

## Von der Abfallbeseitigung zur Abfallwirtschaft

In ihrem „Ökonomie für Ökologie“ betitelten Leitartikel im Merkur 7/85 hat sich die Handelskammer unmißverständlich für eine konsequente Umweltpolitik zur Sicherung der natürlichen Lebensgrundlagen ausgesprochen.

In den Rahmen dieser ökolo-ökonomischen Überlegungen paßt unter anderem eine wohl durchdachte Abfallpolitik, sowohl auf Betriebsebene als auch auf Landesebene. Von privatwirtschaftlicher Seite wurde sich seit Beginn des Industriezeitalters Gedanken über die Abfallwirtschaft gemacht.

Drei verschiedene Wege stehen zur Bewältigung dieses Problems offen:

– Vermeiden des Entstehens von Abfallprodukten. Schon allein vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen ist dies natürlich für jedes Unternehmen die interessanteste Lösung. Nur ist bei manchen Produktionsabläufen das Anfallen von Abfallprodukten unvermeidlich, so daß nach Alternativlösungen Ausschau gehalten werden muß.

– Wiederverwertung von Abfallprodukten. Auch diese Komponente der Abfallwirtschaft wird seit Jahrzehnten von den Unternehmen berücksichtigt. Spätestens seit der zunehmenden Rohstoffverknappung ist die Wiederverwertung von Abfällen zu einem festen Bestandteil der Fabrikationsprozesse geworden. Aber auch diese Möglichkeit hat nur beschränkte Einsatzgebiete und es werden immer Abfallprodukte bestehen bleiben, die weder vermieden noch mit betriebswirtschaftlich vertretbaren Prozessen des Recycling wiederverwertet werden können.

– Die Beseitigung von Abfallstoffen. Die bekanntesten Arten der Beseitigung, die sowohl aus ökonomischer als auch aus ökologi-

scher Sicht die uninteressantesten Lösungen der Problemstellung sind, sind die Mülldeponie und die Müllverbrennung, wobei noch zu bemerken bleibt, daß beim Verbrennungsprozeß Problemstoffe anfallen, die wiederum auf eine Deponie gebracht werden müssen.

Wenn aus den vorhergehenden Gedankengängen klar ersichtlich ist, daß, auch aus dem Blickwinkel der Privatwirtschaft, das Vermeiden und das Recycling von Abfallprodukten den Vorzug haben muß, so kommt man nicht umhin auf Mülldeponien zurückzugreifen, die mit den neuesten Errungenschaften der Technik auf dem Gebiet der Abfallbeseitigung ausgestattet sind.

So wird auch die Notwendigkeit und die Dringlichkeit einer nationalen Industrieanlage zur schadlosen Behandlung und Ablagerung von Problemstoffen nicht nur von der Privatwirtschaft gefordert. Die Umweltschutzorganisationen unterstreichen deshalb daß, in Folge der bestehenden Lebensgewohnheiten unserer Gesellschaft, durch die eine beträchtlich größere Menge Problemmüll anfällt als durch industrielle Abfallprodukte, Luxemburg kurz- und mittelfristig nicht auf Problemmülldeponien verzichten kann.

An den Politikern ist es nun, im Rahmen der nationalen Raumplanung und unter Berücksichtigung der Hauptkriterien der geringstmöglichen Belastung der Umwelt und der volkswirtschaftlichen Rentabilität, Standorte für Mülldeponien zu bestimmen und baldmöglichst eine Anlage zur Verfügung zu stellen, die den berechtigten Forderungen aller Interessenten, d.h. sowohl der Privathaushalte als auch der industriellen Betriebe, Rechnung tragen. In diesem Sinne begrüßt die Handelskammer die wohlgedachten Vorschläge die das Umweltministerium im Hinblick auf eine nationale Mülldeponie dem Land neulich unterbreitet hat.

# Communiqués

## Transports internationaux de marchandises et de voyageurs par route

### Réglementation des transports routiers de voyageurs et de marchandises après l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la Communauté Européenne

Comme l'Espagne et le Portugal ont accepté l'acquis communautaire en matière de transport, le droit communautaire régissant les transports de voyageurs et de marchandises par route est en principe applicable aux relations avec les nouveaux Etats membres à partir du 1er janvier 1986.

Il s'agit notamment

- \* des dispositions légales concernant les services réguliers, les services de navette et les services occasionnels par autocars,
- \* des règlements sociaux,
- \* des autorisations communautaires pour le transport de marchandises et des mesures de libéralisation (Première directive et transports combinés)
- \* des dispositions en matière de conditions de transports (tarifs etc)
- \* des franchises de carburant.

Dans ce contexte il est également rappelé aux entreprises concernées qu'il est absolument nécessaire d'utiliser à l'avenir dans les relations avec l'Espagne et le Portugal les documents communautaires prescrits et de respecter les délais en vigueur dans la Communauté.

### Interdictions complémentaires de circulation sur le territoire français pour les véhicules affectés aux transports de marchandises et de voyageurs

Le Ministre des Transports français vient de nous informer que la circulation des véhicules affectés aux transports de marchandises d'un poids total en charge supérieur à six tonnes et des véhicules assurant le transport de matières dangereuses sera interdite durant les périodes suivantes :

- les 15 et 22 février 1986 de 10.00 h à 22.00 h sur les routes nationales de la région RHONE-ALPES,
- le 29 mars et le 2 août 1986 de 6.00 à 22.00 h sur l'ensemble

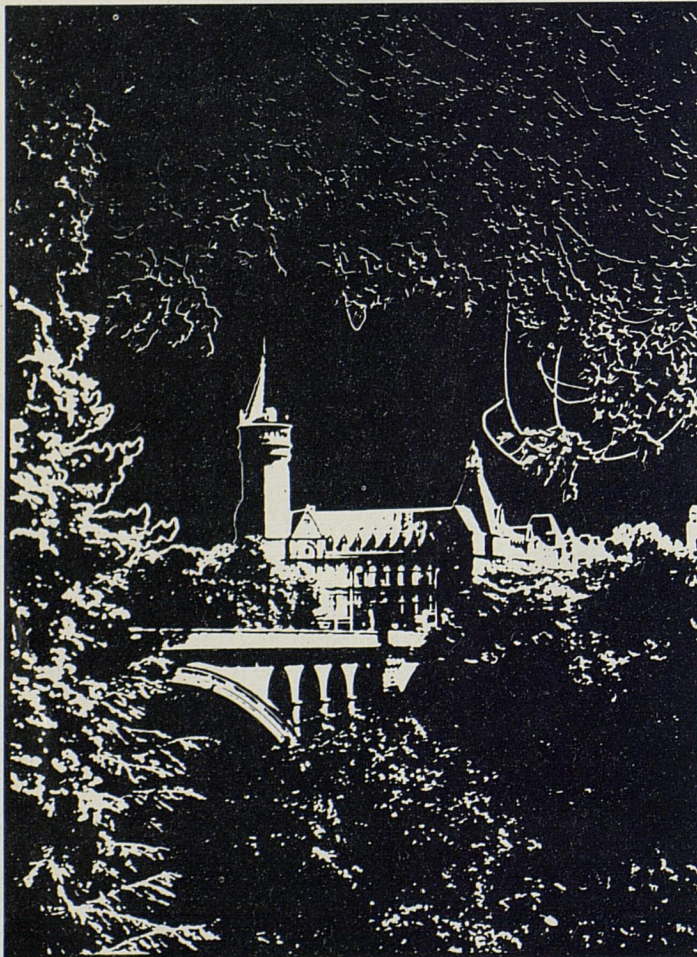
du réseau routier et autoroutier, - du dimanche 2 novembre 1986 à 22.00 h au lundi 3 novembre 1986 à 22.00 h sur le réseau autoroutier d'Ile de France (région parisienne) dans le sens Province-Paris uniquement.

En ce qui concerne les transports spéciaux de groupes d'enfants par autocar, la circulation sera interdite du vendredi 1er août 1986 à 10.00 h au samedi 2 août 1986 à 12.00 h sur l'ensemble du réseau routier et autoroutier.

### La Chambre de Commerce est à votre service :

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

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



Votre succès  
dépend beaucoup  
de l'efficacité  
de votre  
partenaire bancaire.

