

# Merkur

de letzebuurger

# Merkur

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

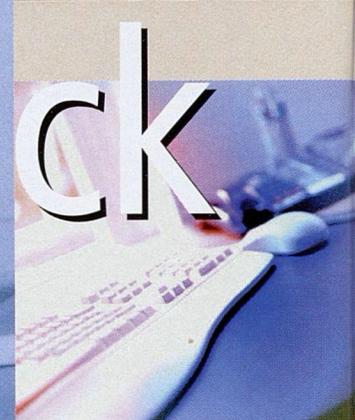
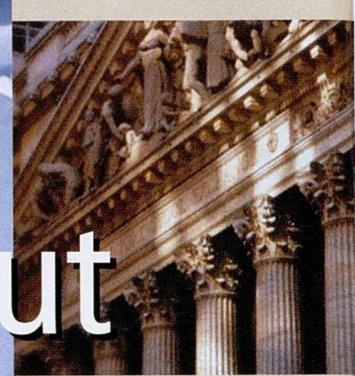
9 • 2000



- **Le basculement vers l'euro**
- **La clause de réserve de propriété**



# La bourse



# au bout d'un click

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

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

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

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

Vérifiez par vous-même. [www.bcee.lu](http://www.bcee.lu)



online banking



**SPUERKEESS**

[www.bcee.lu](http://www.bcee.lu)

## Projet de budget 2001: croissance économique et stabilité financière

Traditionnellement, le dépôt à la mi-septembre à la Chambre des Députés du projet de loi concernant le budget des recettes et des dépenses de l'Etat annonce la rentrée politique au Grand-Duché. Cette année, la présentation des chiffres-clés du projet de budget fin juillet avait retenu plus d'attention que son dépôt au Parlement proprement dit. A la surprise générale, car à l'opposé de ce qui avait été retenu par la déclaration gouvernementale du 12 août 1999, le gouvernement a décidé d'anticiper d'une année les allègements fiscaux pour les personnes physiques prévus initialement pour le 1er janvier 2002.

D'un point de vue des finances publiques, cette diminution de la ponction fiscale pour les particuliers et les entreprises exploitées sous forme individuelle est faisable, alors que l'exercice 1999 avait dégagé à lui seul des plus-values de recettes de l'ordre de € 510,66 millions (Luf 20,6 milliards). L'incidence des mesures annoncées sur le budget est de € 247,89 millions (Luf 10 milliards) pour 2001 et de € 384,23 millions (Luf 15,5 milliards) pour l'exercice 2002 lorsque la baisse de la fiscalité des sociétés sera opérée.

La situation économique excellente fait que, malgré ce déchet fiscal, les recettes projetées pour l'année 2001 vont s'établir à un nouveau record avec € 5,43 milliards (Luf 219 milliards), ce qui correspond à une progression de 12,77% par rapport au budget définitif de l'exercice 2000. Les dépenses totales quant à elles augmentent de +11,6% ou de € 4,86 milliards (Luf 196,2 milliards) à € 5,43 milliards (Luf 218,8 milliards), de sorte que le projet de budget se présente à nouveau en équilibre et en conformité avec les prescriptions du pacte de stabilité de l'Union européenne. Le recours à un emprunt nouveau dans l'intérêt du financement des dépenses de l'Etat n'est pas envisagé.

La dette publique exprimée en % du PIB tombe de 6,0% en 1999 à 5,6% en 2000 et la capacité de financement du secteur public augmente dans la même période de 2,4% à 2,5%. Ces performances en matière des déficits excessifs au niveau communautaire sont renforcées par le développement des investissements en vue de moderniser les infrastructures publiques. Le pourcentage des dépenses d'investissements par rapport au PIB passe de 2,5% au budget définitif 2000 à 2,9% au projet de budget 2001.

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

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

Paraît 10 fois par an

Tirage: 24.000 exemplaires

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

Impression: Imprimerie Saint-Paul S.A.

La simple analyse des chiffres, qui pour la première fois sont intégralement présentés en Euro, laisse penser que tout est au mieux dans le meilleur des mondes au Grand-Duché. En effet, la situation budgétaire et financière de l'Etat luxembourgeois est enviable à maints égards, surtout en comparaison avec celle prévalant dans nos pays voisins.

La Chambre de Commerce estime que la situation favorable actuelle se base sur une politique budgétaire somme toute appropriée des dernières années, mais surtout qu'elle est le résultat d'une évolution économique sans précédent au cours des 15 dernières années, ayant permis d'engranger régulièrement des plus-values de recettes confortables et de doter en conséquent les fonds d'investissement.

Se pose dès lors la question de savoir si le projet de budget 2001 pourra contribuer à assurer la pérennité de la prospérité du pays en cas d'un ralentissement économique. Cette question est justifiée au regard de la hausse de l'inflation et des dérapages en matière de l'indexation automatique des salaires, de la hausse des coûts de production et de la perte de compétitivité pour les entreprises qui pourra en résulter.

Par ailleurs, il est à noter que € 3,64 milliards sont déjà engagés pour les grands projets d'investissement dans le cadre du programme pluriannuel (cf. Campus Geesseknepchen, complexe sportif Kirchberg, plan hospitalier, route du Nord, autoroute de la Sarre). Un ralentissement conjoncturel comporterait une moindre dotation des fonds d'investissements afférents et rendrait difficile le financement des projets couverts par cette technique budgétaire.

En vue de diminuer la vulnérabilité de notre pays face aux développements externes, les investissements dans l'éducation, l'enseignement supérieur, la recherche et la société de l'information sont à considérer comme prioritaires. Bien que ces postes budgétaires connaissent un accroissement considérable (+ 68% pour la seule recherche), leur importance pour l'avenir de notre pays a trop longtemps été sous-estimée par les autorités publiques. Ces postes sont en effet loin des € 2,23 milliards (Luf 90 milliards) consacrés au budget social, qui atteint un nouveau record.

A l'avenir, le gouvernement doit adopter une politique plus prospective en matière des finances publiques pour utiliser l'instrument budgétaire efficacement en vue de préparer notre pays aux défis futurs qui, ne l'oublions pas, sont de taille.

Le dossier de la prochaine édition du Merkur sera consacré à l'avis de la Chambre de Commerce sur le projet de loi concernant le budget des recettes et des dépenses de l'Etat pour l'exercice 2001.

## SOMMAIRE

04	Dossier
13	Commerce extérieur
17	Bourse d'entreprises
20	Formation
22	Chiffres économiques
34	Ventes spéciales
36	Nouveaux médias
44	Innovation
46	Chronique juridique
50	Législation
53	EIC
57	Info entreprises

# Introduction des billets et pièces en euro au Grand-Duché de Luxembourg

## I) Introduction

Après l'introduction de l'euro sous forme de monnaie scripturale au 1er janvier 1999, l'euro fiduciaire (les billets et pièces) deviendra à son tour réalité à partir du 1er janvier 2002 dans 12 Etats membres de l'Union Européenne. L'organisation du remplacement des anciennes devises nationales par la nouvelle monnaie commune se poursuit intensément dans chacun de ces pays. C'est ainsi que 14,5 milliards de billets (dont 46 millions pour notre pays) et plus de 50 milliards de pièces (dont 120 millions pour notre pays) libellés en euros sont en cours de production.

Au Luxembourg, la Banque Centrale du Luxembourg (BCL) travaille activement à la préparation d'un passage aisé du franc à l'euro. Si pour cette opération d'envergure, notre pays peut compter sur le grand professionnalisme des différents acteurs concernés, un élément non négligeable est également le fait que le public et le commerce sont traditionnellement habitués à évoluer dans un environnement multi-devises (francs luxembourgeois et belges, franc français, mark allemand). Le passage à la monnaie unique signifiera la disparition de cette complexité unique en Europe ; les efforts temporaires à fournir à cette occasion peuvent donc être considérés comme un investissement en vue de la simplification définitive des paiements en espèces.

Le scénario d' „Introduction des billets et pièces en euro au Grand-Duché de Luxembourg“ vise à informer le public sur les grandes lignes des modalités pratiques de l'introduction des billets et pièces en euro et du retrait de ceux en francs luxembourgeois et belge. Les précisions complémentaires quant à la mise en œuvre de ce canevas général feront l'objet d'une vaste campagne d'information dans le courant des derniers mois de 2001.



Ce document est le résultat de consultations entre d'une part la BCL et, d'autre part, le Trésor, la Police Grand-Ducale, le secteur bancaire, le secteur commercial, les transporteurs de fonds, les représentants des consommateurs et des syndicats, c'est-à-dire les représentants des principaux acteurs économiques impliqués dans l'opération de remplacement.

## II) Le passage du franc à l'euro

Le passage du franc à l'euro obéit au régime général défini par la Banque centrale européenne et par les instances communautaires ainsi qu'aux dispositions prises par la BCL, après concertation avec les acteurs économiques luxembourgeois.

Le présent document reflète l'état des décisions officielles et de l'avancement de la planification à la fin juillet 2000. De plus amples détails seront rendus publics au courant de la campagne d'information de la BCL en 2001.



Dans notre pays, le passage du franc à l'euro se déroulera en 3 grandes étapes :

1. Préalimentation: du 01.09.2001 au 31.12.2001
2. Double circulation: 01.01.2002 au 28.02.2002
3. Circulation exclusive de l'euro: à partir du 01.03.2002.

### 1<sup>re</sup> étape:

#### Préalimentation:

**du 01/09/2001 au 31/12/2001**

Pour assurer l'introduction aisée des euros, il s'agit d'acheminer le plus près possible des utilisateurs finaux (les particuliers) des billets et pièces en euros avant le 1er janvier 2002. De cette manière, la nouvelle monnaie, même si elle ne peut pas être utilisée avant le 1er janvier 2002, pourra dès cette date pénétrer rapidement et complètement les circuits de paiement.

A cet effet, la BCL met à la disposition des banques et de l'Entreprise des Postes et Télécommunications des billets et pièces en euro (préalimentation) à partir du 1er septembre 2001.

Ces billets et pièces serviront d'abord à alimenter les agences bancaires, mais pourront aussi être distribués par les banques commerciales, sous leur responsabilité, au secteur commercial (sous-préalimentation). Cette sous-préalimentation poursuivra un double but:

- approvisionnement des caisses des différents points de vente en euros dès le 1er janvier 2002
- formation préalable du personnel de caisse. Afin de pouvoir organiser en temps utile la formation du personnel, une sous-préalimentation du secteur commercial en billets et pièces en euro est possible, sur demande auprès des banques commerciales, à partir du 1er septembre 2001.

Les dispositions législatives ou administratives nécessaires seront prises de manière à

- empêcher toute utilisation des billets et pièces comme moyen de paiement avant le 1er janvier 2002
- régler les conditions de leur détention et du débit de leur contre-valeur.

#### En pratique :

##### a) La sous-préalimentation

La sous-préalimentation du commerce par les banques en billets et pièces en euro se fera selon les modalités (quantité, dates, etc) à arranger entre le commerçant et sa banque.

Pour faciliter l'acheminement des pièces en euro au commerce et au public, la BCL offre deux services spéciaux :

- *le kit „COMMERCE“*

Pour la sous-préalimentation du commerce en pièces métalliques, la BCL offrira un conditionnement spécial, le kit „COMMERCE“, composé d'une cartouche (1, 2, 5 €-cents: 50 pièces par cartouche; 10, 20, 50 €-cents: 40 pièces par cartouche; 1, 2 €: 25 pièces par cartouche) de chacune des huit dénominations. La valeur d'un tel kit „COMMERCE“ sera de 111 €. La BCL ne réalisera ces kits que sur la base de commandes préalables des commerçants auprès de leur banque ou de l'Entreprise des Postes et Télécommunications. Il est donc important que le commerce établisse au plus tard pour le 31 mai 2001 l'état de ses besoins en cette matière.

- *le kit „PUBLIC“*

Pour faire la connaissance des pièces en euros, le public pourra, à partir du 15 décembre 2001, acquérir, contre paiement en francs, des kits „PUBLIC“ composés des pièces suivantes:

	Nombre de pièces	Valeur en €
0,01 = 1 cent	2	0,02
0,02 = 2 cents	4	0,08
0,05 = 5 cents	4	0,20
0,10 = 10 cents	5	0,50
0,20 = 20 cents	3	0,60
0,50 = 50 cents	4	2,00
1 €	5	5,00
2 €	2	4,00
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>12,40 €</b>

Des kits de démarrage pourront être obtenus, sans frais, contre paiement de 500 francs, alors qu'ils vaudront en réalité 500,21 francs, aux endroits suivants, arborant pour la circonstance le sigle „kit - €CHANGE“:

- certaines agences bancaires;
- les principaux bureaux de l'Entreprise des P&T;
- les principaux points de vente (éventuellement à l'accueil) de la grande distribution;
- les principales gares à guichets de la SNCFL (gares de Luxembourg, d'Esch/Alzette, de Bettendorf et d'Ettelbrück).

Les sites définitivement retenus seront publiés avant le 31 mai 2001.

La Banque centrale européenne a par ailleurs décidé de ne pas permettre l'acquisition par le public avant le mardi 1er janvier 2002 de kits contenant des billets en euros.

##### b) Les distributeurs automatiques de billets

Les banques se sont engagées à adapter les distributeurs automatiques de billets de façon à ce qu'environ la moitié des distributeurs installés à travers le Grand-Duché de Luxembourg dispenseront des billets en euro à partir du lundi 31 décembre 2001 à minuit. L'autre moitié des distributeurs fonctionnera en euros dans le courant de la journée du mardi 1er janvier 2002. Il est prévu que ces appareils distribueront, suivant les cas, des billets de 10, 20, 50 ou 100€.

## 2<sup>e</sup> étape : Double circulation et remplacement: du 01/01/2002 au 28/02/2002

La 2<sup>e</sup> étape est la phase cruciale pendant laquelle s'opérera le remplacement physique des billets et pièces libellés en unités monétaires nationales des Etats membres participant à l'euro. Elle impliquera la participation active de tous les acteurs de la vie économique.

A partir du mardi 1<sup>er</sup> janvier 2002, les billets et pièces en euros auront cours légal et circuleront en parallèle avec les billets et pièces en unités monétaires nationales des Etats membres participant à l'euro jusqu'au 28 février 2002. Pendant cette période, deux opérations conjointes auront lieu:

- a) la mise en circulation des billets et pièces en euro
- b) le retrait des billets et pièces libellés en francs et en unités monétaires nationales des Etats membres participant à l'euro

### a) La mise en circulation des billets et pièces en euros

La mise en circulation des billets et pièces en euros se fera par les canaux à travers lesquels les signes monétaires sont habituellement acheminés vers les particuliers, soit les banques et l'Entreprise des P&T (guichets et distributeurs automatiques de billets pour les moyennes et les grosses coupures et, à titre accessoire, pour les pièces métalliques), le commerce (pour les petites coupures et les pièces métalliques). Ces différents canaux disposeront des stocks de billets et pièces nécessaires grâce à la pré-alimentation et la sous-préalimentation.

En raison cependant de l'ampleur de cette opération d'échange, certaines dispositions particulières seront prises:

- *La BCL*
  - installera, outre ses services normaux, pour les banques et l'Entreprise de Postes et Télécommunications une „HOTLINE“ apte à répondre dans les plus brefs délais à toute demande exceptionnelle de billets ou de pièces en euros;
  - élargira les heures d'ouverture de ses guichets pendant toute la période de remplacement;
  - ouvrira ses guichets le lundi 31 décembre 2001.
- *Les banques commerciales à guichets et l'Entreprise des P&T*
  - Afin d'éviter une période de fermeture de quatre jours consécutifs des canaux de distribution d'espèces, des retraits/dépôts de francs seront possibles auprès des guichets de l'Entreprise des P&T le samedi 29 décembre 2001 (trois bureaux de poste seront ouverts pendant la matinée du 29 dé-



cembre 2001) ainsi que le lundi 31 décembre 2001, les heures d'ouverture restant à définir. La BCL recommande aux banques commerciales d'offrir le même service dans l'intérêt du public non habitué aux distributeurs automatiques de billets.

- A partir du mercredi 2 janvier 2002, les banques et l'Entreprise des P&T ne fourniront plus que des billets et pièces en euros.
- Afin de permettre la continuation des opérations courantes aux guichets, les banques et l'Entreprise des P&T limiteront les échanges en principe à un maximum de 1000 € dans leur réseau d'agences. Certaines d'entre elles prévoient de consacrer un guichet spécial dans leurs grandes agences ou bureaux aux opérations d'échange. Dans les guichets spéciaux mis en place au sein des principaux bureaux de l'Entreprise des P&T, des montants supérieurs à 1000 € pourront être échangés.
- Les centres „€CHANGE“. Il est prévu d'installer à travers tout le pays des centres spéciaux appelés „€CHANGE“. Ces centres „€CHANGE“ seront soit des banques commerciales, soit mis en place par d'autres intervenants (Supermarchés, principales gares des chemins de fer).

Dans les centres „€CHANGE“ des banques commerciales, le public pourra procéder sans frais, outre à l'achat de kits „PUBLIC“, à des échanges de montants supérieurs à 1000 €. Pour des montants très importants, des préavis d'échange seront requis. La localisation de ces centres „€CHANGE“ sera coordonnée par les banques. Ces centres seront gérés par du personnel particulièrement qualifié en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et de détection de faux billets. Les centres „€CHANGE“ bénéficieront de mesures de sécurité spéciales.

- Dans les centres „KIT - €CHANGE“ des autres intervenants, le public pourra acquérir, sans frais, des kits „PUBLIC“ contre paiement en francs.

Une liste des centres „€CHANGE“ et „KIT - €CHANGE“ sera publiée avant le 31 mai 2001.

- Les distributeurs automatiques de billets. A partir du mardi 1<sup>er</sup> janvier 2002 les distributeurs automatiques de billets distribueront exclusivement des billets en euros (10, 20, 50 ou 100 €, suivant les cas).
- *Le commerce*
  - Un rôle primordial reviendra au commerce dans la mise en circulation des signes monétaires en euros, notamment des billets de 5 et 10 € et surtout des pièces métalliques. Le commerce s'est engagé à rendre le change, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2002, uniquement en billets et pièces en euro.

## b) le retrait des billets et pièces en francs

Le retrait des billets et pièces en francs se fera à travers le commerce et les banques qui ne les remettront plus en circulation après le mardi 1er janvier 2002. A l'instar de la pratique actuelle, les pièces en francs luxembourgeois ne devront pas être séparées des pièces en francs belges.

La BCL et les banques commerciales accepteront également à l'échange, aux conditions usuelles, les unités monétaires des autres Etats membres participant à l'euro.

## c) Résumé: Où et à partir de quand le public pourra-t-il recevoir des euros?

	Billets à partir du 2.1.2002	Pièces à partir du 15.12.2001	Kits „PUBLIC“ à partir du 15.12.2001
Agences bancaires et entreprise P&T	Montants inférieurs à 1000 €	Oui	Oui
Centres €CHANGE des banques	Montants supérieurs à 1000 €	Oui	Oui
Guichets spéciaux de l'entreprise des P&T	Montants supérieurs à 1000 €	Oui	Oui
Centres KIT - €CHANGE	-	-	Oui
Guichet d'échange „public“ BCL	oui, suivant conditions usuelles	Oui	Oui

## 3<sup>e</sup> étape: Circulation exclusive de l'euro: à partir du 01/03/2002

Jusqu'au 28 février 2002, tant les francs que les euros seront acceptés en paiement. Par contre, à partir du 1<sup>er</sup> mars, seuls les billets et pièces en euro auront cours légal et seront, de ce fait, exclusivement acceptés en paiement.

Les billets et pièces en francs luxembourgeois et belges qui sont encore entre les mains du public après le 28 février 2002 continuent à être échangés, sans frais, contre des billets et pièces en euros auprès de la BCL, de l'Entreprise des P&T et de certaines banques commerciales.

Les délais d'échange auprès de la BCL sont les suivants:

- pour les billets en francs luxembourgeois et belges: aucune limite de temps
- pour les pièces en francs luxembourgeois et belges:
- jusqu'à la fin 2004 (date à confirmer par voie de règlement grand-ducal)
- pour les billets libellés en unités monétaires nationales des autres Etats membres participant à l'euro :  
jusqu'au 31 mars 2002.

Certaines banques commerciales à réseau et l'Entreprise des P&T se sont engagées à accepter les billets et pièces en franc luxembourgeois et belges au moins jusqu'au 30 juin 2002.

Les billets libellés en unités monétaires nationales des Etats membres participants pourront être échangés, aux conditions usuelles, auprès de certaines banques commerciales.

## III) Pour un passage harmonieux à l'euro

### 1. Règle d'or pour le public = comportement normal et habituel

L'opération d'introduction des billets et pièces en euro sera couronnée de succès si le public, utilisateur final des signes monétaires, peut se défaire aisément de ses francs et disposer tout aussi simplement d'euros.

Il apparaît qu'un comportement „NORMAL ET HABITUEL“ sera pour le public la meilleure garantie de succès : outre le recours aux facilités d'échange dans les guichets et les centres „€CHANGE“ des banques commerciales, dépenser ses francs dans les opérations d'achat de la vie courante, recevoir le change en euro et se procurer ses liquidités usuelles, selon ses habitudes, sont des attitudes fortement recommandées.

La BCL, le Gouvernement, les banques commerciales, l'Entreprise des P&T et le secteur commercial s'engagent, de leur côté, à prendre toutes les mesures supplémentaires éventuellement nécessaires pour faciliter au public le passage à l'euro.

Leader in Luxembourg - infonet Luxembourg  
**10**  
years

**HEY,**  
do your applications run perfectly on your  
**GLOBAL DATA NETWORK?**

**yes**

Then you are a **client** of

**infonet**



**no**

Then contact **infonet**

Tel.: **405 637-1**

e-mail: **infonetlux@infonet.lu**

website: **www.infonet.lu**



## 2. Campagne d'information

Pour soutenir la mise en oeuvre des différentes étapes du scénario national d'introduction de l'euro fiduciaire, la campagne d'information menée par la BCL sera intensifiée à partir du 1er septembre 2001 avec trois objectifs principaux :

- décrire les modalités pratiques de l'introduction de l'euro fiduciaire et du retrait des billets et pièces en francs ;
- apprendre aux futurs utilisateurs de la nouvelle monnaie à en reconnaître aisément les différentes dénominations (huit pièces et sept billets différents, ce qui constitue un changement important par rapport aux francs) ;
- familiariser le public et les professionnels avec les éléments de sécurité de haut niveau présents sur les billets en euro, de manière à ce qu'il puisse les accepter en toute confiance, en reconnaissant les éventuelles contrefaçons.

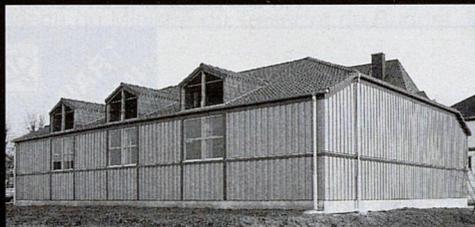
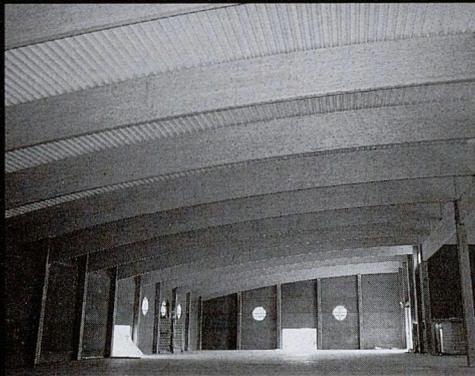
Pour répondre aux éventuelles questions de la part du public quant aux différents aspects mentionnés ci-dessus, la BCL mettra en place une „HOTLINE“ à partir du 1er septembre 2001.

L'organisation de cette campagne d'information incombe conjointement à la Banque centrale européenne et aux instances communautaires sur le plan européen et est organisée par la BCL sur le plan national. Le Gouvernement se charge, pour sa part, de promouvoir le caractère unique de la nouvelle monnaie et d'informer les citoyens notamment sur la nouvelle échelle de valeurs ainsi que sur la transformation correcte des prix lors du passage à l'euro.

Le secteur privé (les banques, le commerce et ses organisations) ne manquera pas de fournir à sa clientèle une information générale ou plus ciblée sur son rôle spécifique dans l'opération de remplacement. Cette information sera uniquement basée sur une documentation détaillée, élaborée et certifiée par la Banque centrale européenne et mise à la disposition des intervenants locaux par la BCL. Une attention toute particulière sera portée aux besoins spécifiques des aveugles et malvoyants ainsi que d'autres groupes défavorisés de la population.

## 3. La sécurité

Sur base d'un accord déjà signé avec le Ministre de l'Intérieur, la BCL entretient un contact étroit avec la Police Grand-Ducale aux fins de discuter des mesures de sécurité particulières à mettre en place lors de cette période sensible.



**Steffen Hallen- und Gewerbebau**

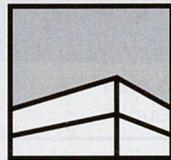
Potaschberg · rue Flaxweiler · L-6776 Grevenmacher

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

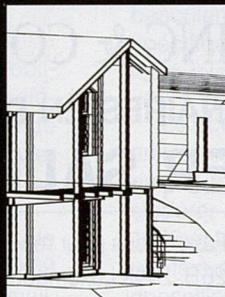
## Holzkonstruktionen

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

**steffen**



HALLEN- UND  
GEWERBEBAU



Ökologisch nachhaltige Konzepte und

architektonisch interessante Lösungen

für schlüsselfertige Industriebauten.

Hallen, schlüsselfertig in Holzbauweise

oder in Kombination mit Stahl/Stahlbeton.

