenbau sucht Partner zur Erschließung neuer Vertriebszweige in Luxemburg.
3. Deutscher Großhändler in Obst und Gemüse sucht Abnehmer seiner Transporte in folgende Länder: Spanien, Frankreich, Benelux, Polen, Tschechische und Slowakische Republik.
4. Deutscher Vertreiber von Rauch- und Wärmeabzugsanlagen, natürlicher und industrieller Lüftungssysteme sucht Wiederverkäufer in Luxemburg.
5. Fabricant français de déshumidificateurs industriels d'ambiance recherche entreprise luxembourgeoise pour céder des licences d'exportation au Luxembourg.
6. Deutsches Großhandelshaus im Bereich Elektrizitätswirtschaft und Elektroindustrie sucht Hersteller von Stahlgittermasten und Portalen in Luxemburg

La Chambre de Commerce tient à la disposition des entreprises une série de propositions d'affaires, de propositions de partenariats et de coopération en provenance de différents pays. En cas d'intérêt, veuillez vous adresser au Service du Commerce Extérieur de la Chambre de Commerce, Madame Hoor, tél.: 42 39 39-84.

Plan d'actions spéciales de l'OBCE pour 1995

Ce plan d'actions présente les ouvertures mondiales en matière de prospection commerciale de l'Office Belge du Commerce Extérieur. Les différents événements que l'OBCE compte organiser à travers le monde, seront présentés en deux fois. Seront abordés actuellement les marchés de l'Allemagne, France, Pays-Bas, Royaume-Uni, Espagne, Portugal, Autriche, Suède, Pologne, République Tchèque, Hongrie, Slovénie, Fédération de Russie et Turquie. Dans l'édition du Merkur du mois de décembre seront présentés les marchés de l'Afrique, Amérique, Asie et Extrême Orient. Il est rappelé que les entreprises luxembourgeoises peuvent participer aux actions proposées par l'OBCE. Les entreprises intéressées sont priées de s'adresser à la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg (Monsieur VOLLMAR, tél.: 42 39 39 58).

Grandes Options

Au sein de l'Union européenne

Parmi les pays de l'Union européenne, l'attention se portera surtout sur le Royaume-Uni où la reprise s'est consolidée fin 1993 et début 1994 et où l'OBCE envisage plusieurs actions.

D'autres marchés seront également retenus dans le souci d'assurer un suivi des actions entreprises précédemment, notamment en matière de participation à des grandes foires à rayonnement international.

Marchés en croissance hors UE

Une attention spéciale sera portée à quelques pays candidats à l'adhésion à l'Union européenne, en particulier l'Autriche et la Suède, car ces adhésions vont incontestablement conduire à une accélération des courants d'échanges. Par ailleurs, quelques marchés prometteurs en Europe centrale ont aussi été sélectionnés.

Plusieurs actions seront également prévues en Asie, notamment dans les pays qui connaissent la plus forte croissance du monde et où les mouvements de libéralisation et de privatisation se confirment tels que l'Inde, Singapour, Taïwan et la Malaisie, sans pour autant négliger le Japon (des initiatives régionales sont prévues en direction de la Chine).

L'OBCE compte également retenir à son programme d'une part, l'Amérique du Nord compte tenu de l'évolution économique et monétaire de cette région et, d'autre part, certains marchés en Amérique latine qui ont retrouvé la faveur des investisseurs et des hommes d'affaires, comme l'Argentine, le Brésil et le Mexique, ce dernier étant par ailleurs en passe de devenir d'ici quelques semaines le 25e membre de l'OCDE et l'Argentine y annonçant sa candidature.

Marchés à suivre

Dans le cadre d'une stratégie à moyen terme, le choix de l'OBCE se portera également sur quelques marchés qui devraient offrir des perspectives intéressantes à moyen terme, notamment la Russie, si la situation s'y normalise et s'y stabilise, et l'Afrique du Sud si l'évolution favorable que connaît à l'heure actuelle ce pays se poursuit, ainsi que sur les pays du Maghreb, en particulier le Maroc et la Tunisie, pour des raisons géopolitiques.

Actions spécifiques

En matière d'information

L'information relative aux marchés étrangers étant l'une des missions essentielles de l'OBCE, l'accent sera particulièrement sur cette matière.

- C'est ainsi qu'une attention particulière sera consacrée à la mise en oeuvre du nouvel accord du GATT dans les différents pays et à la transposition de cet accord en matière de réductions tarifaires.
- L'OBCE publiera également dans sa revue bimensuelle "Informations du Commerce Extérieur" des cahiers centraux destinés à renseigner les exporta-

teurs belges sur certains marchés étrangers et les possibilités qu'ils offrent. Pour 1995, les marchés retenus sont la Finlande, la Norvège, le Danemark, la République Tchèque, les Pays baltes, la Pologne et la Chine du Sud.

- Il convient également de prévoir dans le domaine des publications de nouvelles éditions des brochures présentant les "40 principaux marchés de l'UEBL" et la "Réglementation des 40 principaux marchés de l'UEBL".
 - La réédition du "Vade-Mecum de l'Exportateur" est également envisagée étant donné les dernières réformes et les accords récemment conclus.
 - Sur le plan des études de marché, on programme:
 - la réalisation d'une série d'études de marchés thématiques;
 - la publication des études des lauréats du Prix du Ministre du Commerce Extérieur;
 - la réalisation d'études en collaboration avec des institutions européennes de promotion des exportations au sein de l'ETPO.
 - En ce qui concerne les séminaires, qui sont un excellent moyen pour obtenir des informations sur des thèmes spécifiques et qui permettent également de rencontrer des intervenants-clé de secteurs bien précis, on prévoit des séances d'information consacrées à la Banque asiatique de Développement, à l'UNICEF, à la Banque européenne d'investissement, à la Banque africaine de Développement, à la Banque européenne pour la Reconstruction et le Développement ainsi qu'à certains programmes d'aide de la Commission européenne à l'extérieur des pays de l'Union européenne (Programme TACIS, FED/AL...).
- D'autres séminaires consacrés à des marchés en croissance ou des thèmes spécifiques en matière de déréglementation seront également organisés, entre autres pour le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne.
- En ce qui concerne la diffusion sélective de l'information (propositions d'affaires, adjudications, grands projets), elle sera intensifiée dans le prolongement de l'accord de collaboration entre les instances fédérales et régionales ce concernant.

En matière de promotion directe

En direction du marché international

FOIRES

Les salons spécialisés à rayonnement international étant le moyen par excellence pour toucher un public sélectionné, l'OBCE a opté pour une participation accrue à ce type de manifestations plutôt qu'à des grandes foires générales.

C'est ainsi que le programme pour 1995 comportera une série de manifestations ayant trait à des domaines spécifiques tels que l'alimentation, les matériaux de construction, l'environnement, les télécommunications, la sous-traitance, l'informatique, les équipe-

ments agricoles et industriels, les biens de consommation non alimentaires et les plastiques.

On notera notamment les salons Telecom, ISM, Anuga, K'95, CeBIT, Comdex, Bau, Envitec et ITMA).

PUBLICATIONS

Pour mieux faire connaître ses produits, techniques et services à l'étranger, l'OBCE projette la publication de cahiers spéciaux en annexe de sa revue trimestrielle pour l'étranger "Belgique, Informations économiques et commerciales".

Ces cahiers centraux aborderont les quatre thèmes suivants:

- les équipements pour l'industrie textile;
- les télécommunications;
- le software;
- les entreprises de travaux ou un aperçu de leurs réalisations à l'étranger.

En direction de marchés sélectionnés

DANS L'UNION EUROPÉENNE

ALLEMAGNE

- Séminaire d'initiation au marché allemand à Cologne (novembre/décembre 1995)
- Workshop "industrie graphique" à Berlin (décembre 1995)
- Workshop ou mission thématique "réalisation de projets et matériaux de construction" à Berlin (mars 1995)
- Stands collectifs à l'ISM (confiserie) à Cologne (février 1995), au salon de la construction Bau à Munich (janvier 1995) au salon de l'informatique CeBIT à Hanovre (mars 1995), au salon de l'environnement Envitec à Düsseldorf (juin 1995), à l'Anuga (produits de viande) à Cologne (octobre 1995) et à K'95 (chimie) à Düsseldorf (octobre 1995).
- Séance d'information à Bruxelles consacrée à la réglementation en matière d'emballages alimentaires et cosmétiques.

FRANCE

- Workshop "arts graphiques" à Paris (novembre 1995)
- Stand collectif au salon Europack à Lyon (octobre 1995)
- Etude sur les projets de restructuration en Languedoc-Roussillon.

PAYS-BAS

- Séminaires relatifs à la "loi néerlandaise sur la responsabilité en chaîne" et aux "transports et emballages commerciaux"
- Etude sur le thème de l'"exécution de travaux aux Pays-Bas".

ROYAUME-UNI

- Invitations d'acheteurs spécialisés
- Séminaire d'initiation au marché britannique à Londres
- Stand collectif à l'IFE (International Food Exhibition) à Londres (avril 1995)
- Séminaire d'information à Bruxelles sur les normes britanniques.

ESPAGNE

- Journée de contact "alimentation" à Madrid et aux îles Canaries (septembre 1995) en collaboration avec l'AWEX et le service bruxellois du Commerce extérieur
- Mission "recherche de collaboration avec des entreprises espagnoles sur marchés tiers" (juin 1995)
- Invitation d'acheteurs dans le secteur de l'environnement
- Etude concernant la collaboration sur marchés tiers.

PORTUGAL

- Séminaire relatif à l'équipement textile (mai 1995)
- Etude sur les travaux de préparation de l'Exposition universelle de Lisbonne (1998)

DANS L'AELE

AUTRICHE

- Workshop "partenariat technique et industriel à Vienne" en collaboration avec Fabrimétal et l'AWEX (juin 1995)
- Séminaire d'information à Bruxelles, consacré à l'approche des pays de l'Est au départ de Vienne
- Invitation de responsables de chemins de fer autrichiens
- Etude sur la collaboration avec les entreprises autrichiennes en Europe centrale.

SUEDE

- Invitation de commerçants suédois
- Mission de notoriété en collaboration avec la FEB (juin 1995).

EN EUROPE CENTRALE

POLOGNE

- Mission sectorielle "soins de santé" (équipements et produits) à Varsovie, Cracovie et Wroclaw (mai 1995)
- Invitation de commerçants locaux (biens de consommation et produits semi-finis)
- Séminaire à Bruxelles sur la réglementation et les normes polonaises en matière d'hygiène (produits de consommation dont alimentaire)

- Stands collectifs à la Foire technique de Poznan (juin 1995) et au salon Polagra à Poznan (octobre 1995).

RÉPUBLIQUE TCHEQUE

- Mission sectorielle de sous-traitance automobile (sur la base d'une étude réalisée par un lauréat du Prix du Ministre du Commerce extérieur)(février 1995)
- Invitation de commerçants locaux.

HONGRIE

- Invitation de commerçants locaux (biens de consommation et produits semi-finis)
- Etude sur les nouvelles zones franches frontalières.

SLOVÉNIE

- Invitation de responsables et/ou d'acheteurs en fonction des constatations de la mission exploratoire de 1994.

EN EUROPE ORIENTALE

FÉDÉRATION DE RUSSIE

- Mission exploratoire en fonction de l'évolution de la situation économique et politique dans ce pays et des possibilités de couverture (novembre 1995)
- Stand collectif au salon Consumexpo à Moscou (janvier 1995).

AUTRES PAYS EUROPÉENS

TURQUIE

- Mission thématique (octobre 1995)
- Etude sur le marché des produits et équipements agro - industriels.

Congrès International concernant la PME en Russie

En date du 25 novembre 1994, la Fondation Internationale du soutien des réformes en Russie organisera un congrès international consacré à la petite et moyenne entreprise en Russie.

Les langues de travail sont le russe et l'anglais. Les frais de transport et de séjour sont à charge des participants. Les frais de participation s'élèvent à 360 dollars.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter l'Ambassade de Russie à Luxembourg, Tél.: 42 23 33.

Filiales et participations allemandes en Belgique et au Luxembourg avec indication des sociétés-mères

Quelles sont les sociétés allemandes qui possèdent des filiales et des participations en Belgique et au Luxembourg? Une publication de la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande (debelux) répertorie plus de 500 filiales et sociétés de participations allemandes établies en Belgique et au Luxembourg.

Cette brochure reprend les coordonnées complètes, le nombre de personnes occupées et le chiffre d'affaires des entreprises en Allemagne et en Belgique/Luxembourg ainsi que les numéros sectoriels selon le code NACE de l'Union Européenne.

Cette brochure est disponible auprès de la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande (debelux) au prix de 2.200.- FB pour les membres de la Chambre de Commerce - debelux et de 3.250.- FB pour les non-membres de la Chambre.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à vous adresser à la

debelux,
avenue du Boulevard 21,
B-1210 Bruxelles,
Tél.: 0032/2/218 50 40
Fax: 0032/2/218 47 58

Bois, papier, meubles des nouveaux Bundesländer

Le mardi 29 novembre 1994, de 12h30 à 18h, la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Allemande (debelux) de Bruxelles organisera une présentation de produits des domaines du bois, du papier et des meubles.

Les entreprises des nouveaux Bundesländer présenteront un large éventail de produits compétitifs et de haute qualité.

Les sociétés allemandes cherchent, dans le cadre de cette présentation, à entrer en contact avec des importateurs, grossistes, représentants de commerce, négociants, producteurs et autres spécialistes belges et luxembourgeois des domaines du bois, du papier et des meubles.

Profitez de l'occasion pour découvrir des produits intéressants des nouveaux Bundesländer et nouer des contacts très prometteurs.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à vous adresser à la debelux,
avenue du Boulevard 21,
B-1210 Bruxelles,
Tél.: 0032/2/218 50 40
Fax: 0032/2/218 47 58



FELTEN-STEIN

Des solutions d'ensemble pour bureaux et imprimeries

14, RUE DES JONCS
Z.I. RONNEBOESCH
L-1818 HOWALD
TEL 40 23 53
FAX 40 23 39

Une gamme complète de copieurs à la pointe du progrès: de 500 à 100.000 copies par mois

Copieurs TOSHIBA 40 23 53

BI CASH Lösungen

Perfekt vorgedacht. Eigene Programmierung. Guter Service.
Wir sind sehr preiswert.



ARDENNES MARNACH
NORD ETTTELBRÜCK

Computerkassensysteme
klein bis groß!

BITEC SOLUTION HOUSE

24, Rue Denis Netgen • L-3858 SCHIFFLANGE • Parking
Tél.: 54 49 12/13/14/15



NettCo
S.A.R.L.

*Ihr Spezialist
für:*

KFZ-ELEKTRIK und ELEKTRONIK

Zündung

Vergaser

Benzin- und Dieseleinspritzung

Klimaanlagen und Standheizungen

Alarmanlagen und Wegfahrsperrn

Autoradio und Telefon

PKW-Inspektionen und Wartungsdienst

Großer Zubehörshop mit Fachberatung



5, rue des Bruyères - L-1274 HOWALD / HESPERANGE

Tél. 48 16 16 / 48 15 80 - Fax 48 14 49

Horaires d'ouverture: du lundi au vendredi de 7.30 h. à 17.30 h.; samedi de 8 h. à 12 h.