Nous sommes  
à votre service.

**CAISSE D'EPARGNE  
DE L'ETAT  
LUXEMBOURG** BANQUE  
DE L'ETAT

# 5<sup>e</sup> Salon de la Gastronomie - EXPOGAST '86

## Qualité mondiale et succès extraordinaire

Lundi, le 3 février 1986 le 5<sup>e</sup> Salon de la Gastronomie - «EXPOGAST '86» a fermé ses portes au Parc des Expositions à Luxembourg-Kirchberg. L'impact économique, gastronomique et touristique de cette manifestation, organisée tous les quatre ans par la Société des Foires Internationales de Luxembourg S.A. en collaboration avec le Vatel Club Luxembourg peut être qualifié à tous les niveaux de succès extraordinaire.

Les 32.239 visiteurs d'EXPOGAST '86 ont été surpris par la grande variété de plaisirs pour les yeux et pour le palais qu'offrait ce « pays des merveilles culinaires ». La 5<sup>e</sup> édition du Salon « EXPOGAST » dépasse la précédente manifestation, à savoir « EXPOGAST '82 », par la qualité des visiteurs, dont le nombre a augmenté de 75 % par rapport à 1982 et l'intérêt qu'ils ont porté aux produits exposés. L'accroissement du nombre des personnes nouvellement inté-

ressées au Salon de la Gastronomie peut être considéré comme une reconnaissance envers les organisateurs, récompensant les efforts entrepris pour donner à cette manifestation internationale un haut niveau économique et social.

Sur une surface de 15.000 m<sup>2</sup> dans 9 halls du Parc des Expositions à Luxembourg-Kirchberg étaient présentés pendant 5 jours les produits de plus de 680 firmes venues de 15 pays ainsi que les créations culinaires de quelque 500 cuisiniers venus de 22 pays. L'industrie de la gastronomie et de l'hôtellerie au grand complet exposait : ...équipement et installations pour hôtels, restaurants, cafés et collectivités, pour boulangers, pâtisseries, confiseurs, glaciers, bouchers-charcutiers, traiteurs et cuisiniers ...boissons et denrées alimentaires... services gastronomiques divers... En complément les diverses associations et groupements profes-

sionnels de la gastronomie ainsi que de l'alimentation présentaient leurs activités et faisaient découvrir aux visiteurs des produits nouveaux.

Le premier « Culinary World Cup », organisé par le Vatel Club Luxembourg, auquel s'étaient inscrits quelque 500 cuisiniers hautement qualifiés du monde entier, connu un très grand succès. Lundi soir eut lieu dans le cadre du Restaurant International d'EXPOGAST la remise des trophées.

Le « Culinary World Cup '86 » revint à - l'équipe nationale des Etats-Unis d'Amérique,  
- l'équipe régionale « Kochkunst-gruppe 'Fidelitas' Karlsruhe » (R.F.A.),  
- le cuisinier hongrois Rudolf MATYAS.

Le 6<sup>e</sup> Salon de la Gastronomie - «EXPOGAST '90» aura lieu du 1<sup>er</sup> au 5 février 1990 au Parc des Expositions à Luxembourg-Kirchberg.

## Guide du marché luxembourgeois

La Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg est en train de préparer une nouvelle édition du « Guide du Marché Luxembourgeois ».

Le guide est destiné à promouvoir les relations commerciales nationales et surtout internationales. Afin de faire connaître l'activité commerciale luxembourgeoise aux hommes d'affaires étrangers, le guide devra contenir les coordonnées des **entreprises industrielles, producteurs, exportateurs, importateurs, commerces de gros et prestataires de services internationaux** actives au niveau international.

Les entreprises ayant déjà figuré dans l'édition 1984 du guide ainsi que celles qui sont connues par ailleurs à la Chambre de Commerce ont été contactées dans ce sens.

La Chambre de Commerce prie les entreprises qui sont intéressées à figurer dans le nouveau guide et qui n'ont pas reçu à ce jour le questionnaire y relatif, de prendre contact avec la

Chambre de Commerce du G.-D. de Luxembourg  
Boîte postale 1503  
2981 LUXEMBOURG  
Tél. : 43 58 53

## Saar-Lor-Lux : Collaboration étroite entre les Foires

Les responsables des Foires de la région Saar-Lor-Lux se sont réunis au début du mois de janvier 1986 à Luxembourg sur invitation de la Société des Foires Internationales de Luxembourg S.A.

Le but de cette réunion était d'entamer une collaboration plus étroite entre la «Saarmesse GmbH» de Saarbrücken, la « Foire Internationale de Metz » et la « Société des Foires Internationales de Luxembourg S.A. ».

Les responsables des trois sociétés organisatrices de foires et salons en Sarre, en Lorraine et au Grand-Duché de Luxembourg ont discuté du calendrier des foires et salons organisés par les trois sociétés afin d'éviter d'éventuels chevauchements de dates et des manifestations simultanées s'adressant aux mêmes exposants et visiteurs.

D'autre part des projets d'éventuelles organisations communes ou combinées dans la région Saar-Lor-Lux ont fait l'objet des discussions.

Finalement les responsables des trois Foires ont décidé de se réunir à l'avenir régulièrement pour développer leurs activités communes au-delà des frontières nationales.

In unserem Angebot finden Sie auch

Läuterwerke, Gonge  
Sprechanlagen  
Einbau Transformatoren



MATERIEL ET APPAREILS ELECTRIQUES EN GROS

**STEFFES**

70. Millewe  
Boîte Postale 1044

1010 LUXEMBOURG  
Tel. 49 33 33

# L'efficacité du transport routier confronté à l'évolution de la demande et des moyens technologiques disponibles

*L'objet de la présente étude, élaborée par la Commission des Affaires Economiques de l'Union Internationale des Transports Routiers (IRU) est de mettre en lumière la complexité croissante des choix qui se présentent actuellement à un entrepreneur de transport routier.*

*Cette complexité résulte comme l'indique le titre :*

- d'une **diversité sans cesse et très vite croissante des besoins des clients actuels au potentiel du transporteur,**
- d'une **diversité aussi croissante de l'éventail des outils et moyens dont peut disposer le transporteur pour répondre à cette demande.**

*Dès lors une première partie de la présente étude traite du choix des transporteurs routiers et des méthodes dont ils disposent pour analyser la demande. La seconde partie présente les moyens actuellement disponibles pour faire face à cette demande. Ils consistent en moyens techniques commerciaux (véhicules, nouvelles techniques de transport, aides à l'organisation des services et infrastructures) ou de coopération professionnelle.*

## Évolution actuelle de l'environnement

### Environnement économique

Depuis 1980, l'environnement économique de l'Europe Occidentale et même du monde occidental présente six aspects principaux qui sont liés les uns aux autres :

- reprise lente de la croissance comportant des oscillations entre une reprise légère et une stagnation avec de petites rechutes de récession limitée ;
- concurrence exacerbée entraînant une nécessité vitale de recherche des prix de revient minima **pour le client final**. Au "marché producteur" qui a régné à partir de 1945 jusqu'au milieu de la décennie 60-70, s'est substitué un "marché vendeur" dans lequel l'impératif n'est plus de produire, mais surtout de vendre et de mettre à disposition rapide du consommateur ;
- loyer élevé de l'argent avec, pour conséquence, un coût élevé des stockages et une nécessité de rentabilisation maxima des investissements ;
- internationalisation accélérée des échanges. Ce phénomène a été rendu possible par l'amélioration de l'efficacité des transports internationaux et la libéralisation des échanges. Il se traduit par une possibilité d'accès au "marché vendeur" d'offres venant de pays à coûts de production plus bas. Il entraîne donc également un durcissement des conditions de concurrence se traduisant par une recherche du coût final minimum toujours couplée cependant avec une exigence élevée de qualité de service ;
- décentralisation industrielle et surtout perte d'importance des industries lourdes accompagnée d'un accroissement important des industries de transformation fine et spécialisée ainsi que des technologies d'assemblage ;
- coût fortement accru de l'énergie à base de produits pétroliers et coût élevé de la main-d'oeuvre dans les pays industrialisés.