**Weil wir davon überzeugt sind.**

Zink & Kaemer, Trier

## Principales étapes d'introduction des billets et pièces en euro au Grand-Duché de Luxembourg

	2001	2002	
	Préalimentation des billets et pièces en euro	Double circulation franc/euro	Circulation exclusive de l'euro
	Sept. 1_15_31	Oct. 1_15_31	Nov. 1_15_31
	Déc. 1_15_31	Jan. 1_15_31	Fév. 1_15_28
			Mars_
BCL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mène une campagne d'information</li> <li>- préalimente les banques et l'Entreprise des P&amp;T</li> <li>- ouvre ses guichets le 31.12.2001</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- met un guichet d'échange à la disposition des particuliers</li> <li>- élargit les heures d'ouverture de ses guichets</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- continue à échanger les billets en francs (durée illimitée) et pièces en francs (fin 2004) ainsi que les unités monétaires des autres Etats membres participant à l'euro (31 mars 2002)</li> </ul>
Banques et entreprises des P&T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- préalimentent les billets et pièces en euro dans leurs réseaux</li> <li>- alimentent à partir de la fin décembre les distributeurs automatiques de billets</li> <li>- sous-préalimentent les commerçants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mettent en circulation exclusivement les billets et pièces en euro</li> <li>- adaptent les distributeurs automatiques de billets de façon à faire dispenser seulement des billets en euro à partir du 1.1.2002</li> <li>- continuent à contribuer à la mise en circulation des billets et pièces en euro et au retrait des billets et pièces en francs luxembourgeois et belges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- échangent les billets et les pièces en francs jusqu'au 30 juin 2002</li> </ul>
Commerçants	<ul style="list-style-type: none"> <li>- peuvent recevoir des billets et pièces en euro ainsi que des kits „COMMERCE“, sur demande, auprès de leur banque, afin d'alimenter leur fonds de caisse pour 2002</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rendent la monnaie en euro</li> <li>- font remonter vers les banques les billets et pièces en francs</li> </ul>	
Particuliers	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peuvent se procurer des kits „PUBLIC „à partir du 15.12.2001</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sont alimentés en petites coupures en euro via les distributeurs automatiques de billets et le rendu de monnaie</li> <li>- Échangent progressivement leurs billets et pièces en francs contre des euros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peuvent échanger les billets et les pièces en francs qui leur restent auprès de la BCL, des banques et de l'Entreprise P&amp;T.</li> </ul>

1<sup>er</sup> janvier 2002  
Mise en circulation des billets et pièces en euro

Fin février  
Fin des paiements en francs



# Herbots Partners

## TRAINING & CONSULTING

### VOS PARTENAIRES EN DEVELOPPEMENT

# SALES \* AFTER SALES \* MARKETING

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

Herbots & Partners, Boulevard Royal 26B, 2449 Luxembourg, Tél.: 00.352.22 72 33 Fax: 00.352.22 72 66

La Formation avec le M de Management

## Quelques dates importantes

07.02.1992	Signature du Traité de Maastricht qui organise l'Union Économique et Monétaire
01.01.1994	Constitution de l'Institut Monétaire Européen (IME)
13 & 14.12.1996	Présentation du graphisme des billets en euro
16 & 17.06.1997	Présentation du graphisme de la face commune des pièces en euro
01.06.1988	Constitution de la Banque Centrale Européenne, successeur de l'IME
01.06.1998	Constitution de la Banque Centrale du Luxembourg
01.01.1999	Introduction de la Monnaie Unique dans 11 pays de l'Union Européenne
22.02.1999	Présentation du graphisme de la face nationale des pièces luxembourgeoises en euro
15.07.1999	Début officiel de la production des billets en euro dans 11 imprimeries
01.01.2001	Adhésion de la Grèce à la Monnaie Unique
01.09.2001	Début de la préalimentation des banques commerciales et du secteur commercial
15.12.2001	Début de l'acquisition contre le paiement des pièces en euro par le public
01.01.2002	Attribution du cours légal aux billets et pièces en euro et mise en circulation en masse dans le public, circulation en parallèle des devises nationales, progressivement retirées de la circulation.
28.02.2002	Fin du cours légal des devises nationales. L'Euro est seule monnaie légale. Les devises nationales continuent d'être échangées.

**21 novembre 2000**

## Séance d'information sur l'euro

Dans la suite des initiatives entreprises jusqu'à présent dans le cadre de l'„Action - Euro 1997 - 2002“ par les organisations professionnelles patronales concernant l'introduction de l'euro dans les PME luxembourgeoises, la Chambre de Commerce organisera, en partenariat avec la Chambre des Métiers et leurs Euro Info Centres respectifs, la Confédération du Commerce luxembourgeois, l'Horesca, la Fédération des Artisans, le 21 novembre 2000 une nouvelle séance d'information sur l'euro qui se tiendra en présence du Ministre du Trésor et du Budget, Monsieur Luc Frieden.

Cette séance aura notamment pour but d'inciter les entreprises à préparer le basculement de la gestion interne de l'entreprise vers l'euro.

Une dernière occasion avant le basculement obligatoire le 1er janvier 2002 se présentera avec la clôture des comptes de l'entreprise au 31 décembre de cette année et l'ouverture du bilan initial au 1er janvier 2001.

Pour toute information complémentaire, prière de s'adresser à la Chambre de Commerce, tél. : 42 39 39 - 337 (Mme Michèle Friederich), fax. : 43 83 26, e-mail: michele.friederich@cc.lu.

## Préparez dès maintenant le basculement comptable et informatique vers l'euro

### La date-clé du 1er janvier 2002 approche à grands pas

Après l'introduction de l'euro sous forme de monnaie scripturale ( monnaie qui circule par un simple jeu d'écritures, tels que les chèques, virements, etc) le 1er janvier 1999, l'euro fiduciaire ( billets et pièces) deviendra réalité à son tour à partir du 1er janvier 2002. Le 1er janvier 2002, l'euro sera la **seule monnaie officielle** des pays participant à l'Union économique et Monétaire.

### Quand dois-je basculer en euro ?

En vertu du principe „ ni obligation, ni interdiction“, les entreprises sont libres de choisir leur date de basculement vers l'euro en fonction de leur situation spécifique. Cette décision dépend également de leurs relations avec leurs clients et fournisseurs.

Le scénario de passage à l'euro laissait trois ans aux entreprises pour se préparer à la nouvelle monnaie européenne. En effet, leur basculement pouvait s'opérer à n'importe quel moment entre le 1er janvier 1999 et le 1er janvier 2002. Vu le grand nombre d'aspects à prendre en compte et à préparer, nous vous conseillons de basculer le plus vite possible afin de profiter des avantages de l'introduction de l'euro;

cela vous évitera par ailleurs de devoir résoudre tous les problèmes d'un coup à l'approche de la date butoir du 31 décembre 2001.

Le „basculement“ d'une entreprise est l'action qui consiste à remplacer les monnaies nationales (LUF, DEM, FRF, BEF ...) par l'euro et à modifier toutes les tâches de gestion concernées. Cette opération s'accompagne de nombreux changements, demande du temps et requiert une bonne préparation ; n'attendez dès lors pas trop longtemps !

## Le basculement comptable et le basculement informatique

### 1. le basculement comptable

Le basculement de la comptabilité interne vers l'euro implique d'importantes adaptations de l'organisation administrative et comptable de l'entreprise.

En principe, le basculement comptable s'effectue au moment de la clôture des comptes de l'entreprise au 31 décembre et de l'ouverture du bilan initial au 1er janvier.

Par conséquent, si vous ne profitez pas de la clôture de vos comptes à la fin de cette année pour effectuer le basculement de votre comptabilité vers l'euro, vous serez obligés de le faire à la date butoir du 31 décembre 2001. Or, si la majorité des PME décident d'attendre l'année prochaine pour agir, les experts comptables ou autres professionnels risquent d'être débordés et ne pourront peut-être pas satisfaire toutes les demandes.

Aussi est-il préférable que vous preniez vos dispositions pour faire basculer votre comptabilité en décembre de **cette année** ou que vous vous assuriez que votre expert comptable sera disponible pour votre entreprise en décembre 2001.

De plus, à partir de l'an 2001, le budget de l'état luxembourgeois sera exprimé en euros; par conséquent, les marchés publics seront également conclus en euros. Cette disposition pourrait vous inciter à faire basculer votre comptabilité, d'autant plus que les décomptes effectués en 2002 pour l'année 2001 seront libellés dans la nouvelle monnaie unique.

Finalement, il est possible qu'en 2002 l'Administration des Contributions Directes et l'Administration de l'Enregistrement et des Domaines invitent les entreprises à effectuer leur déclaration d'impôts et leur(s) déclaration(s) de TVA pour l'exercice 2001 en euros, d'où l'avantage d'effectuer votre comptabilité dans la nouvelle monnaie européenne dès l'exercice 2001.

### 2. Le basculement informatique

Le basculement de la comptabilité interne vers l'euro implique également d'importantes adaptations des programmes informatiques de l'entreprise. Cette adaptation constitue un autre problème que vous pouvez régler dès à présent afin de gagner du temps et de l'argent. Songez que si vous devez faire intervenir un informaticien d'urgence à la date butoir du 31 décembre 2001, cela vous coûtera très cher et vous

risquerez d'être victime de sa surcharge de travail puisque les informaticiens risquent également d'être très sollicités en décembre 2001.

## Les avantages d'un basculement en euro en décembre de l'an 2000

En effectuant le basculement comptable et informatique de votre entreprise en l'an 2000 vous vous ménagez une année pendant laquelle vous pourrez roder vos nouveaux systèmes et redresser d'éventuels problèmes, afin que tout soit au point le 1er janvier 2002.

Le basculement d'une entreprise ne s'improvise pas, il se prépare. Ne tentez pas un sprint à l'approche de la date butoir du 31 décembre 2001, mais étalez vos efforts sur les 14 derniers mois dont vous disposez. Car même si vous réglez la question du basculement comptable et du basculement informatique, il vous restera encore de nombreux aspects à traiter : formation du personnel, commande et stockage des pièces et des billets de la nouvelle monnaie unique dès l'automne de l'année prochaine, double circulation du franc luxembourgeois et de l'euro...

Seules les entreprises qui se préparent à temps sortiront gagnantes de ce défi que représente le basculement vers la monnaie unique. De plus, en vous préparant, vous faites preuve de sérieux auprès de vos partenaires et de votre clientèle.

## Quelques chiffres

D'après un sondage réalisé en juin dernier auprès des PME des onze pays de la zone euro ainsi qu'en Grèce

22% des entreprises sont prêtes pour le passage à l'euro ;

10% des entreprises facturent en euros ;

30% des entreprises affirment ne pas être prêtes et ne voient pas l'importance de se préparer avant la date butoir du 1er janvier 2002.

## L'EURO et le casse-tête du basculement

par M. Norbert Friob, Vice-Président de la Chambre de Commerce

„Le Luxembourg, champion du double affichage“, tel était le titre d'un article paru à la veille de la dernière réunion informelle des Ministres des Finances européens à Versailles.

En effet 80% des commerces luxembourgeois pratiquent le double affichage et de gros efforts de sensibilisation des consommateurs ont été réalisés.

Malgré ces efforts, l'EURO laisse les clients indifférents. Le double affichage offre effectivement aux clients un confort qui n'incite pas à considérer l'affichage en EURO. Par ailleurs les prix psychologiques restent basés sur le Franc.

Les commerçants sont cependant persuadés qu'une inversion de l'affichage et une campagne de sensibilisation au cours du second trimestre de 2001 et surtout la mise en circulation des pièces et billets se feront sans problèmes majeurs pour autant que quelques problèmes pratiques soient résolus.

Le commerce européen espère que malgré le rejet des propositions du Ministre belge Didier Reynders, lors de la récente réunion „Ecofin“ à Versailles, la problématique de la réalimentation sera réexaminée.

Les principes d'une période de double circulation des monnaies la plus courte possible et la réalimentation des

banques et des commerces étant acquis, il reste à décider de réalimenter le grand public, non pas uniquement en pièces, mais également en billets de 5 et 10 €.

Une étude récente menée par l'école de management de l'INSEAD, démontre que la réalimentation des consommateurs est la clé de voûte de la réussite de l'introduction du cash. En effet, dans le scénario prévu il est probable que les commerçants seront rapidement à cours de monnaie d'échange en euros et l'on risque des problèmes épouvantables d'engorgement aux caisses. Le commerçant s'est engagé à sécuriser le client afin qu'il soit sûr que les prix exprimés en EUROS sont l'exacte transposition des prix en Francs. Si en même temps la gestion de la circulation de deux monnaies est rendue difficile, sinon impossible par manque de petites coupures, la fermeture anticipée de certains magasins pourrait en résulter.

Il reste à espérer que le bon sens triomphera et que la base légale invoquée sera révisée pour tenir compte de la réalité quotidienne.

## Calendrier des manifestations du Service du Commerce Extérieur

### Novembre 2000

- 6.-7.11. Lux-Asia 2000
- 7.-12.11. Participation au salon SIMO TCI, foire internationale de l'informatique, du multimedia et des communications, à Madrid (programme INTERREG)
- 13.11. Journée de contact agro-alimentaire à la Haye
- 13.-15.11. Mission de promotion économique en Espagne
- 21.11. Visite d'une délégation économique slovène
- 21.11. Audiences Irlande
- 23.11. Séminaire sur les instruments du Commerce Extérieur
- 23.11. Audiences Liban et Emirats Arabes Unis
- 27.11. Les Lundis de l'Exportation: „L'espionnage économique, scientifique et technique ... une menace réelle pour le Grand-Duché“?
- 28.11. Le recouvrement des créances dans la Grande Région, séminaire au PED (programme INTERREG)

### Décembre 2000

- 1.-2.12. Salon des saveurs dans l'hypermarché Cora (programme INTERREG)
- 5.12. Audiences Arabie Saoudite

### 21 novembre 2000

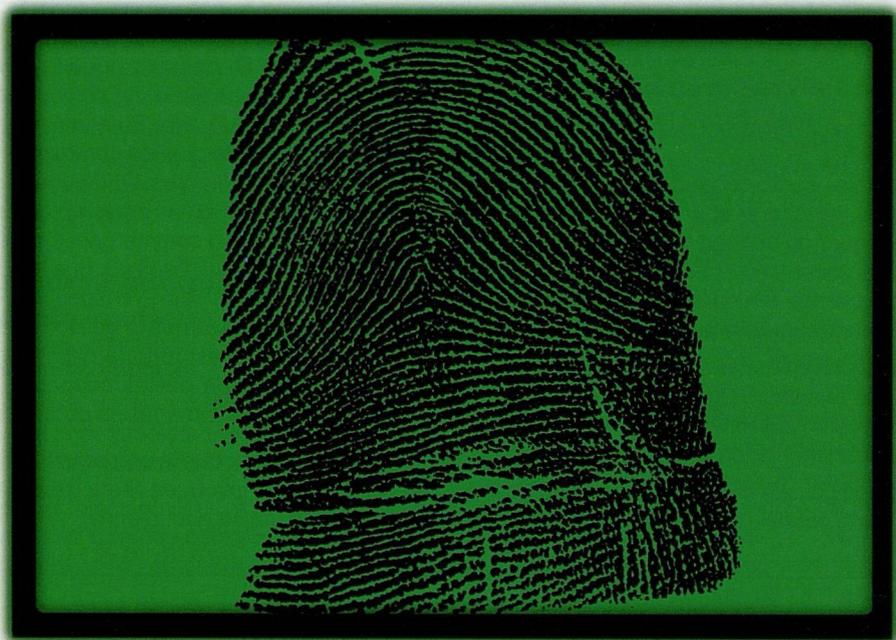
## Visite d'une délégation slovène

Une délégation d'hommes d'affaires slovènes, actifs dans le domaine de la sidérurgie, de la transformation des métaux, de l'agro-alimentaire et de la finance, se rendra au Luxembourg le 21 novembre 2000. A cette occasion un séminaire d'information, suivi de contacts individuels, sera organisé à 11h00 dans les locaux de la Chambre de Commerce. Les entreprises intéressées à participer à ce séminaire sont priées de s'adresser à Madame Edith Stein, tél. : 42 39 39-316.

### 28 novembre 2000

## Séminaire sur le recouvrement des créances dans la Grande Région

La Chambre de Commerce organisera en collaboration avec les Chambres de Commerce de Meurthe-et-Moselle et du Luxembourg belge un séminaire d'information sur le recouvrement des créances dans la Grande Région. Des juristes et huissiers en provenance des trois régions expliqueront aux entreprises les procédures de recouvrement des créances pratiquées dans leurs pays respectifs. La manifestation aura lieu le 28 novembre à 15h00 au Centre Jean Monnet à Longwy. Les entreprises intéressées à participer au séminaire sont priées de contacter Madame Edith Stein, tél. : 42 39 39-316.



## Voici qui résume parfaitement notre conception du service.

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

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

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

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

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

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

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

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

**CWLEASE**



CW Lease Luxembourg SA

8, Boulevard Joseph II L - 1840 Luxembourg - Tél: 25 00 09 - Fax: 25 26 16

ING GROUP

## Messen und Ausstellungen im Dezember 2000

### REISEMARKT

Reisemarkt Köln International  
1.-3.12.2000 Köln (D)  
Tel: 0049 211 82 10

### URLAUB

Reise- und Freizeitmesse  
1.-3.12.2000 Zwickau (D)  
Tel: 0049 371 52 31 621

### Ausstellung für Spiele, Spielzeug und Modellbau

1.-3.12.2000 Marseille (F)  
Tel: 0033 979 85 000

### ESSEN MOTOR-SHOW

Weltmesse für Tuning, Motorsport  
und Classics  
1.-10.12.2000 Essen (D)  
Tel: 0049 2407 17 300

### IDEANEVE

Ausstellung Information und Aus-  
rüstung für Wintertourismus  
1.-10.12.2000 Genua (I)  
Tel: 0039 010 53 911

### NATALIDEA

Ausstellung von weihnachtlichem  
Kunstgewerbe  
1.-10.12.2000 Genua (I)  
Tel: 0039 010 53 911

### NAUTIQUE

Internationale Bootsschau Paris  
1.-11.12.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 41 90 47 47

### Salon de la Piscine

Internationale Ausstellung für  
Schwimmbad, Heilquellen und Sauna

1.-11.12.2000 Paris (F)  
Tel: 0033 1 41 90 47 47

### Ausstellung für Nahrungs- mittel und Wohnbedarf

2.-10.12.2000 Antwerpen (B)  
Tel: 0032 2 46 11 444

### GOUTS ET SAVEURS

Gastronomieausstellung  
2.-10.12.2000 Grenoble (F)  
Tel: 0033 4 76 39 66 00

### Il Salone dei Sapori

Ausstellung für Nahrungsmittel und  
Weine  
2.-10.12.2000 Mailand (I)  
Tel: 0039 02 31 91 19 11

### CASA IN FIERA

Ausstellung für Einrichtungsbedarf,  
Kunst, Geschenkartikel und italieni-  
sches Kunstgewerbe  
2.-10.12.2000 Neapel (I)  
Tel: 0039 081 72 58 111

### NATALE OGGI

Ausstellung für Geschenkartikel  
2.-10.12.2000 Rom (I)  
Tel: 0039 06 48 83 162

### Portugalsport

Internationale Ausstellung für Sport-  
artikel und -ausrüstung  
2.-10.12.2000 Porto (P)  
Tel: 00351 2 99 81 400

### Hair + Style

Fachmesse für Friseurbedarf, Kos-  
metik, Mode, Management und  
Meisterschaft

3.-4.12.2000 Stuttgart (D)  
Tel: 0049 711 25 890

### PRORESTAR

Fachmesse für den Lebensmittel-  
handel  
3.-5.12.2000 Rouen (F)  
Tel: 0033 2 35 18 28 28

### BAIKALTOUR

Internationale Tourismusausstellung  
5.-8.12.2000 Irkutsk (RU)  
Tel: 007 39 52 35 22 39

### Euro-BLECH

Internationale Technologiemesse  
für Blechbearbeitung  
5.-9.12.2000 Hannover (D)  
Tel: 0044 1707 27 56 41

### Ausstellung Messtechnik in Berlin mit ElektroMechanika

6.-7.12.2000 Berlin (D)  
Tel: 0049 5033 70 57

### MOCON

Ausstellung für Bewegungskon-  
trolle, Automatisierung, Montage  
und Handhabungstechnik  
6.-7.12.00 's-Hertogenbosch (NL)  
Tel: 0032 3 38 50 524

### Istanbul Art Fair

Paintings & Sculptures  
6.-10.12.2000 Istanbul (TR)  
Tel: 0090 212 212 31 00

### Internationale Modellbau- Ausstellung

6.-10.12.2000 London (GB)  
Tel: 0044 1322 66 00 70

## CC&T Luxembourg

Corporate Consulting & Technology

Compensation & Benefits

Competency Management

Assessment & Testing

CC&T Luxembourg, Route de Longwy 37 bte 5, 4994 Sprinkange

Phone: 378 903

Email: dhubinon@pt.lu

**EXPO ARTE**

Ausstellung für zeitgenössische Kunst  
6.-10.12.2000 Bari (I)  
Tel: 0039 080 53 66 396

**EXPO LIBRO**

Buchmesse  
6.-10.12.2000 Bari (I)  
Tel: 0039 080 53 66 396

**PROFESSIONAL PHOTO VIDEO & HI-FI**

Fachausstellung für Fotografie  
6.-10.12.2000 Bari (I)  
Tel: 0039 080 53 66 396

**VIVI LA CASA IN FIERA**

Möbel- und Einrichtungsmesse  
6.-10.12.2000 Verona (I)  
Tel: 0039 045 82 98 111

**MOTOR SHOW**

Internationale Automobil- und Motorrad-Ausstellung  
8.-17.12.2000 Bologna (I)  
Tel: 0039 051 64 51 011

**heim + Handwerk**

Verkaufsausstellung rund ums Bauen, Einrichten und Wohnen  
9.-17.12.2000 München (D)  
Tel: 0049 89 94 95 50

**BTF**

Tourismus-Fachmesse  
14.-16.12.2000 Brüssel (B)  
Tel: 0032 2 47 48 474

**Motorsport-Ausstellung**

15.-17.12.2000 Luxemburg (L)  
Tel: 00352 43 99 1

**Gift Fair**

Geschenkartikelmesse  
16.-24.12.2000 Istanbul (TR)  
Tel: 0090 212 212 31 00

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

La Chambre de Commerce tient à la disposition des entreprises luxembourgeoises intéressées de la documentation sur les foires et salons pour consultation sur place. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mme Viviane Hoor, tél.: 42 39 39-315.

## Appels d'offres

La Chambre de Commerce tient à la disposition de ses ressortissants des appels d'offres financés par la Commission Européenne dans le cadre des projets **FED, Tacis/Phare**:

Pays	Dénomination	Code	Date limite
Tchad	Programme d'appui à la Revitalisation de l'Enseignement Elémentaire (PAREE)	SCORE/111228/D/S/TD	04/12/2000
Guinée	Crédit rural de Guinée	SCORE/111464/D/S/GN	08/12/2000
Namibia	SYSMIN, project „H“ - Namib white lime, Supply of Lime Production Equipment	SCORE/111388/D/W/NA	08/12/2000
Netherlands Antilles	Public Library of Curaçao	SCORE/111459/D/S/AN	08/12/2000
Ethiopia	Gafarsa and Keranyo Water Supply	SCORE/111506/D/S/ET	14/12/2000
Guinée	Travaux de construction du Pont sur la Fatala et ses accès	SCORE/111323/D/W/GN	15/12/2000
Namibia	Sysmin - Project „R“ Aerial Geophysics II	SCORE/111389/D/S/NAM	09/01/2001
Burkina Faso	Sysmin - Cartographie géologique	SCORE/111510/D/S/BK	10/01/2001
Namibia	Namibia Human Resource Development Program	SCORE/111390/D/S/NAM	12/01/2001

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

## Propositions d'affaires

1) Société française recherche dans le cadre de son expansion un distributeur pour sa gamme de lingerie féminine-masculine au Luxembourg.

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

## La Bourse d'Entreprises de la Chambre de Commerce

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

### Bourse d'Entreprises

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

La Chambre de Commerce garantit que toutes les données personnelles recueillies dans la Bourse d'Entreprises bénéficient de la plus stricte confidentialité. Les offres et les demandes enre-

gistrées à la Bourse d'Entreprises seront publiées sous forme d'annonces à chiffre dans le "MERKUR" et sur le site internet de la Chambre de Commerce. Par ailleurs, la base de données des annonces dont le texte ne contient que des informations dont l'annonceur a préalablement autorisé la publication, peut à tout moment être consultée à la Chambre de Commerce par les personnes intéressées.

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

### Groupe 1 - A Céder:

#### Réf. C101

Etablissement horticole, 2<sup>e</sup> génération, à céder; sud du pays, magasin, livraisons à domicile, clientèle existante.

#### Réf. C102

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

#### Réf. C103

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

#### Réf. C104

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

#### Réf. C106

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

#### Réf. C108

Commerce d'articles de ménage, de décoration et de cadeaux, surface 190 m<sup>2</sup>, plusieurs représentations exclusives, zone piétonne; prix correspondant à la valeur de l'inventaire

#### Réf. C109

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

#### Réf. C110

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

#### Réf. C111

Vends entreprise de jardinage-paysagiste, clientèle Luxembourg et Ettelbruck

#### Réf. C112

Vends Café-Restaurant, sud du pays, bonne renommée, comprenant fonds de commerce, logement privé duplex 120 m<sup>2</sup>, terrasse semi-couverte.

#### Réf. C113

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

#### Réf. C115

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

#### Réf. C116

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

#### Réf. C117

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

#### Réf. C118

Vends fonds de commerce Restaurant - Brasserie, 100 places plus 50 places en terrasse à Luxembourg-Ville, proximité Kirchberg, Findel, Kalchesbruck et Hamm. Equipement en excellent état, en grande partie neuf pour la cuisine.

#### Réf. C119

Cède participation Site Internet opérationnel multilingue, [www.monitor.lu](http://www.monitor.lu) - paiement électronique.

#### Réf. C120

Vends Hôtel-Restaurant-Café, 10 chambres, terrain de 52 ares; situé dans localité très calme au nord du pays.

#### Réf. C121

Cède entreprise de transports routiers nationaux et internationaux; clientèle variée, parc de camions de bonne qualité

#### Réf. C122

Société Internet cherche partenaire financier afin d'assurer son développement - [nillesmichel@cmdnet.lu](mailto:nillesmichel@cmdnet.lu)

#### Réf. C123

Vends Restaurant, sud du pays, 60 places + brasserie 30 places, immeuble et fonds de commerce, installation complète.

#### Réf. C124

Vends pour cause de maladie commerce d'articles pour le bâtiment et le logement (clientèle importante: promoteurs, architectes, particuliers).