International Chamber of Commerce
Chambre de Commerce Internationale
Comité National Luxembourgeois

NOUVELLES PUBLICATIONS

Guide to ICC Arbitration

Le guide officiel de l'une des plus importantes institutions d'arbitrage

Publication CCI n° 448 (anglais)

Une institution internationale renommée:

Afin de mieux faire connaître la Cour Internationale d'Arbitrage de la CCI et ses pratiques, la CCI publie un nouveau Guide de l'arbitrage de la CCI qui décrit la manière de soumettre un litige à l'arbitrage ou de recourir à l'un des autres services que propose la CCI pour régler les différends internationaux.

Différents services de règlement des litiges:

Rédigé en langage clair et apportant des informations pratiques, le Guide présente le règlement des litiges par voie d'arbitrage, ainsi que les autres services proposés aux parties, soit comme alternative à l'arbitrage, soit comme préalable à celui-ci: le Centre international d'expertise de la CCI, la procédure de référé pré-arbitral, la conciliation.

Fonctionnement de la Cour Internationale d'Arbitrage:

Le Guide décrit la procédure et les pratiques de l'arbitrage CCI:

- La clause-type d'arbitrage;
- La composition de la Cour internationale d'arbitrage de la CCI;
- la demande d'arbitrage;
- le choix des arbitres;
- le siège du tribunal arbitral, la langue, le coût et la durée de la procédure, l'exécution de la sentence.

Le Guide contient également des renseignements utiles sur le Règlement d'arbitrage du Comité maritime international (CMI), qui répond aux besoins spécifiques des milieux maritimes. Les lecteurs trouveront dans les annexes le texte intégral des Règlements de la CCI auquel le Guide fait référence ainsi que les notes du Secrétariat à l'intention des parties.

Ce guide est destiné aux avocats, hommes d'affaires, juristes d'entreprise et à toute personne intéressée par l'arbitrage de la CCI.

Prix: 1.590.- Flux

Les garanties procédurales et les pratiques anti-concurrentielles

Publication CCI N° 480/6

(anglais, français)

Les réglementations du droit de la concurrence sont en train de prendre une importance nouvelle, dans la mesure où les Gouvernements cherchent à protéger leurs économies de marché, que ce soit au niveau étatique ou au niveau fédéral.

- Quels sont les pouvoirs avant et pendant les enquêtes officielles menées par les autorités de la concurrence?
- Quelle est l'étendue de ces pouvoirs en Europe et aux Etats-Unis?
- Comment les dirigeants de l'économie peuvent-ils se conformer aux réglementations alors qu'ils maintiennent la meilleure position possible sur le marché?

Dans ce nouveau dossier, des spécialistes de la concurrence de divers pays, de la Commission Européenne et du Tribunal de Première Instance de Luxembourg, se sont joints à des juristes d'entreprises et à des avocats, pour analyser ensemble ces questions et donner des suggestions pratiques aux dirigeants du commerce.

Prix: 2.920.- Flux

Arbitrage et expertise

Publication CCI n° 480/7

(anglais, français)

La consultation d'un expert est une technique universellement reconnue dans la résolution des litiges. Cependant, la mission d'un expert et la manière dont est perçu son témoignage peuvent varier de manière sensible d'un système juridique à un autre. Cette diversité est d'autant plus évidente lorsque plusieurs systèmes juridiques se conjuguent lors d'un arbitrage international. Comment arbitres et conseillers doivent-ils s'y prendre lorsqu'un expert est requis? A quelle étape du litige faut-il faire appel à un expert? Quelles qualités font un bon expert? Combien faut-il

d'experts? Qui peut choisir l'expert? "Expert témoin" ou "l'expert du tribunal"?

Il n'existe pas une réponse "unique" à ces questions; cependant, ce dossier apporte des suggestions originales et relate un échange de vues interdisciplinaire passionnant parmi des arbitres et des experts des plus réputés à l'échelle internationale.

Prix: 1.590.- Flux

Formulaires-type CCI relatifs aux garanties sur demande

Publication CCI n° 503 (anglais)

En 1992, la Chambre de Commerce Internationale a publié les Règles uniformes de la CCI relatives aux garanties sur demande (Publication CCI n° 458). Ces règles reflètent tout particulièrement les pratiques internationales en matière de garanties sur demande et trouvent une application toujours plus importante dans les milieux d'affaires et bancaires internationaux.

La nouvelle publication n° 503 est une illustration concrète de l'application journalière de ces règles uniformes et fournit des modèles pour les cinq types de garanties ci-après:

- garantie de marchés publics
- garantie des acomptes
- garantie de résultats
- garantie de bonne fin
- garantie de rétention

L'ouvrage est destiné aux avocats, banquiers et autres utilisateurs concernés.

Prix: 715.- Flux.

Guide sur les opérations de crédit documentaire

Publication CCI n° 515 (anglais, français)

La Chambre de Commerce Internationale (CCI) a publié un guide sur l'utilisation des crédits documentaires dans les transactions commerciales internationales.

Ce guide reflète les changements introduits par la révision 1993 des Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires ou RUU 500.

Les crédits documentaires sont émis par les banques en garantie de règlement: le vendeur recevra le paiement en produisant les documents relatifs à la transaction, tandis que l'acheteur est assuré que la banque n'effectuera le paiement qu'au reçu de ces documents.

Chaque année, une mauvaise rédaction de crédits documentaires entraîne la perte de millions de dollars. Publiée en 1993, la nouvelle version des RUU est destinée à réduire le nombre de documents rejetés pour irrégularité - près de 50% selon de récentes études.

Le nouveau guide de la CCI explique en détail chaque étape de la procédure du crédit documentaire, à l'aide de diagrammes. L'utilisation des différents types de crédit documentaire est également commentée. L'ouvrage contient en outre une série d'échantillons de formules documentaires et de documents de transport.

Les RUU 500, pratiquement appliquées à toute lettre de crédit, sont acceptées dans le monde entier. Elles relèvent du principe de base de la CCI: l'autodiscipline et facilitent les transactions commerciales internationales.

L'auteur de ce guide, Charles del Busto, président de la commission de Technique et Pratiques bancaires de la CCI et expert reconnu dans le domaine des crédits documentaires, avait déjà coordonné la révision des RUU de la CCI.

Prix: 1.730.- Flux.

Contrat modèle CCI de concession commerciale avec exclusivité de l'importateur-concessionnaire

Publication CCI N°518 (français)

Qu'est-ce qu'un contrat de concession?

Le contrat de concession est -avec le contrat d'agence commerciale- l'un des moyens les plus fréquemment utilisés pour organiser la distribution de marchandises dans un pays étranger. La quasi-totalité des nations participant au commerce mondial ont au moins quelques concessionnaires étrangers, ce qui signifie que la plupart des exportateurs, grands ou petits, connaissent le problème de la rédaction de contrats internationaux de concession commerciale.

Dans la plupart des pays, les contrats de concession ne sont régis par aucune disposition légale spécifique et lorsqu'elles existent, les règles juridiques ne visent généralement que les concessionnaires agissant en tant que revendeurs locaux et ne sont donc pas toujours adaptées à la situation des concessionnaires-importateurs internationaux.

Le contrat modèle CCI définit des règles contractuelles uniformes pour les accords de concession dans le cadre desquels le concessionnaire agit en qualité d'acheteur revendeur et d'importateur, en organisant la distribution dans le pays dont il est responsable.

Un cadre souple

Le contrat modèle CCI peut s'adapter à différentes circonstances. Ses règles sont suffisamment souples pour permettre aux parties de choisir, le cas échéant, la loi nationale qui régira leur contrat. Les parties qui ne souhaitent pas rédiger de clauses particulières peuvent aussi choisir d'employer tel quel ce modèle bien équilibré de formule.

Le contrat modèle est accompagné d'annexes très utiles dans lesquelles les parties inséreront leurs propres conditions sur un certain nombre de points - définition du territoire et des produits, produits non concurrents commercialisés par le distributeur, etc.

Cette publication répond aux besoins des importateurs, exportateurs et juristes.

Prix: 1.415.- Flux

Les négociations du Gatt: Comprendre les résultats de l'Uruguay Round

Publication CCI n° 533
(anglais, français)

La Chambre de Commerce Internationale vient de publier un guide pour "Comprendre les résultats de l'Uruguay Round" des négociations du GATT.

A Marrakech, les ministres de 111 nations ont signé, le 15 avril dernier, l'Acte final du Cycle de l'Uruguay, l'accord commercial le plus ambitieux et le plus complet jamais conclu en matière de commerce international; dans les mois à venir, les législateurs de ces pays décideront de ratifier ou non cet accord.

Cette nouvelle publication de la CCI analyse les principales dispositions du Cycle, des principes d'accès aux marchés aux accords spécifiques concernant le textile et l'habillement, en passant par l'explication du fonctionnement de la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce.

"Les négociations du GATT - Comprendre les résultats de l'Uruguay Round", a été rédigé par John Kraus,

N.B. Le Comité National Luxembourgeois de la CCI dispose en outre de toute une série de publications relatives aux crédits documentaires, contrats internationaux, commerce international, arbitrage international, droit international etc, que l'on peut commander à l'adresse ci-dessous.

Représentant permanent de la CCI auprès de l'ONU et de diverses organisations internationales à Genève.

Ce guide répond aux questions que se pose le monde des affaires: Quels produits ou groupes de produits feront l'objet d'une libéralisation, sur quels marchés? Selon quels critères sera défini le dumping? Qu'est-ce qui constitue une subvention de l'Etat?

Publié quelques semaines seulement après la signature de l'acte final, l'ouvrage de John Kraus fournit au monde des affaires des informations qui faciliteront ses rapports avec les instances officielles, tout en rappelant le message de la CCI: la poursuite de la croissance de l'économie mondiale dépend de la ratification de cet accord.

La CCI a assuré la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce de son entier soutien et a pressé les gouvernements de ratifier promptement cet accord afin que l'OMC puisse entrer en action à la date prévue du 1er janvier 1995.

Prix: 1.100.- Flux

Coopération économique globale

Publication CCI n° 932 (anglais)

Les relations économiques internationales sont régies par de nombreuses organisations et un réseau complexe de principes dont la plupart ont été établis par des traités.

La publication "Coopération économique globale" présente au lecteur les structures de ces organisations et fournit des analyses concernant lesdits organismes ainsi que les accords conclus.

Le guide a surtout trait à:

- l'organisation du négoce et de la production;
- la coopération financière et monétaire;
- aux contrats, paiements et litiges;
- la gestion des ressources communes et la protection de l'environnement.

Prix: 2.710.- Flux

Bulletin de commande à renvoyer au: Comité National Luxembourgeois de la CCI,
7, rue Alcide de Gasperi, L-1615 Luxembourg, Mme Weinachter, tél.: 42 39 39 32, Fax: 43 83 26.

Firme:

Adresse:

Représentée par:

Publications commandées:

Je désire recevoir une liste complète des publications CCI

Ventes sous forme de liquidations

Les ventes sous forme de liquidations telles qu'elles ont été autorisées par le Ministère des Classes Moyennes sur base de l'article 8 de la loi du 27 novembre 1986 réglementant certaines pratiques commerciales et sanctionnant la concurrence déloyale. Situation au 17/10/94

ABSINTHE S.à r.l. 17, rue Beaumont L-1219 Luxembourg	c2040/93 13.11.93 - 12.11.94 Cessation totale	GIGIPI S.à r.l. 111, route de Luxembourg L-4972 Dippach	c3028/94 19.10.94 - 18.01.95 Transf. immobilière
ADDENDUM S.à r.l. 3a, rue Beaumont L-1219 Luxembourg	c2080/94 07.05.94 - 06.05.95 Cessation totale	GOEBEL Marie Antoinette av. J.F. Kennedy, Shopping Center L-9053 Ettelbruck	c2091/94 20.04.94 - 19.04.95 Cessation totale
ARENDT Jacqueline 26, rue des Tondeurs L-9870 Wiltz	c3046/94 07.10.94 - 06.01.95 Transf. immobilière	GRILLI Giovanni 113, rue de l'Alzette L-4011 Esch-sur-Alzette	c3050/94 15.10.94 - 14.01.95 Transf. immobilière
ARTFLORA INTERNATIONAL S.à r.l. 148, route d'arlon L-8010 Strassen	c3013/94 13.08.94 - 12.11.94 Transf. immobilière	GUTENKAUF JEAN-PIERRE 76, rue de l'Alzette L-4010 Esch/Alzette	c3063/94 12.11.94 - 11.02.95 Transf. immobilière
BECKERICH-HENKES Agnes 16, rue Principale L-8805 Rambrouch	c2086/94 02.05.94 - 01.05.95 Cessation totale	HAENTGES Charlotte 73, Grand' rue L-3113 Bergem	c2063/94 26.01.94 - 25.01.95 Cessation totale
BRAUN Cathérine 11, boulevard G. D. Charlotte L-1331 Luxembourg	c3047/94 08.10.94 - 07.10.95 Cessation totale	HAMMES Véronique 12, rue des Cerisiers L-1322 Luxembourg	c3025/94 22.08.94 - 21.08.95 Cessation totale
CAFFARO Toni 64, rue Dicks L-4082 Esch/Alzette	c2089/94 01.08.94 - 31.07.95 Cessation totale	HORLOGERIE-BIJOUTERIE SPEYER S.à r.l. avenue Gordon Smith L-7740 Colmar-Berg	c2075/94 24.02.94 - 23.02.95 Cessation totale
CENTRALE KNAUF S.à r.l. Huldange-Schmiede	c3031/94 01.09.94 - 30.11.94 Déménagement	HYDRA BAINS S.à r.l. 17, rue de la Libération L-3510 Dudelange	c2038/93 06.11.93 - 05.11.94 Cessation totale
CHAUSSURES MARCEL FABER S.à r.l. 17, rue de la Gare L-6440 Esch/Alzette	c3045/94 01.10.94 - 31.12.94 Transf. immobilière	INDECOM S.à r.l. 14, Grand' rue L-6730 Grevenmacher	c2093/94 07.04.94 - 06.04.95 Cessation totale
CHIMAY BIJOUX S.A. 17, rue Chimay L-1333 Luxembourg	c2045/93 02.12.93 - 01.12.94 Cessation totale	INSTITUT PARF. PARENTHÈSE S.à r.l. 19, rue des Tondeurs L-9570 Wiltz	c2048/93 03.01.94 - 02.01.95 Cessation totale
COLLING Gaby 53, rue J.F. Kennedy L-4599 Differdange	c2001/93 01.02.94 - 31.01.95 Cessation totale	JUTTEL S.à r.l. Place de la Libération, 8 L-9255 Diekirch	c3026/94 04.08.94 - 03.11.94 Transf. immobilière
DE ALMEIDA MARTINS Maria 56, boulevard Kennedy L-4170 Esch-sur-Alzette	c3018/94 02.07.94 - 01.07.95 Cessation totale	KANNERPARADIS S.à r.l. 4-6, rue Philippe II L-2340 Luxembourg	c3029/94 11.08.94 - 10.08.95 Cessation totale
FOURRURES SCHNEIDER S.à r.l. 110, route d'Arion L-8210 Mamer	c3035/94 15.09.94 - 14.09.95 Cessation totale	KLASEN Marlyse 38, Grand' rue L-9530 Wiltz	c2048/94 10.03.94 - 02.01.95 Cessation totale
		KOEUNE François 65-69, avenue de la Liberté L-4210 Esch-sur-Alzette	c3017/94 13.10.94 - 12.01.95 Déménagement
		KOEUNE François 109, Grand' rue L-9051 Ettelbruck	c3017/94 13.10.94 - 12.01.95 Déménagement
		KREMER Rose 37, rue de la Gare L-9707 Clervaux	c3034/94 16.10.94 - 15.01.95 Transf. immobilière
		LALLEMANG S.à r.l. 9, avenue de la Gare L-4131 Esch/Alzette	c3015/94 02.07.94 - 01.07.95 Cessation totale

