DE LETZEBURGER
Merkur
Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Freihandel oder Protektionismus

Als typisches Musterbeispiel für eine Volkswirtschaft auf kleinem Raum gilt die überdurchschnittliche Abhängigkeit des luxemburgischen Industrie- und Handelsapparates von Transaktionen mit dem Ausland.

Die Exporterfolge unserer Wirtschaft, auf denen der luxemburgische Wohlstand basiert, birgt demzufolge auch eine Schattenseite. Die **hohe Exportlastigkeit** macht das Großherzogtum Luxemburg anfälliger für weltpolitische und weltwirtschaftliche Risiken. Wenn auch heute noch die Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen 80 % des Bruttosozialproduktes ausmacht, so ist aber der Anteil der Ausfuhr von Waren am luxemburgischen Bruttosozialprodukt seit dem Einsetzen der internationalen Wirtschaftskrise, im Jahre 1975 von fast 80 % im Jahre 1974, dem letzten Jahr vor der Krise, auf weniger als 54 % im Jahre 1980 abgesunken.

Die Ursachen für diesen Warenexportrückgang, insbesondere im Stahlbereich, sind jedoch nicht nur auf die **schwierige Wirtschaftssituation** zurückzuführen. Eine **Flut protektionistischer Maßnahmen** ergießt sich zusehends über den internationalen Handel und niemals zuvor in den letzten dreißig Jahren war der Freihandel so gefährdet wie heute. Das Bündel der protektionistischen Schutzmaßnahmen reicht von administrativen Praktiken über eine strengere Anwendung und Nichtbeachtung bestehender Vorschriften oder Erlaß neuer Vorschriften bis hin zu den traditionellen Protektionismen wie Subventionen, "Antidumpingmaßnahmen", Selbstbeschränkungsabkommen oder gar einer Häufung dieser Maßnahmen. Aus luxemburgischer Sicht ist die **Forderung nach Freihandel** nicht nur ein standardisierter Glaubenssatz, sondern die Freiheit des Marktzugangs liegt im ureigensten Interesse unserer Wirtschaft.

Bei dieser Forderung dürfen wir uns gegenüber der Welt auch nicht hinter dem Protektionismus der Europäischen Gemeinschaften verkriechen. Leider muß zusehends festgestellt werden, daß nicht nur **Länder der Dritten Welt** und **Staatshandelsländer** in den Instrumentenkasten des Protektionismus greifen, um die einheimische Produktion zu fördern und die Arbeitsmöglichkeiten auszuweiten.

Die **Industrieländer** mischen gleichfalls kräftig mit und auch auf der Ebene der **Europäischen Gemeinschaften** können in vielen Fällen Verstöße gegen EG-Recht und GATT-Bestimmungen nicht nachgewiesen werden. Vielfach handelt es sich bei diesen Vorfällen um nationale oder regionale Empfehlungen, Erlasse untergeordneter Verwaltungsstellen oder um bürokratische Verschleppungspraktiken. Die protektionistische Tendenz ist jedoch hierbei eindeutig.

Angesichts der Tatsache, daß im Jahre 1981 fast 76 Prozent unserer Ausfuhren in den Ländern der Europäischen Gemeinschaft getätigt wurden, stellt sich die Frage wie Luxemburg, das in so hohem Maß wie kein anderes Land der EG auf Export angewiesen ist, sich da behaupten soll.

Insbesondere im Stahlbereich ist zu befürchten, daß im Zuge der Restrukturierung der europäischen Stahlindustrie und der **Reduzierung der Produktionskapazitäten** um 30 bis 35 Millionen bis zum Jahre 1985 hier eine Lösung angestrebt wird, die zu Lasten der Benelux-Länder und insbesonders zu Lasten des zu fast 100 Prozent exportabhängigen luxemburgischen Stahlstandortes gehen könnte.

Im Hinblick auf den Brüsseler Termin im Juni, wo möglicherweise ein "europäisches" Konzept zur Restrukturierung der Stahlindustrien vorgelegt wird und in bezug der oben geschilderten protektionistischen Tendenz sollte zumindest ein **Stillstand der protektionistischen Maßnahmen** und gleichfalls politisch-protektionistischer Entscheidungen angestrebt werden. Es sollte die vordringliche Aufgabe der Regierung sein, im Innenverhältnis und Außenverhältnis der EG dafür zu sorgen, daß der Freihandel die Regel, und Protektionismus die Ausnahme bleibt.