**Réf. C125**

Vends magasin de chaussures, de longue tradition, au nord du pays; stock à reprendre

**Réf. C126**

Vends fonds de commerce restaurant (48 couverts avec terrasse/jardin (40-50 couverts) unique à Echternach. Loyer très intéressant.

**Réf. C127**

Vends fonds de commerce et stock d'un magasin pour animaux au sud du pays.

**Réf. C128**

Vends pour cause de cessation de commerce, magasin photo / ciné au sud du pays (fonds, murs et installations)

**Réf. C129**

Vends pour cause de retraite magasin d'appareils électro-ménagers et articles apparentés, situé au centre du pays. Prix correspondant à la valeur de l'inventaire. Prise de participation partielle possible dans un premier temps.

**Réf. C130**

Vends entreprise de distribution de boissons, clientèle Luxbg-Ville et alentours

**Réf. C131**

Vends fonds de commerce Auberge-Café-Restaurant 13 chambres, affaire familiale à Luxembourg, quartier Place de Paris.

**Réf. C132**

Pour cause maladie, vendis fonds de commerce magasin de chaussures à Kayl.

**Réf. C133**

Vends magasin et atelier de décoration intérieure, existe depuis 20 ans, bonne situation.

**Groupe 2 - Recherche à reprendre:****Réf. R104**

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

**Réf. R105**

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

**Réf. R106**

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

**Réf. R107**

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

**Réf. R108**

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

**Réf. R109**

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

**Réf. R110**

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

**Réf. R111**

Ingénieur de 35 ans, expérimenté dans le domaine de la gestion de projets industriels et de PME, souhaite reprendre PME, spécialisée dans la production de biens industriels ou de biens de sous-traitance secteur bâtiments.

**Réf. R112**

Recherche prise de participation en vue de reprise d'une entreprise de construction orientée vers le bâtiment privé et occupant ± 20 personnes.

**Réf. R 115**

Filiale d'un groupe financier belge installée à Luxembourg cherche à développer ses activités complémentaires de gestion et de domiciliation de sociétés et recherche la reprise d'une fiduciaire et/ou le partenariat avec une fiduciaire.

**Réf. R117**

Entreprise française, spécialisée en transport et logistique, 300 personnes, 210 MFF chida, disposant d'une clientèle importante au Luxembourg, souhaite acquérir une société de transports d'environ 40 véhicules (préférence tracteur - semi remorque) active dans le domaine de la messagerie et surtout du transport de lots routiers partiels.

**Réf. R119**

Cadre expérimenté en commerce international recherche reprise de ou participation en PME lux. de production ou distribution de biens industriels ou de consommation (alimentation, boissons, vin, etc.) ainsi qu'agence immobilière ou internet start-up en secteur commercial.

**Réf. R122**

Cherchons à reprendre petit restaurant 15 à 30 couverts pour faire une restauration haut de gamme à Luxembourg-Ville (rachat fonds et/ou murs, év. Association)

**Réf. R123**

Entreprise britannique, leader dans son secteur d'activité, cherche à racheter 100% des parts d'une entreprise spécialisée dans le domaine de la sécurité (systèmes de sécurité, gardiennage).

**Réf. R126**

Souhaite reprendre PME, secteurs commerce ou prestations de services; prise de participation active et majoritaire non-exclue.

**Réf. R128**

Docteur ingénieur avec expérience approfondie dans l'industrie internationale participe et/ou reprend entreprise dans domaine technique

**Réf. R129**

Cherche partenaire ou associé(e) pour créer ou reprendre société de jardinage / paysagiste; tél. 26482664 après 18.00 heures

**Réf. R 130**

Cherche à reprendre hôtel / brasserie / restaurant, fonds et/ou murs.

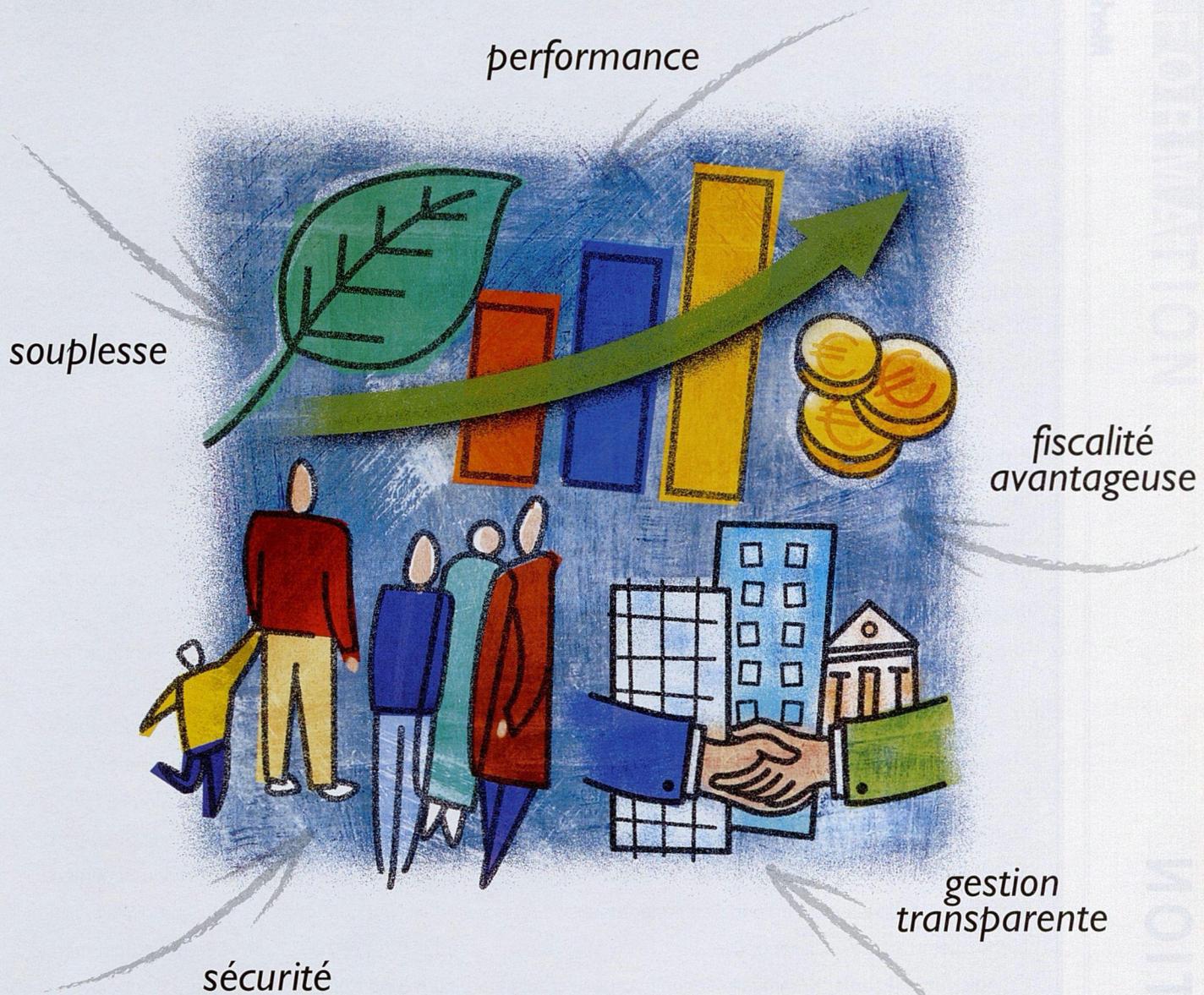
**Réf. R131**

Cherche partenariat actif, éventuellement location, dans une entreprise de transport de personnes ou de marchandises en vue d'une reprise ultérieure.

**Swiss Life**  
(Luxembourg)



*La vie et rien d'autre.*



# *Flexi-Group*

*la solution pour votre entreprise*

Pour obtenir une information complète sur **Flexi-Group**, l'assurance de groupe modulable, renseignez-vous auprès de notre Département Commercial et Marketing au 42 39 59-1.

[www.swisslife.lu](http://www.swisslife.lu)

## FORMATION PROFESSIONNELLE

TYPE	INTERVENANT	DUREE	DATES/DEBUT	HORAIRE	PRIX	
					LUF	EUROS
<b>CYCLES</b>						
EXPORT MANAGEMENT						
Module E:Logistique Export	Institut Commercial de Nancy	2 jours	16,17,18/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
LA LEGISLATION ENVIRONNEMENTALE AU LUXEMBOURG						
Module A:Les établissements classés	Multi-intervenants	2 jours	25,30/01/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Module B:Les déchets et les sols contaminés	Multi-intervenants	2 jours	15,20/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Module C:L'énergie, le bruit et les Émissions atmosphériques	Multi-intervenants	3 jours	22,27,28/03/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Module D:La protection de l'eau et les substances dangereuses	Multi-intervenants	2 jours	26,27/04/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
<b>SEMINAIRES</b>						
Techniques d'organisation et de communication pour travailleurs désignés	Thierry Huynen	2 jours	09,10/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Gestion informatisée des achats, des approvisionnements et des stocks	Alain Stéfan Cieslewicz	2 jours	13,14/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Lagerverwaltung und Lagerlogistik	FESTO Lernzentrum	2 jours	13,14/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Internet: un outil de productivité incontournable pour l'entreprise	Sam Dickes	4 jours	14,16,21,23/11/2000	18.30 - 20.30	4.000	99,16
Kundenorientierung am Telefon	Gerd Rehbock	2 jours	20,21/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	4.000	99,10
Ihr persönlicher Stil entscheidet	Gerd Rehbock	2 jours	23,24/11/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Gestern Mitarbeiter - heute Führungskraft	Volker Brodbeck	2 jours	04,05/12/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Kunden und Besucher besser empfangen	Gerd Rehbock	2 jours	07,08/12/2000	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	4.000	99,16
Droit du travail	Paul Mousel	6 jours	23,25,30/01,01,06,08/02/2001	18.30 - 20.30	6.000	148,74
Techniques d'accueil par téléphone	Frederic Scouman	2 jours	25,26/01/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Techniques de vente pour vendeuses/vendeurs	Frederic Scouman	2 jours	29,30/01/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement	Edmund Wolf	2 jours	29,30/01/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Techniques d'accueil à la réception	Frederic Scouman	2 jours	01,02/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Grundlagen wirksamer Kommunikation mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden	Gerd Rehbock	2 jours	05,06/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Reklamations- und Beschwerdemanagement	Gerd Rehbock	2 jours	08,09/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Team leader	Irene Johnson	2 jours	12,13/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Business presentation skills	Irene Johnson	2 jours	15,16/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10
Conception et réalisation de pages Web	Luc Vandenaabeele	2 jours	15,16/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	4.000	99,16
Konfliktmanagement - vom Konflikt zur Übereinstimmung	Rolf Karges	2 jours	19,20/02/2001	08.30 - 12.30 et 14.00 - 17.30	9.000	223,10

Renseignements et inscriptions **SERVICE FORMATION CONTINUE**  
 tél.: 42 39 39-225 • Fax: 43 83 26 • E-mail: formcont@cc.lu

Demandez la brochure **FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE**  
 (CYCLES DE FORMATION ET SÉMINAIRES)  
 gratuitement au tél.: 42 39 39-225

INSCRIPTIONS ONLINE:  
[WWW.CC.LU](http://WWW.CC.LU)  
 RUBRIQUE FORMATION

**22 novembre 2000**

## Echange d'expériences sur les actions positives

En collaboration avec la Chambre de Commerce, le Ministère de la Promotion Féminine organise le 22 novembre prochain à la Chambre de Commerce un échange d'expériences sur les actions positives en entreprise. L'action positive est profitable aux hommes et aux femmes. Elle apporte un plus pour le personnel, d'une part, et pour l'entreprise, d'autre part. Optimiser les ressources humaines au sein d'une entreprise, c'est aussi accroître son potentiel économique. L'échange d'expériences se déroulera selon le programme suivant :

- 15.30 Accueil
- 16.00 Allocutions de bienvenue, Paul Hippert, Directeur de la Chambre de Commerce, Madame Marie-Josée Jacobs, Ministre de la Promotion Féminine
- 16.15 Comment réaliser un plan d'égalité entre les hommes et les femmes en entreprise?, Monsieur Vanderghyest, RTBF, nommé „Equality Award 2000“
- 17.15 Questions/Réponses
- 17.30 L'égalité entre les hommes et les femmes chez Cargolux?, Présentation de l'analyse par Dialog, bureau de consultation externe
- 18.30 Questions/Réponses et débat final
- 19.00 Vin d'honneur offert par la Chambre de Commerce

Pour toute information et inscription, prière de s'adresser au Ministère de la Promotion Féminine, 12-14 avenue E. Reuter, Luxembourg, tél.: 478-5814, 478-5819 ou 478-5820, fax : 24 18 86, e-mail: isabelle.wickler@mpf.etat.lu.

## Entreprises affiliées à la Chambre de Commerce

Sur les pages suivantes nous reproduisons le relevé récapitulatif des ressortissants de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg.

### 1. METHODOLOGIE

En vertu de la loi du 4 avril 1924 portant création de chambres professionnelles à base élective, telle qu'elle a été modifiée par la suite, sont ressortissantes de la Chambre de Commerce :

- toutes les personnes physiques,
- toutes les sociétés commerciales, ainsi que
- toutes les succursales de sociétés étrangères établies au Grand-Duché,

exerçant une activité commerciale, financière ou industrielle et figurant au Registre de Commerce.

Les entreprises revêtant un caractère à la fois commercial et artisanal sont ressortissantes de la Chambre de Commerce au titre de leur activité commerciale.

Comme le relevé, ayant servi à l'établissement du tableau statistique ci-dessous, sert essentiellement à la perception des cotisations de la Chambre de Commerce, il contient certaines entreprises ayant cessé leur activité, qui ne se sont pas encore acquittées de leurs cotisations, alors que des entreprises de création

récente, auxquelles aucune cotisation n'a encore été réclamée, ne sont parfois pas encore enregistrées.

### 2. DEFINITIONS

#### Entreprises:

Toutes les personnes physiques et morales exerçant à titre principal ou accessoire une activité commerciale au Luxembourg ont été considérées. Cette classification, qui se base sur l'entité juridique, a notamment pour conséquence que des succursales d'entreprises luxembourgeoises ne sont pas considérées comme entreprises autonomes alors que les filiales appartenant à un même groupe sont traitées comme des entités distinctes.

#### Localisation:

L'adresse considérée est celle du siège administratif, c.-à-d. l'adresse à laquelle le courrier postal est expédié. Cette adresse peut différer de la localisation de l'exploitation principale.

#### Classification par branche d'activité:

Les entreprises ont été regroupées en fonction de leur activité principale selon la Nomenclature générale des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE Rév. 1) dans sa version luxembourgeoise. Ce regroupement ne tient pas compte d'éventuelles activités secondaires de l'entreprise.

#### Classification régionale des entreprises:

La ventilation régionale des entreprises est basée sur la division du territoire en bureaux postaux. Le re-

groupement par canton et par région a exigé certains ajustements de moindre importance.

### 3. NOMENCLATURE

#### Remarques préliminaires:

1) La classification par branche d'activité utilisée se base sur la définition des 8 groupes électoraux de la Chambre de Commerce tels que prévus par la loi du 4 avril 1924 portant création de Chambres professionnelles à base élective.

2) Le groupe „Divers“ du tableau ci-dessous (activités non dénommées ailleurs) comprend certaines activités particulières ainsi que les entreprises dont l'activité précise n'a pas pu être déterminée.

#### Groupe 1: Commerce de gros:

##### Codes NACE

50.101/50.301/50.401/51.2/51.3/51.4/51.5/  
51.6/51.7

#### Groupe 2: Commerce de détail et autres activités commerciales non spécialement dénommées:

##### Codes NACE

01/02/05/50.102/50.103/50.2/50.302/  
50.303/50.310/50.402/50.403/50.404/50.5/  
51.1/52/60/61/62/63/64/7/8/92.114/92.120/  
92.130/92.3/92.4/92.5/92.6/92.7/93/95

Activités consistant exclusivement ou principalement à vendre des marchandises en nom propre à

## Retraites complémentaires : besoin d'y voir plus clair ?

La pension complémentaire constitue un outil indispensable dans la politique salariale de l'entreprise d'aujourd'hui. Mais il s'agit d'un avantage extralégal souvent perçu comme une matière compliquée qui touche à des domaines divers : juridique, fiscal, social, technique, comptable et actuariel. Voilà pourquoi Fortis, un des leaders européens en matière de Pension Complémentaire, s'engage à vous aider dans vos choix. Afin de vous soumettre un contrat d'assurance groupe personnalisé, nos conseillers étudient avec vous vos besoins spécifiques et vous aideront à y voir plus clair dans les nouvelles dispositions légales et fiscales instaurées par la nouvelle loi sur les Régimes de Pension Complémentaire.



**FORTIS**

Solid partners, flexible solutions

DÉPARTEMENT VIE ENTREPRISES  
FORTIS LUXEMBOURG  
ASSURANCES

16, Blvd Royal L-2449 Luxembourg  
Tél. : (352) 24 18 58 545  
Fax : (352) 24 18 58 941  
e-mail : d.bossicart@fortis.lu

des ménages ou à d'autres petits utilisateurs; cette rubrique contient également les intermédiaires de commerce et les entreprises de réparation affiliées à la Chambre de Commerce en raison de la nature commerciale d'une partie de leur activité.

**Groupe 3: Etablissements métallurgiques occupant régulièrement plus de 200 salariés ainsi que leurs comptoirs de vente:**

**Codes NACE 27**

(remplissant également la condition de l'occupation régulière de 200 salariés )

**Groupe 4: Banques:**

**Codes NACE 65/67.1**

Banques et autres activités spécialisées dans le domaine financier.

**Groupe 5: Assurances:**

**Codes NACE 66/67.2**

**Groupe 6: Etablissements d'hébergement:**

**Codes NACE 55.1/55.2**

**Groupe 7: Cafetiers et Restaurateurs:**

**Codes NACE 55.3/55.4/55.5**

**Groupe 8: Petite et Moyenne Industrie:**

Ce groupe comprend les branches industrielles désignées ci-après:

Alimentation, boissons, tabacs, textiles, bois, caoutchouc, matières plastiques, fibres artificielles ou synthétiques, chimie, matériaux de construction, bâtiment et génie civil, terres et pierres, minières, fonderies et ateliers de construction, ainsi que les entreprises de toutes les autres branches industrielles non spécialement dénommées.

**Codes NACE**

**1/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/3/4/90/  
92.111/92.112/92.113/92.2**

*saardata*

Prêt pour l'Euro

Infogérance  
Service Réseaux  
E-commerce  
Systèmes d'Informati

SAP® R/3®



Nous vous proposons des solutions.  
Nous sommes bilingues.

Conversion des Devises  
dans SAP® R/3®

L'introduction de la devise Euro sur le marché financier de l'Union Européenne génère un large éventail de questions impliquant presque tous les domaines de l'entreprise.

Nous vous proposons une gamme étendue de prestations de service - allant du management à l'implantation complète de la conversion à l'Euro dans le système SAP® R/3®.

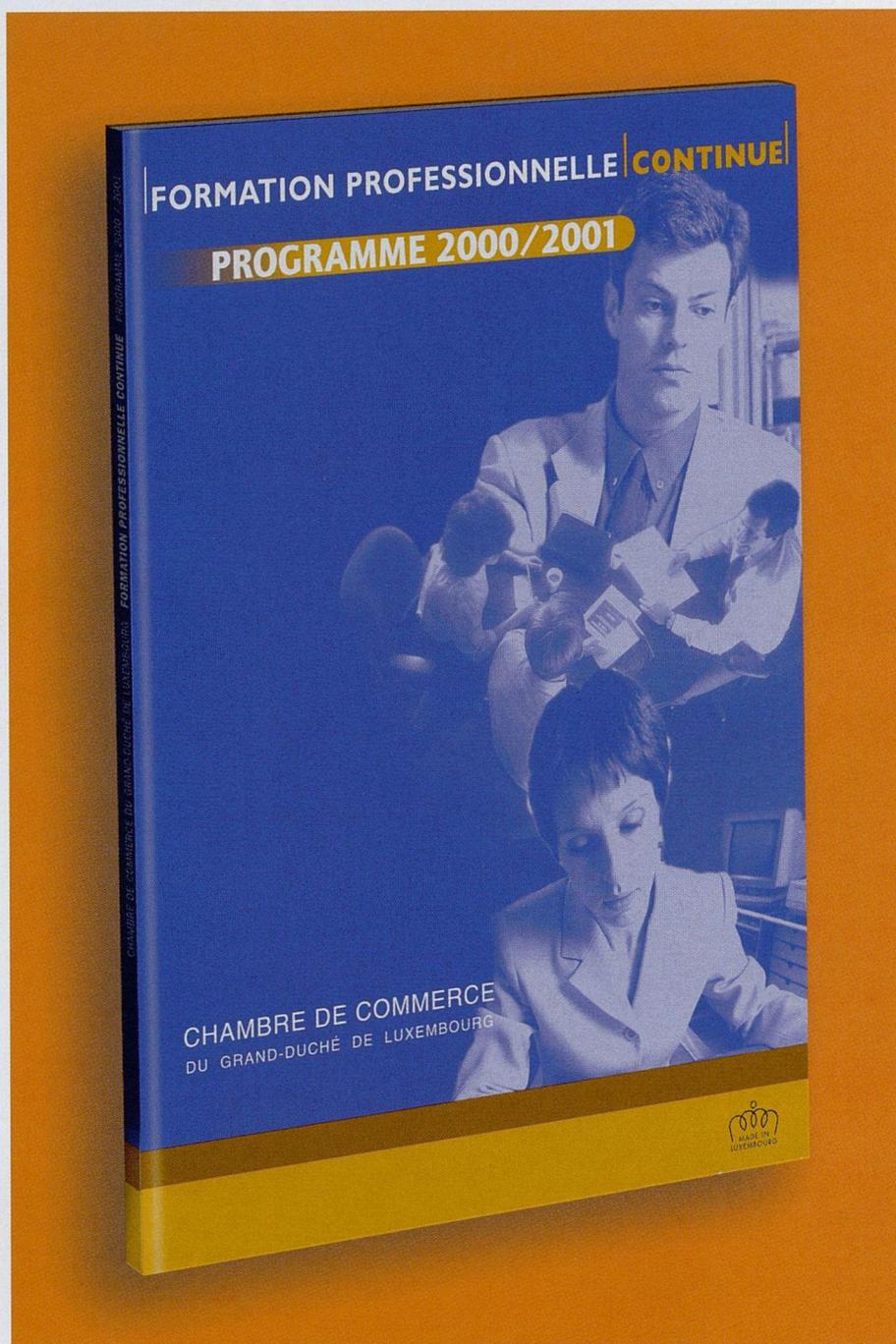
L'expérience acquise lors de la réalisation de nos divers projets „Euro“ constitue, dans ce domaine, un réel avantage pour la société *saardata* qui peut mener à terme le projet que votre entreprise lui aura confié.

Parlons-en ensemble.