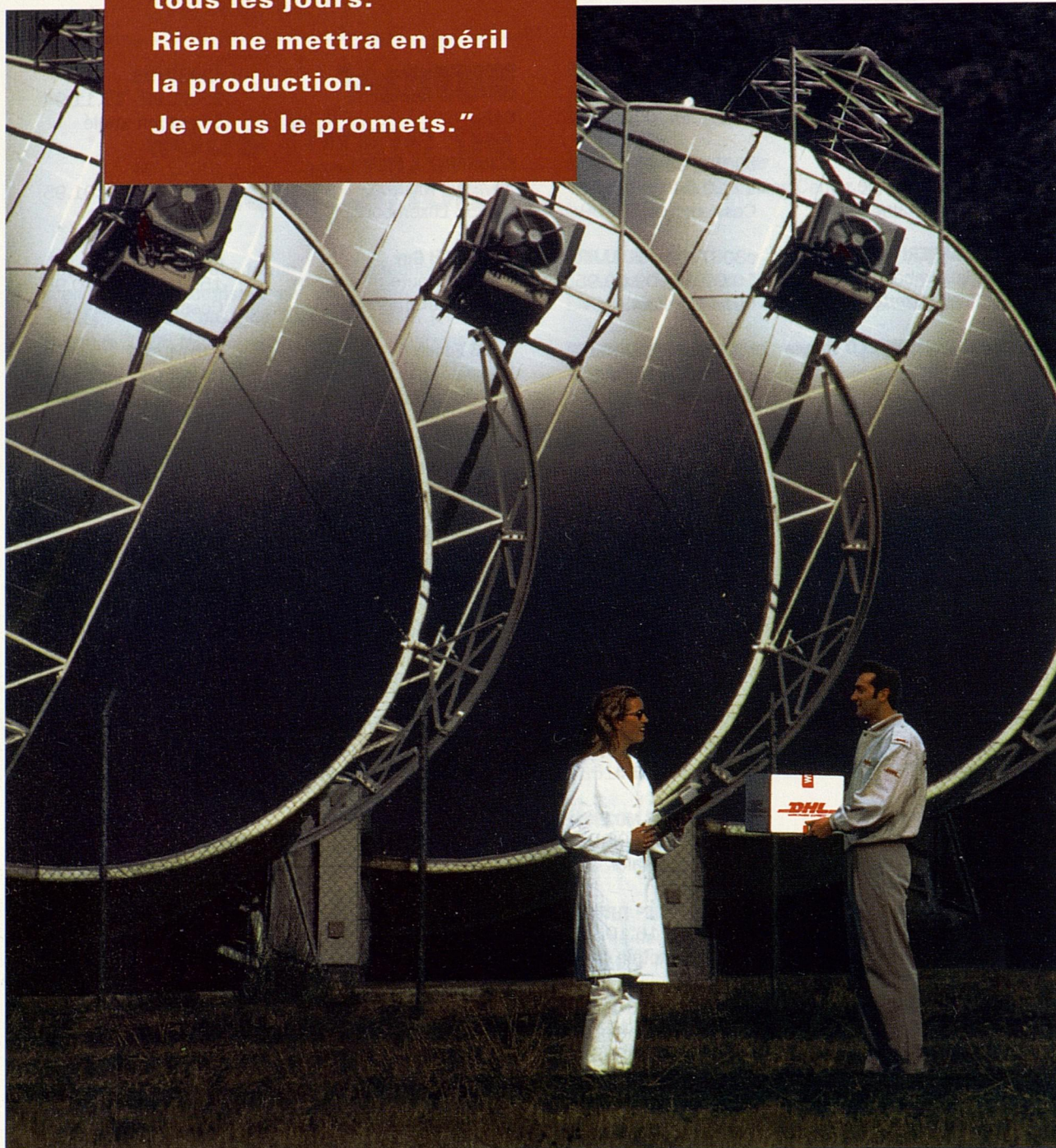
LAUREYS Else 57, rue Dicks L-4082 Esch/Alzette	c2057/93 06.01.94 - 05.01.95 Cessation totale	ROEDER Norbert Domaine Beaulieu CAP	c2032/93 13.11.93 - 12.11.94 Cessation totale
MA BOUTIQUE S.à r.l. 16, rue Jean l'Aveugle L-1148 Luxembourg	c3056/94 12.10.94 - 11.10.95 Cessation totale	SCHMARTZ & PRIM s.e.n.c. 167, rue Millewé L-2155 Luxembourg	c3052/94 08.10.94 - 07.01.95 Déménagement
Mahvash NASHERI ARDEKANI route de Luxembourg L-4222 Esch/Alzette	c3037/94 10.09.94 - 09.09.95 Cessation totale	SCHWEICH Guy 233-241, route de Beggen L-1221 Luxembourg	c3057/94 15.10.94 - 14.10.95 Cessation totale
MARCIANO GAGLIANELLO Tiziana rue des Bains L-1212 Luxembourg	c2095/94 16.04.94 - 15.04.95 Cessation totale	THEIS Edouard 34, avenue G.D. Charlotte L-3440 Dudelange	c2071/94 01.03.94 - 28.02.95 Cessation totale
MATHIAS-SCHAUS S.à r.l. 69, Grand'rue L-9905 Troisvierges	c3021/94 04.10.94 - 03.10.95 Cessation totale	THIRY S.à r.l. 7c, Grand'rue L-9051 Ettelbruck	c3039/94 01.10.94 - 30.09.95 Cessation totale
MOD'INN S.à r.l. coin rue Libération, rue du Moulin L-7210 Esch/Alzette	c2055/93 03.01.94 - 02.01.95 Cessation totale	TOP DESIGN S.à r.l. 260, avenue de Luxembourg L-4940 Bascharage	c3032/94 22.09.94 - 21.09.95 Cessation totale
MULLER Etienne 101, rue Nic Bieber L-4801 Rodange	c3023/94 06.08.94 - 05.11.94 Transf. immobilière	TOP MODE S.à r.l. 36, Grand'rue L-1660 Luxembourg	c2056/93 03.01.94 - 02.01.95 Cessation totale
NOUVELLE SOCIETE MULLER DAIM CUIR S.à r.l. 6, rue Jean Origer L-2269 Luxembourg	c3033/94 16.08.94 - 15.08.95 Cessation totale	VETEMENTS BASSANI S.à r.l. 10, avenue de la Liberté L-1660 Luxembourg	c3048/94 07.10.94 - 06.01.95 Déménagement
OESTREICHER Lucien 17, rue des Tondeurs L-9570 Wiltz	c3036/94 20.08.94 - 19.08.95 Cessation totale	WEIDES S.à r.l. Place St. Michel 3 L-7556 Mersch	c2072/94 18.02.94 - 17.02.95 Cessation totale
OLYMPIC SPORTS S.à r.l. 11, avenue de la Gare L-1611 Luxembourg	c3041/94 17.10.94 - 16.10.95 Cessation totale	WULLMAART-POMMERLOCH S.A. Huldange-Schmiede	c3030/94 01.09.94 - 30.11.94 Déménagement
ORIENT GALERIE S.à r.l. 137, avenue du X Septembre L-2551 Luxembourg	c2025/93 07.11.93 - 06.11.94 Déménagement		

Nous réalisons vos
salaires • livres de paies • certificats de maladie
Fiduciaire luxembourgeoise

avec Bureaux à Luxembourg (Tél.: 42 66 50)

et à Wiltz (Tél.: 95 97 86)

**"...ils manipulent des
composants électroniques
tous les jours.
Rien ne mettra en péril
la production.
Je vous le promets."**



HHID Ogilvy & Mather 9180

Lorsqu'une chaîne de production d'éléments essentiels fait défaut, il est rassurant de pouvoir compter sur DHL. Nous pouvons vous livrer des pièces de rechange en un temps record. Sans jamais oublier que le matériel informatique peut être particulièrement sensible et fragile. A chaque étape du transport, notre système de recherche et d'identification ultra-performant vous permet de suivre en permanence la progression de votre colis. La livraison en mains propres à la bonne personne vous fait en plus économiser un temps précieux. Voilà pourquoi vous pouvez promettre que l'envoi sera là. A temps, à chaque fois.

Nous tenons vos promesses

DHL
WORLDWIDE EXPRESS®

Nous sommes à votre écoute au n° 42.25.42-250

UN MOYEN DE PLUS POUR VOUS FAIRE

REMARQUER

UN NOUVEAU
MAGASIN DESIGN?
OU PLUTÔT
RÉTRO? FORMAT
RÉALISE L'AMÉNA-
GEMENT DE
VOTRE BOUTIQUE
OU SHOWROOM.
GRÂCE À DES
SYSTÈMES
D'ÉQUIPEMENT
ADAPTÉS À VOS
PRODUITS,
FORMAT VOUS
GARANTIT UNE
RAPIDITÉ ET UNE
QUALITÉ D'EXÉCU-
TION HORS PAIR.

COMED

VOTRE SPÉCIALISTE EN STANDS, AMÉNAGEMENT DE MAGASINS
ET DÉCORATION POUR ÉVÉNEMENTS EN TOUS GENRES



FORMAT S.À.R.L. 126, RUE ALBERT UDNEN L-2652 LUXEMBOURG.
TÉL.: 352 . 46 36 84 FAX: 352 . 46 36 83

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

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

- Projet de règlement grand-ducal établissant les conditions de préparation, de mise sur le marché et d'utilisation des aliments médicamenteux pour animaux. (1742)
- Projet de règlement grand-ducal relatif aux conditions de police sanitaire régissant les échanges intracommunautaires et les importations en provenance des pays tiers de viandes fraîches de volaille. (1747)
- Projet de règlement grand-ducal sur la protection des animaux au moment de leur abattage ou de leur mise à mort (1748).

Ministère des Finances

- Projet de budget 1995 - Vol. 1. (1741)

Ministère de la Sécurité Sociale

- Avant-projet de loi portant modification de l'assiette de cotisation, de l'association d'assurance contre les accidents, section agricole et forestière et affiliation des horticulteurs à la section industrielle. (1746)

Ministère des Transports

- Avant-projet de règlement grand-ducal complétant le règlement grand-ducal du 30 janvier 1983 portant acceptation de certains Règlements annexés à l'Accord concernant l'adoption de conditions uniformes d'homologation et la reconnaissance réciproque des équipements et pièces de véhicules à moteur. (1745)

Ministère du Travail

- Projet de règlement grand-ducal portant 2ième modification du règlement grand-ducal du 8 juillet 1992 relatif aux normes et réglementations techniques. (1743)
- Projet de règlement grand-ducal concernant les prescriptions minimales pour la signalisation de sécurité et / ou de santé au travail.

LA PUISSANCE

UN ARGUMENT DE POIDS

La force d'EMS réside dans sa présence sur tout le territoire luxembourgeois. Plus de 100 bureaux de poste sont à votre disposition pour le dépôt de vos envois. De plus, l'Express Mail Service vous garantit une livraison dans plus de 180 pays. Grâce à son puissant réseau, l'EMS est votre partenaire idéal pour tous vos envois express.



*le courrier le plus
rapide de la poste*



Renseignements supplémentaires:

0800-3210

Salon International des Eco-Industries à Metz

les 6, 7 et 8 décembre 1994

La Chambre de Commerce et d'Industrie de la Moselle, soucieuse de la diversification des activités des entreprises, a organisé en avril 1993 le Salon International des "Eco-Industries".

Cette manifestation a rencontré un succès indéniable auprès de 140 entreprises exposantes et de plus de 4.000 visiteurs professionnels. Des colloques sur des thèmes liés à la protection de l'environnement, organisés simultanément, ont été l'occasion d'un lieu d'échanges et de rencontres fructueuses. Dès à présent, nous pouvons constater l'impact de cette opération auprès d'entreprises locales favorisant l'exploration par celles-ci de voies nouvelles d'intégration technologique.

Cette manifestation est reconduite les 6, 7 et 8 décembre 1994, à Metz, au Parc des Expositions.

Les marchés de l'environnement offrent des opportunités à saisir, avec l'enjeu de transformer les contraintes réglementaires en pistes de diversification. Ce salon s'adressant essentiellement aux entreprises a pour objectif de présenter les technologies, les équipements et les savoir-faire actuellement disponibles sur le marché européen et liés à la protection de l'environnement dans les domaines suivants: traitement des déchets industriels et ménagers, traitement de l'eau et gestion des réseaux, pollution atmosphérique, énergie, nettoyage industriel et sécurité, réduction des niveaux sonores, et développement des technologies liées aux nuisances olfactives.

Il vise à aider les petites et moyennes entreprises industrielles à mieux se conformer aux différentes exigences réglementaires, pour en tirer le profit nécessaire à un surcroît de développement. De même, la prise en compte de la protection de l'environnement devient pour beaucoup de PME/PMI un impératif de gestion et l'internationalisation des échanges impose des critères particulièrement contraignants de qualité de produits, des technologies et des procédés. C'est ainsi qu'un bon nombre d'industriels de la grande région "Sar-Lor-Lux" qui ont réalisé des installations exemplaires dans le domaine de la protection de l'environnement, participeront à ce salon.

Le couple Energie-Environnement, deux facettes d'un même problème, sera l'occasion d'illustration et de développements au cours de cette manifestation.

Le salon international des "Eco-Industries" édition 1994, représente pour les entreprises de la région un véritable lieu d'information et d'échanges techniques et économiques.

Pour toutes informations concernant ce salon, contacter: Elisabeth Sesmat et Virginie Garcia - C.C.I.M., Tél.: 0033 87 52 31 87

Protection et gestion de l'eau: Installations et activités existantes

Aux termes de l'article 9 de la loi du 29 juillet 1993 concernant la protection et la gestion de l'eau, tous les prélèvements d'eau, souterraine ou de surface, de même que tous les déversements dans les eaux superficielles ou souterraines sont soumis à autorisation par le Ministre de l'Environnement.

En matière de prélèvements il s'agit surtout de sources ou de puits servant à l'alimentation en eau potable, que ce soit pour l'approvisionnement en eau par réseau public ou pour l'alimentation privée (maisons isolées, fermes, établissements industriels, etc.).

Sont exemptés de l'autorisation dont question ci-dessus les prélèvements et déversements de quantité ou de nocivité négligeables, comme par exemple les abreuvoirs de bétail installés sur des prises d'eau souterraine de faible profondeur, les rejets d'eau de surface non polluée, etc.