### Environnement technologique

Les points principaux de son évolution vis-à-vis de l'activité de transport sont :

- une diminution continue de la densité des marchandises,

- une normalisation progressive des conditionnements,
- une explosion des possibilités offertes par les techniques de téléinformation, télécommande, asservissements et traitement des données,
- l'apparition ou l'extension de nouvelles techniques de transport, telles que le transport par conteneurs ou par caisses mobiles,
- l'amélioration continue des véhicules, des engins et des techniques de manutention, de stockage et d'emballage,
- l'amélioration des infrastructures routières malgré le maintien d'un certain nombre de goulots d'étranglement.

### Environnement social

Son évolution peut être caractérisée par :

- un accroissement continu des exigences de la clientèle en ce qui concerne la qualité et la diversité des services,
- un accroissement des exigences de la société vis-à-vis de la qualité de la vie, de la sécurité et même de la "sécurisation",
- une diminution des durées de travail avec pour corollaire une augmentation du "temps libre",
- une stabilisation à un niveau élevé de la concentration urbaine et de la longueur des trajets "domicile - lieu de travail",
- une complexité et un poids croissants des législations sociales engendrant de freins à certaines initiatives créatrices en matière d'organisation du travail.

## Répercussions sur les problèmes de transport de marchandises et de voyageurs

L'analyse de l'évolution de l'environnement fait immédiatement apparaître que des répercussions doivent se faire sentir, aussi bien sur le transport de marchandises, que sur celui de personnes. Mais la nature de ces répercussions et leur mode d'action sur l'activité de transport seront fondamentalement différentes sur ces deux types de transport. Elles seront même dans une certaine mesure différentes pour le transport professionnel et pour le transport pour compte propre de marchandises.

Une étude unique pour les marchandises et les voyageurs ne peut donc pas être envisagée et dans une première étape, la recherche se limitera au domaine spécifique du transport professionnel de marchandises.

Dans ce secteur, les répercussions principales des évolutions constatées sont :

**le durcissement de la concurrence** aboutissant à la recherche systématique du coût optimum conduisant au minimum du rapport coûts/avantages pour le consommateur ou le client final.

Or, le coût final comporte :

- le coût de production qui lui-même comprend les coûts de transport et de stockage des matières premières et des composants ;
- mais aussi :
  - les coûts de stockage (frais financiers et coût direct de stockage),
  - les coûts de conditionnement et d'emballage,
  - les coûts de transport de distribution finale y compris ceux des manutentions incluses dans cette distribution,
  - le coût des pertes et des attentes subies par le consommateur final.

Le transport intervient donc de façon significative dans ce coût final :

- soit directement par son coût propre,
- soit indirectement par les répercussions qu'il peut avoir sur les coûts des opérations intervenant en amont et en aval.

La recherche d'abaissement de ce coût final se traduira donc obligatoirement par des actions au niveau des transports et, plus généralement, au niveau de l'ensemble des opérations de :

- stockages,
- conditionnements,
- transports,
- manutentions.

C'est cet ensemble qui se trouve, en fait, rassemblé sous le terme de "logistique", trop souvent employé sans une bonne connaissance de sa signification réelle. Dans cette optique, il fait l'objet d'une analyse détaillée au paragraphe 3 ci-après.

**Une adaptation permanente et rapide des outils** ou plus généralement des moyens intervenant dans la réalisation de l'ensemble des opérations logistiques.

**Une obligation pour le transporteur de surveiller en permanence** cette adaptation et d'en saisir rapidement les avantages pour ne pas se laisser distancer par des concurrents ayant des réflexes plus rapides tant en ce qui concerne la productivité que la qualité des services offerts aux clients.

## Essai de définition du terme "logistique"

Ce terme est entré dans le langage courant au cours de la seconde guerre mondiale. Il recouvrait alors l'ensemble des opérations de transport, de ravitaillement, de logement et d'entretien des troupes et de leur matériel. Le critère de choix devant les solutions possibles était alors bien évidemment l'efficacité maxima, beaucoup plus que le coût minimum.

Transposé dans l'activité économique, le terme de logistique recouvre l'organisation de l'ensemble des opérations qui "entourent" la fabrication d'un produit et interviennent ensuite entre cette fabrication et la mise à disposition du client final.

Elle recouvre donc comme signalé précédemment :

- les transports
  - les stockages
  - les manutentions
  - les conditionnements
- } en amont et en aval de la fabrication ou même au cours de celle-ci

et représente l'action de choix et d'organisation de ces différentes opérations, en vue d'arriver **pour le client final** au meilleur bilan avantages/inconvénients, dans lequel les avantages comprennent :

- le bon état du produit,
- la rapidité de disponibilité,
- la facilité d'accès au produit.

Les inconvénients, quant à eux, sont constitués essentiellement par le coût de ces opérations, qui se retrouve obligatoirement dans le prix que doit payer ce client final.

## Le choix des producteurs et les positions possibles pour le transporteur routier dans l'ensemble "logistique"

Nous avons vu que cet ensemble "logistique" que doit aménager le producteur pour satisfaire ses clients recouvre bien d'autres opérations que le transport proprement dit, mais que ce transport peut avoir sur elles une influence appréciable.

Le transporteur se trouve donc en situation d'occuper, dans cet ensemble :

- soit une position strictement limitée à l'opération de transport, mais le champ d'action ouvert à cette opération étant étroit, il devra y être extrêmement "performant" pour satisfaire le client, tout en conservant une bonne rentabilité.
- soit une position plus vaste lui permettant, à la fois :
  - de mieux "capter" ses clients en assurant la satisfaction d'un plus grand nombre de leurs besoins.
  - de mieux organiser dans certains cas sa propre activité par l'élargissement de son champ d'action,
  - et par voie de conséquence d'augmenter ses possibilités de rentabilité.

## Le choix du transporteur Les méthodes d'analyse de la demande

### Le choix du transporteur

Ce choix est fondamental, car il conditionnera ensuite toute l'activité, les investissements et le développement futur du transporteur.

Ce choix consiste à adopter, devant l'ensemble des problèmes du domaine logistique :

- soit une position d'"opérateur de transport", c'est-à-dire en fait de prestataire de service spécialisé intervenant dans un créneau limité de l'ensemble logistique,

# DOSSIER

– soit une position “d’agent logistique”, c’est-à-dire de prestataire d’un service dépassant le cadre du simple transport et participant activement à l’organisation de l’ensemble logistique. Cette participation peut d’ailleurs aller du simple “conseil de spécialiste” à des prestations de service étrangères au transport mais liées à lui (magasinage, manutention, etc.), ou à la coordination de plusieurs prestataires de services spécialisés, intervenant éventuellement comme sous-traitants du transporteur.

*La première option conduit le transporteur à suivre un itinéraire d’activité, dont les étapes sont les suivantes :*

1. Choix d’une activité clairement définie et limitée à une prestation de transport. Cette activité peut être plus ou moins spécialisée, ce qui conduira le transporteur à faire un deuxième choix entre les deux extrêmes que constituent :
  - une activité de transport banalisé : transport de marchandises de caractéristiques et de conditionnements variables et sur des types d’itinéraires variables également ;
  - une activité de transports très spécialisés, tels que :
    - des transports de liquides (avec encore plusieurs possibilités de degrés de spécialisation),
    - des transports sous température dirigée,
    - des transports de conteneurs,
    - etc.
2. Analyse de la demande correspondant à l’activité envisagée. Il est évident que le domaine géographique à prospecter pour cette analyse devra être d’autant plus vaste que l’activité choisie sera plus spécialisée.
3. Choix de mise en place du matériel le plus adapté à l’activité choisie, en vue d’exercer cette activité :
  - avec un coût minimum : productivité,
  - et une efficacité maxima : plein emploi et productivité, c’est-à-dire, en fait, en recherchant le meilleur compromis entre la productivité et la flexibilité d’emploi.
4. Recherche des commandes permettant d’assurer le plein emploi de ce matériel.  
Dans cette recherche, le transporteur peut, dans cer-


tains cas, être progressivement conduit à assurer à son ou ses clients des services périphériques à sa prestation principale et à affermir ainsi ses liens avec ces clients. Cette démarche peut aboutir à modifier peu à peu la nature même de son activité et à l’orienter vers la deuxième option analysée ci-dessous. La frontière entre les deux options n’est donc en aucun cas infranchissable.