*saardata*

Gesellschaft für Informationsverarbeitung u. -technologie mbH  
Hafenstraße 25 · 66111 Saarbrücken · Tel. (+49) 681 405 28 13  
eMail: [vertrieb@saardata.de](mailto:vertrieb@saardata.de) · Internet: [www.saardata.de](http://www.saardata.de)

# Demandez la nouvelle brochure Formation professionnelle continue



## CHAMBRE DE COMMERCE - SERVICE FORMATION CONTINUE

Siège : 31, boulevard Konrad Adenauer  
Adresse postale : L-2981 Luxembourg  
Téléphone : (352) 42 39 39 - 225  
Fax : (352) 43 83 26  
E-mail : [formcont@cc.lu](mailto:formcont@cc.lu)  
homepage : <http://www.cc.lu>

## Chambre de Commerce - Répartition des ressortissants par groupe électoral - Situation au 16/10/2000

Branche d'activité	Total	Cap.	Cler.	Diek.	Ech.	Esch	Grev.	Lux. Camp.	Lux. Ville	Mer.	Red.	Rem.	Via.	Wil.
<b>Groupe 1: Commerce de gros</b>	<b>2659</b>	195	147	57	44	377	107	328	1158	51	59	60	5	71
dont:														
Machines pour l'industrie et le commerce	332	18	15	1	6	45	10	42	162	6	5	14	0	8
Matériaux de construction	207	20	20	6	1	48	13	22	57	3	6	4	1	6
Véhicules automobiles	116	5	5	4	1	17	3	14	51	6	3	2	0	5
Boissons	94	9	4	5	3	14	8	9	25	1	6	6	1	3
Alimentation - Divers	86	9	3	1	1	11	1	17	39	2	2	0	0	0
Acier	44	1	2	0	2	8	3	8	18	0	1	0	0	1
Agricoles - Matières premières	45	1	8	4	2	4	6	1	13	1	2	0	1	2
Combustibles liquides	34	2	2	0	0	5	0	5	20	0	0	0	0	0
Matériel agricole	36	1	4	0	1	1	0	7	7	7	5	0	0	3
Viandes	18	2	1	0	1	5	0	0	7	0	2	0	0	0
<b>Groupe 2: Commerce de détail et autres activités commerciales non spécialement dénommées</b>	<b>11250</b>	660	354	381	214	1645	414	1088	5368	297	250	283	33	263
dont:														
Intermédiaires de commerce	677	47	20	13	7	53	46	50	374	13	17	10	2	25
Conseil pour les affaires et la gestion	635	29	16	7	7	33	13	52	448	5	7	7	0	11
Agences immobilières	489	48	11	11	8	99	14	68	188	13	9	10	0	10
Transports routiers de marchandises	455	46	40	14	10	129	25	32	103	10	17	14	4	11
Magasin non spécialisé à prédominance alimentaire	220	12	16	11	11	54	11	14	51	9	17	7	2	5

Véhicules automobiles	230	17	11	17	7	48	7	30	52	18	10	7	0	6
Carburants	201	15	16	11	13	54	21	13	19	8	14	13	1	3
Vêtements de confection (assortiment général)	166	3	5	14	6	33	4	11	66	8	3	8	0	5
Livres, journaux et revues	100	4	2	3	1	37	3	6	37	2	2	2	0	1
Chaussures	85	2	3	6	3	25	5	5	21	3	4	2	2	4
Appareils d'éclairage et d'équipements du foyer	68	4	2	3	3	16	3	8	23	1	1	0	0	4
Autres services personnels	57	4	5	0	0	9	3	4	23	4	1	2	0	2
Boissons	36	3	1	0	2	8	5	3	7	0	4	3	0	0
Maroquinerie et articles de voyage	19	0	0	2	0	5	1	5	5	0	0	0	1	0
Tabac	17	0	1	0	1	4	1	0	7	0	0	2	0	1
Réparation de chaussures et d'articles en cuir	12	0	0	0	1	3	0	2	6	0	0	0	0	0
Articles de papeterie et fournitures pour le bureau	12	0	1	1	0	4	0	0	5	0	0	0	0	1
Motocycles et accessoires	11	0	0	2	1	4	0	0	3	1	0	0	0	0
Transports routiers de voyageurs	6	0	0	1	2	1	0	2	0	0	0	0	0	0

**Groupe 3: Etablissements métallurgiques occupant régulièrement plus de 200 salariés ainsi que leurs comptoirs de vente**

	23	0	0	1	0	13	0	0	7	1	0	0	0	1
<b>Groupe 4: Banques</b>	<b>8413</b>	103	27	9	17	89	44	191	7845	25	15	17	0	31
dont:														
Opérations financières	7635	96	23	8	15	82	35	159	7145	22	9	11	0	30
Distribution de crédit	219	1	0	0	1	2	0	7	208	0	0	0	0	0
Banques universelles	206	0	0	0	0	0	0	5	200	0	0	1	0	0
Caisses rurales	35	4	3	1	0	4	7	3	0	1	6	5	0	1

## Chambre de Commerce – Répartition des ressortissants par groupe électoral – Situation au 16/10/2000

Branche d'activité	Total	Cap.	Cler.	Diek.	Ech.	Esch	Grev.	Lux. Camp.	Lux. Ville	Mer.	Red.	Rem.	Via.	Wil.
<b>Groupe 5: Assurances</b>	<b>471</b>	11	1	4	2	9	4	68	366	4	1	1	0	0
dont:														
Réassurances	252	1	0	0	0	0	1	49	201	0	0	0	0	0
Opérations directes d'assurances vie	54	0	0	0	0	0	0	5	49	0	0	0	0	0
Opérations directes d'assurances non-vie	30	0	0	0	0	0	0	1	29	0	0	0	0	0
<b>Groupe 6: Etablissements d'hébergement</b>	<b>363</b>	9	29	40	70	24	15	16	62	14	11	16	20	37
dont:														
Hôtels	281	6	22	24	51	23	13	15	59	7	10	12	15	24
Exploitation de terrains de camping	71	3	5	15	16	1	2	1	1	7	1	3	4	12
<b>Groupe 7: Cafetiers et restaurateurs</b>	<b>2125</b>	129	81	130	87	596	75	137	541	99	72	79	32	67
dont:														
Débts de boissons sans spectacle	1242	75	44	89	48	412	51	52	254	58	51	46	20	42
Restaurants	758	44	33	38	32	157	23	71	243	35	15	32	12	23
Discothèques, dancings et similaires	54	2	1	1	0	12	0	7	28	1	1	0	0	1
Cantines et restaurants d'entreprise	8	1	0	2	0	0	0	1	4	0	0	0	0	0
<b>Groupe 8: Petite et moyenne industrie</b>	<b>1854</b>	146	83	91	53	400	105	195	536	82	43	60	9	51
dont:														
Construction de bâtiments	236	12	5	16	6	48	5	35	75	16	4	6	1	7
Editions	77	8	3	0	1	8	0	7	44	1	2	0	0	3
Imprimeries de labeur	50	2	1	3	3	7	1	7	21	0	0	4	0	1

Fabrication de charpentes et menuiseries métalliques

27 4 2 3 0 9 1 1 5 0 1 0 1 0

Fabrication de plaques, feuilles, tubes et profilés plastiques

5 0 0 0 1 2 0 0 2 0 0 0 0 0

Industrie des eaux et des boissons rafraîchissantes

4 0 0 0 0 0 0 0 1 1 0 2 0 0

Fabrication de produits chimiques à usage industriel

3 1 0 0 0 2 0 0 0 0 0 0 0 0

Vin et boissons à base de vin

3 0 0 0 0 0 0 1 0 0 0 2 0 0

Fabrication d'éléments en béton pour la construction

2 0 0 0 0 1 0 0 1 0 0 0 0 0

Fabrication de pneumatiques

2 0 0 0 0 0 0 0 0 2 0 0 0 0

Industrie du tabac

1 0 0 0 0 0 0 0 0 1 0 0 0 0

Divers

2579 77 99 71 28 277 66 152 1581 48 44 33 5 98

Total des ressortissants

29737 1330 821 784 515 3430 830 2175 17464 621 495 549 104 619

## Légende

Abréviation	Canton	Abréviation	Canton
Cap.	Capellen	Lux. Ville	Luxembourg Ville
Cler.	Clerveaux	Mer.	Mersch
Diek.	Diekirch	Red.	Redange
Ech.	Echternach	Rem.	Remich
Esch	Esch-sur-Alzette	Via.	Vianden
Grev.	Grevenmacher	Wil.	Wiltz
Lux. Camp.	Luxembourg Campagne		

## Prix à la consommation

# Accélération de l'inflation induite par les prix pétroliers

Au 1er septembre, l'indice des prix à la consommation, établi par le STATEC, marque une progression prononcée de 0.52%. L'indice atteint 107.70 points au 1.9.2000 (base 100 en 1996). Le taux d'inflation sur 12 mois passe à +3.42 %, soit un niveau sensiblement supérieur à celui d'août 2000 (+3.14 %), mais comparable à celui déjà atteint en juillet (+3.44%). L'indice rattaché à la base 1.1.1948 pour l'application de l'échelle mobile des salaires se chiffre à 616.34 points. La moyenne semestrielle atteint 610.14 points au 1.9.2000.

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

	Sept.2000/ sept.99	Sept.2000/août 2000
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	+ 2.86 %	+ 0.19 %
Boissons alcoolisées et tabac	+ 3.10 %	+ 0.32 %
Articles d'habillement et chaussures	+ 0.81 %	+ 0.01 %
Logement, eau, électricité et combustibles	+ 8.83 %	+ 2.20 %
Ameublement, équipement de ménage et entretien	+ 1.77 %	+ 0.07 %
Santé	+11.86 %	- 0.24 %
Transport	+ 4.78 %	+ 0.77 %
Communications	- 3.10 %	- 0.02 %
Loisirs, spectacles et culture	+ 1.77 %	+ 0.20 %
Enseignement	+ 1.71 %	-
Hôtels, cafés, restaurants	+ 3.00 %	+ 0.27 %
Biens et services divers	+ 0.09 %	+ 0.12 %
Indice général	+ 3.42 %	+ 0.52 %

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

#### en hausse

Combustibles liquides (pondération 11.2 ‰)	+0.29 p.
Essence (pondération 17.7 ‰)	+0.08 p.

#### en baisse

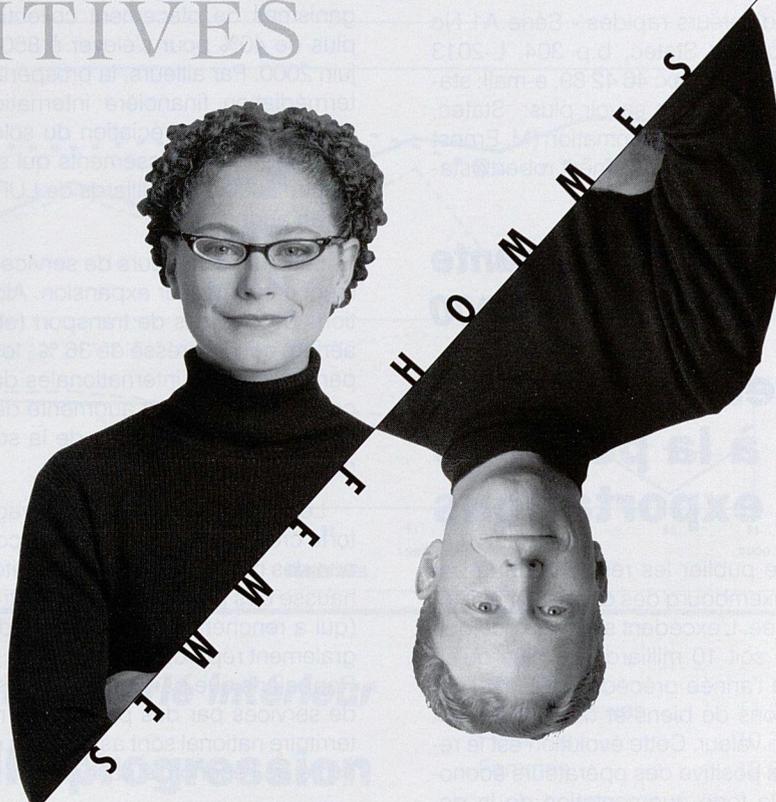
—

L'évolution de l'indice général au 1er septembre 2000 (+0.56 point) résulte avant tout des fortes incidences à la hausse des divisions particulièrement affectées par les hausses des prix des produits pétroliers, soit celles du „Logement, eau, électricité et combustibles“ (+0.27 point), et des „Transports“ (+0.10 point). Des incidences à la hausse ont encore été constatées pour les divisions „Produits alimentaires et boissons non alcoolisées“, „Loisirs, spectacles et culture“, et „Hôtels, cafés, restaurants“ (+0.02 point chacune). L'apport des sept autres divisions à l'évolution de l'indice général n'a guère dépassé 0.01 point ou a été nul.

Les biens et services avec les plus fortes incidences à la hausse sur l'indice ont connu des renchérissements de respectivement +16.84% (combustibles liquides) et +3.65% (essence). Par ailleurs les plus fortes hausses constatées ont concerné les fruits de mer (+11.28%), le gas-oil (+7.70%) et le gaz liquéfié (+3.70%).

En progressant de 7.4%, les prix des produits pétroliers ont, comme les mois précédents, constitué le facteur inflationniste déterminant. La hausse des prix de l'ensemble des autres biens et services a été de +0.14%. L'indice au 1er octobre 2000 sera publié le

# ACTIONS POSITIVES



## Des actions positives?

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

Vous en avez déjà réalisées?

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

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

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

Pour plus de renseignements, demandez la brochure:

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

et le «Guide de subventions pour actions positives».

Tenté(e) de participer?

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

POUR DE PLUS  
AMPLES INFORMATIONS  
VEUILLEZ VOUS ADRESSER AU:



**MINISTÈRE DE LA PROMOTION FÉMININE**

L-2921 Luxembourg

Tél.: 478 58 14 / Fax: 24 18 86

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

9 novembre, à l'issue de la réunion mensuelle de la Commission de l'indice.

La publication (Indicateurs rapides - Série A1 No 9/2000) est disponible au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219, fax: 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec, Section Indice des prix à la consommation (M. Ernest Robert), tél: 478 - 4266, e-mail: ernest.robert@statec.etat.lu.

## Balance courante au 1er semestre 2000

### Excédent croissant grâce à la poussée des exportations

Le Statec vient de publier les résultats de la balance courante du Luxembourg des deux premiers trimestres de cette année. L'excédent s'élève à quelque 44 milliards de LUF, soit 10 milliards de plus qu'au premier semestre de l'année précédente. Dans l'ensemble les exportations de biens et de services ont progressé de 24% en valeur. Cette évolution est le reflet de la réaction très positive des opérateurs économiques résidents à la forte augmentation de la demande internationale.

Globalement le déficit des échanges extérieurs de marchandises s'est tassé légèrement; ainsi les augmentations en volume des importations de biens d'équipement et de biens de consommation durable, ainsi que le renchérissement des produits énergétiques ont été largement compensés par la nette progression (+15%) des exportations de marchandises. L'on note surtout la poussée des expéditions de produits métalliques (+24.8%) à la suite de la reprise générale dans la sidérurgie et le net relèvement des prix de l'acier.

Les exportations totales de services ont progressé de quelque 30%, notamment sous l'effet du développement favorable des services financiers. Les recettes dans ce domaine sont essentiellement fonction

des activités de gestion de fonds qui sont en nette expansion; endéans douze mois les actifs nets des organismes de placement collectif ont progressé de plus de 40% pour s'élever à 850 milliards d'Euro en juin 2000. Par ailleurs, la prospérité des activités d'intermédiation financière internationale a également contribué à l'appréciation du solde excédentaire du revenu des investissements qui se chiffre au 1er semestre 2000 à 59 milliards de LUF, contre 51 milliards un an auparavant.

Les autres secteurs de service porteurs ont également confirmé leur expansion. Alors que les exportations de services de transport (et notamment du fret aérien) ont progressé de 36%, les recettes générées par les activités internationales dans le domaine des communications ont augmenté de 13% grâce au développement prometteur de la société d'exploitation de satellites.

Les recettes au titre de „voyages„ ont connu une forte croissance à la suite de la consommation soutenue des non résidents sur le territoire national et de la hausse des prix des produits pétroliers. Cette hausse (qui a renchéri les importations de biens) a été intégralement répercutée sur les prix de ventes au détail. Rappelons que par convention les achats de biens et de services par des particuliers non résidents sur le territoire national sont assimilés à des recettes de tourisme de l'économie nationale.

En raison de la nouvelle augmentation du nombre des frontaliers (près de 88 000 en juin 2000, contre 79 000 un an auparavant), la rémunération versée à ces salariés a progressé de quelque 17% endéans un an. Etant donné que la masse salariale des fonctionnaires internationaux résidant au Luxembourg a évolué plus modestement, le solde négatif de la rémunération des salariés est passé de 36 milliards de LUF au premier semestre 1999 à quelque 44 milliards de LUF.

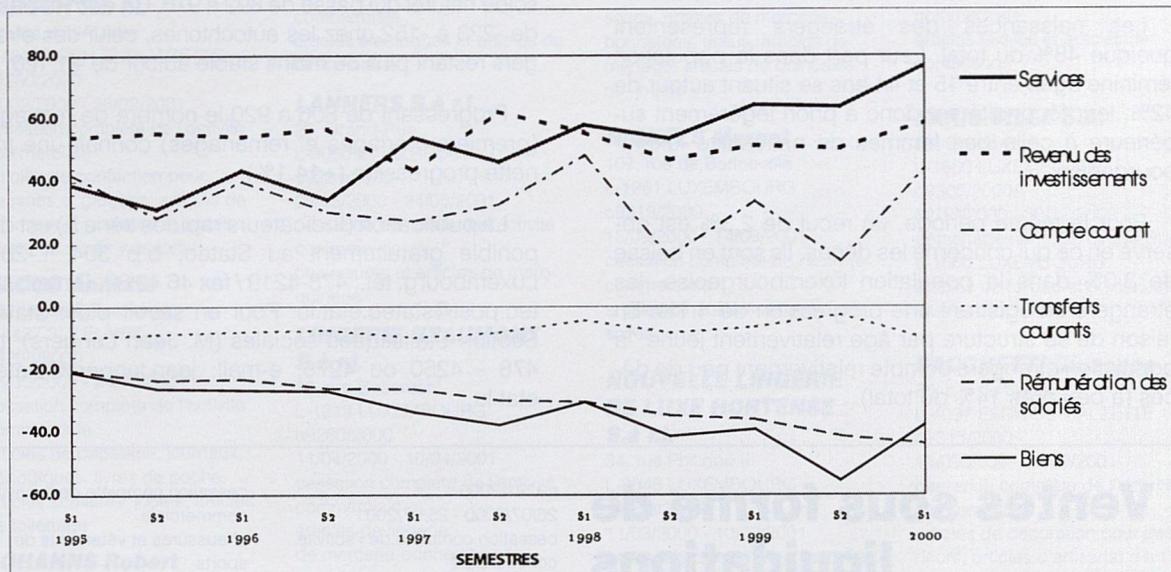
La publication (Indicateurs rapides série N) est disponible gratuitement au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec, Section Relations économiques extérieures (M. Guy Schuller), tél.: 478 - 4271, e-mail: guy.schuller@statec.etat.lu.

#### BALANCE COURANTE DU LUXEMBOURG

Libellé	Année		Premier semestre					
	1998	1999 (1)	1999 (1)			2000 (1)		
	Net	Net	Crédit	Débit	Net	Crédit	Débit	Net
	Unité milliard de LUF							
<b>Opérations courantes</b>	64.0	48.3	1 217.2	1 183.4	33.8	1 585.3	1 541.6	43.7
Biens	-71.9	-94.8	155.2	194.5	-39.3	180.6	218.3	-37.8
Services	111.5	128.1	225.4	161.1	64.4	292.8	215.9	76.9
Rémunération des salariés	-65.2	-77.5	12.1	48.2	-36.0	12.6	56.5	-43.9
Revenu des investissements	102.4	101.8	781.6	730.2	51.4	1 059.6	1 000.9	58.8
Transferts courants	-12.8	-9.3	42.8	49.4	-6.6	39.7	50.0	-10.3

(1) chiffres provisoires

## SOLDES DE LA BALANCE COURANTE DU LUXEMBOURG

**Emploi salarié intérieur****Nouvelle progression de 6% au cours du premier semestre 2000**

Sur la base du nombre d'affiliés à la sécurité sociale il apparaît que l'emploi salarié intérieur (incluant les frontaliers mais excluant les fonctionnaires des institutions internationales) continue de progresser. Par rapport au premier semestre de 1999, le taux d'accroissement s'élève à 6%. Fin juin 2000, 245 012 salariés sont occupés sur le territoire du Grand-Duché. La part des frontaliers augmente toujours, passant de 34.0% en 1999 à 35.7% en 2000. A noter que l'emploi de résidents continue également de se développer (+3.3%).

La répartition par sexe montre que les taux d'accroissement féminins sont légèrement supérieurs aux taux masculins. Fin juin, les femmes représentent 36.9% de l'emploi salarié intérieur.

Taux d'accroissement 1er semestre 2000 / 1er semestre 1999:

**Emploi salarié total**

Les deux sexes	6.0
Hommes	5.7
Femmes	6.5

**Résidents**

Les deux sexes	3.3
Hommes	2.8
Femmes	4.2

**Frontaliers**

Les deux sexes	11.2
Hommes	10.7
Femmes	12.2

Une ventilation par pays de provenance des salariés frontaliers présents au Luxembourg fin juin confirme la prédominance de ceux venant de France (53.6%), les parts des frontaliers belges et allemands s'élevant à respectivement 27.6% et 18.8%.

Au cours de la période considérée, ce sont les frontaliers originaires de France qui connaissent la plus forte progression (+12.0%), suivis de très près par ceux venant d'Allemagne (+11.6%). Pour les salariés habitant en Belgique, ce taux n'est que de 9.3%.

La publication (Indicateurs rapides série L) est disponible gratuitement au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219, fax 46 42 89, e-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec, Section Statistiques sociales (M. Jean Langers), tél: 478 - 4250 ou 4276, e-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

**Démographie****Évolution au 1er semestre 2000**

Le STATEC vient de publier les données démographiques du 1<sup>er</sup> semestre de l'année 2000. (Les naissances et les décès de résidents survenus à l'étranger ne sont pas encore pris en compte. Ils ne seront intégrés que dans l'indicateur couvrant l'ensemble des douze mois que ces événements seront intégrés.) Au cours des 6 premiers mois, le nombre total de naissances s'élève à 2 844, soit une progression de 1.5% par rapport à la même période de l'année passée.

Cette évolution positive concerne aussi bien les autochtones (+1.3%) que les étrangers (+1.7%).

Les naissances des étrangers représentent quelque 48% du total. Leur part dans la population féminine âgée entre 15 et 44 ans se situant autour de 42%, leur fécondité est donc à priori légèrement supérieure à celle des femmes de nationalité luxembourgeoise.

Pour la même période, un recul de 2.3% est observé en ce qui concerne les décès. Ils sont en baisse de 3.0% dans la population luxembourgeoise, les étrangers enregistrant une progression de 4.1%. En raison de sa structure par âge relativement jeune, la population étrangère compte relativement peu de décès (à peu près 14% du total).

L'accroissement des naissances et la diminution des décès entraînent évidemment une augmentation du solde naturel qui passe de 892 à 976. Ce dernier passe de -223 à -152 chez les autochtones, celui des étrangers restant plus ou moins stable autour de +1 120.

Progressant de 806 à 920 le nombre de mariages (premiers mariages et remariages) connaît une très nette progression (+14.1%).

La publication (Indicateurs rapides série E) est disponible gratuitement au Statec, b.p 304, L-2013 Luxembourg, tél.: 478-4219 / fax 46 42 89, E-mail: statec.post@statec.etat.lu. Pour en savoir plus: Statec, Section Statistiques sociales (M. Jean Langers), tél: 478 - 4250 ou 4276, e-mail: jean.langers@statec.etat.lu.

## Ventes sous forme de liquidations

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

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

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

Situation au 15/10/2000:

**AMEUBLEMENT WOLF-MORITZ S.à r.l.**  
17, rue de Stalingrad  
L-4326 ESCH-SUR-ALZETTE  
c9254/1999C  
22/05/2000 - 21/05/2001  
déménagement:  
29, rue de Moeding,  
L-4246 Esch-sur-Alzette  
articles d'ameublement, articles de décoration pour intérieurs, articles de literie

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

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

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

**CLUB LES AMIS DU BON VIN S.à r.l.**  
19, rue F. de Blochausen  
L-1243 LUXEMBOURG

c9291/2000  
26/07/2000 - 25/07/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
produits alimentaires

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

**DENSBOURN Georgette**  
3, rue des Ecoles  
L-3461 DUDELANGE  
c9306/2000  
01/10/2000 - 30/09/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles pour peintures, papiers peints, articles de toilette, articles de parfumerie, souvenirs, jouets, produits d'entretien...

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

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

**FEYERSTEIN Suzanne**  
51, rue G.D.Charlotte  
L-7520 MERSCH  
c9296/2000  
01/07/2000 - 30/06/2001

cessation complète de l'activité commerciale  
chaussures et vêtements de sports

**FLAMMANG Albert**  
8, rue Prince Henri  
L-7230 HELMSANGE  
c9313/2000  
23/09/2000 - 22/12/2000  
déménagement: 12, rue Pierre Conrardy, L-7219 Helmsange  
articles pour artistes peintres, pour peintres-décorateurs, articles de bricolage

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

**GOESSENS Jeanne**  
16, rue Principale  
L-8805 RAMBROUCH  
c9293/2000  
15/05/2000 - 14/05/2001  
cessation complète de l'activité commerciale  
articles de confection, articles de mercerie-bonneterie, articles de chemiserie et articles de fausse-bijouterie

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

**HERTZ & CIE S.à r.l.**  
3, place de Paris  
L-2314 LUXEMBOURG  
c9299/2000  
01/07/2000 - 30/06/2001  
cessation complète de l'activité commerciale



## Interview

# L'Arbed se met au commerce électronique Business-to-Business

Interview réalisée avec M. Jean-Claude Gérardy et Mme Fatima Benabdelaziz de e-Arbed

### Quelle est la place de e-arbed dans la «galaxie»Arbed ?

E-Arbed est une société récente. Elle a été créée le 1er juillet de cette année. Elle est financée par deux entreprises du groupe : ProfilArbed Distribution (PAD) qui est le stockiste intégré de l'Arbed pour la zone géographique couvrant la Belgique, la Hollande, le Luxembourg, la France, et l'Allemagne et Trade Arbed (TA), qui s'occupe des autres zones géographiques. TA a par exemple des stocks en Pologne, en République Tchèque, en Slovaquie et en Hongrie.

### Mais le site est plus ancien que la société ?

Oui ! Le site a été officiellement lancé le 1er mars. Nous avons déjà fait trois nouvelles versions depuis cette date. Le développement s'est fait en partenariat avec Arthur Andersen. En fait, nous sommes actuellement encore dans la phase de gros développement, avec de plus en plus de services et de valeur ajoutée pour les utilisateurs. Pour présenter la situation, PAD vend 1.3 million de tonnes de produits sidérurgiques par an, dont 800.000 tonnes de poutrelles. Les poutrelles sont donc vraiment le produit de base de PAD. De manière naturelle, c'est avec ce produit que l'activité de e-arbed.com a commencé. Au fur et à mesure, les autres produits vont se rajouter.

### Vous ne vendez donc pas de produits avant leur fabrication ?

Non. Il s'agit uniquement de vente de matériel en stock, que nous promettons livrés dans un délai de 48 heures, hors conditions exceptionnelles.

### La logistique doit être au centre de votre problématique ?

C'est le gros challenge des mois et années qui viennent. Quand un client s'inscrit et commande du matériel, nous devons être capables de lui fournir ce matériel dans les délais annoncés.

### Quels sont vos clients ?

Pour le moment, nous ne traitons qu'avec les gros clients, ceux que l'on connaît. Nous n'autorisons pas à l'heure actuelle une personne privée comme vous et moi à aller s'inscrire sur le site et demander une poutrelle pour la maison. Peut-être plus tard, mais là encore, on ne se lancera que si la logistique est capable d'absorber les nouveaux impératifs.

### Vous êtes donc prioritairement B to B ?

Oui. Pour le moment nous ne sommes que B to B. Et limité à des clients connus.

### Combien de personnes travaillent chez e-arbed.com ?

Quatre personnes pour le moment, six à terme. Nous n'avons pas besoin d'être plus nombreux, car nous n'organisons pas la vente. Nous sommes simplement un fournisseur de services pour PAD et TA. Ce sont eux qui animent le réseau de vente. Ils sont plus de 1000 dont 200 vendeurs qui sillonnent toute l'Europe.

### Pourquoi être constitué comme une société autonome et pas un service internet ?

Le groupe Arbed a toujours fonctionné de cette manière. Il préfère créer des business units autonomes. De cette manière, on peut plus facilement vérifier l'état financier de chacune d'entre elles.

### A terme, serez-vous un prestataire internet, ou pourrez-vous proposer vos services à d'autres sociétés ?

C'est la grosse question ! Pour l'instant non. Si par exemple nous réussissons à avoir suffisamment de volumes, ou si de gros clients viennent sur le site et veulent nous utiliser comme „standards“ pour des transactions sur des sites de concurrents, pourquoi ne pas vendre la technologie, mettre un autre nom en avant, et avoir exactement le même format pour passer des commandes ? Cela serait possible, mais ce n'est pas encore envisagé.