En ce qui concerne les installations ou activités de prélèvement existant au moment de l'entrée en vigueur de la loi du 29 juillet 1993 précitée, elles peuvent continuer à être exploitées sans préjudice, bien entendu, des obligations d'autres réglementations en vigueur (notamment la loi du 9 mai 1990 relative aux établissements dangereux, insalubres ou incommodes et la loi du 11 août 1982 concernant la protection de la nature et des ressources naturelles), à condition que l'exploitant adresse une déclaration écrite au Ministre de l'Environnement dans un délai de douze mois qui suit l'entrée en vigueur de la loi.

La déclaration doit indiquer les conditions et modalités techniques selon lesquelles les opérations de prélèvement sont pratiquées.

A cette fin et pour faciliter la tâche aux exploitants, l'Administration de l'Environnement a élaboré, ensemble avec la Division des Eaux de l'Administration des Ponts et Chaussées et avec l'ALUSEAU (Association Luxembourgeoise des Services d'Eau), un formulaire-type de déclaration, sachant qu'un formulaire est à remplir pour chaque ouvrage ou opération de prélèvement respectivement de déversement.

Les formulaires de déclaration ainsi que tous renseignements supplémentaires peuvent être demandés auprès du Ministère de l'Environnement, L-2918 Luxembourg, M. Jean-Marie RIES, tél.: 478-6840.

Let's meet in MONDORF

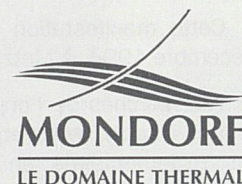


Dans le monde des affaires, le vrai professionnel se différencie par son originalité: En tenant vos réunions, conférences et séminaires dans le cadre superbe de **MONDORF LE DOMAINE THERMAL**, vous êtes sûr d'y trouver - outre un équipement technique qui ne laisse rien à désirer - une ambiance de prestige qui contribuera à la réussite de vos projets:

L'ORANGERIE, située au plein milieu du parc thermal, se prête admirablement bien aux événements de prestige: Avec sa grande salle de réunion pour 180 à 300 personnes, sa cuisine équipée et sa grande terrasse, tout y est pour garantir le meilleur déroulement de vos réunions d'affaires dans une atmosphère décontractée.

Avec sa **SUITE DES POETES** comprenant le Salon Dicks, le Salon Michel Lentz et le Salon Michel Rodange, **MONDORF LE DOMAINE THERMAL** rend hommage à trois des plus célèbres poètes luxembourgeois. Il va sans dire qu'un cadre si illustre sera pour vous un réel gage de créativité.

Pour tous renseignements, veuillez contacter Madame Petesch au numéro 66 12 12-665.



Grenzenlose Weiterbildung-Infomarkt Saar-Lor-Lux 1994

Das Wirtschaftsministerium des Saarlandes initiiert zum ersten Mal eine Publikums- und Fachmesse über alle Formen von Weiterbildungsmöglichkeiten. Diese Fachmesse findet vom 11. bis 13. November 1994 unter dem Motto "Grenzenlose Weiterbildung-Infomarkt Saar-Lor-Lux 1994" auf dem Saarbrückener Messegelände statt. Über hundert Unternehmen und Institutionen aus dem Bundesgebiet und der Saar-Lor-Lux Region wollen auf rund 5000 qm ihre Angebote und Leistungen präsentieren. Die Industrie und Handelskammer Luxemburg beteiligt sich unter der Federführung der Arbeitsgemeinschaft der Saar-Lor-Lux Kammern an dieser Messe.

Verbindung der Wasserstraßen Mosel und Rhône

Die Vertreter der Industrie- und Handelskammern aus Metz, Nancy, Trier, Saarbrücken, Ludwigshafen und Luxemburg sprachen sich erneut für eine schnellstmögliche Realisierung einer Verbindung zwischen Mosel, Rhein und Rhône seitens der zuständigen nationalen und europäischen Institutionen aus. Die luxemburgische Kammer war bei diesem Treffen, das von der

"Association française des transporteurs par eau et des industriels-les Nautes" organisiert worden war, durch Vizepräsident Carlo Clasen und Direktor Paul Hippert vertreten.

Ziel des Zusammentreffens in Schengen waren ein Meinungsaustausch und eine Konkretisierung in der Frage einer Einbindung der Mosel in eine Nord-Südverbindung der europäischen Wasserstraßen zwischen Rhein und Rhône, wodurch das im Schifffahrtsbereich vergleichsweise unbedeutende Grenzgewässer zu einem zentralen Bindeglied der europäischen Binnenschifffahrt werden könnte mit Verbindung zwischen Nordsee und Mittelmeer und einem Anschluß der Region Paris.

Auch die europäische Kommission hat sich bereits vor Jahren mit einer Vervollständigung des Netzes der europäischen Wasserstraßen befaßt und dabei vor allem auch Frankreich visitiert. Der dortige Ausbau wäre nicht nur international, sondern auch interregional von Bedeutung.

Bereits im Oktober vergangenen Jahres hatten die 6 eingangs erwähnten Handelskammern der Saar-Lor-Lux-Region eine Resolution verabschiedet, in der sie sich gemeinsam für die Realisierung der neuen Wasserstraße aussprachen.

Ersten Berechnungen zufolge käme dieses Projekt auf 17 Milliarden FF, also rund 100 Milliarden LUF, zu stehen. Für diesen Betrag, darüber war man sich einig, könne auch nur eine internationale Finanzierung in Frage kommen.

L'innovation et le développement technique au profit des entreprises: le programme européen des technologies industrielles et des matériaux

Le premier avis concernant la participation des entreprises industrielles et des services au programme de R&D, dans le domaine des technologies industrielles et des matériaux (BRITE/EURAM III) a été lancé. Les trois grands domaines d'action de ce programme sont :

- Technologies de production;
- Matériaux et Technologies pour l'innovation des produits;
- Technologies pour les moyens de transport.

Le programme de technologies industrielles et des matériaux ne bénéficie pas qu'aux grandes entreprises, mais également à un grand nombre de PME de fabrication. Les domaines bénéficiaires de ce programme sont les technologies avancées et le transfert de technologies dans l'industrie manufacturière.

Le présent avis annonçant le premier appel aux propositions est publié afin de donner aux intéressés le temps nécessaire pour établir leurs propositions. Les propositions pourront être envoyées à la suite de l'appel officiel, qui sera publié dans le Journal officiel des Communautés européennes, le 15 décembre 1994 avec la date limite du 15 mars 1995 pour la soumission des propositions de projets.

Initiative de stimulation technologique en faveur des PME (CRAFT)

Au sein du programme de technologies industrielles et des matériaux (BRITE/EURAM III), CRAFT est une initiative visant à faciliter la participation des PME aux activités communautaires de recherche.

CRAFT fonctionne de manière simple et est conçu tout spécialement pour répondre aux besoins des PME. Les entreprises peuvent introduire leurs proposi-

tions de projet à tout moment auprès de la Commission européenne.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'initiative CRAFT, sur le contenu des trois domaines d'action du programme BRITE/EURAM III, sur les recherches qui ont déjà été réalisées dans le cadre du programme précédent BRITE/EURAM II ou sur les procédures de participation aux programmes de R & D communautaires, nous vous proposons de vous adresser aux services de LUXINNOVATION (tél.: 43 62 63).

Nouveau programme des technologies de l'information: invitation à une séance d'information

Les services de LUXINNOVATION ont le plaisir de vous inviter à la séance de présentation du nouveau programme de R&D des technologies de l'information (ESPRIT) de l'Union européenne, le 1er décembre 1994, à 16.30 heures.

Lors de cette séance, un responsable de la DG III de la Commission européenne, présentera le nouveau programme et répondra aux questions des personnes intéressées. Ensuite, des entreprises luxembourgeoises exposeront leurs projets ESPRIT et vous feront partager leur expérience.

Tout comme l'ancien programme ESPRIT, le nouveau programme s'adresse à toutes les industries travaillant dans le domaine de la micro-électronique, des systèmes de traitement de l'information et des logiciels, des systèmes avancés de bureautique et de la fabrication intégrée par ordinateur. Cependant, étant donné que nous nous approchons à grands pas de la société de l'information, le nouveau programme des technologies de l'information mettra l'accent sur l'infrastructure de l'information, qui sera le fondement de cette nouvelle ère. Par conséquent, le programme tient davantage compte des besoins des utilisateurs de ces technologies et des besoins du marché.

Notons que dans le nouveau Programme-cadre, une enveloppe de 1.932 millions d'ECU est réservée au programme ESPRIT.

Veillez vous adresser aux services de LUXINNOVATION pour vous inscrire à cette séance d'information ou pour obtenir de plus amples renseignements (tél.: 43 62 63).

LUXINNOVATION

SERVICE DE PROMOTION ET D'ASSISTANCE A L'INNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi
L-1615 LUXEMBOURG

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



LU 401

Services électroniques d'information: PERINORM sur CD-Roms

Avec la mise en vigueur du grand marché unique européen au 1er janvier 1993, où les relations et les échanges entre Etats membres se déroulent dorénavant dans un espace économique élargi aux "quatre libertés", il est important que les entreprises luxembourgeoises travaillant dans l'industrie prennent ponctuellement conscience des normes et des règles techniques mises au point tant aux niveaux national, international qu'europpéen.

A partir du mois de septembre 1994, l'Euro Info Centre-Luxembourg auprès de la Chambre de Commerce/-FEDIL dispose de la base de données PERINORM mise à sa disposition par la Direction Générale XXIII de la Commission Européenne à Bruxelles pour vous aider dans cette tâche.

Ce premier produit d'information sur les normes et règles techniques est accessible sur support CD-Roms et contient des entrées bibliographiques détaillées et mises à jour mensuellement sur

- toutes les normes et les projets de normes en France, Allemagne, Autriche, Suisse ainsi qu'au Royaume-Uni et aux Pays-Bas;
- toutes les normes européennes EN du CEN et CENELEC et internationales (ISO et CEI)
- des spécifications techniques françaises, allemandes et britanniques.

La somme de tous ces documents s'élève à plus de 80.000 enregistrements.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter le service de l'Euro Info Centre auprès de la Chambre de Commerce/FEDIL (Contact: Mlle Sabrina SAGRAMOLA-Tél: 42 39 39 74/Fax: 43 83 26).

La transmission des entreprises: lancement d'une vaste consultation

Des milliers d'entreprises, principalement des PME, disparaissent chaque année parce qu'elles n'ont pas pu surmonter les difficultés liées à leur transmission. D'après de récentes estimations, près de 10% des dépôts de bilan dans l'Union européenne ont pour origine une succession mal gérée, mettant en cause au moins 30.000 entreprises et 300.000 emplois par an. Ce problème de mortalité se rencontre dans tous les Etats membres et il se posera avec plus d'acuité encore dans les années à venir, car la génération des chefs d'entreprise de l'après-guerre arrive aujourd'hui à l'âge de la retraite.

Pour faciliter la transmission des entreprises et sauvegarder par conséquent le tissu des PME, la Commission européenne a adopté le 29 juin 1994, une Communication qui expose les principaux problèmes que rencontrent les entrepreneurs lors de la transmission des entreprises et examine les différentes solutions possibles dans le but d'assurer la continuité des entreprises et des emplois qui y sont rattachés. Ce document entend susciter une vaste consultation de tous les milieux intéressés et a été publié au Journal Officiel des Communautés Européennes.

Dans cette communication, qui s'inscrit dans le cadre du Programme Intégré en faveur des PME et de l'artisanat, la Commission européenne a identifié un certain nombre de solutions de nature fiscale et juridique existantes dans les Etats membres qui lui semblent être les meilleures pratiques pour faciliter la transmission d'une entreprise et qui pourraient donc être reprises partout dans l'Union européenne.

Comment assurer la continuité des sociétés de personnes et des entreprises individuelles en cas de décès de l'un des associés ou de l'entrepreneur? Les sociétés de personnes constituent la part la plus importante de la population des PME. Dans la plupart des Etats membres, pour les sociétés en nom collectif, le principe légal en vigueur est de dissoudre la société lors du décès de l'un des associés, à moins que les associés en aient décidé autrement dans le contrat de société. Si l'associé défunt laisse un testament prévoyant qu'il lègue à ses héritiers ses droits et obligations en ce qui concerne l'entreprise, quelle disposition prime: celle du contrat de société ou celle du testament de l'entrepreneur défunt? La Commission européenne jugerait opportun d'introduire la primauté du contrat de société par rapport aux dispositions testamentaires. Elle demanderait aux Etats membres de modifier leur droit de société afin d'assurer la continuité des sociétés de personnes en cas de décès d'un des associés, en introduisant le principe de la continuité des sociétés de personnes comme étant le principe légal.

Comment permettre à l'entrepreneur de préparer efficacement de son vivant sa succession? Un entrepreneur peut vouloir changer la forme juridique de son

entreprise notamment pour préparer sa succession. Il semblerait donc utile d'introduire un droit de transformation par exemple de la société de personnes ou de l'entreprise individuelle vers la société de capitaux et notamment vers la société anonyme sans requérir la dissolution de la société et la création d'une nouvelle entité. Dans bon nombre de cas de transmission des entreprises, c'est la forme de la société anonyme qui répond le mieux aux exigences de cette opération. Pour faciliter sa transmission, une PME devrait pouvoir s'organiser sous la forme d'une société anonyme dont la création et la gestion seraient simplifiées par rapport à celles de grandes sociétés anonymes dont les titres sont largement répandus dans le public.

Comment adapter le traitement fiscal de la succession à la nécessité de survie de l'entreprise, quelles sont les possibilités existantes pour faciliter la reprise de la société par un ou plusieurs repreneurs extérieurs ou par les employés eux-mêmes, comment éviter la double imposition internationale en cas de succession trans-frontalière...? C'est à ces questions et à bien d'autres que le document de la Commission tente d'apporter une solution. Au terme de la consultation des milieux intéressés, la Commission européenne proposera aux Etats membres différentes mesures pour faciliter la transmission des entreprises en améliorant leur environnement juridique et fiscal.

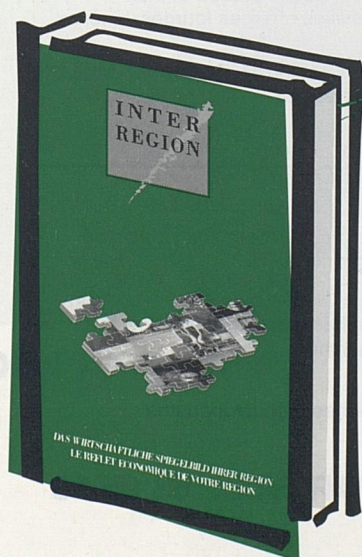
Pour tous renseignements, veuillez contacter l'Euro Info Centre de la Chambre de Commerce, Mlle Sagramola, Tél.: 42 39 39 74.