*La deuxième option va conduire à un itinéraire assez fondamentalement différent, dont les étapes seront plutôt les suivantes :*

1. Prise de contact plus approfondie avec les clients susceptibles d’être intéressés par une intervention plus complète du transporteur dans l’ensemble de leurs opérations logistiques.
  2. Etude en commun avec ces clients de leur chaîne logistique et examen des possibilités d’intervention du transporteur en amont et/ou en aval de ses prestations de transport.
  3. Mise en place par le transporteur des moyens matériels nécessaires à l’exécution de ces interventions nouvelles (mise en place par lui-même ou par des sous-traitants spécialisés dont il assurera le recrutement et la coordination).
  4. Expansion et plein emploi du matériel acquis et des sous-traitants rassemblés par la multiplication de contrats correspondant à des services analogues. Prospection d’une zone géographique de plus en plus grande. Création d’une clientèle ayant des besoins logistiques voisins les uns des autres et pouvant être satisfaits avec des moyens analogues.
- Il est évident que les méthodes d’analyse de la demande par le transporteur seront assez différentes dans les deux cas.

## Méthodes d’analyse de la demande pour le transporteur prestataire de “services spécialisés”

Comme nous venons de le voir, “la prestation à fournir”,

<p><b>COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG</b></p> <p>TOUS LES SERVICES D’UNE <b>FIDUCIAIRE</b> COMPÉTENTE ET AVANCÉE</p>		<p><b>TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG</b></p> <p>UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L’EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES</p>
<p><i>Registre de Commerce de Luxembourg :</i> A-26425</p>		<p><i>Renseignements :</i> Mme Josette MULLER, Dir. Admin.</p>
<p><b>Téléphone :</b> 2 02 98 (5 lignes) 47 41 64 (5 lignes)</p>	<p><b>Bureaux :</b> 82, avenue Victor Hugo <b>LUXEMBOURG</b></p>	<p><b>Télex :</b> 1856 TOSON LU</p>

c'est-à-dire en fait l'objet à vendre, est dans ce cas pratiquement définie a priori et l'analyse de la demande se limite à une recherche des "clients potentiels" de cette prestation, soit par contact direct, soit en ayant recours à des intermédiaires.

C'est cette recherche qui doit permettre d'estimer l'importance de la demande, ainsi d'ailleurs que le niveau de satisfaction de cette demande par l'offre correspondante.

Dans certains cas, cette analyse peut aboutir à la conclusion que la demande pour "la prestation offerte" est insuffisante dans le rayon d'action envisagé et qu'il est alors nécessaire :

- soit d'envisager un accroissement du rayon d'action et de la zone prospectée,
- soit d'envisager une modification du service offert afin de le rendre moins spécialisé et apte à répondre à un plus large éventail de besoins.

L'analyse ainsi décrite correspond, en quelque sorte, à un "marketing passif" ou "marketing clos" sans qu'aucune connotation péjorative soit attachée à ces qualificatifs.

C'est avant tout un inventaire, dans un domaine géographique déterminé, des "demandeurs" d'une prestation qui doit s'effectuer à l'intérieur de frontières d'autant plus étendues qu'elle est plus spécialisée.

Parallèlement au simple recensement de ces "demandeurs", l'analyse doit porter sur les caractéristiques qui restent propres à chaque demande. Cette analyse peut être utilement guidée par l'emploi d'une sorte de "check-list" énumérant les questions principales à étudier.

En effet, c'est cette analyse qualitative de la demande qui doit ensuite permettre au transporteur de se rapprocher de l'optimum d'efficacité dans le choix des moyens à mettre en oeuvre pour assurer sa prestation. Cet optimum est le meilleur compromis entre des moyens très spécialisés assurant la prestation avec un coût minimum et des moyens moins spécialisés ayant une productivité un peu plus faible, mais une plus grande souplesse en face de variations possibles de la prestation à fournir.

## Méthodes d'analyse de la demande pour le transporteur "prestataire de services complets intégrés"

Le but premier de l'analyse est, dans ce cas, la définition (en liaison avec le client) de "la prestation à fournir", en vue de parvenir à la fois :

- à une meilleure satisfaction du client,
- au meilleur profit pour le transporteur.

Il s'agit en fait, dans ce cas, d'une analyse de "marketing actif" ou de "marketing ouvert".

Cette analyse n'est donc plus un simple recensement quantitatif doublé d'une analyse qualitative relativement simple. Il s'agit d'une véritable analyse en profondeur des besoins logistiques des clients prospectés et cette analyse ne pourra être réellement efficace que si elle est entreprise dans le cadre d'une action coordonnée avec le client lui-même.

Ce client, mieux que quiconque, doit en effet être en position de connaître le coût des différentes opérations

de logistique qui lui sont imposées et les interactions qui peuvent exister entre ces coûts. C'est d'ailleurs lui qui, finalement, doit fixer les choix définitifs de la chaîne logistique en liaison avec sa politique et sa stratégie générales. Le transporteur peut cependant lui apporter une aide précieuse dans la recherche du coût logistique total minimum, surtout si ce transporteur est disposé à adjoindre à sa prestation de "transport pur", certaines opérations logistiques complémentaires à celle-ci, afin d'offrir une prestation intégrée.

Bien plus encore que dans le cas précédent, l'analyse peut être rendue plus efficace par l'utilisation d'une "check-list". Il est d'ailleurs évident que celle-ci sera beaucoup plus complexe et qu'à la limite, il deviendra nécessaire d'envisager d'en établir plusieurs en fonction des caractéristiques principales des clients prospectés.

Ces "check-lists" comprendront bien sûr celle valable pour l'analyse de la demande dans le cas du "transport pur", mais devront se rapporter à d'autres questions concernant le client.

## Les moyens actuellement disponibles

Ces moyens sont extrêmement nombreux et divers. Ils peuvent cependant faire l'objet d'un classement en trois familles, qui facilitera la démarche des transporteurs dans leur recherche des moyens optima, leur permettant d'atteindre au mieux l'objectif qu'ils se seront donné.

### Les moyens techniques

C'est, et de loin, la famille la plus vaste et surtout celle qui évolue le plus vite dans le sillage du progrès technique et technologique qui se manifeste actuellement dans tous les domaines.

Quatre sous-groupes peuvent être distingués :

#### Moyens faisant partie du véhicule :

##### 1. Ensemble "moteur - transmission - châssis"

Entraîné par la compétition entre les constructeurs et par des carburants, ce domaine évolue très rapidement. Son évolution dans la recherche d'une efficacité maximale aboutit à une grande diversification des produits offerts et pose, de ce fait, un problème de choix de plus en plus détaillé au transporteur ayant bien défini ses besoins. Ce sont ces derniers qui lui permettront de s'orienter vers la meilleure combinaison "moteur + chaîne de transmission + châssis".

Il faut noter à ce propos que les caractéristiques des véhicules sont, en général, étroitement liées aux réglementations administratives et fiscales concernant les poids et dimensions ou les vitesses autorisées, et qu'elles seraient susceptibles d'être sérieusement modifiées, au cas où ces réglementations le seraient.

Actuellement, tous les grands constructeurs de véhicules ont mis au point des programmes informatiques "d'assistance au choix du véhicule" à partir de questions posées à l'acheteur. Malheureusement, par ce fait même, ces programmes sont en général orientés de préférence vers la gamme de véhicules produite par chaque constructeur et ne fournissent pas alors forcément la solution optimale aux besoins de cet acheteur.

# DOSSIER

## 2. Silhouette et carrosserie

Dans ce domaine, également, la compétition entre les producteurs a engendré une possibilité de choix extrêmement étendue et, en conséquence, une difficulté accrue pour ce choix.

La profession des producteurs correspondants étant par contre beaucoup plus morcelée que celle des producteurs de véhicules, chacun d'entre eux ne dispose pas des moyens financiers permettant la mise au point, dans un but commercial, de programmes d'"assistance au choix" de l'acheteur. Celui-ci devra donc compter beaucoup plus sur lui-même pour :

- déterminer les questions qu'il doit se poser au sujet des contraintes qu'il aura à assumer dans son service,
- y apporter des réponses aussi précises que possible,
- recenser les outils disponibles sur le marché,
- conclure par un choix de ces outils.