Aus dem Inhalt :

Freihandel oder Protektionismus 1
Betriebsführung : Wie hoch muß der Umsatz sein ? 3
Journée du commerce extérieur : « Financement des Exportations » (DOSSIER) 4-9
Propositions relatives au budget de l'exercice 1984 11-13

Editeur : CHAMBRE DE COMMERCE
7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg
Tél. : 43 58 53 – Paraît 10 fois par an
Reproduction autorisée avec mention de la source

No 4/83

Séminaire "L'introduction du scanning dans le magasin et ses conséquences pour le distributeur et le fournisseur".

La Chambre de Commerce organise en collaboration avec l'Institut de codification des distributeurs et des fabricants (ICODIF-Bruxelles) un séminaire portant sur la codification EAN.

Jusqu'à présent la plupart des exposés et des séminaires traitant du scanning se sont bornés à analyser le procédé ainsi que les avantages et les inconvénients résultant pour l'entreprise de l'introduction de cette nouvelle technique de gestion.

Alors que quelques producteurs travaillent avec la codification EAN, la plupart des entreprises de distribution n'utilisent pas encore la nouvelle technique de sorte que les expériences concrètes dans ce domaine sont encore sommaires. Il y a cependant une dizaine de firmes en Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg qui sont déjà équipées de scanners.

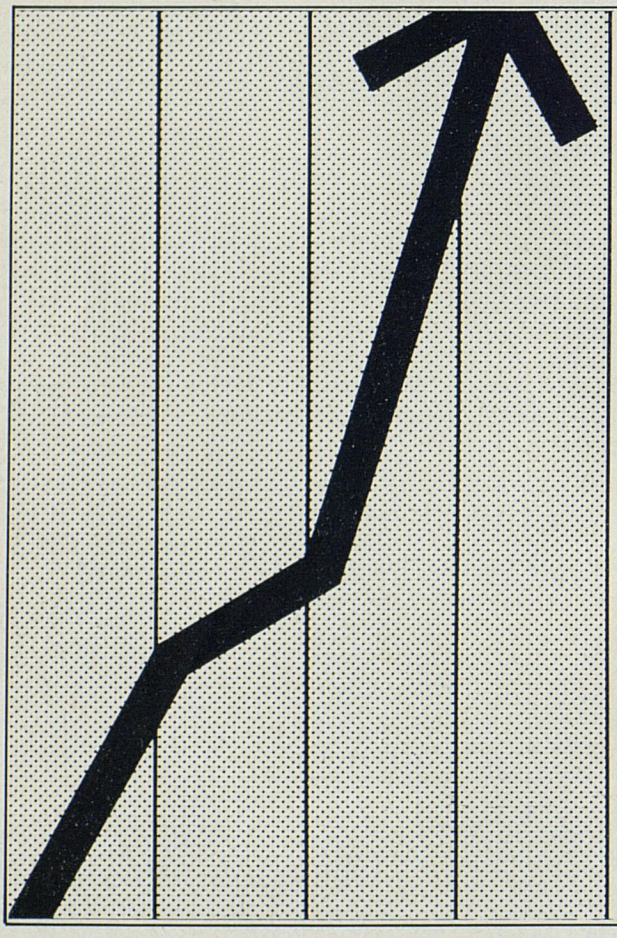
Quelques-uns de ces pionniers ainsi qu'un expert d'ICODIF ont été invités par la Chambre de Commerce à prendre part à un séminaire sur le thème "L'introduction du scanning dans le magasin et ses conséquences pour le distributeur et le fournisseur". Le séminaire aura lieu le 6 mai 1983 dans les locaux de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg, de 9h30 à 12h30 et de 14h à 16h.

Les frais d'inscription sont fixés à 1.500 Flux pour les entreprises qui ne sont pas encore membres du système EAN.

Au cas où votre entreprise souhaite participer à ce séminaire, nous vous saurions gré de bien vouloir vous inscrire à la Chambre de Commerce, tél.: 43 58 53.

Le Ministère de l'Economie, Service de la Commercialisation de la Production — Exportation vient de nous communiquer les manifestations suivantes :

16.5.-19.5.1983	DÜSSELDORF VAT' 83 8e Salon Professionnel International des Sous-Traitants
15.5.1983	KARLSRUHE Mineralienbörse Tél. : 0721/38 70 85
3.6.-13.6.1983	NANCY Foire Internationale Tél. : 8/3 51 09 01
1.6.- 5.6.1983	THESSALONIKI TEXTILIA' 83 Salon International des Textiles du Prêt-à-Porter Tél. : 031/23 92 21
3.6.-12.6.1983	TROYES Foire de Champagne Tél. : 25/43 18 27



Le partenaire de votre entreprise

Le développement de votre entreprise, de votre commerce ou de votre exploitation dépend beaucoup de l'efficacité de votre partenaire bancaire.