Rapport de la Commission européenne sur l'industrie

L'Union européenne doit investir dans la formation, la promotion de la coopération industrielle et la modernisation de ses administrations publiques afin d'aider ses entreprises à être plus compétitives, a déclaré la Commission européenne? En outre, elle devrait réexaminer la façon dont elle accorde des subventions et envisager de nouveaux instruments pour la promotion d'un commerce international plus ouvert, a souligné la Commission européenne dans une communication sur la compétitivité industrielle. Le rapport, "Une politique de compétitivité industrielle pour l'Union européenne", reflète la philosophie "libérale" de la Commission selon laquelle les autorités publiques devraient créer un environnement sain pour l'industrie, sans intervenir dans la promotion de secteurs particuliers. Il donne une évaluation globalement optimiste de la position compétitive de l'UE, indiquant que son déficit commercial avec les Etats-Unis a baissé de 90% entre 1991 et 1993 et que les niveaux d'endettement des entreprises européennes sont en moyenne moins élevés que ceux de leurs concurrents. Les coûts salariaux unitaires ont, eux aussi, baissé de 9,7% entre 1980 et 1993, plus qu'au Japon ou qu'aux Etats-Unis, poursuit-il. Néanmoins, il souligne que l'industrie doit affronter de nouveaux défis tels qu'une concurrence internationale plus vigoureuse, un chômage élevé ainsi que la montée de nouvelles technologies. Elle souffre également d'une présence insuffisante sur les marchés mondiaux en expansion, d'un retard de productivité industrielle par rapport au Japon et aux Etats-Unis et d'un effort de recherche inadéquat, indique-t-il. Le Commissaire à l'industrie, M. Martin Bangemann, qui a présenté le rapport lors d'une conférence

Source: "Euro Info Centres News"
Edition N° 8/94
23/09/94

L'ANNUAIRE D'UNE REGION SANS FRONTIERE (SAAR-LOR-LUX)



Entrez dans une nouvelle dimension géo-économique:
10.500 entreprises, 1.200 secteurs d'activités,
4.200 marques répertoriées, plus de 12.700 Dirigeants.
Distribué gratuitement à plus de 10.500 entreprises.

Un échange de professionnels à professionnels,
pour vendre, acheter et développer
vos actions de marketing.

Pour tous renseignements:
Editus Sarl

28, rue Michel Rodange - L-2430 Luxembourg

Tél 49 60 51 - Fax 49 60 56

de presse, a précisé que les politiques de l'UE devaient accorder une priorité absolue aux "investissements intangibles" dans des domaines tels que la formation, et que les encouragements fiscaux devaient également refléter cette philosophie. "Pour être de plus en plus compétitifs, deux éléments sont indispensables: la connaissance et la capacité à appliquer cette connaissance", a-t-il souligné. En outre, M. Bangemann a déclaré que l'UE devrait également inciter les entreprises à coopérer davantage, notamment en organisant des tables rondes et en créant des partenariats avec l'Europe orientale, l'Amérique latine et l'Asie. Elle devrait également favoriser des "alliances stratégiques" entre sociétés, à l'instar de la récente association entre British Telecommunications Plc et MCI Communications Corp, exemptée il y a peu par la Commission, a-t-il ajouté. Selon M. Bangemann, les administrations publiques doivent être modernisées et cesser d'entraver des secteurs tels que la biotechnologie, qui se heurte à des procédures lentes d'octroi de licence. "Il nous faut des procédures de décision plus rapides, plus rationnelles et plus efficaces", a-t-il déclaré. Le rapport indique que la Commission poursuivra sa bataille pour réduire les subventions gouvernementales et qu'elle examinera les moyens de modifier et de simplifier les procédures de contrôle de celles-ci. Le rapport n'entre pas dans les détails: toutefois, M. Bangemann a précisé que l'UE devrait élaborer une politique "horizontale" globale pour l'octroi de subventions dans le but de compléter celles qui sont exclusivement adaptées aux secteurs individuels. Il aurait préféré éliminer l'ensemble des politiques gouvernementales de subventions sectorielles, mais la majorité des Etats membres et certains de ses collègues Commissaires n'étaient pas disposés à franchir le pas. En outre, M. Bangemann a déclaré qu'il considérait comme essentielles les mesures visant à promouvoir une "société de l'information" s'axant autour des réseaux de télécommunication et d'informatique, et que la Commission proposerait pour la fin de l'année des mesures destinées à libéraliser l'infrastructure des télécommunications. M. Bangemann a ajouté qu'il n'écartait pas une action de la Commission visant à forcer les gouvernements de l'UE à mettre un terme aux monopoles nationaux s'ils ne parvenaient pas à se mettre d'accord entre eux. A propos du commerce international, le rapport souligne que

l'UE devrait mettre sur pied un "mécanisme d'évaluation industrielle" pour analyser les raisons de la mauvaise performance de l'UE sur des marchés où elle devrait être forte. Enfin, il précise également que l'UE devrait renforcer ses barrières de défense contre le commerce illicite et envisager les moyens de les appliquer au commerce des services.

Conférence sur la coopération régionale au Moyen-Orient

L'Euro-Info Centre de Tel Aviv organise en collaboration avec la Commission des Communautés européennes et le Ministère pour l'Industrie et le Commerce de l'Etat d'Israël une conférence sur la coopération régionale qui aura lieu à Tel Aviv du **17 au 21 janvier 1995**. L'événement en question donnera aux participants l'occasion de s'informer sur le potentiel économique des régions du Moyen-Orient et d'assister à l'élaboration de projets régionaux.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, les intéressés sont priés de contacter la CEE, Mme Diane Eyben, Tél.: 00/322/2871570.

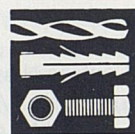
DISTRIBUTION GENERALE
Business systems worldwide
LANIER 3400




ARDENNES MARNACH
NORD ETTTELBRÜCK

Tous les avantages d'un **PAPIER ORDINAIRE** à moindre prix!

BITEC SOLUTION HOUSE
24, Rue Denis Netgen • L-3858 SCHIFFLANGE • Parking
Tél.: 54 49 12/13/14/15



MAY

L-8711 BOEVANGE/MERSCH
Tél. 63 91 12 Fax 63 95 18

IMPORTATEUR GENERAL :



Chevilles chimiques et inox
Chevilles charges lourdes/légères



Vis - Boulons - Ecrous - Pièces DIN
acier et inox



Disques à tronçonner, à ébarber
et diamant



Mèches marteau pour toutes
machines

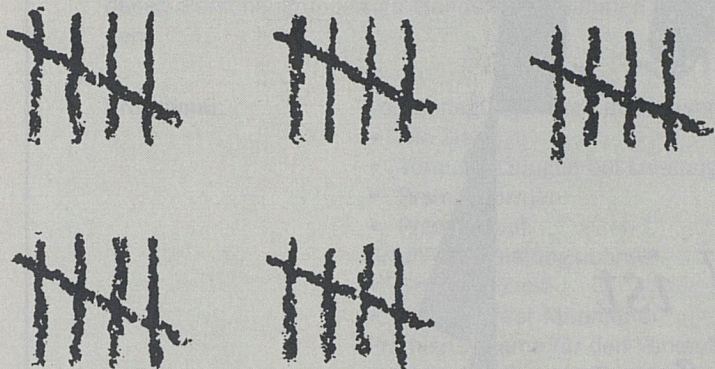


Mèches métaux industrie

DEVIS PAR FAX : 63 95 18

Ambiance
de travail
dans
un utilitaire
classique.

Ambiance
de travail
en Citroën
Jumper.



Un monde de différences, voilà ce qui sépare le nouveau Citroën Jumper d'un utilitaire classique. En effet, le Jumper innove partout: en cubage, en largeur, en hauteur, en dimensions des portes. Et du coup, c'est tout votre espace de travail qui s'en trouve élargi. Mais Citroën a aussi pensé à votre qualité de vie: insonorisation digne d'une berline, circulation aisée à l'intérieur de la cabine, moteurs nerveux... Sans oublier que le Jumper vous offre des possibilités accrues d'aménagement ainsi que des services et une garantie uniques sur le marché. Alors, comment s'étonner si à son bord flotte en permanence un petit air de bonheur.



CITROËN JUMPER

Vous n'imaginez pas tout ce que Citroën peut faire pour vous.



*„Mein
Bank-
geheimnis:
Bau-
sparen.“*



*BHW ist
jetzt für
alle da.*



BANQUE ET CAISSE D'ÉPARGNE DE L'ÉTAT
LUXEMBOURG



BHW - 5, rue Pierre d'Aspelt
L-2015 LUXEMBOURG
Tel. 44 88 44-1
Fax 44 88 44-34



Confédération Générale de la Fonction Publique

Die BCEE und die CGFP sind die BHW Bausparpartner im Großherzogtum Luxemburg

MITARBEITERMOTIVATION DURCH PRÄMIEN UND ERFOLGSBETEILIGUNGEN

Ein angemessenes Gehalt ist noch immer der stärkste Leistungsanreiz. Leistungslohn motiviert die Mitarbeiter zu guten Arbeitsergebnissen und hilft, die Personalkosten besser in den Griff zu bekommen. Nachhaltig Erfolg wird ein Unternehmen mit einer leistungsabhängigen Entlohnung aber nur dann erzielen, wenn das Leistungslohnsystem betriebsindividuell konzipiert wird, wenn die Entlohnungsgrundsätze für die Mitarbeiter leicht durchschaubar sind und wenn alle beteiligten Mitarbeiter tatsächlich die Chance haben, durch ihre Leistung ihr Einkommen zu beeinflussen.

In diesem Seminar soll ein Überblick über die Möglichkeiten der leistungsbezogenen Entlohnung für die verschiedenen Personengruppen im Handelsunternehmen anhand von Beispielen aus der Beratungspraxis erläutert werden.

- Programm:**
- Vorüberlegungen zur Leistungsentlohnung
 - Die Ziele
 - Voraussetzungen bei Leistungslohnsystemen
 - Prämienformen
 - Prämientopf
 - Arten des Leistungslohnes
 - Spezielle Ziele
 - Einbezug der Mitarbeiter
 - Prämienysteme für den Verkauf anhand von Fallbeispielen
 - Umsatzbonus als Einzelprämie
 - Umsatzprovision als Einzelprämie
 - Stückprämien
 - Umsatzprovision mit festem Personalkostensatz
 - Deckungsbeitragsprovision mit gestaffeltem Satz
 - Umsatzprovision, gestaffelt nach Handelsspanne
 - Prämienysteme für leitende Mitarbeiter
 - Abteilungsleiter
 - Geschäftsführer
 - Prämienysteme für den Service-Bereich
 - Generelle Möglichkeiten
 - Beteiligungen für Bereichsleiter
 - Fallstudie "Lohnsystem"
 - Arbeitsrechtliche Fragen
 - Einführung und Kontrolle von Prämienystemen

- Referent:** Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, Personalchefs sowie andere interessierte Führungskräfte von **Industrie- und Handelsbetrieben**
- Teilnahmegebühr:** 3.500.- LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen
- Datum:** Montag, den 14. November 1994 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

LEISTUNGSSTEIGERUNG UND PERSÖNLICHKEITSPROFILIERUNG IM VERKAUF

Verkaufstraining für den Großhandel - AufbauSeminar

Warum glauben eigentlich so viele Verkäufer mit Kundenkontakt, daß sie sich nicht weiterbilden beziehungsweise nichts Neues lernen müssen? Ein paar Jahre Praxis reichen aus, um als Verkäufer immer zu wissen, was man tun muß, um sich immer richtig zu verhalten.

Eine Annahme, die grundlegend falsch ist! Jedes Seminar beweist es immer wieder. Wissen diese Verkäufer eigentlich, wieviel Umsatz sie schon verschenkt haben, wieviele Kunden sie schon verloren haben, wieviele Kunden ihnen Vorbehalte entgegenbringen, nur weil sie sich als Verkäufer im Verkaufsgespräch "falsch", d.h. nicht immer situationsgerecht, verhalten haben?

Untersuchungen zu diesem Problembereich beweisen immer wieder, daß es vermeidbare Verkäuferfehler sind, die meistens den Ausschlag für Mißerfolge bringen.

Wie sieht es in der Praxis aus : Die meisten Verkäufer sehen nur ihren Weg, setzen ihre Vorstellungen um und erkennen nicht, daß eventuell ihr Kunde mit dieser Vorgehensweise nicht einverstanden ist.

Hier will dieses Seminar helfen. Anhand praktischer Beispiele - Fallstudien und Rollenspiele - wird das gesamte Spektrum der Verkaufsgesprächsführung im Umgang mit dem Kunden behandelt und analysiert.

Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Verkäufer, gleich ob als Berater im Außendienst oder als Verkäufer im Innendienst tätig. Ein Seminar für den motivierten Verkäufer/Kundenberater, der erkannt hat, daß man eigentlich aufgrund seines persönlichen Fehlverhaltens keine Kunden mehr zu verlieren braucht, keinen Umsatz verlieren muß.

- Programm:**
- Rhetorik - Training für den Verkaufsmitarbeiter
 - Das Verkaufsgespräch in der Praxis
 - Worauf es ankommt und auf was ein Verkäufer, der Erfolg haben will, achten sollte
 - Verhandlungsführung nach der "Drei-Phasen-Technik"
 - Wer seine Kunden besser kennt, kann besser und leichter verkaufen (Einführung in die Kundentypologie)
 - Durch welche persönlichen Arbeitstechniken kann ein Verkäufer seine Leistungen im Außendienst steigern?
 - Einsatzmöglichkeiten des Telefons, Akquisitionshilfen, Gesprächsleitfaden, etc.
 - Was verraten non-verbale Signale? (Einführung in die Körpersprache)
 - Ausdrucksformen und Interpretationsmöglichkeiten der Körpersprache
 - Erörterung von Verkaufssituationen aus dem Kreis der Teilnehmer
 - Tips zum schnellen Umsetzen: "Zehn Regeln für erfolgreiches Verkaufen"

Referent: Gerd REHBOCK, Kommunikations-Trainer und Vertriebsberater, Hamburg
Teilnehmerkreis: Inhaber, Verkäufer und Kundenberater sowie interessierte Nachwuchskräfte aus allen Verkaufsbereichen des Großhandels, die ihre Kunden besser beraten wollen und bestrebt sind, effektiver zu verkaufen.

Teilnahmegebühr: 5.000.- LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen

Datum: Montag, den 14., Dienstag, den 15. und Mittwoch, den 16. November 1994 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

DIE KUNDENZEITSCHRIFT

Konzeption von Zielgruppen - Informationsdienste

Es boomt! Kundenzeitschriften und Zielgruppen - Informationsdienste sind zu einem richtigen Megatrend geworden. Immer mehr Unternehmen verlagern Teile ihres Werbeetats von klassischer Werbung und Öffentlichkeitsarbeit in diesen Bereich.

Die Herausgeber sind mit den Ergebnissen überdurchschnittlich zufrieden. Ziele wie Imageverbesserung, Steigerung des Bekanntheitsgrades, stärkere Kundenbindung, intensivere Verkaufsförderung, werden erreicht. Dabei sind die Kosten häufig niedriger als bei klassischer Werbung. Dieser Workshop zeigt Ihnen Wege und Chancen auf.