Parmi les éléments devant orienter le choix, on peut citer :

- le type de trajet envisagé : distance et environnement du parcours (rase campagne, ville, montagne, etc.).
- la nature des marchandises à transporter : banale ou spéciale.
- l'importance en poids ou en volume des chargements envisagés et le rapport de ces deux valeurs.

Les étapes principales de la sélection seront les suivantes.

Premier choix entre :

- véhicule châssis solo,
- ou train routier,
- ou semi-remorque.

Choix de la caisse elle-même :

Le choix est lié à la spécialisation plus ou moins grande du transport envisagé. Une caisse très spécialisée permettra de résoudre des problèmes de transport spécialisés avec l'efficacité maxima, mais sa spécialisation la rendra peu flexible dans la recherche du plein emploi. Le transporteur aura donc, dans ce domaine, un choix très étroitement lié à son analyse de la demande et à l'objectif qu'il aura retenu à l'issue de cette analyse.

Les types de caisse envisageables vont, en effet :

- de la plus simple : type plate-forme "nue",
- à la plus compliquée : type fourgon frigorifique ou citerne spécialisée,
- en passant par un moyen terme d'un emploi très souple : remorque "savoyarde".

## 3. Equipements annexes

Ce sont essentiellement des équipements destinés à faciliter les manutentions ou à les rendre moins dangereuses pour les produits transportés.

Dans ce domaine encore, la compétition entre les constructeurs a engendré une gamme étendue qui se présente au choix du transporteur.

On peut citer parmi ces équipements qui répondent d'ailleurs tous à des demandes assez spécialisées.

Des équipements montés sur le véhicule tels que :

- les hayons élévateurs,
- les caisses à toits ou panneaux latéraux démontables,
- les ponts roulants intérieurs,
- les grues hydrauliques incorporées,
- les groupes motopompes de transfert pour liquides ou pulvérulents,
- les équipements de chauffage (citernes) ou de réfrigération, etc.

Tous ces équipements sont, en fait, destinés à permettre au transporteur d'aller au-delà de sa prestation de transport en assurant :

- soit une prestation de manutention (hayons, grues, pompes),
- soit une prestation de stockage temporaire spécial (citerne chauffante, camion frigorifique).

Des équipements fixes implantés dans les dépôts terminaux ou les centres de transit tels que :

- des portiques de manutention de conteneurs ou de caisses mobiles,
- des engins de manutention spécialisés (palettes ou "slip sheets"),

## Nous exécutons tous travaux d'isolation

- a) **étanchéité** toitures, terrasses, caves, réparation et entretien
- b) **thermique** sous-toitures, greniers, murs et planchers, caves et toitures extérieures
- c) **magasin** tout pour l'isolation

**WILLY DOERNER**

**Esch/Alzette**

110, rue de l'Alzette - téléphone : 54 01 58

Wer übernimmt Montage-Arbeiten und den Versand von Heimwerkerartikeln.

\* \* \*

Suche einen Büroraum und einen Lagerraum für den Vertrieb von DIY-Artikeln.

\* \* \*

Für weitere Informationen bitten wir die Interessenten sich an die Firma

**Walke Produktions-  
und Vertriebsges. GmbH**

Im Niederfeld 15  
3052 Bad Nenndorf  
Deutschland (Tel : 05723/60 19

zu wenden.



# DOSSIER

- des groupes de nettoyage de citernes,
- des unités de stockage à température ou non,
- etc.

## *Les nouvelles techniques de transport :*

Il s'agit, en fait, des techniques de transports combinés qui, si elles ont permis la création d'une certaine concurrence spécifique au transport purement routier, ont, en échange, offert de nouvelles possibilités à ce transport.

La première étape a été celle des conteneurs, puis celle de la technique de transroulage (roll-on/roll-off) et enfin celle des techniques de transports combinés rail/route : Kangourou, chaussée roulante (Rollende Landstraße), caisses mobiles.

Le transporteur routier obligé de faire face à la concurrence nouvelle créée par ces techniques se doit, par contre, d'en utiliser au maximum les possibilités.

## *Les aides à l'organisation des services :*

Ce domaine est immense. Il recouvre tous les moyens que l'informatique (ordinateurs de traitement des données), la téléinformation et la bureautique ont mis ou vont mettre à la disposition d'un entrepreneur pour faciliter sa tâche et le rendre plus efficace.

Les domaines d'intervention possibles de ces nouveaux moyens dans l'activité des transporteurs sont très divers :

- Gestion comptable pure.
- Gestion commerciale : fichier de clientèle, recherche des frets de retour.
- Choix des itinéraires : téléinformation sur l'état des routes (bouchons de trafic, météorologie, etc.).
- Gestion du matériel :
  - entretien planifié.
  - dépannage en route : téléinformation.
  - optimisation des choix de matériel en fonction des besoins.
- Permanence du contact avec les véhicules, Télécommunications, Téléinformations,
- Etc.

Le transporteur ne peut, le plus souvent, imaginer lui-même la diversité des services que peuvent lui rendre l'ensemble de ces nouvelles technologies pour mener à bien sa mission. Il doit, dans ce cadre, essayer d'établir avec les spécialistes correspondants un dialogue permanent lui permettant d'utiliser au mieux les nouvelles possibilités offertes dès leur apparition. Ce dialogue peut être direct ou s'effectuer par le biais d'organismes professionnels.

C'est dans cet esprit que l'Union Internationale des Transports Routiers s'est rapprochée récemment de l'Agence Spatiale Européenne (systèmes cellulaires terrestres, couverture "satellites") et qu'elle envisage des liaisons téléinformatiques avec plusieurs banques de données.

## *Les infrastructures :*

Elles recouvrent l'ensemble des installations fixes, qui permettent au véhicule d'assurer son service. Elles comprennent :

- les routes et les rues : en général, le véhicule pourra utiliser plusieurs combinaisons ou itinéraires de ces différents éléments. Il y a donc une sélection possible. Le rôle du transport est de faire le choix optimum, en utilisant les moyens de téléinformation mentionnés plus haut.

- les aires d'attentes ou de garages aux extrémités d'itinéraires ou aux étapes. Il y a, en général, également la possibilité d'optimiser l'utilisation des facilités ou des sujétions présentées par ces infrastructures.
- les zones d'échanges entre modes de transport : plates-formes multimodales. Elles offrent également des possibilités qu'il faut utiliser au mieux.

## **Les moyens commerciaux ou de coopération professionnelle**

### *Moyens commerciaux :*

On peut citer, dans ce cadre :

- la souplesse de la détermination :
    - soit des prix offerts pour une prestation donnée et dans le cadre de la réglementation en vigueur,
    - soit de la nature de la prestation,
- par rapport aux règles auxquelles sont astreintes les sociétés de transports ferroviaires par exemple :
- les possibilités offertes par l'affrètement, la location de véhicules, le crédit-bail ou la sous-traitance.
  - les possibilités de dialogue avec le client, dans le cadre de l'analyse de ses problèmes logistiques, définies dans le chapitre II.
  - l'utilisation des "médias" modernes pour une publicité ayant une efficacité maxima et permettant d'accrocher au mieux la clientèle potentielle.

### *Moyens engendrés par la coopération professionnelle :*

- Création de réseaux commerciaux communs à plusieurs transporteurs originaires de régions ou même de pays différents, mais ayant des activités complémentaires.
- De tels réseaux bâtis sur la confiance mutuelle sont un des meilleurs moyens de recherche des "frets de retour".
- Organisation d'affrètement ou de sous-traitance.
  - Recours aux transports combinés.
  - Appel aux organisations professionnelles nationales ou internationales.
  - Groupements d'achat et financement.

## **Les moyens humains**

Ces moyens ne doivent pas être négligés. Le transport routier est, en effet, pratiquement le seul mode de transport dans lequel l'agent d'exécution du transport (le chauffeur du véhicule) soit amené à être en "contact direct" et personnel avec le client.