### Comme toute société, vous devez avoir des objectifs ?

Comme tout le monde, nous avons un business plan que nous essayons de respecter. Pour l'instant, on est un tout petit peu en retard, mais rien de bien grave. Nous devrions atteindre la rentabilité d'ici trois à quatre ans. L'investissement initial pour créer un site de commerce électronique est conséquent. Il nous faudra donc vendre pas mal de tonnes pour pouvoir avoir un retour sur investissement. Mais l'activité est viable, sera viable.

### Vous pouvez nous donner quelques chiffres ?

Aujourd'hui, environ 3% des commandes passent par le site. Sachant que PAD a plus ou moins 10.000 clients, et que seulement une centaine est enregistrée, le ratio est plutôt satisfaisant. Nous avons choisi de commencer par les plus gros clients. Avec le temps, la communication va se mettre en place et de plus en plus d'entreprises utiliseront le site pour passer leurs commandes. A terme nous visons 50% des commandes de PAD et de TA. En clair, cela signifie environ 500.000 tonnes qui transitent via le site.

### Vous avez „sélectionné“ vos premiers clients. Pourquoi ?

Il aurait pu y avoir des problèmes „politiques“. Nous devons d'abord contacter nos gros clients en premier pour ne froisser aucune sensibilité. De plus, ce sont eux qui génèrent les plus grandes commandes.

### Et votre rémunération ? Comment se calcule-t-elle ?

Nous sommes financés par ProfilARBED Distribution et TradeARBED en fonction des services rendus par e-ARBED.

### Quels sont les phénomènes qui limitent l'activité du site ?

Pour le moment, le site fait de la vente „brute“ de poutrelles uniquement. Au fur et à mesure, nous allons intégrer tout le catalogue de PAD ainsi que de nouveaux services à valeur ajoutée, tels que la gestion de certificats, la gestion des commandes directement à partir des systèmes informatiques des clients, la gestion des crédits, le suivi de l'acheminement de des commandes... A la fin, le système permettra la commande de matériel sans aucune utilisation de papier. Il faut dire que le métier de constructeur métallique, ce n'est pas partout un métier high tech! Certains passent leurs commandes par téléphone et ils attendent la confirmation par fax. Certains, au contraire, sont très développés au point de vue technologique. On trouve de tout dans la clientèle.

Ce qui est étonnant par exemple, c'est qu'il y a des gens en Pologne ou en République Tchèque qui n'ont „rien“, pas d'ERP, pas de logiciel de gestion, mais qui ont internet. Et comme ils n'ont que ça, l'adoption d'arbed.com est très rapide. Quelqu'un qui possède déjà un logiciel comme SAP ne pourra pas commander : il doit passer par son ERP qui n'est pas pour le moment interfacé avec notre système. C'est d'ailleurs pour cela que nous travaillons sur ce type d'intégration dans le système de commande du client.

### Vous avez déjà fait des ventes ?

Bien sûr! Nous vendons tous les jours. Nous avons l'un ou l'autre obstacle. Certaines sociétés ne donnent pas d'accès à Internet à leurs employés. Avec eux, pas d'affaires possibles. D'un autre côté, certaines entreprises, plus spécialement en Allemagne, ne nous achètent que des poutrelles. Ces dernières utilisent par conséquent beaucoup le site. En Belgique par contre, PAD joue plus un rôle de fournisseur généraliste, quels que soient les besoins, nous ne vendrons que le jour où le catalogue en ligne sera complet. Les entreprises ne changent pas leurs habitudes aussi facilement : elles ne vont pas envoyer une commande par internet et une autre par fax. Mais ça va venir.

### Quels sont les volumes de commande ?

Généralement, les gens essaient de commander 20 tonnes, soit un camion. C'est l'idéal. S'ils ont un camion complet, ils savent qu'ils sont livrés en des temps très courts. Et s'ils ont quelques barres qui leur manquent, nous essayons de combiner avec un autre client pour diminuer les délais. Dans la majorité des cas, la livraison se fait sous 48 heures.

### Vous disiez ne pas avoir beaucoup communiqué autour du site ?

Nous avons commencé par faire de la promotion chez nos vendeurs. Nous pensons que le métier de vendeur va changer. Au lieu de passer la moitié de la

journée à remplir des offres, on fera le tout directement via un site. Le temps gagné servira à „chasser“ de nouveaux clients. Le portfolio de la clientèle va complètement changer. Les vendeurs vont avoir beaucoup plus de clients potentiels, et du fait qu'ils auront un outil plus efficace pour gérer la vente, ils pourront améliorer leurs résultats. Internet est un outil pour augmenter le nombre de clients.

### Quels sont les avantages pour le client ?

Il peut commander 24 heures sur 24, et les commandes ne sont pas limitées au stock qui se trouve près de chez eux. Si une entreprise belge commande pour l'Allemagne, les stocks affectés seront directement pris chez les entrepôts allemands. S'il en manque, le système va regarder si le matériel est disponible ailleurs et puis optimisera la logistique, en jouant la transparence: ça mettra plus de temps pour venir, mais on a le matériel.

### Comment l'industrie accueille-t-elle ces «nouvelles manières d'acheter»?

Certains nous disent „Mais votre concurrent il n'a pas ça!“. Il a alors tendance à programmer ses 10 numéros de fax aux 10 fournisseurs potentiels, et à attendre 3 heures les réponses. Il y en a d'autres qui disent „J'ai un gros projet“, de l'ordre de 330 tonnes en 2 mois. Ils négocient les prix, et après utilisent le système pour la gestion des disponibilités.

## VOTRE TAXI AERIEN

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

☎ 42 52 52-1





## LUXAVIATION

**Compagnie luxembourgeoise de Taxi aérien**

LUXEMBOURG AIRPORT L-1110 FINDEL FAX: 42 71 40

Le défi, pour tous les sites B2B, c'est de définir un standard de transaction. Si nous arrivons à définir ce standard d'échange pour un certain type de matériel ou de profilé, nous sommes gagnants. La concurrence suivra à ce moment là, via notre site ou notre technologie et nos standards.

#### La concurrence doit exister...

Il y a des sites qui proposent des services plus ou moins comparables, mais sans l'analyse de la logistique et l'optimisation des différents stocks.

#### Quel est le circuit de vente traditionnel dans votre secteur ?

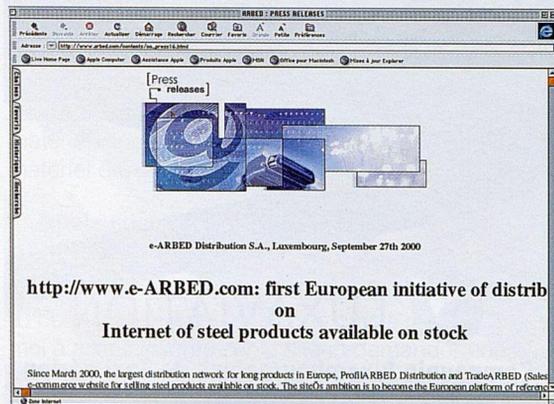
Les usines fournissent à des gros clients. Parmi ces clients, il y a PAD et d'autres concurrents. Ces intermédiaires revendent à des constructeurs métalliques ou à des stockistes intermédiaires, plus régionaux. Dans certains pays, il y a encore un niveau d'intermédiaires supplémentaire. En résumant, certains pays ont deux niveaux, d'autres trois. PAD „descend“ rarement dans le troisième niveau. Nos clients sont des stockistes ou des constructeurs métalliques.

#### Vous n'avez pas de problèmes de relation avec certaines entreprises qui sont de fait à la fois vos clients et vos concurrents ?

Nous essayons de nous positionner avant les autres pour rester dans le marché. Les intermédiaires qui se contentent d'acheter et de revendre les poutrelles vont devoir se repositionner sur ce marché en y incluant plus de la valeur ajoutée.

#### Mais une telle stratégie affichée ne crée pas de conflits avec les autres fournisseurs ?

Nous les avons déjà prévenus que nous n'avions d'une certaine manière pas le choix. Il y a dorénavant obligation de faire de la valeur ajoutée. Nous avons réfléchi non pas par rapport à nos clients / intermédiaires, mais par rapport à nos concurrents. Ceci étant, nous avons prévenu les entreprises que l'initiative pouvait les déstabiliser. Elles ont été mises en garde, en leur disant de se repositionner dans le marché. Mais nous voulons les impliquer également dans la mise au point du standard. Nous voulons les avoir avec nous, pas contre nous.



<http://www.e-arbed.com/>

#### Le Groupe Arbed a-t-il d'autres projets de commerce électronique en cours ?

Oui! Il y a nous avec e-ARBED.com. Il y a la vente d'usine : steel24-7.com, en association avec d'autres producteurs. Cette association permettra la mise au point d'un réel standard dans l'industrie. Pour tous les achats en rapport avec la sidérurgie, il y a buyformetals.com, avec les mêmes partenaires. Ensuite, il y a un site de trading. La société est à NewYork, en partenariat avec Duferco, Samsung et Cargill, qui sont des gros traders de produits sidérurgiques. Et enfin un site en Espagne, qui traitera de manière généraliste le monde de la construction. Mais pour l'Espagne uniquement, pour particuliers ou constructeurs. Dans le jargon de l'internet, cela s'appelle une Vertical MarketPlace.

*Interview réalisée par l'Observatoire des nouveaux médias du CRP Henri Tudor, extrait du site <http://www.nmg.lu/letter>.*

## E-Business

# Sécuriser les transactions sur Internet

### Obtenez votre signature électronique auprès de la Chambre de Commerce

Le développement rapide des nouvelles technologies de communication a fait exploser le commerce électronique par Internet. Les transactions en ligne entre les entreprises et les consommateurs représentent le plus souvent des informations confidentielles pour lesquelles le marché réclame un niveau de sécurité adéquat.

En vue de promouvoir le commerce électronique au Luxembourg, la Chambre de Commerce est devenue active depuis le début de l'année 1999 en tant que prestataire de services de certification (Certification Service Provider, CSP), pouvant offrir les services suivants:

- conseil et assistance en matière du commerce électronique sécurisé
- vérification des données relatives à l'établissement d'un certificat numérique
- émission des certificats numériques
- service confidentiel et professionnel

### Certificat numérique

Les certificats numériques permettent à tout acteur d'une transaction électronique de prouver son identité. Grâce aux certificats numériques, les messages transférés via Internet peuvent être cryptés et signés. Les certificats numériques sont émis par une autorité de certification (comme p.ex. GlobalSign). La

Chambre de Commerce en tant que prestataire de services de certification vérifie l'identité du demandeur du certificat et délivre le certificat.

## Fonctionnement des certificats numériques

Grâce à une paire unique de clés (qui sont une séquence de chiffres et de lettres), les données sont modifiées en y appliquant des fonctions mathématiques plus ou moins complexes. A chaque certificat sont liées deux clés : une clé publique, qui est communiquée à tout le monde et une clé privée, qui est réservée au détenteur du certificat. A chaque clé privée correspond une seule clé publique. On peut comparer ce système avec la serrure d'une porte qui est visible, mais seulement la personne possédant la clé peut l'ouvrir et par conséquent visualiser le contenu d'un message encrypté.

## Signature électronique

Pour envoyer un e-mail signé, l'expéditeur génère avec sa clé privée une signature électronique pour s'identifier vis-à-vis de son correspondant. L'identité de l'expéditeur est assurée du fait que la Chambre de Commerce a vérifié préalablement que la clé publique (qui est incluse dans le certificat) appartient effectivement à la personne en question. Le destinataire peut contrôler la signature avec la clé publique de l'expéditeur. Comme une seule clé privée correspond à la clé publique, l'expéditeur est la seule personne qui peut avoir envoyé le message.

La signature électronique garantit les trois aspects de sécurité suivants:

- Authenticité: l'expéditeur est celui qu'il prétend être, comme il est le seul à pouvoir signer le message avec sa clé privée.
- Intégrité: le contenu du message ne peut être changé par l'expéditeur ou le destinataire ou par une personne tierce.
- Non-répudation: être sûr que l'autre partie ne peut nier sa participation dans la transaction, comme elle porte sa signature. Ceci crée de la confiance dans le commerce électronique: „a deal is a deal". Les deux parties ont besoin d'un engagement qui a une valeur juridique.

Pour les transactions commerciales, cela signifie que la signature électronique permet de prouver à la fois l'identité de l'acheteur, ainsi que son intention d'achat dans le cas d'une commande. L'acheteur ne peut donc plus contester son engagement.

## Encryptage de données

Le simple fait de signer un message, ne garantit pas encore que le message ne peut être intercepté en cours de route et lu par des tierces personnes. Pour garantir la confidentialité du message, le certificat numérique permet d'encrypter le message. Pour envoyer un e-mail encrypté, l'expéditeur utilise la clé publique du destinataire pour encoder le message. Lors de la réception, le destinataire décrypte le message

avec sa propre clé privée. Comme une seule clé privée correspond à la clé publique, le destinataire possédant la clé privée est l'unique personne pouvant décoder et lire le message.

## Types de certificats

Il existe des certificats personnels pour les personnes physiques et des certificats serveurs pour sécuriser les adresses „URL" sur Internet. Tous les certificats peuvent être obtenus sur le site de la Chambre de Commerce ([www.cc.lu](http://www.cc.lu)) sous la rubrique „e-commerce".

### PersonalSign Demo (Classe 1)

Ce type de certificat n'est qu'un certificat de démonstration et ne représente aucune vérification de l'identité. Il est valable pendant 30 jours.

### PersonalSign 2 (Classe 2)

Ce type de certificat délivre un contrôle d'identité limité. En effet seulement une copie de la carte d'identité est exigée pour obtenir ce certificat. Il peut être utilisé pour sécuriser l'e-mail et pour les transactions journalières.

### PersonalSign 3 (Classe 3 Pro)

Les certificats numériques classe 3 Pro servent pour la communication entre les sociétés (ou autres organismes) et pour les transactions commerciales de haute valeur comme p.ex. le **e-banking**. Pour l'obtention de ce certificat, le demandeur de certificat doit se présenter personnellement à la Chambre de Commerce pour que son identité puisse être vérifiée. Le lien entre la personne physique et son organisation (p.ex. entreprise, administration, etc.) est également contrôlé.

### Certificat ServerSign

Ce type de certificat est destiné aux entreprises qui souhaitent sécuriser leur site web. L'identité du détenteur du site „URL" est vérifiée par la Chambre de Commerce. Ceci donne aux visiteurs du site la confiance absolue quant à l'identité du site. Ces certificats sont idéals pour le commerce basé sur le web. En effet, grâce au protocole de sécurisation SSL (Secure Socket Layer), toutes les données que les clients peuvent communiquer à l'entreprise via le site web sont encryptées. Cette protection est fortement conseillée pour toutes les entreprises offrant à leurs clients la possibilité de transférer des données confidentielles, comme p.ex. le numéro de la carte de crédit.

### Certificat ObjectSign

ObjectSign est un certificat qui peut être utilisé pour signer des logiciels (applets) distribués sur Internet. Ils permettent à l'utilisateur d'être 100% sûr de l'identité du développeur et du distributeur de l'objet qu'il télécharge et lance.

## Environnement favorable

Grâce à la nouvelle loi du 14 août 2000 relative au commerce électronique, des contrats peuvent être conclus entre professionnels et entre professionnels et consommateurs. Plusieurs indicateurs révèlent que le

Luxembourg pourrait devenir une plaque tournante pour le commerce électronique. Le Luxembourg dispose en effet du taux de TVA le plus bas de l'Europe, ce qui constitue un attrait supplémentaire pour le développement du commerce électronique. En outre le Luxembourg possède de loin la plus forte densité d'ordinateurs personnels par tête d'habitants.

### Conclusion

Baucoup d'internautes éprouvent toujours une certaine réticence à l'égard des achats en ligne. L'Internet doit faire face à des problèmes tels que l'anonymat, le piratage ou le manque de confiance. Les certificats numériques offrent des garanties importantes de sécurité contre ces types de problèmes. Reste aux différents acteurs de l'économie luxembourgeoise de s'engager encore davantage dans ce domaine et de sécuriser leurs échanges par Internet.

Pour de plus amples renseignements veuillez vous adresser à la Chambre de Commerce, Service Commerce Extérieur, tél.: 42 39 39-310 ou -314, fax: 43 83 26, e-mail: globalsign-lux@cc.lu, adresse Internet: www.cc.lu.

## solution question solution

A chaque question, nous vous proposons une solution concrète!

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

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

*bien plus qu'un comptable*

Trois adresses: Luxembourg, Bertrange, Livange

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

-fax: 26.310.713

-e-mail: [contact@itp.lu](mailto:contact@itp.lu)

### LE SALON EUROPEEN DU COMMERCE ELECTRONIQUE

«IBEX Lille 2001»

Société: \_\_\_\_\_ Nom: \_\_\_\_\_

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

Code Postal: \_\_\_\_\_ Localité: \_\_\_\_\_

Téléphone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_ Homepage: \_\_\_\_\_

- Je souhaite recevoir une invitation pour la séance d'information et suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur le déroulement pratique du salon **IBEX Lille 2001**.
- Je suis intéressé(e) à obtenir **le catalogue** avec les profils de coopération des **entreprises participantes**.
- Je suis intéressé(e) à rencontrer un collaborateur de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI afin d'obtenir de plus amples renseignements pratiques sur les conditions de participation à ce forum international.
- Je suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur toute autre action ou initiative similaire qui sera organisée au cours de l'exercice 2000.



**PME/PMI**  
LUXEMBOURG

**Euro Info Centre Luxembourg  
PME/PMI - Chambre de Commerce**

31, boulevard Konrad Adenauer  
LUXEMBOURG - KIRCHBERG  
Adresse postale: L-2981 Luxembourg

Tél. 42 39 39-333

Fax. 43 83 26

E-mail: [eic@cc.lu](mailto:eic@cc.lu)

**Personne de contact: M. François NÉNON**

## IBEX Lille 2001 E-Commerce

### Un salon international dédié au commerce électronique:

Pour répondre aux attentes des entreprises cherchant à saisir les nouvelles opportunités du commerce électronique, une manifestation se tiendra du 30 mai au 01 juin 2001 à Lille : le salon IBEX Lille 2001, E-Commerce. Soutenue par la Commission européenne, cette bourse de coopération, conçue spécialement sur le thème du commerce électronique, permettra d'établir des contacts d'affaires avec des entreprises des quinze pays de l'Union européenne.

Durant ces trois jours, ce forum européen réunira 90 grandes compagnies et plus de 450 PME qui se rencontreront lors de 2000 rendez-vous préétablis. Un catalogue regroupant offreurs et demandeurs permettra aux participants de nouer des contacts ciblés et constructifs.

Une séance d'information, dont la date sera fixée pour le début de l'année 2001, vous permettra de recevoir directement un dossier de présentation du salon et toutes les informations nécessaires relatives à cette manifestation.

Si vous êtes intéressés par le salon „ IBEX Lille 2001 „ et /ou si vous désirez obtenir des renseignements complémentaires, nous vous invitons à retourner le formulaire ci-dessus par fax, par courrier ou encore par e-mail au service de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la Chambre de Commerce.

### LuXPoint.lu

### Des offres d'emploi désormais disponibles sur le site portail luxembourgeois

Le site portail luxembourgeois LuXPoint.lu met à la disposition de ses visiteurs la base de données de Jobs & Career du leader belge en recrutement. La nouvelle rubrique „Jobs“ de LuXPoint.lu permet au surfeur de consulter une base de données complète d'offres d'emplois au Luxembourg et dans sa province.

Une fois la demande précisée grâce à une classification par mots-clé, le tout nouveau service „F@cteur“ permet au surfeur - qui aura préalablement enregistré son curriculum vitae - de recevoir des mails qui le renseignent sur les opportunités professionnelles qui correspondent à son profil. Tous les jours ou chaque semaine. En français, néerlandais ou anglais ce système permet également de transmettre sa candidature auprès de nombreuses entreprises, qu'elles soient présentes ou non dans la base de données.

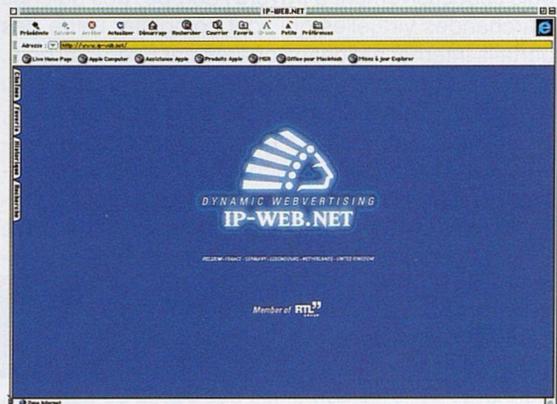
Le site LuXPoint.lu est un portail sur plus de 3.500 autres sites présents sur la place luxembourgeoise. Il propose des services tels que les petites annonces gratuites (www.classifieds.lu), un annuaire d'adresses e-mail luxembourgeoises (www.mailpoint.lu), un service permettant aux internautes de vendre ou d'acheter des livres d'occasion (www.bookexchange.lu), des informations financières sur le Benelux (finances.luxpoint.com) ou encore des forums de discussion (Chat Gateway et Discussion Board).

### Publicité sur internet

### RTL Group lance IP-Web.net

Dans le cadre du développement de ces activités nouveaux médias, RTL Group lance IP-Web.net, un réseau pan-européen de vente d'espace publicitaire sur Internet. Avec neuf filiales dans six pays, IP-Web.net offre la possibilité aux annonceurs de réaliser des campagnes internationales sur des sites de qualité à travers toute l'Europe, et de combiner celles-ci avec des campagnes sur les médias classiques.

IP-Web.net donne accès à 75 sites européens, parmi lesquels sont repris les sites de RTL Group (comme par exemple RTL.de en Allemagne, RTL.fr en France channel5.co.uk au Royaume Uni ou encore RTL.lu à Luxembourg), mais aussi des sites de partenaires comme la SNCF et Universal en France, le site



du jeu Bananalotto en France et au Royaume-Uni, Gamedchannel.de en Allemagne, Luxbazar, Luxsite ainsi que d'autres sites au Luxembourg.

IP-Web.net, qui est présent au Luxembourg, en Allemagne, en France, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Belgique, a été mis sur pied par les équipes nationales expérimentées de la régie publicitaire IP, qui fait partie de RTL Group. La régie commercialise des sites qui totalisent 150 millions de page impressions par mois et plus de 200 millions de banner impressions par mois. IP-Web.net utilise la technologie „DART „, développée par la compagnie américaine Doubleclick Technology Solutions. „DART“ permet de cibler la publicité sous forme de banniers, boutons ou encore de rich text sur les sites composant le portefeuille du réseau.

## **Nouvelle économie**

# **Fusion de Tecsys S.A. et Infopartners S.A.**

Tecsys S.A. et Infopartners S.A. ont décidé de fusionner leurs connaissances technologiques complémentaires ainsi que le potentiel de leur capital humain. La nouvelle société, Tecsys Infopartners, veut se placer en tête des prestataires indépendants de services informatiques de la Grande Région et couvre un spectre de technologies et de compétences très vaste. Une équipe multinationale et multidisciplinaire de plus de 100 spécialistes IT se tient à disposition pour servir les exigences d'une large clientèle de façon traditionnelle et pour la nouvelle économie.

La société Tecsys a été fondée fin 1993 et s'est depuis lors concentrée sur la prestation de services d'intégration et le développement d'applications. Depuis deux ans, Tecsys a étendu son savoir-faire en matière de commerce électronique et d'Internet en développant notamment une plate-forme de commerce électronique, qui est la base technologique du partenariat engagé avec la société Everyday.com, membre du groupe SEC/Netcom. L'objectif de cette collaboration est de lancer d'abord au Grand-Duché, puis successivement à travers l'Europe, des galeries marchandes virtuelles qui vont compléter l'offre des portails Internet nationaux opérés par Everyday.com. Afin de réussir ses ambitions, Tecsys a récemment su obtenir le soutien financier de deux institutionnels, BGL Investment Partners et Mangrove Capital Partners, qui remplacent Bimaco Alliances dans son capital social. Ces deux financiers, tout en restant minoritaires, offrent à Tecsys une assise financière forte. Leur apport a d'ailleurs permis à Tecsys d'acquiescer Infopartners.

Infopartners, avec ses 15 années d'existence, est un pionnier informatique offrant des solutions professionnelles dans les domaines des bases de données,

de la gestion informatique, d'Internet/Intranet, d'e-commerce et de la formation/consultance IT pour le marché public et privé du Luxembourg et d'Europe.