- Programm:**
- Arten von Firmenpublikationen
 - Ziele von Öffentlichkeitsarbeit, Werbung und Verkaufsförderung
 - Zielgruppendefinition und Verteiler
 - Konzeption und Gestaltung
 - Themen und Dialogorientierung
 - Erscheinungshäufigkeit und Leserbindung
 - Redaktion, Produktion und Kosten
 - Checklisten und Beispiele

Referent: Klaus RESKE, Unternehmensberater, Hameln
Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter und andere für die Öffentlichkeitsarbeit verantwortliche Führungskräfte von Betrieben **aus allen Unternehmensbereichen**

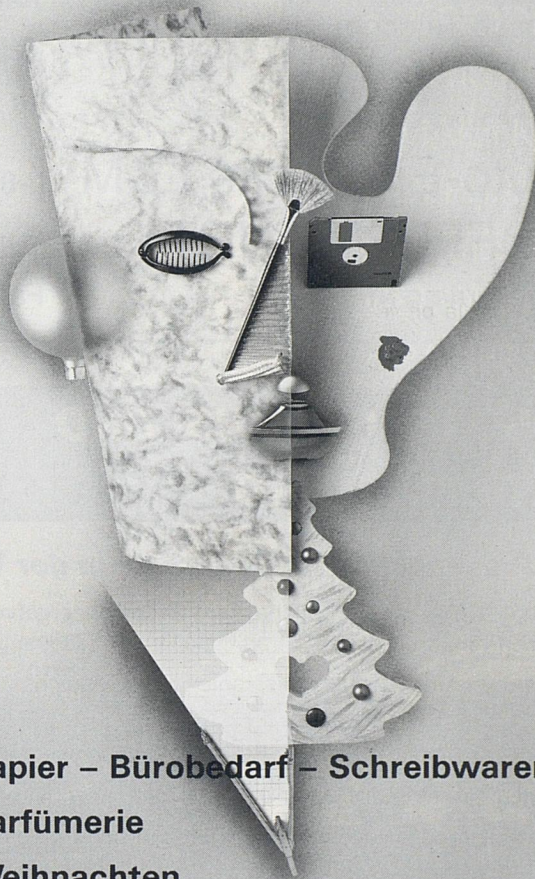
Teilnahmegebühr: 4.000.- LUF, (inklusive Arbeitsunterlagen und Pausengetränke), vor Seminarbeginn auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer zu überweisen

Datum: Freitag, den 25. November, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.30 Uhr

NYC/GGK

Premiere

Internationale Frankfurter Messe



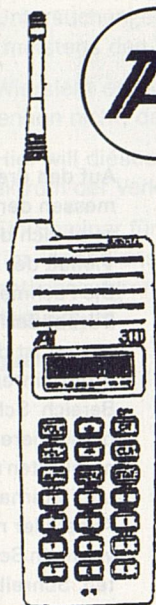
Papier – Bürobedarf – Schreibwaren
Parfümerie
Weihnachten

Herzlich willkommen zum ersten Messeereignis der Saison, zur Premiere '95. Mehr als 2.300 Aussteller aus 51 Ländern erwarten Sie mit einem einmaligen Produkt- und Informationsangebot.

Auf den drei Fachmessen der Premiere zeigt sich die ganze Vielfalt der Branchen. Die Fachmesse **Papier, Bürobedarf, Schreibwaren** ist die weltgrößte ihrer Art. Im Bereich Schreibkultur präsentieren sich alle namhaften nationalen und internationalen Aussteller mit hochwertigen Schreibgeräten, Schreibpapieren und Accessoires. Die Fachmesse **Parfümerie** präsentiert das breite Spektrum der Kosmetik, die Vielfalt der Düfte und der modischen Accessoires. Die Fachmesse **Weihnachten** mit Floristik zeigt Ihnen zum zweiten Mal den einzigartigen Weihnachtsmarkt. Hier finden Sie alles, was Weihnachten schöner macht. Die Premiere ist das Messeereignis mit Weltgeltung, von dem Sie nur profitieren können. Wenn Sie weitere Informationen möchten, schreiben oder faxen Sie an: Délégation Officielle de Messe Frankfurt pour la Belgique, le Luxembourg et auprès de la C.E. Jörn Kronenwerth Rue de l'Amazone 2 B-1050 Bruxelles Tel.: (02) 5 34 95 95 Fax.: 5 34 96 96

Frankfurt am Main, 28. 1. – 1. 2. 1995

 **Messe Frankfurt**



SIEMENS

BOSCH

Bosch Telecom

Auto-Electricité L&M

LÖFFLER KURT

32, Route d'Arlon

COMMOBIL

Mobilfunk

GSM

Mobiltelefone

DECT

Drahtlose
Telefonzentralen

ALARM-Anlagen
für Haus und Auto

L-8210 MAMER

Tél. 310 555

Fax 310 992

ERFOLGREICHE GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Bessere rhetorische Präsentation im Gespräch, in der Verhandlung

Sind Sie sich eigentlich bewußt darüber, wie oft Sie bessere Gesprächsergebnisse leichtfertig verschenken? Verschenken deswegen, weil Sie sich von Ihren eigenen, traditionellen Verhaltensmustern leiten lassen.

Gerade in der täglichen "Führungs- und Arbeitspraxis" spielt die Gesprächs- und Verhandlungsführung eine entscheidende Rolle.

Viele Faktoren beeinflussen die Gesprächsergebnisse, lassen Ergebnisse entstehen, die sich zufällig ergeben.

Da jeder viele Rechtfertigungen "kennt", wird jedes Gesprächsergebnis hinterher "schön" geredet.

Jeder Vorgesetzte, jeder Verkäufer, jeder Kundenberater wäre gut beraten, einmal darüber nachzudenken, ob es sinnvoll ist, weiterhin nichts zu unternehmen, um bessere Gesprächsergebnisse zu erzielen. Den meisten Vorgesetzten, beziehungsweise Verkäufern, fehlen die "berühmten Aha-Erlebnisse", um sich für neue Anregungen und Ideen zur Verbesserung der eigenen Gesprächsführung zu öffnen.

Eine Verhaltensweise, die nicht auf ewig so bleiben muß. Es hängt jetzt von Ihrer Entscheidung ab, ob sich etwas ändert oder nicht. Das Angebot steht, die Entscheidung treffen Sie!

Programm:

- Mit System zum Erfolg
- Womit wirkt der Mensch in seiner Umwelt - auf seine Umwelt?
- Die Kunst zu überzeugen oder wie sich bessere Gesprächsergebnisse erzielen lassen?
- Bewußte und unbewußte Botschaften - Was wir anderen mitteilen, ohne es zu ahnen?
- Kommunikationsfallen - Kommunikationsfehler
- Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen
- Wichtige Erfolgsregeln der Verhandlungs- und Übersetzungstechnik
- Notwendige theoretische Ergänzungen zum besseren Verständnis der Gesamtproblematik
- Tips und Hinweise zu einem besseren non-verbalen Verhalten im Gespräch, in der Verhandlung
- Praktische Übungen mit thematischen Schwerpunkten aus dem Kreis der Seminarteilnehmer

Referent:

Gerd Rehbock, Kommunikations- und Verkaufstrainer, Hamburg

Teilnehmerkreis:

Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter sowie andere leitende Mitarbeiter aus **Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsbetrieben**, die zukünftig bessere Gesprächsergebnisse erzielen wollen, gleich ob es als Vorgesetzter oder als Verkäufer ist

Teilnahmegebühr:

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

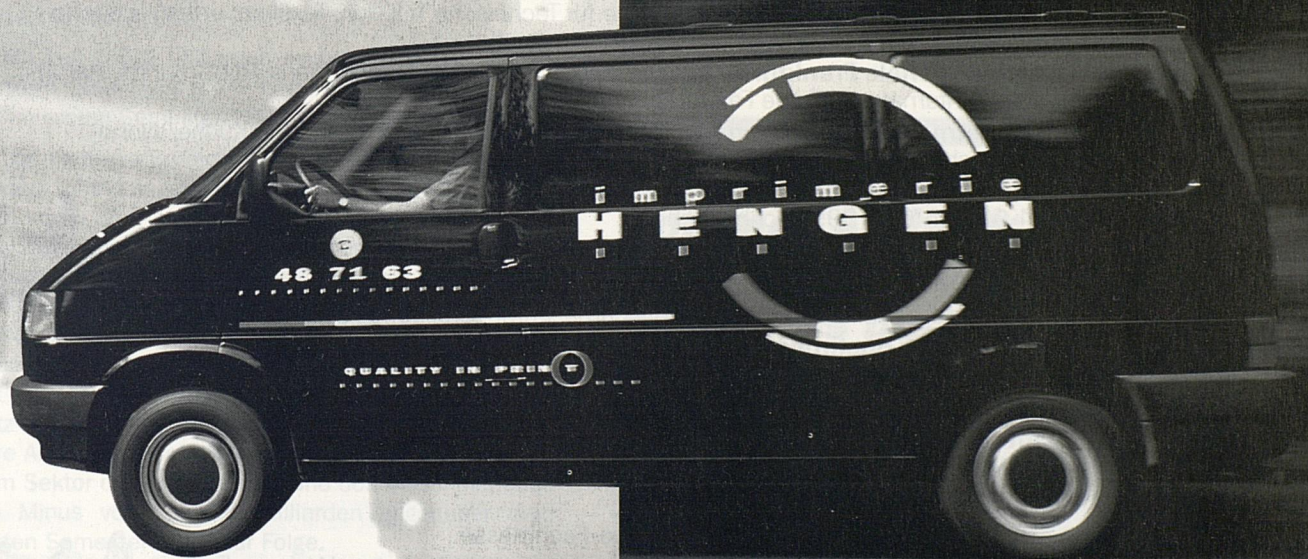
Datum:

Montag, den 5. und Dienstag den 6. Dezember 1994, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr

PERFORMANCE & TECHNIQUE

- IMPRESSION DE VOS DOCUMENTS
- FLASHAGE DE VOS FICHIERS
- COMPOSITION DE VOS MISES EN PAGES
- DIGITALISATION DE VOS LOGOS
- MISE AU NET DE VOS LAYOUTS
- CRÉATION SELON VOS IDÉES

- BROCHURES
- JOURNAUX
- PAPIER EN CONTINU
- ANNONCES
- PÉRIODIQUES
- AFFICHES
- MAILINGS
- DÉPLIANTS
- LIVRES
- ÉTIQUETTES
- PAPIERS À LETTRES
- RAPPORTS ANNUELS



NOUS SOMMES EN MOUVEMENT



IMPRIMERIE HENGEN SARL

14 RUE ROBERT STUMPER
ZONE D'ACTIVITÉ CLOCHE D'OR
BP 1825 L-1018 LUXEMBOURG
TEL. 48 71 63 • FAX 40 46 18

Messe Frankfurt. Die Welt ist unser Markt.

Hick & Hergen Tiao's

11.01. – 14.01.1995
25.01. – 28.01.1995
28.01. – 01.02.1995
02.02. – 04.02.1995
04.02. – 08.02.1995
18.02. – 22.02.1995

Heimtextil Internationale Fachmesse für Heim- und Haustextilien
ima Internationale Fachmesse Unterhaltungs- und Warenautomaten
Premiere Internationale Frankfurter Messe Papier/Parfümerie/Weihnachtsmarkt
Intersat Fachmesse für Kabel- und Satellitenfernsehen
IKF/InterKondiCa Internationale Fachmesse Konditorei, Café, Confiserie und Eis
Ambiente Internationale Frankfurter Messe Tischkultur und Küche/Wohn- und Lichtkonzepte/Geschenk-Ideen

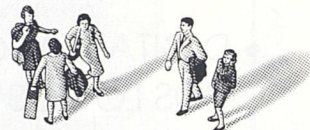


04.03. – 05.03.1995
08.03. – 12.03.1995

Frankfurter Gartenbaumesse – mit Floristenbedarf
Internationale Musikmesse Frankfurt Internationale Fachmesse für Musikinstrumente/Noten, Licht & Ton

28.03. – 01.04.1995
08.04. – 11.04.1995
April 1995
18.04. – 20.04.1995*

ISH Internationale Fachmesse Sanitär Heizung Klima
Fur & Fashion Frankfurt Internationale Modemesse für Pelz, Leder, Material-Mix, Accessoires
Interstoff International Fabric & Accessoires Show
Interior Hong Kong Convention and Exhibition Centre, Hong Kong International Trade Fair for Interior Furnishings and Contract Business



23.04. – 27.04.1995
26.04. – 30.04.1995
03.05. – 06.05.1995
07.05. – 08.05.1995
16.05. – 18.05.1995
17.05. – 19.05.1995*

Menue & Logis Internationale Fachmesse Gastronomie und Hotellerie
Art Frankfurt Internationale Kunstmesse (25.04.1995 – Vernissage)
Marketing Services Internationale Messe für Marketing und Kommunikation
Hair & Beauty Internationale Fachmesse und Deutsche Meisterschaft Frisuren und Kosmetik
Infobase Internationale Fachmesse für Information
Hometextil Americas Orange County Convention, Orlando, Florida International Home Fashion Fair and Convention

17.05. – 21.05.1995*

International Spring Fair Singapore Singapore International Convention & Exhibition Centre, Suntec City, Singapore

20.05. – 25.05.1995
23.05. – 26.05.1995
19.06. – 21.06.1995

IFFA Internationale Fleischwirtschaftliche Fachmesse
Pollutec Internationale Fachmesse für die Verwertung von Sekundärrohstoffen
Internationales Techtexil-Symposium Internationales Techtexil-Symposium für Technische Textilien und Textilarmierte Werkstoffe
Internationales Techtexil-Symposium Textiles Bauen



20.06. – 22.06.1995

Techtexil Internationale Fachmesse für Technische Textilien, Textilarmierte Werkstoffe und Textiles Bauen

20.06. – 22.06.1995*

Internationale Frankfurter Messe Asia Tokyo International Trade Fair Grounds, Harumi, Tokyo, International Trade Fair for Consumer Goods

26.08. – 30.08.1995

Herbstmesse Internationale Frankfurter Messe Tischkultur und Küche/Wohn- und Lichtkonzepte/Geschenk-Ideen

14.09. – 24.09.1995

IAA Internationale Automobil-Ausstellung, Personenkraftwagen/Motorräder
14.09. – 15.09.1995 Fachbesucher

06.10. – 08.10.1995

Plantec Internationale Fachmesse für Gartenbau

08.10. – 10.10.1995

BÄKO Fachaussstellung für das Bäcker- und Konditoren-Handwerk

Oktober 1995*

Top Look Pacifico Yokohama, Yokohama, European Fabric Fair

11.10. – 16.10.1995

Frankfurter Buchmesse

18.10. – 20.10.1995*

Interstoff Asia Hong Kong Convention and Exhibition Centre, Hong Kong International Fabric Show



Oktober 1995

Interstoff International Fabric & Accessoires Show

03.11. – 06.11.1995

Thema Domus Internationale Frankfurter Messe für Wohnkultur

07.11. – 09.11.1995

FI – Food Ingredients Europe

November 1995

Travel Trend Die Internationale Reise-Fachmesse

18.11. – 26.11.1995

Leben Wohnen Freizeit Verbraucher-Ausstellung für Leben Wohnen Freizeit

November 1995

Networks Business Communications

November 1995

Ars Antique Frankfurt Kunst und Antiquitäten

Termin- und Programmänderungen vorbehalten.

*Veranstaltungen der Messe Frankfurt im Ausland.