Ce contact permet de donner à la prestation un caractère "individualisé" qui est actuellement un avantage quasi-exclusif du transport routier et qui doit, de ce fait, être valorisé le plus possible par les transporteurs routiers dans leurs rapports avec les autres modes de transport.

Dans ce but, les transporteurs doivent penser à introduire un chapitre "contacts avec la clientèle" dans les programmes de formation du personnel, qui sont facilités par les moyens technologiques actuellement disponibles pour cette discipline.

Un tel chapitre peut avoir pour le transporteur autant de retombées profitables que les chapitres classiques tels que :

# DOSSIER

- la sécurité,
- la conduite économique,
- l'entretien du véhicule,
- la réglementation juridique de circulation nationale ou internationale,
- les formalités douanières.

Il est certain par ailleurs que, pour les entrepreneurs de transport :

- l'extension éventuelle de leur activité à des prestations débordant le "transport pur" et,
- l'emploi d'outils de plus en plus sophistiqués et dans certains cas très éloignés d'un véhicule routier (micro-ordinateur, par exemple)

poseront des problèmes de qualification technique de personnel pouvant être radicalement différents de ceux des conducteurs de véhicules. En dehors de ces derniers, l'entreprise comprendra alors une proportion plus importante de personnel "sédentaire", devant être très qualifié vis-à-vis des missions dont il aura la charge.

## Synthèse et conclusions

Le chapitre III vient de mettre en évidence la diversité et le nombre impressionnant des moyens qui s'offrent au transporteur pour accomplir la tâche qui lui est confiée par son client. Cette diversité et ce nombre se traduisent par autant de choix auxquels va se trouver confronté ce transporteur.

Par ailleurs, dès le début du chapitre II, il est apparu que l'analyse de la demande devait être précédée d'un choix du transporteur entre une prestation spécialisée et une prestation intégrée.

Ces deux types de choix ne sont pas équivalents. Les premiers (choix de moyens) peuvent être qualifiés de **choix objectifs** devant résulter d'un bilan "avantages/inconvénients" faisant intervenir des faits qui sont :

- les caractéristiques de la demande,
- les qualités des moyens par rapport à ces caractéristiques qui constituent les "avantages",
- les défauts de ces moyens (en particulier leur coût) qui constituent les "inconvénients".

A la limite, ces choix pourraient être réalisés par des ordinateurs équipés de programmes adéquats.

Le deuxième choix est, par contre, largement **subjectif** et dépend beaucoup des goûts et des qualités propres au transporteur lui-même. S'il est indéniable que le choix d'une activité de "prestataire de service logistique complet" est plus facilement réalisable pour une entreprise importante ou des entreprises groupées que pour un transporteur artisanal isolé, ce type d'activité est cependant loin d'être inaccessible à l'artisan ou à la petite entreprise. A la limite, une petite entreprise peut même être nettement plus efficace, pour assurer un service logistique intégré à un petit producteur, qu'une grande entreprise de transport. Il s'agit donc bien, dans ce cas essentiellement, d'un choix reposant sur une vocation, qui reste avant tout personnel et qui ne peut guère être confié à un ordinateur.

Ce recours à l'ordinateur nous ramène au premier type de choix. Pour exécuter un travail, l'ordinateur a besoin :

- de données quantifiées pour :
  - les qualités - "avantages" } des moyens
  - les défauts - "inconvénients" } disponibles
  - les exigences, missions, objectifs résultant de l'analyse qualitative de la demande,
- d'un programme d'optimisation entre ces trois types de données.

Le programme peut être plus ou moins complexe et, par voie de conséquence, plus ou moins "performant" dans la recherche de l'optimum. Ceci étant, plus ce programme sera complexe, plus il sera coûteux et plus il nécessitera un ordinateur puissant. Comme toujours, on se retrouve donc devant un problème de compromis dans lequel d'ailleurs, une des solutions consistera pour le transporteur à être lui-même l'ordinateur et à utiliser son jugement et son expérience personnelle pour définir l'optimum : incontestablement, la plus économique si l'on se réfère au coût direct, cette solution pourra souvent être également la meilleure du point de vue du bilan global.

Par contre, les données resteront indispensables au jugement personnel comme à l'ordinateur et il est incon-

# KOMPASS



VENTE D'ADRESSES

Pour les possibilités  
de sélections  
téléphonez au 47 18 47

Rob Weyland & Co.  
à l'att. de la Direction  
Rue de la Forêt 3A  
3354 Leudelange

testable que le transporteur pourra et devra impérativement se faire aider dans la collecte de ces données.

L'aide pourra donc alors revêtir plusieurs formes :

1. Fourniture de données brutes

- Il s'agit de simples données techniques concernant les différents moyens disponibles. Ce sont des sortes de catalogues-inventaires relativement sommaires, mais qui peuvent néanmoins être très utiles au transporteur, en lui faisant découvrir des moyens dont il ignorait l'existence et qui peuvent résoudre parfaitement son problème.

2. Fourniture d'informations économiques ou techniques concernant la demande.

3. Fourniture de données partiellement traitées comprenant un classement quantifié des données précédentes selon des critères économiques, techniques, commerciaux ou autres.

4. Fourniture d'éléments d'aide au traitement de ces données permettant d'atteindre ou plutôt d'approcher le choix optimum :

- fourniture de programmes d'optimisation (logiciels) utilisables sur des ordinateurs courants ou des micro-ordinateurs,
- fourniture de méthodologies d'analyse. C'est le cas des "check-lists" mentionnées dans le cadre du chapitre II.
- fourniture d'adresses de bureaux ou d'organismes capables de réaliser des études complexes et spécialisées, telles que :
  - des analyses complètes de la demande à réaliser par des spécialistes de "marketing de prestation de service",
  - des analyses d'utilisation d'aides informatiques ou bureautiques,
  - et, enfin, des études complètes d'optimisation de choix par ordinateur, telles que celles mentionnées plus haut.

L'Union Internationale des Transports Routiers étudie actuellement dans le cadre de ses Commissions les possibilités de mise au point de tels documents ou "outils" pouvant être mis à la disposition des transporteurs pour les aider dans leurs choix.

Que faut-il pour une bonne gestion de fortune ?

# une expérience internationale un savoir-faire éprouvé un service personnalisé

La gestion de fortune est une affaire de spécialistes : les banquiers suisses possèdent une grande expérience dans ce domaine.

Dès notre fondation, une clientèle internationale exigeante est suivie par nos experts.

A Luxembourg, vous pouvez aussi bénéficier de notre service de conseil.