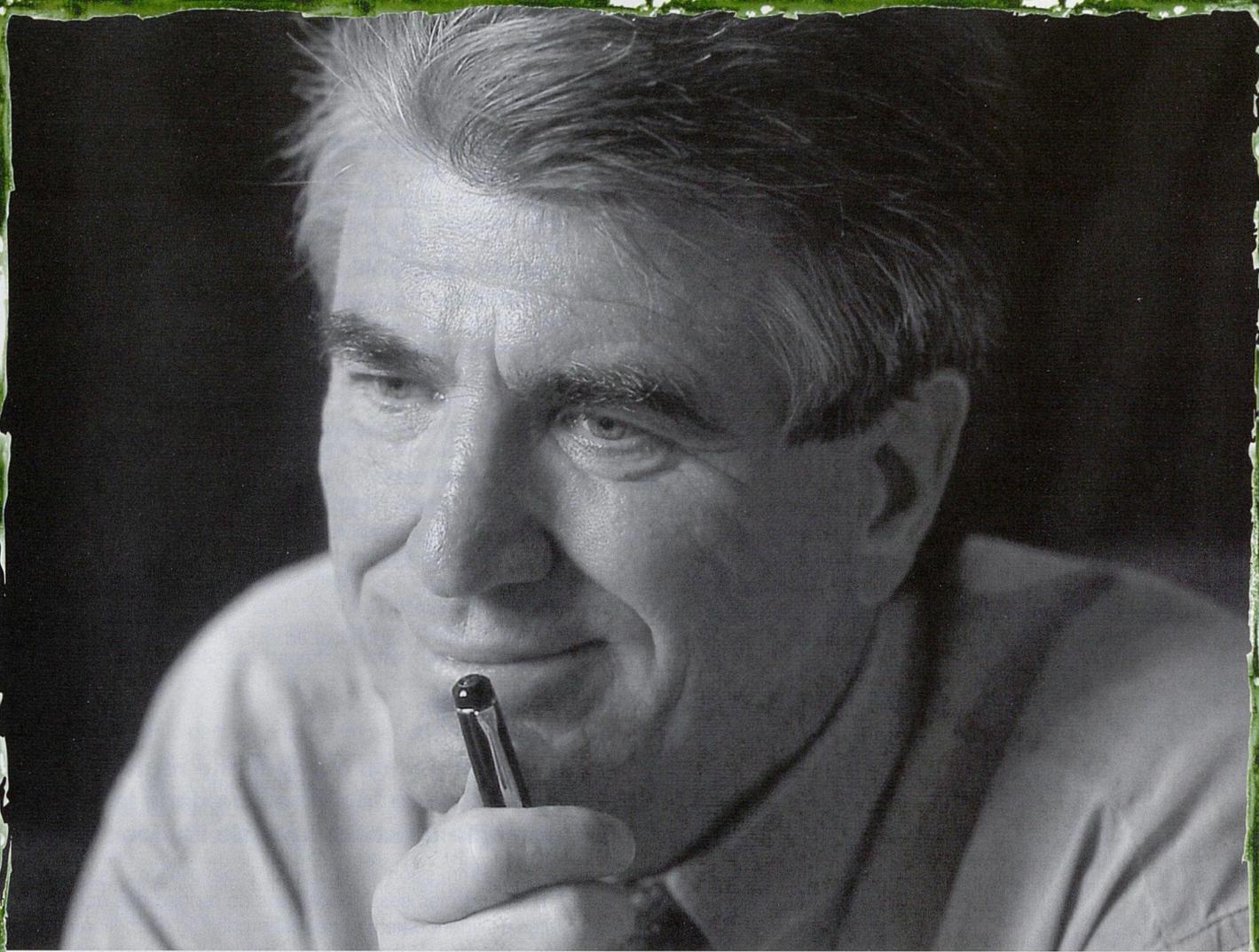
Tecsys Infopartners fournira du conseil en IT traditionnel aussi bien que dans le cadre des nouvelles exigences liées à la perpétuelle évolution de l'environnement en „eBusiness“. Tecsys Infopartners dispose d'un département „System Infrastructure Services“ (Windows NT et Linux), de solutions e-commerce développées en tant que produits ou services en ligne; et enfin, d'une grande diversité d'approches technologiques personnalisées pour la gestion de l'information. L'expertise de Tecsys Infopartners est complétée par un partenariat stratégique avec d'autres acteurs du marché IT, tels que Compaq, SUN, Microsoft, Legato, Checkpoint, Lotus, Nokia, Cisco, Oracle, et Informix. Ces partenaires assurent la disponibilité d'une large palette de produits - un ensemble cohérent qui doit offrir aux clients un support technologique dans le processus de création ou d'optimisation de leurs structures IT. Les solutions „first-class“ en termes de sécurité, de modularité, d'évolution et de proximité des besoins du client sont considérées dans ce contexte comme les principaux critères de succès.

Tecsys Infopartners entend développer davantage la fourniture de services pour les infrastructures IT du marché traditionnel dans la région, et étendre des infrastructures commerciales solides pour des modèles de commerce électronique européens basés sur le partenariat avec Everyday.com. Ceci a déjà été réalisé à travers le développement de Everyday Shopping - une structure de Mall (Galerie) européen qui fournit des opportunités commerciales comportant des débouchés variés afin de permettre l'échange digital de biens et de services.

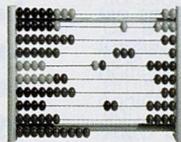
## **Publicité sur internet**

# **Accord Editus S.A. - IP Luxembourg**

Les sociétés Editus S.A. et IP Luxembourg viennent de conclure un accord de collaboration dans le domaine de la commercialisation de l'espace publicitaire sur Internet. A côté de la professionnalisation et de la standardisation des produits, le principal objectif de cette coopération est la cohérence des structures tarifaires et des statistiques. De plus, le tandem Editus S.A. - IP Luxembourg développe une plate-forme commune pour mesurer le trafic des sites qu'ils ont en régie. Cette plate-forme sera ouverte à d'autres acteurs du marché luxembourgeois. Les statistiques des sites pourront être consultées à l'adresse [www.audience.lu](http://www.audience.lu). On y retrouvera le nombre de „sessions utilisateurs“ ainsi que le nombre de „pages affichées“ par mois. Un glossaire des termes utilisés en Internet sera intégré dans ce site (ex : „banners“, „click-through“, „page views“, sessions, ...)



# Mit uns können Sie rechnen.



Eine Firma zu leiten, bedeutet vorausschauend zu planen.

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

Informieren Sie mich bitte unverbindlich über meine Möglichkeiten.

Coupon faxen oder einsenden.



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

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_



Ein Unternehmen der ERGO Versicherungsgruppe

MK 7

## Appel d'offre

### Services de conseil dans le domaine de la propriété intellectuelle

Le Centre Commun de Recherche (CCR) envisage, d'ici la fin de l'année, de lancer un appel d'offres pour des services de conseil dans le domaine de la propriété intellectuelle.

L'objectif du service est d'assister le CCR dans l'identification et la protection de la propriété intellectuelle, de valider et d'améliorer son registre actuel de brevets et la propriété intellectuelle qui y est associée. Les services prévoient, si nécessaire, la rédaction de demandes de brevets. Afin de réaliser les tâches susmentionnées, les soumissionnaires devront se rendre régulièrement sur les différents sites du Centre commun de recherche. JO S 176 du 14 septembre 2000, p.38.

## Appel à propositions

Le deuxième appel à propositions du programme d'action communautaire en matière de formation professionnelle Leonardo da Vinci II, sera publié au JOCE le 27 octobre 2000. Cet appel concerne les six mesures du programme (mobilité, projets pilotes, compétences linguistiques, réseaux transnationaux, outils de référence, projets conjoints). Les nouveaux formulaires de candidature ainsi que le nouveau guide général pour les promoteurs pourront être téléchargés, dès le 27 octobre, sur le site web suivant : [http://www.europa.eu.int/comm/education/leonardo/leonardo2\\_fr.html](http://www.europa.eu.int/comm/education/leonardo/leonardo2_fr.html)

La date limite de soumission des propositions est fixée au 19 janvier 2001, le cachet de la poste faisant foi. Les promoteurs doivent envoyer leur proposition (procédure A) respectivement leur pré-proposition (procédure B) à l'Agence Nationale et/ou à la Commission.

Contact : Ministère de l'Education Nationale, de la Formation Professionnelle et des Sports, c/o Agence Nationale Leonardo da Vinci II, 29 rue Aldringen, L-1118 Luxembourg.

### Agences compétentes :

Les formulaires de candidature ainsi que des informations supplémentaires concernant ce type de projet peuvent être obtenus auprès de :

#### LUXINNOVATION GIE

Mme Brigitte DE HAECK  
31, Boulevard Konrad Adenauer  
L-1115 LUXEMBOURG  
Tél.: 43 62 63 -1  
Fax.: 43 81 20  
E-mail : brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu

#### FOPROGEST asbl

Mme Nadine SCHINTGEN  
23, rue Aldringen, B.P. 141  
L-2011 LUXEMBOURG  
Tél.: 22 02 68  
Fax.: 22 02 69  
E-mail : sybille.beaufils@ci.educ.lu

## News

### La Commission européenne reprend la gestion de la recherche dans le domaine du charbon et de l'acier

La Commission européenne a dévoilé, le 7 septembre dernier, ses propositions de reprise des activités de financement et de recherche afin d'améliorer les capacités de l'industrie européenne du charbon et de l'acier après la dissolution de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), le 23 juillet 2002.

### Le Luxembourg participe pleinement au programme ARTES (advanced research in telecommunication systems)

Le Grand-Duché avait déjà acquis de l'expérience dans les technologies de l'espace en participant aux programmes de recherche internationaux Intelsat, Eutelsat et Eurocontrol, mais aussi grâce à ses propres activités de recherche nationales dans le domaine.

MATERIEL ELECTRIQUE ■ APPAREILS ELECTRIQUES ■ APPAREILS DE MESURE  
ECLAIRAGE ■ SECURITE ■ AUDIO-VIDEO-SAT

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

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

Le 12 septembre dernier, Madame Erna Hennicot-Schoepges, Ministre de la Culture, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, et Monsieur Antonio Rodotà, Directeur général de l'Agence Spatiale Européenne (ESA), agence qui recherche de nouvelles utilisations pour la technologie des télécommunications dans l'espace, ont signé, un accord de coopération relatif à la participation du Grand-Duché au programme de télécommunications ARTES.

Le programme ARTES concerne différentes applications technologiques dans le domaine des télécommunications, notamment l'infrastructure des informations multimédias / globales, les systèmes mobiles de pointe, le télé-enseignement, la télé-médecine, le système de télé-conférences et l'échange de données. Ces travaux devraient permettre d'ouvrir de nouveaux services de télécommunications de pointe et de maintenir la compétitivité mondiale des entreprises européennes dans l'industrie des télécommunications.

En participant à ce programme, les entreprises et centres de recherche luxembourgeois pourront acquérir des compétences nouvelles dans les domaines de la haute technologie (participation à des programmes de recherche, développement de partenariats, transfert de technologie,...) et accroître leur compétitivité sur le marché des télécommunications et du multimédia.

### **Lancement officiel du concours de business plan 1,2,3, GO au Salon de la création d'entreprise et de l'innovation le 29 novembre 2000**

Le concours de business plans 1,2,3,GO, mis sur pied par Business Initiative Asbl, sera officiellement lancé au cours du Salon de la Création d'Entreprise et de l'Innovation qui se tiendra le 29 novembre 2000 à la Foire Internationale à Luxembourg. Cette manifestation qui bénéficie du haut patronage du Ministre de l'Economie, M. Henri Grethen, inclura également un déjeuner-débat au sujet du financement des entreprises en voie de création à Luxembourg.

Pour toute information supplémentaire sur le concours ou le salon, vous pouvez vous adresser à : Luxinnovation GIE - Relais Business Initiative, Mme Isabelle Schlessler, tél.: 43 62 63 1, fax : 43 81 20, e-mail: isabelle.schlessler@luxinnovation.lu.

## **Leonardo da Vinci II**

### **Décisions sur la participation des pays candidats au programme**

Six Conseils d'association UE/Pecos ont adopté les décisions nécessaires pour la pleine et entière participation au programme Leonardo da Vinci II. Les six pays concernés sont les suivants: L'Estonie

le 24/07/2000, la Hongrie le 24/07/2000, la République Slovaque le 24/07/2000, la Lettonie le 27/07/2000, la Pologne le 28/07/2000 et la Bulgarie le 02/08/2000.

### **FORMATION 2000:**

### **Le rendez-vous européen de la formation professionnelle les 5 et 6 décembre 2000 à Bruxelles**

La Commission organise deux jours d'information et de contact sur le programme d'action communautaire en matière de formation professionnelle Leonardo da Vinci à Bruxelles les 5 et 6 décembre 2000 au Parc des Expositions du Heysel. Ce rendez-vous européen de la formation professionnelle, auquel sont attendues plus de mille personnes, s'adresse non seulement aux spécialistes de la formation professionnelle mais également aux entreprises, partenaires sociaux, pouvoirs publics,...etc. Formation 2000 comporte :

#### **1. Une exposition regroupant :**

Les stands des Agences nationales des 30 pays participant au programme Leonardo da Vinci

- Les stands de produits Leonardo da Vinci
- Le stand de la Commission européenne
- Le stand Leonardo da Vinci

Cet événement sera non seulement l'occasion unique d'obtenir des conseils et des informations pratiques sur Leonardo da Vinci et de nouer des contacts avec les représentants des Agences Nationales mais également de découvrir les résultats du programme (produits, méthodes et outils d'apprentissage) en rencontrant plus de 200 porteurs de projets à leur stand. Par ailleurs, autour de la Direction générale Education et Culture, d'autres Directions générales présenteront leurs actions et programmes sur le stand de la Commission, ce qui permettra aux visiteurs de disposer d'une source directe d'information sur la politique et les actions communautaires.

**2. Des ateliers thématiques** bénéficiant d'une traduction simultanée et portant sur des sujets tels que la mobilité, la transparence des qualifications ou la formation des formateurs.

#### **3. Des présentations de projets Leonardo da Vinci**

#### **4. Un cybercafé**

Pour toute information, vous pouvez consulter le site web: [http://europa.eu.int/comm/education/t2000\\_tri.html](http://europa.eu.int/comm/education/t2000_tri.html) ou contacter une des adresses suivantes: FOPROGEST, Mme Sybille Beaufils, 23 Rue Aldringen, L-2011 Luxembourg, tél.: 22 02 67, fax: 22 02 69, e-mail: sybille.beaufils@ci.educ.lu ou LUXINNOVATION, Mme Brigitte De Haeck, 31 Bd Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg, tél. : 43 62 63-23, fax: 43 81 20, e-mail: brigitte.dehaeck@luxinnovation.lu.

## L'intérêt et l'application pratique des nouvelles dispositions légales concernant la clause de réserve de propriété

La présente chronique est basée sur l'une des interventions qui étaient au programme du séminaire sur la clause de réserve de propriété organisé par la Chambre de Commerce et la FEDIMA en date du 26 septembre 2000.

Cette contribution est destinée à illustrer, à l'aide de certaines réflexions et de quelques exemples, l'intérêt que peut présenter l'opposabilité de la clause de réserve de propriété pour les fournisseurs/vendeurs de biens ou de marchandises, d'une part, mais également pour les clients/acheteurs professionnels et même pour la masse des créanciers d'une faillite, d'autre part.

Par ailleurs, quelques remarques concerneront les modalités d'application pratique de la clause de réserve de propriété.

Le texte passera également en revue quelques critiques qui ont été avancées, à tort ou à raison d'ailleurs, à l'encontre de la clause de réserve de propriété.

Finalement, la dernière partie aura pour objet de proposer une formulation type d'une clause de réserve de propriété pouvant être insérée dans un contrat de vente.

Il est à préciser que les développements qui suivent concerneront la clause de réserve de propriété d'une façon générale et ne se limiteront pas à la seule hypothèse de la faillite de l'acheteur.

### 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

## I) L'intérêt de l'opposabilité de la clause de réserve de propriété („CRP“) en cas de faillite de l'acheteur

La nouvelle loi du 31 mars 2000 relative aux effets des CRP dans les contrats de vente a pour objectif principal d'accorder une protection efficace aux fournisseurs/vendeurs de biens mobiliers; toutefois les clients/acheteurs professionnels ainsi que les autres créanciers d'une faillite peuvent également tirer avantage de la „nouvelle“ CRP.

### A) Intérêts pour les fournisseurs/vendeurs

- La prérogative accordée aux fournisseurs est primordiale. Avant cette loi, les fournisseurs étaient dans la plupart des cas considérés comme simples créanciers chirographaires, ne touchant que rarement un dividende dans le cadre de la liquidation de la faillite.

Aujourd'hui, ces mêmes fournisseurs se voient reconnaître un droit qui, en principe, prime les privilèges et sûretés de tous les autres créanciers.

Le créancier qui revendique un bien grevé d'une CRP ne fait qu'invoquer son droit de propriété. Le bien pouvant ainsi être retiré de la masse de la faillite, le fournisseur ne fait même pas partie de la masse des créanciers. En fait, il ne participe pas à la liquidation de la faillite; le fournisseur passe en quelque sorte, dans le cadre de la liquidation d'une faillite, du dernier au premier rang.

- L'opposabilité de la CRP devrait constituer un moyen efficace pour endiguer le phénomène des faillites en cascade, qui survient lorsque, à cause de la faillite d'un commerçant ou d'une société, une ou plusieurs autres personnes encourent des difficultés, pouvant aller jusqu'à leur propre faillite, du fait qu'ils ne peuvent pas récupérer leur créance auprès du failli.

Dans ce sens, la CRP opposable à la faillite devrait bénéficier surtout aux PME fournisseurs de biens, qui n'ont souvent pas les mêmes assises financières qu'une grande entreprise ou dont le portefeuille clients est peut-être moins diversifié.

- L'opposabilité de la CRP devrait avantager un déroulement plus serein des transactions commerciales.

En effet, un fournisseur impayé muni d'une CRP sait qu'il dispose d'une forte garantie et qu'il peut, le cas échéant, récupérer son bien auprès de l'acheteur.

Il sera donc normalement moins enclin à interrompre p.ex. les relations commerciales avec un client en difficultés de paiement ou à demander le plus tôt possible une mise en faillite du client dans le but de récupérer un dividende aussi élevé que possible.

- La CRP, nouveau régime, peut également constituer une source de crédit pour une entreprise, en ce sens que le risque d'être finalement impayé dans le cadre de la vente d'un bien est diminué: soit le vendeur obtient paiement du prix convenu, soit il a la possibilité de revendiquer le bien auprès de l'acheteur, même en cas de faillite de ce dernier.

De cette manière, un fournisseur utilisant un système efficace de CRP dans ses contrats de fourniture ou de vente représente pour un établissement de crédit un débiteur plus sûr.

## B) Intérêt également pour les clients/acheteurs professionnels

- Le nouveau régime applicable à la CRP peut être considéré comme une source de financement pour une entreprise.

Cette affirmation peut être illustrée à l'aide d'un exemple.

Une entreprise luxembourgeoise acquiert du matériel auprès d'un fournisseur allemand. Ce fournisseur demande l'insertion dans le contrat d'une CRP, à titre de garantie.

Avant la nouvelle loi, l'entreprise luxembourgeoise se voyait contrainte d'informer le cocontractant allemand que cette clause ne présentait pour lui qu'une garantie tout à fait relative, puisqu'elle perdait sa valeur en cas de faillite de l'entreprise luxembourgeoise.

Dans la pratique, l'entreprise allemande exigeait alors d'autres garanties qui, le cas échéant, pouvaient être plus ou moins onéreuses pour le client luxembourgeois (ex.: garantie bancaire) ou exigeait tout simplement le paiement au comptant des fournitures.

Avec la nouvelle loi, ce problème ne se pose dès lors plus.

## C) Intérêt pour la masse des créanciers

- Il existe finalement une autre hypothèse où la CRP opposable présente un avantage considérable, et ceci pour la masse des créanciers d'une faillite.

Il s'agit du cas où un fournisseur/vendeur a livré un bien à une entreprise; cette dernière tombe en faillite alors qu'une partie du prix a déjà été payée.

Le vendeur, qui n'a pas été entièrement réglé, peut revendiquer le bien auprès du curateur, mais sera obligé de restituer à celui-ci la part du prix qui a déjà été payée.

De cette manière, la masse des créanciers de la faillite récupère, pour partie du moins, la valeur réelle du bien vendu.

Cette valeur réelle est, d'une façon générale, supérieure au prix que le curateur aurait pu obtenir en vendant le bien en question aux enchères publiques.

## II) Quelques modalités d'application pratique de la CRP

- La CRP n'a pas besoin, pour être valable et opposable en cas de faillite, d'être consignée sous une forme particulière dans un contrat. La loi exige seulement un écrit établi au plus tard au moment de la livraison du bien.

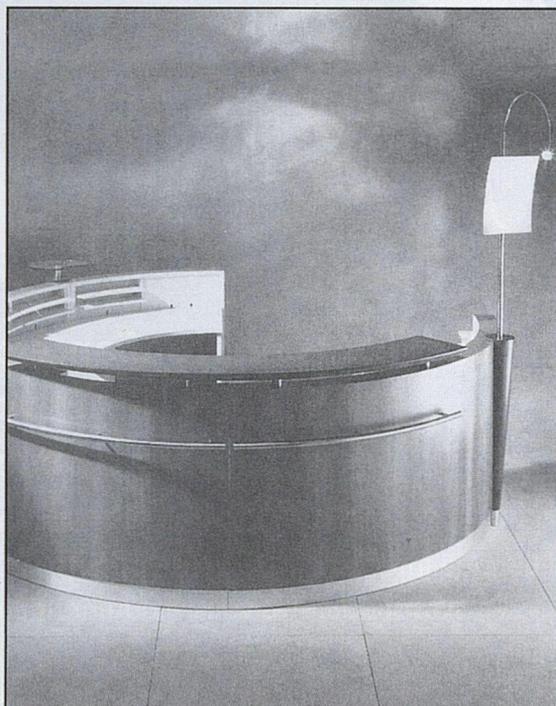
Une CRP peut dès lors valablement faire partie des conditions générales du vendeur, une acceptation spéciale de la clause n'étant pas exigée.

Toutefois, le régime juridique applicable aux conditions générales conduit à recommander à cet égard la plus grande prudence.

En effet, l'article 1135-1 du Code Civil n'admet l'opposabilité des conditions générales de vente à l'acheteur que:

- si celui-ci a été en mesure de les connaître lors de la signature du contrat et
- si celui-ci doit, selon les circonstances, être considéré comme les ayant acceptées.

Cet article précise encore qu'il appartient à la partie qui prétend qu'une clause d'un contrat n'a pas été préétablie d'en rapporter la preuve.



78, route de Longwy  
L-8005 Helfent-Bertrange

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



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

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

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

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

Venez les rencontrer et mesurez leur maîtrise.

**DEXIA**

**Banque Internationale  
à Luxembourg**

Société anonyme, fondée en 1856, 69 route d'Esch, L-2953 Luxembourg

Petites et moyennes entreprises : Tél. : 4590-2285 – Fax : 4590-2086

[www.dexia-bil.com](http://www.dexia-bil.com) – e-mail : [contact@dexia-bil.com](mailto:contact@dexia-bil.com)

VOUS,  
AVANT  
TOUT.

Il y a dès lors lieu de conseiller aux fournisseurs/vendeurs d'exiger de la part de l'acquéreur une acceptation spéciale de la CRP pour éviter tout risque à cet égard.

Pareillement, en cas de CRP figurant p.ex. sur le verso d'une facture ou d'un bon de commande, en lettres minuscules et de manière peu lisible, il est à prévoir qu'un juge considérera cette clause comme n'ayant pas été valablement acceptée par l'acheteur.

Si dès lors la prudence est de mise, on peut toutefois tempérer les craintes exprimées ci-dessus en ce sens qu'en matière commerciale, la preuve est libre.

Ainsi, le vendeur pourra en principe apporter la preuve de l'acceptation de la CRP par le fait que l'acheteur-commerçant n'a pas réclamé endéans un délai raisonnable contre l'existence d'une CRP dans le contrat ou les conditions générales du vendeur.

Cette liberté de la preuve n'existe pas en présence d'un acheteur-consommateur.

- La CRP ne peut jouer qu'en cas de défaillance de l'acheteur; il est dès lors conseillé de mettre en demeure le débiteur par lettre recommandée, afin de pouvoir constater effectivement sa défaillance.

Il est toutefois également possible d'insérer dans le contrat de vente une date au-delà de laquelle l'acheteur est considéré comme défaillant, sans mise en demeure préalable.

Il est évident qu'en cas de faillite de l'acheteur, sa défaillance ne prête pas à discussion.

- En droit luxembourgeois, le transfert des risques relatifs à une chose s'opère en principe en même temps que le transfert de la propriété de cette chose. En principe, un contrat est valablement conclu et entraîne le transfert de propriété dès l'échange des consentements entre le vendeur et l'acheteur.

En cas de CRP, le vendeur assumera en principe les risques quant à une éventuelle perte ou détérioration de la chose jusqu'au paiement intégral du prix, même si l'acheteur est déjà en possession de cette chose, puisque le transfert de propriété est retardé conventionnellement jusqu'au paiement intégral du prix.

Le contrat de vente peut cependant prévoir le contraire en ce qui concerne le transfert des risques.

Il est dès lors recommandé de prévoir dans le contrat de vente le principe du transfert des risques vers l'acheteur dès la livraison du bien à ce dernier.

- En cas de faillite de l'acheteur, le vendeur garanti par une CRP a intérêt à revendiquer le bien vendu le plus tôt possible auprès du curateur, même si, d'après la loi, il dispose d'un délai de 3 mois pour effectuer cette revendication.

En effet, si le curateur, ignorant l'existence d'une CRP grevant un bien figurant au stock du failli, revend ce bien à un tiers, le vendeur initial muni d'une CRP devient simple créancier chirographaire de la masse de la faillite sur le prix impayé.

- Il est évident que l'utilité d'une CRP, en raison du champ d'application de la loi, varie d'un secteur d'activité à l'autre.

L'opposabilité en cas de faillite ne joue qu'en présence de biens mobiliers non fongibles pouvant être récupérés sans dommage en cas d'incorporation dans d'autres biens ou en cas de transformation; en d'autres mots, il doit s'agir de biens identifiables qui n'ont pas été transformés ou qui n'ont pas été incorporés dans d'autres biens et qui se retrouvent en nature au moment de l'ouverture de la faillite.

Le vendeur de briques destinées à être incorporées immédiatement dans une nouvelle construction ne pourra p.ex. profiter que rarement de sa CRP.

Il en va de même pour le vendeur de marchandises périssables (denrées alimentaires p.ex.).

Au contraire, la CRP pourra normalement profiter au vendeur de voitures ou de matériel non destiné à être incorporé.

### **III) Les critiques qui ont été ou qui peuvent être avancées à tort ou à raison**

- Il a toujours été relevé que les CRP peuvent laisser croire à un crédit apparent d'un commerçant, surtout en l'absence de publicité de la CRP.

En effet, il se peut qu'à première vue, un commerçant dispose d'un stock de marchandises important, alors qu'en réalité, ces marchandises, grevées de CRP, ne lui appartiennent pas à défaut de paiement.

Il est à remarquer à cet égard que les comptabilités du vendeur et de l'acheteur ne renseignent pas nécessairement sur l'existence d'une CRP.

Toutefois, la même remarque pourrait être faite en ce qui concerne des biens acquis par contrat de leasing (crédit-bail), alors que l'opposabilité de ces contrats n'a jamais été mise en doute.

- Certains auteurs ont parlé, à propos de l'opposabilité de la CRP, de „la faillite de la faillite“.

Il est vrai qu'initialement, le régime juridique s'appliquant à notre droit des faillites était basé sur l'idée de l'égalité des créanciers et sur le but principal de la liquidation des biens de la faillite.