Délégation Officielle
de Messe Frankfurt
pour la Belgique,
le Luxembourg et auprès
de la C.E.
Rue de l'Amazone 2
1050 Bruxelles
Tél.: (02) 534-95 95
Fax: (02) 534-96 96

Die ARBED-Gruppe im ersten Halbjahr 1994

Aktivitäten und Umsatz



Die Mehrzahl der Unternehmensbereiche der ARBED-Gruppe standen im ersten Halbjahr 1994 im Zeichen einer positiveren Entwicklung. Die Rohstahlproduktion stieg um 7,5% auf 4,121 Millionen Tonnen, und das Herstellungsvolumen beim Walzstahl verbesserte sich um 4,1%.

Mit Luf 105,2 Milliarden verzeichnete der ARBED-Konzern einen um 6,7% höheren Halbjahresumsatz als im ersten Semester 1993 (Luf 98,6 Milliarden).

Vor allem die Bereiche Flachprodukte (+Luf 6,6 Milliarden) und Langstahlerzeugnisse (+Luf 1,5 Milliarden) sowie die Handels- und Verkaufsaktivitäten (+Luf 5,1 Milliarden) waren ausschlaggebend für die Umsatzsteigerung. Andererseits spiegeln sich im Halbjahresumsatz 1994 ebenfalls außergewöhnliche Ereignisse wider, wie der Verkauf des Unternehmensbereichs Zement, der am 30. Juni letzten Jahres noch mit Luf 2,6 Milliarden zum damaligen Halbjahresumsatz beigetragen hatte. Des Weiteren hatte eine geringere Anzahl abgeschlossener langjähriger Verträge auf dem Sektor des Engineerings und des Maschinenbaus ein Minus von Luf 2,1 Milliarden gegenüber dem ersten Semester 1993 zur Folge.

Ergebnisse

Die von der ARBED in den vergangenen 18 Monaten ausgearbeiteten und umgesetzten Spar- und Rationalisierungsmaßnahmen haben die Wirtschaftlichkeit des Konzerns wesentlich verbessert.

Der Netto-Bilanzverlust verringerte sich gegenüber dem ersten Halbjahr 1993 (Luf 3.028 Millionen) auf Luf 756 Millionen (Konzernanteil Luf 488 Millionen).

Diese Verbesserung wurde durch den Anstieg des Betriebsergebnisses bewirkt. Hier wurde zum 30. Juni 1994 ein Gewinn von Luf 1,4 Milliarden erwirtschaftet gegenüber einem Verlust von Luf 2,1 Milliarden Ende Juni vergangenen Jahres.

Zu nennen ist darüber hinaus ein außerordentliches Ergebnis in Höhe von Luf 262 Millionen (30. Juni 1993: Luf 24 Millionen), das sich auf das vorliegende Ergebnis auswirkte.

Mit Luf 3 Milliarden verzeichnete der Cash flow zum 30. Juni 1994 gegenüber dem 30. Juni des Vorjahres (Luf 53 Millionen) eine positive Entwicklung. Diese Cash flow-Summe beinhaltet nicht den Erlös von Luf 3 Milliarden aus dem Verkauf von Sachanlagen während des ersten Semesters des laufenden Geschäftsjahres.

Investitionen

Die Sachinvestitionen erreichten zum 30. Juni 1994 Luf 4,4 Milliarden gegenüber Luf 3,2 Milliarden zum gleichen Zeitpunkt 1993.

Aussichten

Die Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds und der Betriebsbedingungen, so wie sie sich derzeit abzeichnen, erlaubt es, ein leicht positives Nettoergebnis für 1994 zu prognostizieren.

Arbed S.A.

Die Muttergesellschaft ARBED S.A., die die industriellen Beteiligungen des Konzerns verwaltet, hat das erste Semester 1994 mit einem Gewinn von Luf 162 Millionen abgeschlossen.

Sommer Allibert: Inauguration de deux nouvelles usines



Le groupe Sommer Allibert dont la production couvre les revêtements sols et murs, l'équipement automobile, l'habitat, les objets d'équipements et les emballages pour produits cosmétiques s'est implanté au Grand-Duché de Luxembourg en 1978. A l'époque, il reprit l'usine Eurofloor de Wiltz commercialisant des revêtements de sols plastiques. En 1982, fut créé

Eurosol et en 1991 le groupe a décidé la construction de deux nouveaux sites de production à Eselborn, près de Clervaux. L'inauguration des deux usines Sommer Revêtement et Sommer Industrie a eu lieu le 29 septembre passé, en présence de S.A.R. le Grand-Duc Héréditaire, le Ministre de l'Economie Robert Goebbels et de nombreuses personnalités. Sommer Revêtement, opérationnelle depuis plus d'un an, représentant un investissement de 1,6 milliard de francs, comporte une ligne de production de revêtements plastiques de deux mètres de largeur, destinée à fabriquer tous les produits issus de la recherche et du développement. De plus, Sommer Revêtement produit des revêtements d'une largeur de quatre mètres. Le chiffre d'affaires de cette unité était de 5,5 milliards de francs en 1993.

Quant au site de Sommer Industrie, dont l'investissement a atteint 450 millions de francs, il a été construit à Clervaux dans le but de fournir les usines Ford à Cologne, Sarrelouis et Genk (Belgique). La proximité de ces destinations permet l'exécution de la production en séquence ayant comme corollaire que Ford n'a plus besoin de capacités de stockage.

Cette introduction du "JIT delivery" (Just in Time) s'inscrit dans une philosophie moderne de management visant à réduire les coûts inhérents au stockage de produits.

Sommer Industrie fournit en outre les usines BMW à Regensburg et à Munich et DAF à Westerlo en Belgique.

La production englobe des tapis d'habitable, l'habillage de coffres ainsi que des insonorisants.

En 1993, le chiffre d'affaires de Sommer Industrie a atteint 600 millions de francs. Les deux usines de Clervaux ont généré deux cents emplois au sein du groupe.

III

Circuit Foil: Inspection optique des feuilles de cuivre



Le 22 septembre dernier, la firme Circuit Foil Luxembourg, implantée à Wiltz, active dans la production de feuilles de cuivre électrolytique pour la fabrica-

tion de circuits imprimés, a dévoilé son nouvel équipement d'inspection optique des états de surfaces de la feuille de cuivre. La présentation a été rehaussée par la présence de S.A.R. le Grand-Duc Héréditaire, en sa qualité de Président du Comité de Développement Economique. Le projet de "vision artificielle" est le fruit d'une coopération entre Circuit Foil Luxembourg, le Centre de Recherche Publique Henri Tudor et Telindus.

En vue d'assurer en continu la qualité du produit, Circuit Foil a décidé de développer un système d'inspection automatique, système se composant des éléments suivants:

- Un jeu de 8 caméras CCD de chaque côté de la feuille de cuivre. Les données de chaque caméra sont analysées par une unité de processeurs ultra-rapides.
- La largeur entière de la feuille à cuivre à inspecter est éclairée d'une façon intense et régulière par une source lumineuse spécialement adaptée.
- Deux puissants ordinateurs collectent et analysent les données et les transmettent au système de contrôle.

Le système d'inspection mis en place analyse la feuille de cuivre simultanément des deux côtés et garantit ainsi sa perfection, sa régularité et son aspect cosmétique.

Les variations dans l'uniformité de la surface sont affichées selon différents modes:

- sur écran TV pour la localisation de la variation sur la feuille de cuivre;
- par des sources lumineuses et un système d'alarme;
- par un marquage par jet d'encre ainsi que d'un code à barre, afin de retrouver plus facilement la zone analysée.

A la fin de l'inspection, le système imprime un rapport détaillé des observations faites. Celui-ci accompagne le rouleau jusqu'au stade de la découpe finale.

Depuis la mise en service de l'inspection à "Vision Artificielle" au début de l'année 1993, l'aspect cosmétique de la feuille de cuivre a été amélioré et le niveau de performance a été augmenté répondant ainsi aux objectifs de la qualité totale que Circuit Foil s'impose.

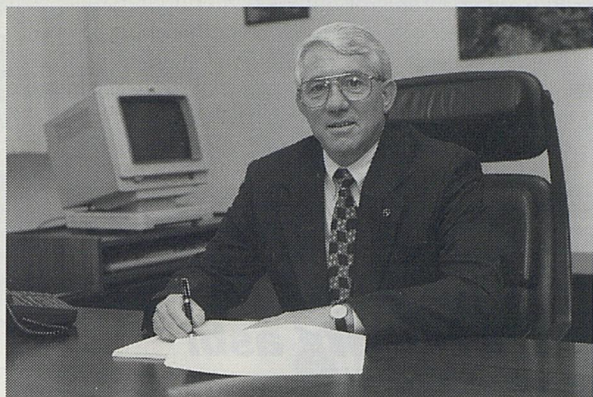
IV

Goodyear S.A. Luxemburg

John Loulan neuer Generaldirektor

John G. Loulan (48), ehemaliger Werksdirektor in Mexiko City wurde zum neuen Generaldirektor der Goodyear S.A. in Luxemburg ernannt.

Damit löst er Vernon L. Dunckel ab, der seit April 1993 Generaldirektor in Luxemburg war und sich in



Zukunft ausschließlich seiner Aufgabe als Produktionsdirektor aller Europäischen Werke widmen wird. Vernon Dunckel wird die Geschäfte aus der Goodyear-Zentrale in Akron/Ohio aus leiten. Zur Zeit zählt Goodyear in Europa und am Mittelmeer zehn Reifenwerke sowie eine Drahtzieherei, eine Zwirnerie und eine Weberei zur Herstellung von Karkassenmaterial sowie ein Vulkanisationsformenwerk.

John Loulan studierte Business Administration an der "Kent State University" in Ohio.

Zu einem späteren Zeitpunkt nahm er an Management Schulungen an der Universität Harvard teil.

1968 wurde er von Goodyear eingestellt und während seiner Karriere arbeitete er in den Werken von Freeport, Union City, Lawton und Topeka in den USA sowie in Americana und Mexiko City in Lateinamerika.

Während vier Jahren bekleidete er den Posten des Produktionsdirektors im Reifenwerk "Americana" in Brasilien und von 1988 bis 1993 leitete er das Werk in Lawton/Oklahoma. Im April 1993 übernahm John Loulan die Verantwortung im Werk Mexiko City, dies bis zu seiner Ernennung zum Generaldirektor in Luxemburg.

Goodyear Luxemburg beschäftigt heute 3500 Mitarbeiter in vier Produktionswerken sowie einem Entwicklungszentrum.

Zusätzlich arbeiten in Colmar-Berg, knapp 100 Mitarbeiter in diversen regional-europäischen Funktionen.

v

Changement à la Présidence des Foires Internationales de Luxembourg

Président des Foires Internationales de Luxembourg depuis le 1er janvier 1980, Monsieur Claude Pescatore, ayant dépassé la limite d'âge, vient de donner sa démission de ce poste.

Le conseil d'administration de la société des Foires Internationales de Luxembourg S.A., a nommé à cette même fonction, avec effet au 1er septembre 1994, Monsieur Marcel Mart, Président du Conseil d'Admi-

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

nistration de la Banque Générale du Luxembourg, ancien Président de la Cour des Comptes de l'Union Européenne et ancien Ministre.

Pendant les années 1968 à 1977, Monsieur Marcel Mart était, dans sa qualité de Ministre de l'Economie du Grand-Duché de Luxembourg, l'une des chevilles ouvrières de la construction de la Foire Internationale de Luxembourg à son site actuel au Kirchberg.

Monsieur Claude Pescatore a été à la base de l'essor tout particulier de l'activité de la Société des foires Internationales qui organise actuellement, en dehors des deux Foires Internationales annuelles, plus d'une vingtaine de salons spécialisés dont certains ont acquis une renommée internationale.

Monsieur Pescatore a en outre été l'initiateur inlassable du réaménagement du parc des Expositions du Kirchberg qui est actuellement en cours et dont la première phase, comprenant la réalisation du Centre d'Expositions et de Conférences, a été inaugurée en mai 1991.



VI

Ein Stop den Fälschungen!



Die Kommunikationsbranche wird ständig mit der Thematik der Produkt- und Servicemarken konfrontiert. Der Hauptaspekt beruht auf dem Schutz von Originalen und dem Kampf gegen betrügerische Nachahmungen, einer wirtschaftlichen Geißel unserer modernen Gesellschaft.

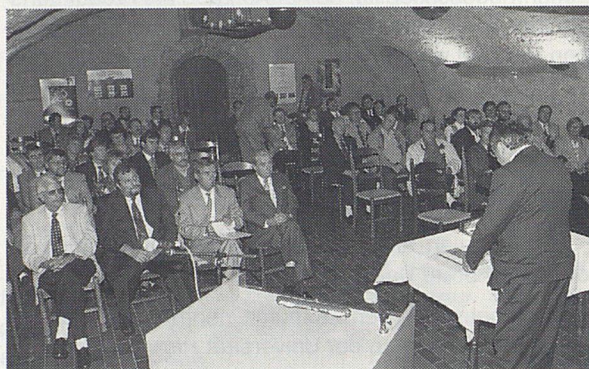
Im Rahmen der Woche der Marken, die vom Wirtschaftsministerium und dem Markenbüro Benelux organisiert wurde, fand am Donnerstag, den 13. Oktober, im "Waasserhaus" in Bad-Mondorf eine Konferenz über Produkt- und Servicemarken statt. Der CENARP (Cercle Nationale des Professionnels de la Communication) und die FPC (Fédération des Professionnels de la Communication) unterstützten die Initiative. Herr Serge Allegrezza, Regierungsattaché im Wirtschaftsministerium, Herr Edmond Simon, beigeordneter Direktor des Markenbüros Benelux und Herr Nicolas Decker, Anwalt in Luxemburg, referierten über die praktische Durchführung der Deponierung einer Beneluxmarke sowie über die juristischen Aspekte und die Verteidigung der Marken.

Das angestrebte Ziel und die Erwartungen der Organisateure und der Kommunikationsexperten war es, den Unternehmen bewußt zu machen, daß die

Marke einer ihrer größten Besitztümer darstellt, den es zu schützen gilt, indem sie beim Benelux Markenbüro deponiert wird. Für weitere Informationen steht eine Broschüre des Wirtschaftsministeriums zur Verfügung, Tel.: 478 4163.

VII

Mazout Info Luxembourg asbl heizt ein



Die luxemburgische Vereinigung der Erdölgesellschaften und Heizöl-Anbieter informieren und beraten laufend Ihre Mitglieder und Partner.

Vor kurzem hatte Mazout Info Luxembourg asbl die Heizungsinstallateure zu einer Konferenz über den Wärmemarkt eingeladen. Zwei internationale Redner sprachen zu diesem Thema. Herr Dr. J. Schmid von der IWO Deutschland (Institut für wirtschaftliche Ölheizung e.v.) stellte neue Verfahren im Bereich der Ölfeuerung vor und Herr Steppé von Infomazout (Belgien) referierte über die Schadstoffemissionen bei der Verbrennung der verschiedenen Energiearten.

Florent Kinsch, der Vize-Präsident der Mazout Info Luxembourg asbl, hob die Wichtigkeit solcher Informationsveranstaltungen über die Entwicklung der Technologien der Ölfeuerung hervor, sowohl für die Firmen als auch für die breite Öffentlichkeit.