M. L. Ottaviani - Directeur

MM. P.F. De Vita, Ch. Genson - Sous-directeurs

6, Avenue Marie-Thérèse/Luxembourg

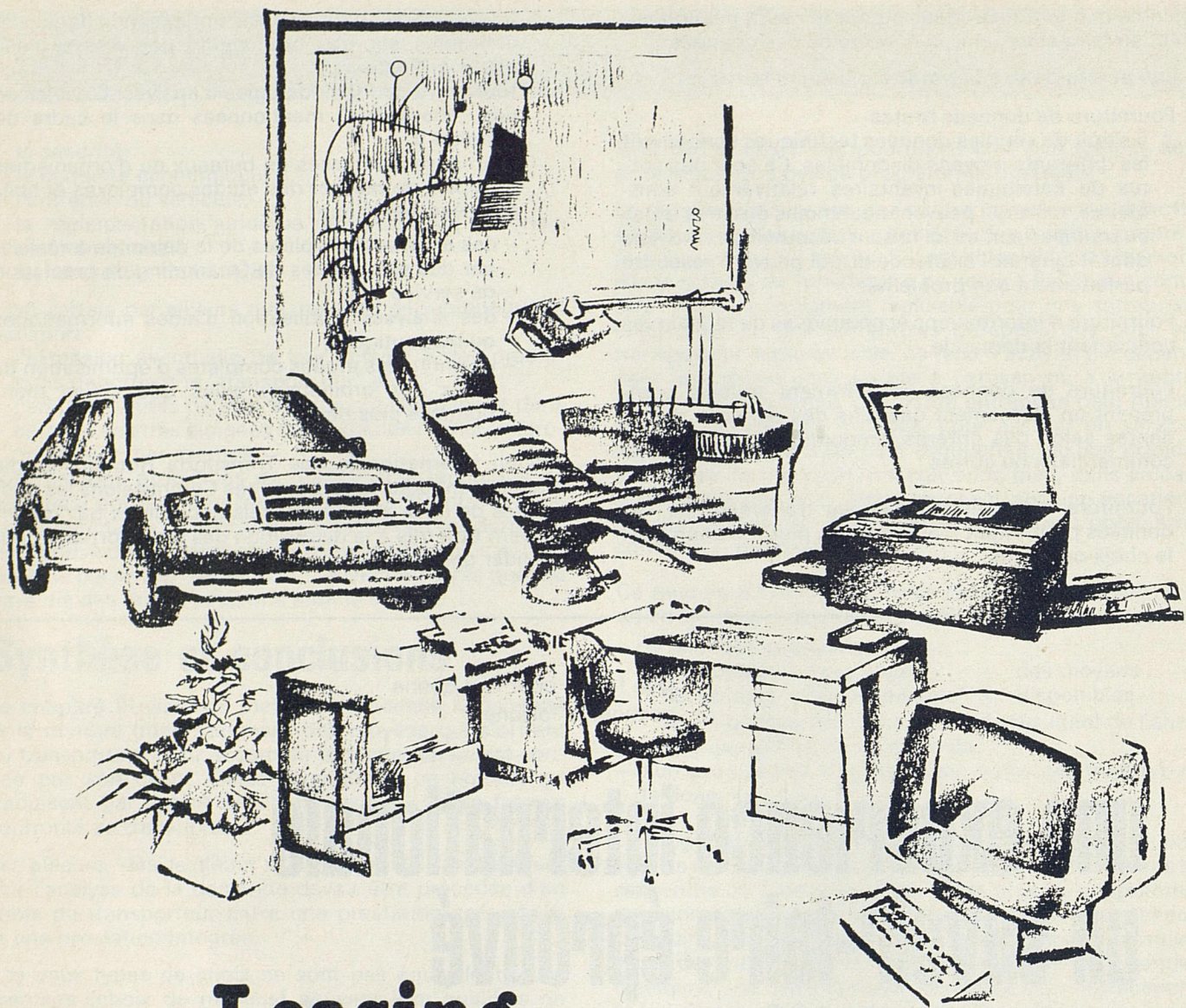
tél. 4 65 66-7-8



Lugano, Zurich, Chiasso, Lausanne,  
Locarno, Luxembourg, Nassau

## Banque du Gothard

*l'expérience dans la gestion de fortune*



# Leasing

La bonne formule de financement.  
Pour les indépendants, les PME,  
les commerçants, artisans...

---

pour  
tout renseignement  
ou conseil  
tél. 44.99.14.12.



**CREDIT  
EUROPEEN**  
**DEPARTEMENT LEASING**

Luxembourg (4x), Esch-Alzette (2x),  
Bettembourg, Differdange, Dudelange, Pétange,  
Rodange, Ettelbruck et Mersch.

## Propositions d'affaires

Les sociétés intéressées aux propositions d'affaires mentionnées ci-dessous sont priées de contacter la Chambre de Commerce.

### Propositions de coopération

- Entreprise commerciale, spécialisée dans l'export-import de toute sorte de marchandise (machines, câbles électriques, appareils de ménage, produits alimentaires et marchandises en général) entre l'Asie et l'Europe, avec des bureaux au Japon, à Taiwan, en Thaïlande et en Suisse, cherche entrer en relations d'affaires avec des importateurs/exportateurs intéressés.
- Deutsche Firma, tätig in der Vermarktung von schriftbildenden Produkten (Farbbänder, Farbbandkassetten und Farbbrollen für Schreibmaschinen, Rechenmaschinen und EDV-Drucker) sucht Handelspartner in Luxemburg.
- Deutsche Firma, im Vertrieb von Haushaltsgeräten sucht Im- und Exporteure sowie Firmen die an einer Vertretung interessiert sind oder auch Vertretungen vergeben.

### Représentation

- Société suisse, fabricant de bimétal pour pièces de frottement ou de glissement cherche agent/distributeur pouvant représenter ses produits au Luxembourg.

### Vente par correspondance

- Sociétés américaines recherchent des produits luxembourgeois se prêtant à la vente par correspondance.

## Programme des participations du Ministère de l'Economie aux foires et salons spécialisés en 1986

### 1) Promotion des produits de consommation :

- S.I.A.L. '86 à Paris 20.10.-24.10.1986
- organisations de semaines commerciales dans des supermarchés établis dans les régions limitrophes de Belgique, de France et de R.F.A..

### 2) Promotion des produits d'équipement :

- Foire Internationale du Caire 08.03.-21.03.1986
- Foire Internationale de Hanovre 09.04.-16.04.1986
- Foire Internationale d'Alger 24.04.-04.05.1986
- METAV (Der Markt für Metallbearbeitung - Ausstellung für Fertigungstechnik, Automatisierung und neue Werkstoffe) à Düsseldorf - 19.06.-24.06.1986
- éventuellement participation dans le pavillon communautaire à une foire dans un des pays de l'Asean.

### 3) Participation aux journées de contact organisées par l'OBCE.

### ATLAS COPCO BELGIUM s.a.

est la filiale de vente belge du leader mondial en matière de pneumatique, d'hydraulique et de compression des gaz.

Pour étendre la commercialisation de notre vaste gamme de composants pneumatiques d'automatisation industrielle (vérins, valves, automates programmables, ventouses, etc...) nous recherchons une

## SOCIETE « REVENDEUR - DISTRIBUTEUR »

pour la revente exclusive des composants d'automatisation au Grand-Duché de Luxembourg.

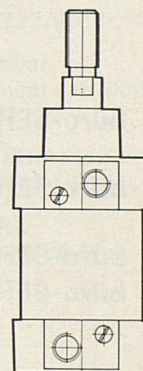
Atlas Copco vous offre le soutien d'une société de renommée mondiale, commercialisant des produits de haute technologie et de qualité réputée qui sont déjà largement répandus dans votre région.

Le nom et la réputation d'Atlas Copco n'y sont dès lors pas inconnus, ce qui fait qu'un large potentiel de futurs clients « automatisation » est disponible.

Si votre société se sent à même de relever le défi, contactez

Jean Zelderloo  
Resales Co-ordinator

ATLAS COPCO BELGIUM s.a.  
Brusselsesteenweg, 346  
B-1900 OVERIJSE  
00.322.689.06.12



**Atlas Copco**

## Transports internationaux de marchandises et de voyageurs par route

### Nouveau régime réglementaire des poids et dimensions maxima admissibles

Dans le cadre des travaux d'harmonisation au sein des Communautés Européennes et de l'Union Economique Benelux, les maxima réglementaires des poids et dimensions des véhicules sont sur le point d'être modifiés.

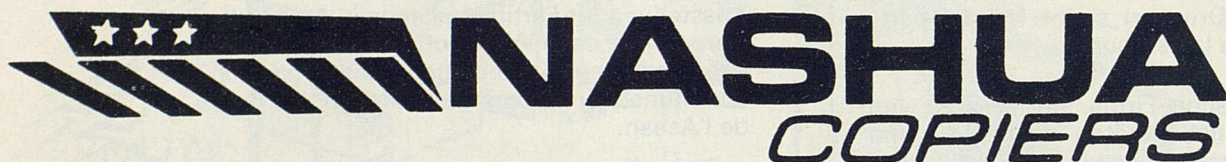
Début février 1986, le Ministre des Transports luxembourgeois a soumis au Gouvernement un projet d'amendement du Code de la Route, qui, selon les études effectuées par les services compétents du Ministère des Transports respecte au mieux les intérêts luxembourgeois en la matière.

Afin de mettre un terme à l'insécurité qui règne actuellement, tant dans le commerce automobile que dans le secteur des transports, faute d'indications sur les nouvelles valeurs, Monsieur le Ministre des Transports vient de nous remettre un tableau\* reprenant les nouvelles normes sur les poids maxima admissibles prévues par le projet pour le trafic national.