Il est un fait qu'aujourd'hui, le principe de l'égalité des créanciers est dépassé; le travail du curateur, de nos jours, consiste la plupart du temps essentiellement dans la répartition des biens de la faillite entre les différents créanciers privilégiés (frais

d'administration de la faillite, salariés, Sécurité Sociale, Contributions etc.), les créanciers chirographaires ne touchant souvent pas de dividende ou un dividende infime.

Il a été soutenu que si la CRP devient opposable aux autres créanciers d'une faillite et permet ainsi la revendication des biens non payés, l'actif d'une faillite sera souvent, en pratique, réduit à néant.

Cette affirmation est certainement vraie, mais il faut estimer que le principe de l'égalité des créanciers n'existant de toute façon plus aujourd'hui, l'introduction de l'opposabilité de la CRP n'a en fait que modifié le rang des créanciers.

Tout le monde est de toute façon d'accord pour dire que notre droit de la faillite doit être entièrement réformé, et les travaux ont déjà commencé à cet égard, avec l'objectif de mettre l'accent sur le caractère préventif des faillites.

D'ailleurs, l'introduction de l'opposabilité de la CRP n'a été que la première étape dans le cadre de cette réforme globale.

- Pour terminer, il y a lieu de rappeler très brièvement un problème qui préoccupe depuis longtemps la Chambre de Commerce, à savoir celui des privilèges occultes de l'Etat.

L'Etat, qui est créancier d'une entreprise, p.ex. en matière de cotisations sociales ou d'impôts, a des droits privilégiés sur ses créances dans le cadre de la liquidation d'une faillite. Ces privilèges, qui portent souvent sur des montants très importants, ne sont soumis à aucune publicité.

De plus, c'est souvent l'Etat qui assigne le débiteur en faillite lorsque les créances atteignent des montants estimés irrécupérables; une fois l'Etat payé

par le curateur, l'actif de la faillite est normalement réduit à zéro ou du moins insignifiant.

La Chambre de Commerce a toujours plaidé pour l'introduction d'une certaine publicité concernant ces privilèges de l'Etat (cf. proposition de loi de la Chambre de Commerce de 1982).

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle elle avait également plaidé pour l'introduction d'une publicité concernant les CRP.

Au vu des difficultés pratiques entourant l'organisation d'une telle publicité le choix de s'abstenir de toute obligation de publicité est certainement compréhensible.

Il n'en reste pas moins que l'introduction de l'opposabilité de la CRP en cas de faillite sans aucune publicité y afférente ne signifie rien d'autre que la création d'un nouveau privilège occulte, profitant cependant cette fois aux entreprises.

#### IV) Clause type

La formulation proposée ci-après est nécessairement très générale et simple et doit, le cas échéant, être adaptée ou complétée suivant le secteur d'activité dans lequel opère un fournisseur/vendeur ou suivant la nature de ses produits.

Le modèle proposé n'est dès lors formulé qu'à titre d'indication et ne devra en tout état de cause être utilisé qu'après avoir été mis dans son contexte réel.

*«Le fournisseur (ou le vendeur) se réserve la propriété du (des) biens(s) vendu(s) jusqu'au paiement intégral de son (leur) prix.*

*Le transfert des risques vers l'acheteur s'opère dès la livraison du (des) bien(s).»*

Pour toute information complémentaire, prière de s'adresser à la Chambre de commerce, tél. 42 39 39-1

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

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

### Ministère de l'Environnement

Projet de règlement grand-ducal modifiant et complétant les annexes I, III, IV, V, VI et IX de la loi modifiée du 15 juin 1994

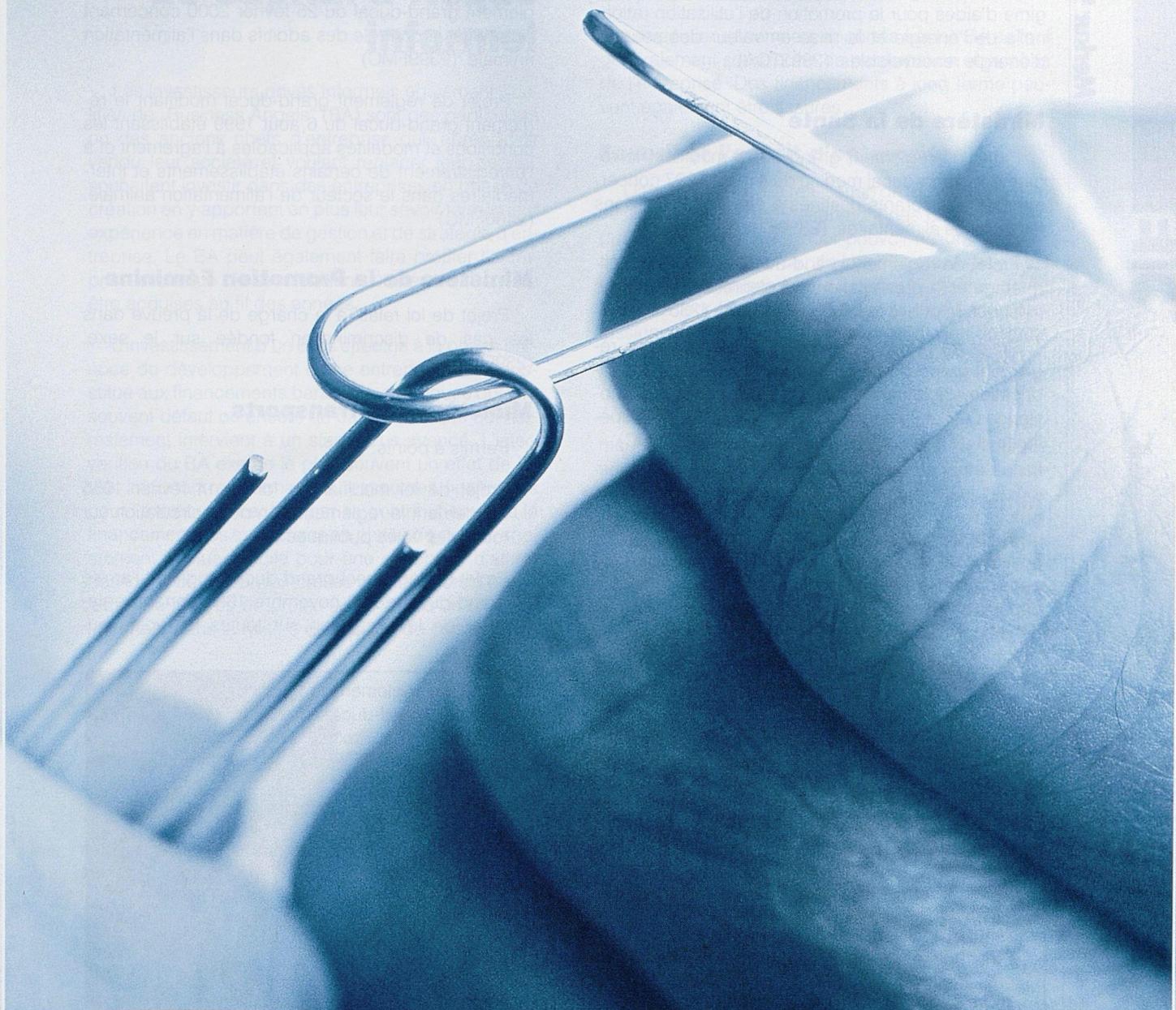
- relative à la classification, l'emballage et l'étiquetage des substances dangereuses
- modifiant la loi du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (2384TTO)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 22 janvier 1996 concernant la liste des substances visées à l'article 13, point 1, cinquième tiret de la loi du 15 juin 1994

- relative à la classification, l'emballage et l'étiquetage des substances dangereuses
- modifiant la loi du 11 mars 1981 portant réglementation de la mise sur le marché et de l'emploi de certaines substances et préparations dangereuses. (2385TTO)

Projet de règlement grand-ducal instituant une prime d'encouragement écologique pour l'électricité

L'histoire du businessman stressé,  
vous connaissez?!?...



Dans ce cas, nous avons le bon remède pour vous:  
Découvrez l'effet "business sans stress", à Mondorf Le Domaine Thermal.  
Après *vosre meeting ou vosre séminaire* dans une de nos salles de conférences,  
vous pourrez vous ressourcer à *Mondorf Le Club* ou profiter des soins régénérants  
de *Mondorf Bien-Etre*. Alors, faites le premier pas vers la décontraction et contactez-nous au 66 12 12-665.

*Ensemble, nous trouverons la meilleure formule pour combiner business et bien-être.*



Mondorf Le Domaine Thermal  
B.P.52 · L-5601 Mondorf-les-Bains  
Grand-Duché de Luxembourg  
Tél. (+352) 66 12 12-1 · Fax (+352) 66 10 93 · [www.mondorf.lu](http://www.mondorf.lu)

LA SOURCE DU BIEN-ÊTRE

**MONDORF**  
LE DOMAINE THERMAL

produite à partir de l'énergie éolienne, hydraulique, solaire et de la biomasse. (2392TCA)

Projet de règlement grand-ducal instituant un régime d'aides pour la promotion de l'utilisation rationnelle de l'énergie et la mise en valeur des sources d'énergie renouvelables. (2393TCA)

### Ministère de la Santé

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal modifié du 4 mars 1997 concernant les édulcorants destinés à être employés dans les denrées alimentaires. (2386FMC)

Projet de règlement grand-ducal concernant l'étiquetage et la présentation des denrées alimentaires ainsi que la publicité faite à leur égard. (2387FMC)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 2 février 1995 relatif à la fabrication et à la mise sur le marché de certaines substances utilisées pour la fabrication illicite de stupéfiants et de substances psychotropes. (2388FMC)

### Ministère du Trésor et du Budget

Projet de loi portant modification de certaines dispositions de la loi du 8 juin 1999 créant les fonds de pension sous forme de société d'épargne-pension à capital variable (SEPCAV) et d'association d'épargne-pension (ASSEP). (2389FMI)

### Ministère de l'Economie

Projet de règlement grand-ducal relatif à l'indication des prix des produits et des services. (2390WJE)

### Ministère des Finances

Projet de loi portant

- transposition de l'article 1er de la directive 98/33/CE modifiant les directives 77/780/CEE, 89/647/CEE et 93/6/CEE dans la loi modifiée du 5 avril 1993 relative au secteur financier;
- modification de l'article 8 de la loi du 23 décembre 1998 relative à la surveillance des marchés d'actifs financiers. (2391WJE)

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

Projet de règlement grand-ducal fixant les conditions relatives à l'emploi des mentions particulières „vendanges tardives“, „vin de glace“ et „vin de paille“. (2394FMA)

Projet de règlement grand-ducal portant réglementation de la marque nationale du vin et fixant les conditions d'attribution de cette marque. (2395FMA)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 22 août 1983 concernant

certains produits utilisés dans l'alimentation des animaux. (2397FMC)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 25 février 2000 concernant l'emploi et le contrôle des additifs dans l'alimentation animale. (2399FMC)

Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 6 août 1999 établissant les conditions et modalités applicables à l'agrément et à l'enregistrement de certains établissements et intermédiaires dans le secteur de l'alimentation animale. (2400FMC)

### Ministère de la Promotion Féminine

Projet de loi relatif à la charge de la preuve dans les cas de discrimination fondée sur le sexe. (2396FMI)

### Ministère des Transports

Permis à points:

1. Projet de loi modifiant la loi du 14 février 1955 concernant la réglementation de la circulation sur toutes les voies publiques.
2. Projet de règlement grand-ducal modifiant l'arrêté grand-ducal du 23 novembre 1955 portant règlement de la circulation sur toutes les voies publiques.
3. Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 26 août 1993 relatif aux avertissements taxés, aux consignations pour contrevenants non résidents et aux mesures d'exécution de la législation sur la mise en fourrière des véhicules en matière de circulation routière.
4. Projet de règlement grand-ducal concernant les modalités d'utilisation, d'homologation et de contrôle des cinémomètres. (2398FMA)

## Fin d'année

## Heures d'ouvertures légales

Par courrier du 27.7.2000 à la Confédération du Commerce Luxembourgeois, le ministre Boden a marqué son accord pour les ouvertures de magasins exceptionnelles pour la fin d'année, valable pour tout le commerce de détail du pays:

samedi 23.12.2000: jusqu'à 18.00 h.  
(régime normal)

dimanche 24.12.2000: jusqu'à 16.00 h.

samedi 30.12.2000: jusqu'à 20.00 h.

dimanche 31.12.2000: jusqu'à 13.00 h.  
(régime normal)

## Business Angels

# Le capital à risque informel

Les investisseurs privés informels également qualifiés de „Business Angels“ (BA) sont des particuliers ou des anciens chefs d'entreprise qui, après avoir vendu leur société et voulant replacer leur capital, souhaitent investir dans des entreprises en phase de création en y apportant en plus leur savoir-faire et leur expérience en matière de gestion et de stratégie d'entreprise. Le BA peut également faire profiter l'entreprise soutenue de ses relations étoffées qui ont pu être acquises au fil des années.

L'investissement d'un BA s'effectue à la phase précoce du développement d'une entreprise et se substitue aux financements bancaires classiques qui font souvent défaut ou encore au capital à risque qui normalement intervient à un stade plus avancé. L'intervention du BA exerce le plus souvent un effet de levier important en termes de ressources financières pour l'entreprise, ceci de par sa contribution dans le financement des entreprises en phase de démarrage, moment le plus difficile pour une entreprise d'attirer des fonds ou de convaincre les investisseurs à adhérer à une idée ou un projet. Ainsi, il joue un rôle très important dans la mise à disposition de capital et de

connaissances des affaires pour surmonter la difficulté de l'accès au financement initial et permettra, dans un stade ultérieur, l'accès au capital à risque ou aux prêts bancaires traditionnels.

Les soutiens financiers apportés par les BA se font généralement sous forme de participation en actions de l'entreprise. Des financements à long terme peuvent également être assurés.

### Favoriser l'esprit d'entreprise

Dans le cadre de la réalisation de leurs projets d'investissement, les PME expriment des besoins individuels d'aide financière pour pouvoir assurer la création, voire la croissance, de leur société. Aussi, il est vital pour ces entreprises de disposer déjà au stade initial de leur investissement des compétences professionnelles adéquates, du capital et des contacts pour pouvoir lancer et porter à terme leur projet d'investissement.

Ainsi, la formation à l'esprit d'entreprise et l'alimentation d'une culture d'entreprise très dynamique augmentant la population des entrepreneurs constituent une base essentielle afin d'accroître les taux de création des „start-ups“ et, par conséquent, d'augmenter les chances de survie, de développement et de croissance des jeunes entreprises.

Afin de pouvoir encourager ces nouvelles démarches et promouvoir un environnement innovant

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

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

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

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

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

**LUXINNOVATION**  
Agence Nationale pour la Promotion  
de l'Innovation et de la Recherche

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

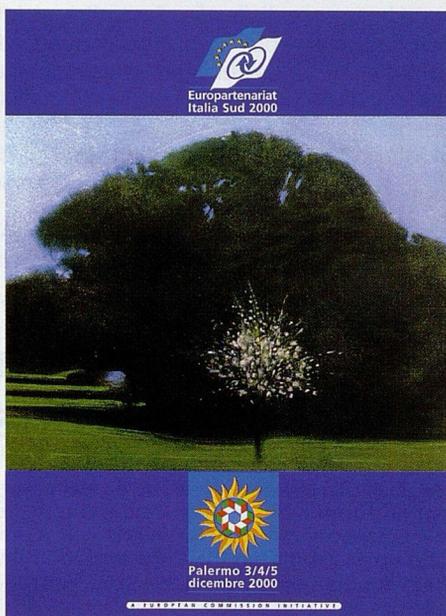


pour les entreprises, il est important de mettre en place des actions qui consistent à promouvoir l'esprit d'entreprise auprès de personnes ou de groupes très qualifiés et désireux d'entreprendre, de fournir un meilleur service aux jeunes entrepreneurs grâce à un service d'assistance/conseil en gestion ciblé ainsi que de prévoir des actions à court et moyen terme pour assurer la disponibilité des financements nécessaires.

Pour de plus amples renseignements, prière de s'adresser à l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce, Mme Sabrina Sagromola, tél: 42 39 39 - 333, fax: 43 83 26, e-mail: eic@cc.lu.

## Europartenariat Italie du Sud 2000

### Le catalogue est arrivé



L'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la Chambre de Commerce a le plaisir de vous informer que le catalogue de la 23e édition du Salon Mondial des PME-PMI „EUROPARTENARIAT ITALIE SUD 2000“ qui se déroulera en Italie les 3, 4 et 5 décembre 2000 à Palerme (Sicile) vient d'arriver.

Cet événement représente une occasion unique pour les petites et moyennes entreprises de se rassembler et de coopérer sur le plan interrégional, international ainsi que mondial et offrira ainsi une véritable plate-forme d'échanges et de rencontres décisives.

3.000 entreprises venues de plus de 70 pays différents vous attendent pour offrir et/ou rechercher des coopérations de tous genres, que ce soit de type industriel, commercial, financier, technique ou technologique. Les secteurs d'activité économiques représentés sont les suivants :

*INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES - CONSTRUCTION MECANIQUE ET EQUIPEMENTS - CHIMIE / APPAREILS MEDICAUX / PRODUITS PHARMACEUTIQUES / OPTIQUE / COSMETIQUE - SIDERURGIE / TRANSFORMATION DES METAUX - PAPIER ET IMPRIMERIE - BIOTECHNOLOGIE - SERVICES ET ENVIRONNEMENT - MATERIAUX DE CONSTRUCTION - TEXTILE ET HABILLEMENT - ELECTROTECHNIQUE ET AUTRES INSTALLATIONS - AMEUBLEMENT - TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION / ELECTRONIQUE / TELECOMMUNICATIONS.*

L'Euro Info Centre-Luxembourg PME / PMI de la Chambre de Commerce, dans sa fonction de conseiller national pour le Grand-Duché de Luxembourg s'engage à s'occuper de l'ensemble des formalités administratives nécessaires et à offrir une assistance technique sur place tout au long de ces trois journées de rencontres.

**SÉCURISEZ VOS MESSAGES E-MAIL ET VOTRE SITE WEB PAR UN CERTIFICAT NUMÉRIQUE**  
RECEVEZ VOTRE CARTE D'IDENTITÉ ÉLECTRONIQUE POUR ENCRYPTER ET SIGNER VOTRE COURRIER VIA ORDINATEUR



**Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg**  
31, boulevard Konrad Adenauer  
L-2981 Luxembourg  
Téléphone: (352) 42 39 39 – 310 ou 314  
Fax: (352) 43 83 26  
E-mail: [globalsign-lux@cc.lu](mailto:globalsign-lux@cc.lu)  
Homepage: [www.cc.lu](http://www.cc.lu)

Pour toute commande de certificat ou tout renseignement complémentaire:

site internet: <http://www.cc.lu>  
e-mail: [globalsign-lux@cc.lu](mailto:globalsign-lux@cc.lu)



**Certification Service Provider / CSP**

Pour couvrir les frais de gestion relatifs à la préparation de cette mission italienne, les entreprises désireuses de participer activement au salon sont priées de verser une contribution de 12.000,- LUF sur le compte N° 0-146/6819/578 de la Chambre de Commerce auprès de la B.I.L. S.A. avec la mention „Participation aux frais du salon Europartenariat Italie Sud 2000 „. La confirmation de votre participation devra nous être retournée pour le jeudi 9 novembre 2000 au plus tard. Les inscriptions peuvent égale-

ment se faire par INTERNET à l'adresse électronique suivante: <http://www.europartenariat.it>

En vous invitant à partager avec nous ce forum professionnel qui, depuis plus de dix ans, a désormais acquis la place du salon de coopération européen le plus dynamique et le plus fructueux, nous restons à votre entière disposition pour toute information complémentaire concernant le déroulement pratique de la manifestation.

## LE SALON MONDIAL DE LA COOPERATION „EUROPARTENARIAT ITALIE SUD 2000“

Société: \_\_\_\_\_ Nom: \_\_\_\_\_  
Fonction: \_\_\_\_\_ Adresse: \_\_\_\_\_  
Code Postal: \_\_\_\_\_ Localité: \_\_\_\_\_  
Téléphone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_ Homepage: \_\_\_\_\_

- Je désire recevoir le catalogue du salon „EUROPARTENARIAT ITALIE SUD 2000“ en version
- française  allemande  anglaise
- Je suis intéressé(e) à rencontrer un collaborateur de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI afin d'obtenir des renseignements pratiques sur le déroulement pratique de cette manifestation.
- Je désire obtenir la liste de la délégation luxembourgeoise ayant participé au dernier Europartenariat qui s'est déroulé à Aalborg (Danemark) au mois de juin 2000.
- Je suis intéressé(e) à obtenir des informations supplémentaires sur toute autre action ou initiative similaire qui sera organisée au cours de l'exercice 2000-2001.



### Euro Info Centre Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce

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

Personne de contact: **Mme Sabrina SAGRAMOLA**

## La sécurité, la santé et l'hygiène sur le lieu du travail

## „PR-Events 2000“ du 26 octobre 2000 à la Banque de Luxembourg

L'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI de la Chambre de Commerce a organisé un Public Relations-Event le 26 octobre 2000 à la Banque de Luxem-

bourg, destiné à sensibiliser les entreprises luxembourgeoises et le grand public à l'importance d'une bonne gestion des problèmes de santé et de sécurité au travail.

Le concept de cette manifestation, organisée en étroite collaboration avec l'Euro Info Centre Luxembourg - PME de la Chambre des Métiers et l'Inspection du Travail et des Mines, repose sur la présentation d'entreprises modèles de différents secteurs économiques avec leurs solutions aux problèmes de santé et de sécurité sur le lieu de travail.

Les entreprises présentées cette année sont la Banque de Luxembourg, Danske Bank International, 5 à Sec Luxembourg, Menuiserie Olivier Conrardy, Sudgaz, Boucherie Frank Steffen, Technicolor et Entreprise Poeckes.

Les PME/PMI qui souhaitent recevoir la brochure résumant les solutions pratiques présentées par ces 8 entreprises modèles sélectionnées ou avoir de plus

amples informations sur les campagnes „PR-Events“ des années précédentes peuvent nous retourner le coupon-réponse ci-après.

### „PR-Events 2000“ - Sécurité et santé au travail

Société: \_\_\_\_\_ Nom: \_\_\_\_\_  
 Fonction: \_\_\_\_\_ Adresse: \_\_\_\_\_  
 Code Postal: \_\_\_\_\_ Localité: \_\_\_\_\_  
 Téléphone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_ Homepage: \_\_\_\_\_

- Je désire recevoir la nouvelle brochure «Solutions pratiques par 8 entreprises modèles».
- Je désire recevoir des informations sur les manifestations PR-Events des années précédentes.

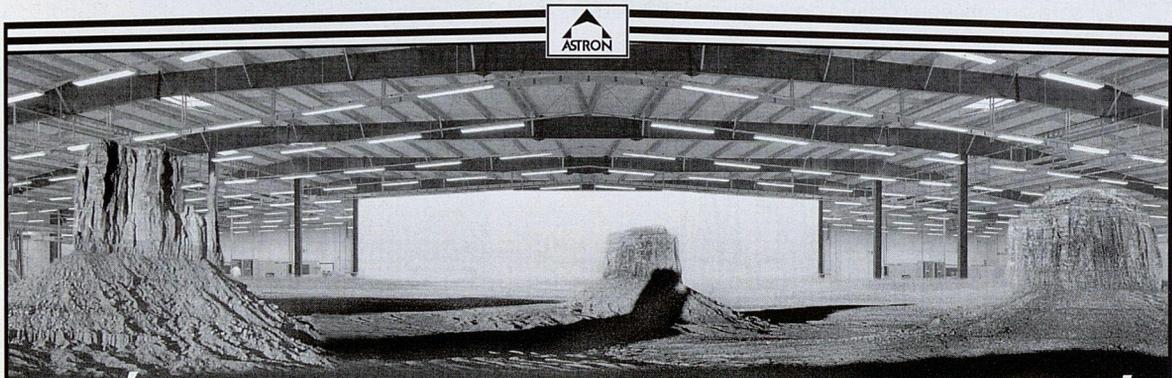


**PME/PMI**  
LUXEMBOURG

**Euro Info Centre-Luxembourg**  
**PME/PMI - Chambre de Commerce**

L-2981 Luxembourg  
Tél. 42 39 39-333 / Fax. 43 83 26  
E-mail: eic@cc.lu

**Personne de contact: M. François NENON**



## AMÉNAGEZ VOTRE ESPACE EN TOUTE LIBERTÉ

**Demandez votre CD-ROM „MediAstron“:**  
références et informations sur les bâtiments ASTRON.

Industriels, Commerçants, Artisans,  
Construisez vos usines, entrepôts et bureaux avec ASTRON,  
le N°1 de la construction de bâtiments métalliques en Europe.

ASTRON vous offre un service global:

- de 10 à 100 m sans poteaux intermédiaires,
- des constructions de 1 à 4 niveaux,
- 25 millions de m<sup>2</sup> construits en 35 ans,
- des Bâtitisseurs experts près de chez vous.



**Building**  
**Systems**

P.O. Box 152, L-9202 Diekirch, Tél.: 80 29 11, Fax.: 80 34 66  
info@astron.lu · www.astron.lu



## IBAN-LUX

# Nouveaux standards bancaires

Un nouveau format standard de numéro de compte luxembourgeois dénommé IBAN-LUX a été élaboré par l'ABBL (Association des Banques et Banquiers Luxembourg) en collaboration avec la Banque Centrale du Luxembourg, la Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat et l'Entreprise des P&T, sur base du standard international IBAN (International Bank Account Number) émanant d'ISO (International Standard Organisation) et d'ECBS (European Committee for Banking Standards).

La mise en place d'un tel standard au niveau européen est à voir notamment dans le contexte d'une pression croissante qui existe dans le domaine des paiements en général et transfrontaliers en particulier en terme de qualité, de rapidité d'exécution des opérations et de réduction des coûts.

Le standard IBAN-LUX, tel qu'il a été publié en décembre 1998, se présente de la manière suivante (version éditée): IBAN LUCD BBB1 2345 6789 0123

- LU : code ISO du pays (Luxembourg),
- CD : check-digit (ISO 7064),
- BBB : code banque numérique de 3 positions,
- 1234567890123 : 13 positions alphanumériques à la libre disposition des banques.