Mit einem abwechslungsreichen Variétéprogramm fand der Abend einen glänzenden Abschluß auf dem Schiff MUSEL II.

VIII

Inter Région, l'annuaire transfrontalier

Les entreprises de la Grande Région Saar-Lor-Lux à la recherche de fournisseurs et/ou de débouchés, peuvent, depuis deux années déjà, se référer à un annuaire transfrontalier: l'Inter Région. Ce répertoire

**DISTRIBUTION GENERALE
LANIER 6432**



Service par BITEC
- Luxembourg G.D.-(L)
- Province Lux. (B)



ARDENNES MARNACH

NORD ETTTELBRÜCK

Rendement, compacité:
un excellent investissement

BITEC SOLUTION HOUSE

24, Rue Denis Netgen • L-3858 SCHIFFLANGE • Parking
Tél.: 54 49 12/13/14/15



Dépasser ensemble le potentiel de chacun.

Demain, la réussite de votre entreprise ne dépendra pas seulement de vos performances actuelles; elle résidera aussi dans un processus interne d'amélioration constante. Votre capital humain et votre outil de production constituent des atouts essentiels pour conforter et augmenter votre avance... à condition de savoir en tirer le meilleur parti et d'en développer pleinement le potentiel!

Le TOTAL QUALITY MANAGEMENT, c'est une culture d'entreprise, un état d'esprit: un entraînement qui amène chacun de vos collaborateurs à donner le meilleur de lui-même, dans un climat de confiance dynamique.

En vous aidant à appliquer cette méthodologie, ARTHUR ANDERSEN vous permet de développer tout le potentiel de votre entreprise, vers un engagement de qualité et d'amélioration permanente.



Arthur
Andersen
**Total Quality
Management**

bilingue englobe les régions de la Sarre et du Nord du Palatinat, de la Lorraine, du Luxembourg et du sud de la Belgique. Il s'agit là d'un espace géo-économique à part entière, situé au cœur de l'Europe et possédant une longue tradition industrielle et d'échanges commerciaux. Il est édité par la firme luxembourgeoise Editus S.à r.l. Avec Inter Région, un nouveau cap a été mis: recenser les données complètes et actualisées sur les petites, moyennes ou grandes entreprises au sein de la Grande Région Saar-Lor-Lux. Et c'est à travers 14 grands thèmes d'activité, déclinés en 1.200 rubriques, que 14.000 entreprises dévoilent leurs activités. Ainsi, pour tout produit ou service, vous pourrez trouver un partenaire commercial établi dans cette zone. A la différence de certains annuaires professionnels, l'Inter Région n'est pas à vendre, puisque distribué gratuitement aux entreprises et aux collectivités locales de la région. La clôture de l'édition 1995 est fixée au 15 novembre 1994. Tous les établissements intéressés par l'obtention du répertoire ou par une insertion gratuite peuvent encore s'inscrire à l'adresse suivante: Editus S.à r.l., 28, rue Michel Rodange, L-2430 Luxembourg.

X

Nette reprise de la production industrielle au 1er semestre 1994 (+ 5,3%)

Poursuite du recul dans la construction

Production

Les chiffres des enquêtes mensuelles de l'activité du premier semestre 1994, que le STATEC vient de publier, confirment le bon comportement de l'industrie luxembourgeoise, qui se trouve sur une pente ascendante depuis déjà quelques mois. Le secteur de la construction, quant à lui, affiche de nouveau une baisse de l'activité.

Comparée à la même période de 1993, la production industrielle a augmenté de 5,3% en volume durant les six premiers mois de 1994. Rappelons qu'en 1993, elle avait reculé de 3,5% en moyenne annuelle. Les résultats de la sidérurgie indiquent une faible hausse se situant à 1,3%. L'ensemble de l'industrie à l'exclusion de la sidérurgie a progressé de 6,6%, cette augmentation confirme la tendance déjà observée après le premier trimestre (6,9%). Parmi les branches ayant contribué le plus à cette hausse notable de l'activité industrielle, citons la fabrication de produits abrasifs, de verre et de produits céramiques (+30,5%), l'industrie chimique et la production de

fibres synthétiques (+13,7%) ainsi que la construction de machines et de matériel mécanique (+8,0%).

L'activité dans la construction a diminué de 3,5%. Le résultat tient à la mauvaise performance du génie-civil (-13,8% en volume) qui n'a pas été compensée par la bonne tenue du sous-secteur bâtiment (+8,3%).

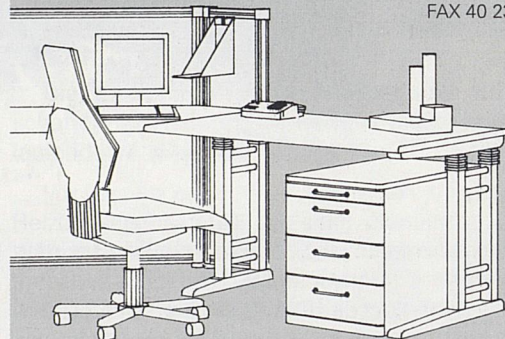
Coûts salariaux

Le coût par unité produite (coût salarial unitaire) dans l'industrie luxembourgeoise a diminué de 4,6%. La compétitivité de la construction, quant à elle, est en perte de vitesse, le coût salarial unitaire augmentant de 6,4% par rapport à 1993.

FELTEN-STEIN

Des solutions d'ensemble pour bureaux et imprimeries

14, RUE DES JONCS
Z.I. RONNEBOESCH
L-1818 HOWALD
TEL 40 23 53
FAX 40 23 39



Le mobilier et l'art de vivre au bureau

Etude et conseil professionnels
Conception et aménagement sur mesure

40 23 53

IX

Mieux comprendre les règles des marchés publics

L'Institut Européen d'Administration Publique, Antenne Luxembourg, organisera le 24 novembre 1994 un séminaire relatif aux règles des marchés publics;

Pour tout renseignement relatif aux inscriptions et au programme, les intéressés sont priés de contacter l'Institut Européen d'Administration Publique, Mme Lacour, Tél.: 42 62 30.

XI

Ein Label für Luxemburger Rindfleisch



Am 30. August 1994 hat die Landwirtschaftskammer der Öffentlichkeit eine von ihr bei der Firma Arthur Andersen in Auftrag gegebene Studie über die Rindfleischproduktion und den Rindfleischmarkt in Luxemburg vorgestellt. Ausgehend von den Empfehlungen der Studie sowie nach eingehenden Beratungen mit den betroffenen Sachverständigen, kam die Landwirtschaftskammer zu der Schlußfolgerung, daß die Schaffung eines Labels für Luxemburger Rindfleisch der beste Weg sei, dem Verlangen der Verbraucher, über die Herkunft des Rindfleisches genaue Informationen zu erlangen, nachzukommen, das Rindfleisch aus seiner Anonymität herauszuholen und eine optimale Valorisierung der einheimischen Produktion zu erreichen.

Das Herkunftszeichen "Produit du terroir - Lëtzebuenger Rëndflesch" kennzeichnet Fleisch von Rindern, welche in Luxemburg geboren, gefüttert und geschlachtet wurden.

**En cas de changement d'adresse,
veuillez bien nous en informer.**

**Chambre de Commerce
L-2981 Luxembourg
Tél.: 43 58 53
Téléfax: 43 83 26
Télex: 60 174 chcom lu**

Ausgangsprodukt sind alle in Luxemburg geborene und aufgezogene Rinder, welche in einem luxemburgischen Schlachthof geschlachtet wurden. Um ein Rind als solches zu kennzeichnen, wird eine EU-Direktive in luxemburgisches Recht umgesetzt, wonach alle Tiere von Geburt an bis zur Schlachtung eine je nach Geburtsland spezifische Ohrmarke tragen müssen. Das heißt, ein Rind, welches auf einem luxemburgischen landwirtschaftlichen Betrieb geboren wurde, erhält bei der Geburt eine luxemburgische Ohrmarke, die es während seines ganzen Lebens tragen muß. Rindfleisch von luxemburgischen Rindern bedeutet gesundes und auf traditionell bäuerliche Art und Weise erzeugtes Fleisch.

Sämtliche luxemburgische Schlachthöfe haben sich schriftlich dazu verpflichtet jedes angelieferte luxemburgische Rind mit Hilfe eines eigens dafür vorgesehenen Stempels zu kennzeichnen nachdem seine luxemburgische Herkunft zweifelsfrei festgestellt wurde. Demnach werden nur Schlachtkörperteile von Rindern mit einer luxemburgischen Ohrmarke und aus luxemburgischen Betrieben stammend mit dem Stempel "Produit du terroir - Lëtzebuenger Rëndflesch" gekennzeichnet. Die EU-anerkannten Schlachthöfe, welche entsprechenden gesetzlich vorgeschriebenen Hygienekontrollen unterliegen, sind ein Garant für ein hygienisch einwandfreies Fleisch. Zudem entfallen bei dem Konzept "Lëtzebuenger Rëndflesch" weite Transportwege für die Tiere.

Der weitere Weg dieses Fleisches wird mit Hilfe der entsprechenden Begleitdokumente bis in die Metzgerei weiterverfolgt. Der Metzger verpflichtet sich ebenfalls schriftlich, unter diesem Label nur luxemburgisches Fleisch zu verkaufen. Dies wird ihm anhand von Rechnungen bzw. dem Stempel bescheinigt. Bei Bedarf kann die Herkunft des Fleisches bis ins Stallbuch des Landwirtes genau zurückverfolgt und festgestellt werden um welches Rind es sich gehandelt hat.

Neben den gesetzlich vorgeschriebenen Kontrollen, den schriftlichen Vereinbarungen zwischen Schlachthöfen, Metzgereien und Landwirtschaftskammer wacht eine von der Landwirtschaftskammer eingesetzte Kommission über die Richtigkeit der Kennzeichnung entlang der gesamten Verarbeitungskette.

XII

Computersystems Luxembourg et Novell

Le 18 octobre 1994, John Rollinger, Directeur de Computersystems Luxembourg, a annoncé que Novell Benelux venait d'octroyer le statut de Novell Systems House à son entreprise.

Novell est le N° 1 mondial du réseau, avec une part de marché d'environ 65%, ce qui représente plus de 2 millions de réseaux installés.

Effectivement, les entreprises se dirigent maintenant vers l'informatique de groupe, plus adaptée aux

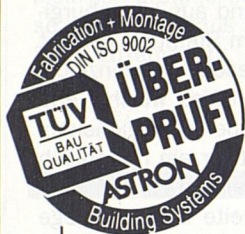
GRATUIT

IDÉES POUR BÂTIR!

Une construction ou un hall industriel original, adapté au mm à vos besoins et au niveau de votre budget, est toujours signé ASTRON. Demandez une brochure gratuite contenant les possibilités, les nouveautés techniques, les plus belles réalisations en Europe.

**Contactez l'Entrepreneur-Bâtitseur local
ou Commercial Intertech S.A.**

L-9202 Diekirch, Luxembourg
Tél. : 8 02 91-1 - Fax : 80 34 66



Les bâtisseurs de qualité



besoins de communication actuels, ce qui justifie pleinement le succès de NetWare.

Le titre de Novell Systems House a été décerné à Computersystems Luxembourg sur base de différentes exigences telles que la présence permanente de ressources humaines très qualifiées (4 Certified NetWare Engineers et 1 Enterprise Certified NetWare Engineer), la réussite d'un examen approfondi au sujet des connaissances réseautiques et la présentation d'un plan qui démontre une activité stratégique dans le domaine du réseau d'entreprise.

XIII

FJD: Claude Zimmer succède à Yves Elsen

Récemment la FJD (Fédération des Jeunes Dirigeants d'entreprise) a tenu son assemblée générale au cours de laquelle M. Yves Elsen, le président sortant, a présenté le rapport d'activité 1993/94.

La FJD qui regroupe des jeunes dirigeants d'entreprise n'ayant pas dépassé l'âge de 45 ans a pour

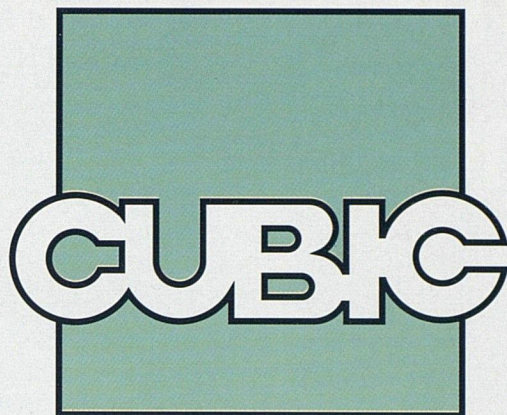
objectif de traiter au sein de groupes de travail et lors de conférences des problèmes, tels la compétitivité et la création d'entreprises, l'enseignement et la formation, l'environnement économique etc.

Yves Elsen termina en félicitant son successeur, Claude Zimmer, qui assurera désormais pour un an la présidence de la FJD et lui souhaitait beaucoup de succès dans l'accomplissement de sa nouvelle tâche.

XIV

Suite à l'élection qui a eu lieu lors de l'assemblée plénière du 14 octobre 1994, le Bureau de la Chambre de Commerce se compose de

MM. Joseph KINSCH	Président
Carlo CLASEN	Vice-Président
Josy WELTER	Vice-Président
Paul MEYERS	Vice-Président
François SCHROEDER	Vice-Président



Logiciels de comptabilité et de gestion pour micro-ordinateurs

- . gamme très complète pour PME et FIDUCIAIRE
- . fonctionne sur DOS - MACINTOSH
- . facilité d'utilisation / Réseau
- . capacité énorme et ouverture (fichiers DBASE III)
- . multi-législations - multi-lingues
- . plus de 10.000 utilisateurs dans le BENELUX

LISTE DES DISTRIBUTEURS CUBIC

-
- BITEC** - 24 rue Denis Netgen - L-3858 Schiffange - Tél: 54 49 13
- EUROBUREAU** - 10 boulevard Royal - L-2449 Luxembourg - Tél: 46 03 11
- IBLUX** - 9B rue de la Libération - L-8245 Mamer - Tél: 31 81 08
- ISO LUXEMBOURG** - 204 route d'Arlon - L-8010 Strassen - Tél: 31 38 60
- LUX-INFO-SYSTEMS** - 1 rue Ermesinde - L-1469 Luxembourg - Tél: 22 98 99
- POINT INFORMATIQUE** - 12 rue Pletzer - L-8080 Bertrange - Tél: 25 17 88
- RMS** - 16 rue de la Gare - L-9046 Ettelbruck - Tél: 81 67 57
- TELINFO LUXEMBOURG** - 13 rue Robert Stumper - L-2557 Luxembourg - Tél: 49 00 91



CUBIC. La Liberté d'Entreprendre

BIL-commerce & artisanat: l'assistance



"... expliquer ses projets en toute quiétude... pouvoir compter sur un partenaire compétent et fiable... progresser et manifester sa présence... envisager l'avenir de manière sereine..."

A la BIL, les PME trouvent l'appui nécessaire pour être compétitives et efficaces. Un enjeu qui vaut vraiment la peine d'en parler. **BIL: la banque qui agit.**