Par ailleurs, à l'exception de quelques allègements en rapport avec le rayon de braquage, les hauteurs et longueurs maximales seront maintenues au niveau actuel. Par contre il est envisagé de porter la largeur maximale à 2,60 m pour les véhicules destinés au transport de marchandises d'un poids total maximum autorisé de plus de 10 t.

Toutefois il est rappelé aux entreprises, qu'en circulation internationale, des valeurs, le cas échéant, plus restrictives des directives communautaires ou de la réglementation nationale du pays de circulation, restent applicables.

\* Pour des raisons d'ordre technique il nous est impossible de publier ce tableau dans notre bulletin. Les personnes intéressées sont donc priées de consulter le service compétent de la Chambre de Commerce.



**büro-SERVICING** – c'est les photocopieurs NASHUA

- c'est toute fourniture accessoire pour photocopieurs
- c'est les calculatrices de bureau
- c'est les machines à écrire électriques et électroniques
- c'est les machines à affranchir le courrier HASLER
- c'est le mobilier et les chaises de bureau

**büro-SERVICING** – c'est le professionnalisme en matière de vente et de service après-vente de machines de bureau

**büro-SERVICING** – c'est le service S.O.S., le dépannage et la réparation rapides de vos machines de bureau aux tarifs intéressants

**büro-SERVICING** – c'est l'atelier de réparation de machines de bureau toutes marques

**büro-SERVICING** – c'est l'équipement et l'installation complets de vos bureaux

## büro-SERVICING

S.à.r.l.

LUXEMBOURG-BONNEVOIE

22, rue du Laboratoire

Téléphone 49 56 66

Entretien, réparations, vente de machines de bureau et accessoires



Official Dealer

# Foires et Expositions – Mars 1986

## **Mars 1986 – Gastrolor – Metz**

Exposition Gastronomique – Tél. : 87/75 49 55

## **Mars 1986 – SIMA – Paris**

Salon International de la Machine Agricole  
Tél. : 01/758 11 10

## **Mars 1986 – Londres**

Exposition de la Chaussure à la Mode – Tél. : 0462/5 03 83

## **Mars 1986 – Praesenta – Wels**

Salon Professionnel des Cadeaux Publicitaires  
Tél. : 0222/72 21 75

## **Mars 1986 – Alimentaria – Barcelone**

Salon International des Produits Alimentaires  
Tél. : 93/223 31 01

## **06.03.-16.03.1986 – Auto – Genève**

Salon International de l'Automobile – Tél. : 022/98 11 11

## **07.03.-09.03.1986 – Allrad-Expo Cheval – Salzburg**

Foire Internationale Spécialisée Voitures Tout Terrain, Sport  
Equestre – Tél. : 06222/37 55 10

## **07.03.-09.03.1986 – Freizeit – Salzburg**

Salon de Loisir et de Bricolage – Tél. : 0662/3 78 61

## **07.03.-09.03.1986 – Jaspowa – Salzburg**

Exposition Internationale des Armes de Chasse et de Sport  
Tél. : 0222/56 23 92

## **07.03.-09.03.1986 – Freizeit + Garten – Kiel**

Exposition Régionale des Sports Nautiques, du Camping, des  
Hobbies, des Vacances, du Jardin – Tél. : 0431/5 12 01

## **07.03.-16.03.1986 – WIVA – Koblenz**

Exposition des Arts Ménagers – Tél. : 02606/18 66

## **08.03.-10.03.1986 – TKS – Innsbruck**

Exposition de l'Artisanat d'Art et des Souvenirs – Foire Profes-  
sionnelle Internationale – Tél. : 05222/3 65 21

## **08.03.-16.03.1986 – Bruxelles**

Foire Internationale du Livre – Tél. : 02/538 21 67

## **09.03.-11.03.1986 – Seratex – Lausanne**

Semaine d'Achat de l'Habillement pour Dames, Hommes, En-  
fants – Tél. : 021/45 11 11

## **09.03.-13.03.1986 – Utrecht**

Foire de Printemps – Foire des Biens de Consommation  
Tél. : 030/95 59 11

## **09.03.-16.03.1986 – SIA – Paris**

Salon International de l'Agriculture – Tél. : 01/271 88 44

## **10.03.-14.03.1986 – Fiarex – Amsterdam**

Salon International de l'Electronique – Tél. : 020/541 14 11

## **11.03.-13.03.1986 – EPEE – Londres**

Exposition de l'Efficacité par Production Electronique  
Tél. : 02802/52 26

## **11.03.-19.03.1986 – Dublin**

Salon des Arts Ménagers et du Do-it-Yourself  
Tél. : 69 40 22

## **12.03.-16.03.1986 – Freizeit – Sarrebruck**

Salon Tourisme, Camping, Hobby, Sports Nautiques, de Moteur,  
Equestre – Tél. : 0681/5 30 56

## **12.03.-19.03.1986 – Cebit – Hanovre**

Exposition Mondiale des Techniques de Bureau, d'Information  
et de Communication – Tél. : 0511/891

## **13.03.-16.03.1986 – Luxembourg**

Salon des Antiquaires et de l'Art – Tél. : 20/931

## **13.03.-16.03.1986 – Vienne**

Salon de la Maroquinerie et des Articles de Voyage  
Tél. : 0222/931 52 40

## **14.03.-16.03.1986 – Salzburg**

Mode Made in Austria (Vêtements Folkloriques, Tricotages)  
Tél. : 06222/37 55 10

## **14.03.-16.03.1986 – OSFA – Salzburg**

Foire Internationale des Articles de Sport, d'Équipement et de  
Vêtements de Sport – Tél. : 06222/37 55 10

## **14.03.-16.03.1986 – Schuh – Salzburg**

Salon International Chaussures, Articles en Cuir, Accessoires  
Tél. : 06222/37 55 10

## **14.03.-17.03.1986 – IWA – Nürnberg**

Salon International des Armes de Chasse et de Sport et des  
Accessoires – Tél. : 0911/8 60 60

## **14.03.-19.03.1986 – Internorga – Hambourg**

Exposition Internationale Spécialisée pour la Gastronomie,  
l'Hôtellerie, les Boulangeries et les Pâtisseries  
Tél. : 040/3 56 91

## **15.03.-16.03.1986 – ösmu – Vienne**

Salon Autrichien de la Chaussure – Tél. : 0222/931 52 40

## **15.03.-19.03.1986 – Mebotel – Montpellier**

Salon Régional du Tourisme et de l'Équipement des Métiers de  
Bouche et de l'Hôtellerie – Tél. : 67/64 12 12

## **15.03.-23.03.1986 – Expo Printemps – Bruxelles**

Foire commerciale de Bruxelles – Tél. : 02/478 48 60

## **15.03.-23.03.1986 – Vakantie – Bruxelles**

Salon de Tourisme, Caravaning, Yachting, Aviation, Motorhome,  
Camping, Sports – Tél. : 02/427 42 50

Pour tous renseignements complémentaires la Chambre de  
Commerce se tient à votre disposition.

En ce qui concerne les dates indiquées, nous vous prions d'en  
demander confirmation auprès de l'organisation avant votre  
départ.

## **Club des Exportateurs**

La prochaine réunion du Club des Exportateurs aura lieu :

**lundi, 7 avril 1986**

de 17.00 hrs à 19.00 hrs dans la cafétéria située au 4<sup>e</sup> étage de l'Hôtel de la Chambre de Commerce, 7, rue  
Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

Pour tous renseignements supplémentaires, les intéressés sont priés de s'adresser à la Chambre de Commerce,  
tél. : 43 58 53.



**Ne laissez rien au hasard  
quand vous exportez.**

**Cela peut vous coûter cher.** Notre savoir-

faire, notre réseau mondial

mais surtout européen de représentants et de correspondants associés\* vous épargnent bien des soucis: quelle que soit la marchandise et sa destination. Toute une équipe de spécialistes vous aide à rechercher les débouchés, vous facilite les négociations et s'occupe des montages financiers. Rapidement et sérieusement. La qualité de vos produits et notre présence mondiale: c'est bien parti pour arriver à bon port.

\*Nous faisons partie du réseau ABECOR qui regroupe les plus importantes banques européennes

**BIL: Le sur-mesure bancaire**



Renseignements: département grandes entreprises.