Bien que les banques aient été libres d'adopter de suite le nouveau standard de numéro de compte, une concertation s'est avérée indispensable dans le cadre de certains systèmes de paiement en vue d'assurer une transition coordonnée. Il est notamment apparu que les standards de remises informatisées de virements et de domiciliations de factures devaient être révisés afin de pouvoir traiter le nouveau format de numéro de compte IBAN-LUX. Dans cette optique, un planning a été convenu par les instituts financiers de la place de Luxembourg qui prévoit les grandes étapes suivantes:

### 1er juillet 2001

Entrée en vigueur des nouveaux standards parallèlement aux anciens formats pour :

- les remises informatisées de virements (disquettes, bandes, file transfer, ...),
- les remises informatisées de domiciliations (disquettes, bandes, file transfer, ...),
- les modules „virements“ et „domiciliations“ de MultiLine.

Les nouveaux formats de remises informatisées de virements (ABBL VIR 2000) et de remises informatisées de domiciliations (ABBL DOM 2000) peuvent véhiculer les numérotations de compte actuelles ainsi que le format IBAN-LUX.

### Entre le 1er juillet 2001 et le 1er juillet 2002

Les banques contacteront les entreprises concernées en vue de convenir des modalités pratiques pour les changements de standards.

### Entre le 1er juillet 2001 et le 31 décembre 2002

Les banques concernées par les remises informatisées de virements et de domiciliations attribueront un numéro IBAN-LUX aux entreprises et aux particuliers. Pendant cette période de 18 mois, il y aura coexistence des deux numérotations de compte.

### 1er juillet 2002

Fin de la période de coexistence des anciens et des nouveaux standards de remises informatisées de virements et de remises informatisées de domiciliations ; seuls les nouveaux standards seront acceptés par les banques.

### 31 décembre 2002

Fin de la période de coexistence des anciens formats de numéros de comptes avec le nouveau format IBAN-LUX ; seul le numéro IBAN-LUX sera accepté pour les paiements interbancaires.

Les entreprises qui à l'heure actuelle remettent des supports informatisés pour leurs virements respectivement leurs domiciliations seront directement touchées par la mise en place de ces nouveaux standards et devront procéder aux adaptations afférentes de leurs logiciels, ceci au courant de la période de juillet 2001 à juillet 2002 (fin de la période de coexistence des standards actuels et des nouveaux standards).

Les descriptifs des nouveaux formats standard de remises informatisées de virements (ABBL VIR 2000) et de remises informatisées de domiciliations (ABBL DOM 2000) peuvent être demandés auprès de l'ABBL (B.P.13 L-2010 Luxembourg tél. 46 36 601) ou consultés sur le site Internet de l'ABBL (<http://www.abbl.lu>). Les banques se tiennent à disposition pour de plus amples renseignements. (*Communiqué par l'ABBL, la Banque et Caisse d'Epargne de l'Etat et l'Entreprise des P & T*).

## Anniversaire

# Bull fête ses 40 ans d'existence au Luxembourg

Le Groupe Bull vient de célébrer ses 40 ans d'existence au Grand-Duché. En 1933 la „Compagnie des Machines Bull“ voit le jour grâce aux sociétés bancaires, d'assurance et des administrations voulant optimiser leurs calculs de statistiques. Forte de sa stratégie de développement commercial international et de son expérience sur le marché belge, la filiale luxembourgeoise était fondée en 1960. Tout au

long de ces 40 années, l'équipe grand-ducale a toujours proposé des solutions adaptées à ses clients luxembourgeois.

Aujourd'hui, Bull se positionne en tant que maître d'œuvre sur des projets les plus divers: de l'e-banking/e-government, en passant par le CRM et le manufacturing automation (ERP), la filiale propose une gamme complète de produits et services. Serveurs Unix et NT, mainframes GCOS, logiciels de sécurité, monitoring, internet, infogérance, développements spécifiques, hosting, sont quelques exemples des domaines de compétence de Bull Luxembourg. Des partenariats acquis avec les plus grands fournisseurs de matériel (Cisco, NEC, 3 Com,...) et de logiciel (Oracle, Siebel, Brokat, Selligent, Vantive, Baan, e.a.) ainsi qu'une certification ISO 9002 garantissent le haut niveau de prestation offert.

## Conseil et informatique

# Eurodata rejoint le groupe Deloitte & Touche

Deloitte & Touche Luxembourg, un des premiers cabinets d'audit, de comptabilité, de conseil fiscal et de conseil en management, organisation et informatique à Luxembourg avec un effectif de plus de 560 personnes et un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards de LUF vient d'annoncer l'acquisition de la société Eurodata S.A..

Eurodata a été fondée en 1976 puis reprise par les actuels actionnaires en 1996. Forte d'environ 60 personnes basées à Luxembourg - Hamm et réalisant un chiffre d'affaires de plus de 500 millions, Eurodata est active dans la fourniture de prestations à caractère informatique et notamment les réseaux (audit, consultation, installation systèmes, câblage, ...), la sécurité (design, vente et implémentation de solutions), la mise en place de solutions de helpdesk et la vente et la maintenance d'infrastructures hardware (PC, serveurs, SAN, EBS...).

Ce rapprochement est dicté par la volonté commune des deux firmes de développer leurs activités respectives de solutions et de conseil en informatique et ainsi de mieux se positionner conjointement sur le marché particulièrement disputé des nouvelles technologies.

Concrètement, Eurodata va progressivement orienter son activité vers des prestations à forte valeur ajoutée dans les domaines de la mise en place, de la maintenance, du conseil et de l'outsourcing d'infrastructures informatiques complexes. La combinaison du savoir-faire des deux sociétés devra permettre de délivrer, à travers un interlocuteur et une gestion de projet unique, une prestation informatique complexe nécessitant des compétences dans les domaines

fonctionnels, logiciels, infrastructures techniques, intégration de systèmes et support post-implémentation.

A ce titre, l'intérêt de cette opération réside, entre autres, dans la complémentarité des compétences techniques, fonctionnelles et commerciales des deux partenaires, dans la capacité à offrir aux clients respectifs une gamme de service plus étendue et intégrée, dans la mise en commun des portefeuilles clients respectifs tant sur le Grand-Duché qu'en Europe, dans l'atteinte d'une taille critique sur le marché en devenant ainsi, avec plus de 110 personnes et un milliard de chiffre d'affaires combiné, la première firme de conseil, de vente et de mise en place de solutions informatiques au Luxembourg, dans la possibilité de développer plus efficacement une offre commerciale dans les domaines de l'E-business, de l'intégration de systèmes et de la sécurité informatique, dans la capacité à attirer et à fidéliser les meilleurs consultants, ingénieurs systèmes et techniciens et dans la possibilité, pour Eurodata, d'accéder aux ressources internationales de Deloitte Consulting et de faire partie intégrante d'une firme mondialement reconnue.

## Office City

# Inauguration officielle du nouveau centre d'affaires

Office City, partie intégrante du grand groupe World Wide Business Centres Network, est opérationnel à Luxembourg depuis mars de cette année. Ses bureaux sont entièrement équipés comprenant l'intégralité des services de bureau; la technologie des télécommunications la plus récente et un réseau mondial. Ce centre permet aussi de disposer d'une simple adresse avec divers services téléphoniques et de courrier.



Office City propose aux entreprises une gamme complète de services: des bureaux entièrement équipés, une adresse centrale, un service téléphonique personnalisé, réception et acheminement du courrier,

---

EXPORTER  
+  
ASSURER  
=  
DUCROIRE



 OFFICE DU  
DUCROIRE  
GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

---

POURQUOI NE PAS ALLIER  
EXPORTATION ET SÉCURITÉ:  
ASSURANCE-CRÉDIT

---

secrétariat, traductions, ... La situation centrale de ce centre d'affaire permet aux locataires d'être facilement joignables. Office City dispose de salles de conférence et de réunion confortables, équipées de tout le matériel de conférence nécessaire, y compris de vidéo-conférence et de télé-conférence.

Office City est situé au plein coeur de Kirchberg. Qu'il s'agisse d'une création d'entreprise, de l'ouverture d'une succursale ou d'une plus grande surface de bureau, Office City dispose d'un large réseau de centres d'affaires répartis sur plus de 150 sites dans le monde entier. En qualité de locataire de l'un des bureaux du centre, le client peut disposer une fois par mois d'un bureau ou d'une salle de réunion dans l'un des centres d'affaires du World Wide Business Centres Network. Outre les bureaux entièrement aménagés, tous les bureaux sont câblés avec une haute capacité en lignes ISDN prêtes à emploi.

### Ouverture

## Nouvelle station-service Q8 avec magasin „Shop'n go“

Fort du succès rencontré par les deux stations-services avec „Shop'n go“ déjà ouvertes à Bereldange et à Belvaux, Q8, en collaboration avec Delhaize „Le

Lion“, continue à étendre le réseau et ouvre une nouvelle station à Merl. En début d'année, Kuwait Petroleum Benelux, qui exploite les stations-service Q8, s'associait avec Delhaize „Le Lion“, deuxième distributeur de produits alimentaires et d'articles de consommation courante sur le marché belge, pour créer un réseau de „convenience stores“ en Belgique et au Luxembourg.

Ce nouveau concept de magasin de proximité et de dépannage tend à répondre aux nouvelles tendances et habitudes d'achat du consommateur moderne : accessibilité, rapidité, et flexibilité. Afin de s'adapter à l'évolution du rythme de vie, les shop'n go ouvrent plus tôt (vers 6h) et ferment plus tard (vers 22h) que les circuits de distribution habituels, et ce, 6 jours sur 7. A côté des services offerts par les stations-service Q8, les automobilistes consommateurs peuvent acheter dans les „Shop'n go“ une très large gamme de produits sélectionnés par Delhaize „Le Lion“ (1.200 produits y sont représentés, essentiellement de la marque Delhaize).

Q8 (Kuwait Petroleum Luxembourg) fait partie de Q8 Benelux, société née de la reprise en 1983 de Gulf Oil Benelux par Q8. La reprise en 1993 du réseau de stations d'essence de BP a permis à Q8 de renforcer sa position sur le marché luxembourgeois. Le réseau de Q8 au Luxembourg comprend actuellement 43 stations-service, dont 25 intègrent un magasin. Avec une part de marché de 12%, Q8 est le troisième distributeur sur le marché luxembourgeois, hors autoroutes.

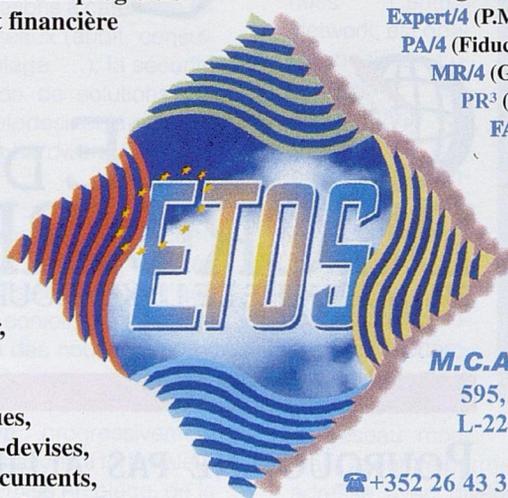
### Euro Top Accounting System

**ETOS ERP**, une gamme de progiciels de gestion commerciale et financière adaptée à chaque budget



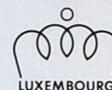
Fonctionnant sous Windows, client/serveur, Oracle, SQL Server, ...

Entièrement multi-langues, multi-législations, multi-devises, multi-dossiers, multi-documents, multi-utilisateurs, multi-plateformes, ...



Notre gamme de produits **ETOS**:

- Expert/4** (P.M.E. et P.M.I.),
- PA/4** (Fiduciaire et Expert comptable),
- MR/4** (Grands Comptes),
- PR<sup>3</sup>** (Gestion de Projets),
- FAS** (Gestion des immobilisations),
- ABC** (Gestion des coûts).



**M.C. Associates S.A.**  
595, rue de Neudorf  
L-2220 Luxembourg

+352 26 43 32 1 ☎ +352 26 43 32 218  
✉ info@mca.lu

**Parfaitement adapté à la législation luxembourgeoise**

## Trafic aérien

# Luxair améliore son taux d'occupation

L'association des compagnies aériennes européennes (AEA) a constaté que la tendance positive du trafic aérien, apparue au début de l'été, s'est prolongée jusqu'en août. Alors que les compagnies aériennes européennes n'ont que légèrement augmenté leurs capacités, elles ont toutefois connu une augmentation importante du trafic „passagers-km“.

L'augmentation des capacités de places par km sur le réseau aérien européen, a fait passer le „passagers-km“ de 4,7% à 6,4%. Sur l'Atlantique Nord, on a constaté une augmentation de 4,9% du trafic aérien, tandis que l'augmentation de ses capacités ne fut que de 1,9%. Ce développement a été enregistré à travers le monde. A l'exception des trajets d'Extrême-Orient et l'Australie où le trafic aérien n'a connu qu'une faible croissance de 0,6%, par rapport à l'offre de places qui a été de 2,3%.

Le rapport de l'AEA montre que le mois d'août se distingue par un taux d'occupation très élevé, alors que le mois de juillet était encore marqué par un léger recul. Le taux d'occupation des trajets européens était de 69,8%, celui des trajets nord-atlantique de 85,0% et celui des trajets internationaux de 79,2%.

De janvier à août 2000, le taux d'occupation des vols Luxair est passé à 53,6%. Par rapport à 1999, où ce taux était de 49%, cela correspond à une augmentation de 4,6%. Si l'on prend en compte uniquement le mois d'août, l'on constate chez Luxair un taux d'occupation de 56,9%. Ce qui équivaut, par rapport à 1999 (55,7%), à une amélioration de 1,2%.

## Editions Guy Binsfeld

# Parution du catalogue 2000/2001

Fidèle à la tradition, l'automne s'inscrit sous le signe de la présentation des dernières parutions sur le marché du livre. Pile à l'heure pour la foire du livre de Francfort, les éditions Guy Binsfeld présentent leur catalogue pour la saison 2000/2001. A côté de l'assortiment richement garni des titres déjà en vente, les éditions mettent en avant de nombreuses nouvelles publications en voie de paraître d'ici les prochains jours ou mois.

L'actuel catalogue des Editions Guy Binsfeld porte le titre de „Livres du Luxembourg“. Riche d'une expérience de vingt ans, la maison Binsfeld est devenue spécialiste des thèmes luxembourgeois et ceci par le biais de livres en langues allemande, française et anglaise. L'activité des éditions Guy Binsfeld ne se can-



tonne pas uniquement au Luxembourg. Ainsi, sont déjà sortis, un livre sur la ville de Prague et le guide touristique Saar-Lor-Lux qui s'intitule „Tour de Kultur“. D'autres projets transfrontaliers sont en préparation.

Les premières nouveautés viennent de paraître. Ainsi, le livre „D'Stad Lëtzebuerg“ vient compléter les ouvrages „Luxembourg Culinaire“ et „Eis Musel“. D'ici quelques semaines sortiront également „Le Luxembourg de toutes les couleurs“, coédition avec l'Asti et „Luxembourg: Banques et Architecture“, un ouvrage rehaussé par des photos de Marc Theis. Pour la Saint-Nicolas et les fêtes de Noël, s'ajoutera le livre pour enfants „D'Julie an d'Dramvillecher“ raconté en luxembourgeois par Henri Losch sur des illustrations de Dieter Konsek.

Le programme pour l'année 2001 s'annonce lui aussi particulièrement intéressant. Pour le printemps prochain les Editions Guy Binsfeld ont prévu, en collaboration avec la „Lëtzebuurger Velos-Initiativ“, le guide de circuits découvertes sur les pistes cyclables, ainsi qu'un guide-classeur avec circuits Mountainbike dans l'Oesling. Le livre de cuisine traditionnelle „Kachen a brachen“, particulièrement prisé, se présentera dans un habit moderne, illustré de photos exceptionnelles de Guy Hoffman et proposant des recettes de cuisine de Maischy Tibessart, bien connue pour ses émissions culinaires sur RTL.

Le nouveau catalogue des Editions Guy Binsfeld est disponible dans les librairies et papeteries et peut également être obtenu auprès de l'éditeur (tél.: 49 68 68 1, fax. 40 76 09, e-mail: binsfeld@binsfeld.lu).

## Appel aux entreprises

# Exposition Britain in Luxembourg 2001

Les préparatifs pour la 9<sup>e</sup> exposition „Britain in Luxembourg“ ont commencé. L'exposition se tiendra dans les halls des Foires Internationales de Luxembourg du 14 -16 septembre 2001. Cet événement biennal qui attire environ 20.000 visiteurs du Grand-Duché de Luxembourg et des alentours, servira de vi-

trine pour une large gamme de produits et de services britanniques. Les produits exposés et en vente comprennent voitures, vêtements, alimentation, boissons, meubles, livres, journaux, ainsi que des services de voyage et d'éducation. L'exposition sera inaugurée par un membre de la Famille Royale britannique.

Des emplacements seront disponibles pour les entreprises établies au Luxembourg qui souhaitent offrir leurs produits ou services britanniques. Les frais de participation varient selon l'espace demandé. Tout effort sera fait pour satisfaire les demandes individuelles de chaque exposant. Toute firme intéressée à participer à Britain in Luxembourg 2001, pourra s'adresser à Josette Petry, Ambassade Britannique, 14 Bd Roosevelt, L-2450 Luxembourg (tel: 22 98 64), pour tout renseignement complémentaire concernant les prix, l'espace disponible etc.

**29 novembre 2000  
à Clervaux**

**2<sup>e</sup> séminaire  
„Gemengen a  
Betrieber, Partner an  
der Region“**

Le Guichet Unique PME (action poursuivie conjointement par la Chambre de Commerce et la Chambre des Métiers dans l'objectif d'offrir aux PME et aux créateurs d'entreprises de la région Nord du Luxembourg un service régional de conseil) annonce l'organisation d'un deuxième séminaire „Gemengen a Betrieber, Partner an der Region“.

Le 29 avril 2000 a eu lieu un premier séminaire sur les possibilités de partenariat entre les autorités politiques locales et les entreprises de la région Nord du Luxembourg.

Lors de ce séminaire, trois idées concrètes ont pu être dégagées :

- Développer le concept d'une maison de la PME
- Développer une stratégie marketing pour l'Oesling
- Institutionnaliser la communication entre les acteurs économiques

Suite à ce séminaire, le Guichet Unique PME a procédé à la création de trois sous-groupes de travail qui avaient pour but de faire évoluer les idées clés issues du 1er séminaire.

L'objectif du présent séminaire est de présenter et d'évaluer ensemble les conclusions des trois groupes de travail afin de définir une politique économique

pour la région Nord axée sur un partenariat entre PME et pouvoirs locaux.

Le 2<sup>e</sup> séminaire aura lieu le mercredi 29 novembre 2000 à l'Hôtel International à Clervaux. L'accueil au séminaire est prévu pour 13h30. Le programme prévoit un discours d'ouverture, une introduction au sujet suivi de la présentation des conclusions des sous-groupes de travail, une pause-café, une discussion en groupes de travail, un buffet froid et les rapports de synthèse des groupes de travail. La fin du séminaire est prévue pour 19h00. Le séminaire sera tenu en langue luxembourgeoise.

Les personnes intéressées par le séminaire sont priées de s'inscrire auprès du Guichet Unique PME à l'une des adresses suivantes : 11, Duarrefstroos, L-9766 Munshausen, Tél. 92 99 36 ou 23, An der Gaass, L-9150 Eschdorf, Tél. 89 95 70. La participation aux frais du séminaire s'élève à 1000 LUF et est à virer sur le compte de la Chambre des Métiers 1000/2900-6 auprès de la BCEE avec la mention „séminaire du 29 novembre 2000“.

**Domiciliataires  
de sociétés**

**Mise en  
conformité jusqu'au  
31 décembre 2000**

La Chambre de Commerce informe ses ressortissants que le délai accordé aux personnes actives dans le domaine de la domiciliation de sociétés pour se conformer aux dispositions de la loi du 31 mai 1999 régissant la domiciliation des sociétés expire le 31 décembre 2000.

Il est rappelé que peuvent d'office exercer les activités de domiciliataire de sociétés les membres inscrits, établis au Luxembourg, de l'une des professions réglementées suivantes : établissement de crédit ou autre professionnel du secteur financier et du secteur des assurances, avocat, réviseur d'entreprises, expert-comptable. Les personnes physiques ou morales autres que celles visées ci-dessus désirant exercer l'activité de domiciliataire de sociétés doivent être en possession d'une autorisation étroite du Ministère du Trésor et du Budget. Le délai du 31 décembre 2000 s'applique donc pour la mise en conformité de ces personnes.

L'agrément de ces personnes en tant que domiciliataire de sociétés est subordonné à la justification d'une formation universitaire accomplie en droit, économie ou gestion d'entreprises ainsi que d'assises financières d'une valeur de 15 millions de francs au moins.

# L'EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG PME/PMI - CHAMBRE DE COMMERCE



**Votre accès à  
l'information  
communautaire**

CHAMBRE DE COMMERCE



DU GRAND-DUCHE DE LUXEMBOURG

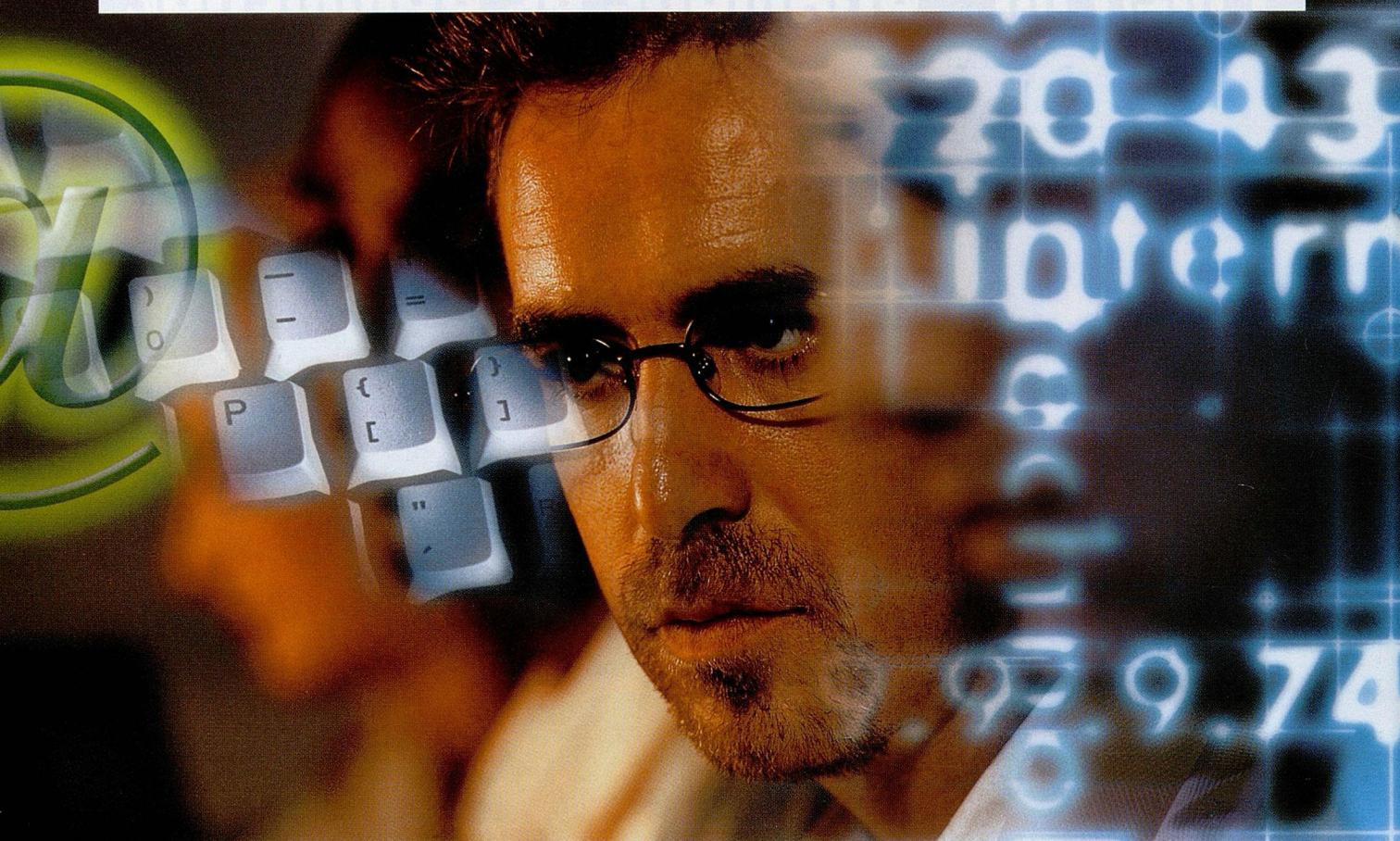
Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg  
Luxembourg-Kirchberg Adresse postale: L-2981 Luxembourg  
Tel.: 42 39 39 - 333 Fax: 43 83 26 E-mail: eic@cc.lu homepage: <http://www.cc.lu>

Relais officiels de l'Euro Info Centre-Luxembourg PME/PMI - Chambre de Commerce:



L'EURO INFO CENTRE-LUXEMBOURG

Vous êtes dans la nouvelle @-économie? Nous aussi!



Dans la nouvelle économie, il n'y a pas de place pour l'hésitation, tout va plus vite et plus loin.

C'est la raison pour laquelle vous avez besoin d'un partenaire solide et fiable qui croit en votre projet.

Grâce à sa parfaite connaissance des marchés, des particularités de la place, de l'économie et du monde de l'entreprise, la Banque Générale du Luxembourg, première banque des clientèles professionnelles, apporte la réponse optimale aux besoins exprimés par une société quel que soit son secteur d'activité.

Pour accompagner votre entreprise, la Banque Générale du Luxembourg s'adapte et innove.



**BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG**

MEMBER OF THE FORTIS GROUP  
BANQUE GÉNÉRALE DU LUXEMBOURG S.A.  
SIÈGE SOCIAL: 50, AVENUE J.F. KENNEDY L-2951 LUXEMBOURG  
ENTREPRISES: TÉL.: 4242-4040  
www.bgl.lu e-mail: business.banking@bgl.lu