Nous sommes là pour vous aider.

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

Betriebsführung

Wie hoch muß der Mindestumsatz sein?

Gesicherte Existenz in schwieriger Zeit ist das Stichwort für das Jahr 1983. Um die momentane schwierige Wirtschaftssituation zu überstehen, von der im Augenblick noch niemand sicher sagen kann, wie lange sie noch anhält, brauchen Groß- und Einzahlhandelsbetriebe, Hotel-Restaurations- und Dienstleistungsunternehmen als Grundvoraussetzung eine solide Finanzierung und eine fundierte Umsatz- und Ertragsplanung.

Angesichts der ungünstigen Wirtschaftsperspektiven und des verschärften Wettbewerbs ist es für jeden Handels- und Dienstleistungsbetrieb eine existentielle Aufgabe und Notwendigkeit den kostendeckenden Mindestumsatz zu errechnen. Um zu der Vorstellung zu gelangen, wie hoch dieser Umsatz sein muß, gilt es in erster Linie eine Kostenplanung durchzuführen. Am folgenden Beispiel soll veranschaulicht werden, wie in der Praxis eine Kostenplanung in einem Textileinzelhandelsbetrieb aufgestellt werden kann und wie, hiervon abgeleitet, der Mindestumsatz errechnet wird, der für den Betrieb so hoch sein muß, daß der durch die kalkulierte Spanne erzielte Bruttoertrag sowohl die festen als auch die variablen Kosten deckt.

Voraussichtliche Betriebskosten 1984	
– Miete (200 qm Verkaufsfläche)	1.428.000
– Raumkosten	400.000
– Büro und Verwaltung	280.000
– Zinsen für Eigenkapital (4.500.000 11%)	180.000
– Zinsen für Fremdkapital (2.000.000 12,5%)	250.000
– Personalkosten	1.400.000
– Gewerbesteuer, 4% des Gewerbeertrags 0,2% des Gewerbekapitals gegebenenfalls die Lohnsummensteuer	—
– Werbung, 1,5% vom Planumsatz von 1,6 Millionen Flux	240.000
– Kfz-Kosten	200.000
– Abschreibungen	420.000
– sonstige Kosten	900.000
Gesamtkosten	5.968.000

In diesem Fallbeispiel werden die Personalkosten aufgrund der derzeitigen Personalbesetzung eines vergleichbaren Handelsbetriebes geschätzt. Die Miete wurde wie folgt errechnet:

a) kalkulatorisch werden für 200 qm Verkaufsfläche 520 Flux pro qm angesetzt, was in einer Innenstadtlage ein vergleichsweise niedriger Ansatz ist.

b) des weiteren wurden für die Nebenräume pauschal kalkulatorisch 15.000 Flux im Monat berücksichtigt (anteilige Verwaltungsräume und Lager).

Der Werbeetat wurde mit 1,5 Prozent von einem zunächst geplanten Umsatz von 16 Millionen Flux angesetzt. Die übrigen Kosten entsprechen den Vorjahreswerten des Unternehmens und wurden zum Teil mit einem Steigerungsfaktor hochgerechnet. Die daraus resultierenden Gesamtkosten betragen demzufolge in diesem Fallbeispiel 5.968.000 Flux. Die erzielte Kalkulation beträgt in dieser Umsatz- und Ertragsplanung rund 35 Prozent vom Bruttoumsatz. Der den Händler und Betriebseigentümer interessierende kostendeckende Mindestumsatz ist dann erreicht, wenn die zu erwartenden Gesamtkosten gleich dem Bruttoertrag sind, also: 5.968.000 Flux = 35 Prozent. Hieraus resultiert ein Mindestumsatz von rund 17.040.000 Flux, denn dieser Wert entspricht 100 Prozent.

Für den Fall, wo der in diesem Fallbeispiel rechnende Einzelhändler auf die kalkulatorische Verzinsung seines Eigenkapitals verzichtet, verbliebe immer noch eine Kostensumme von 5.784.000 Flux zu decken und somit ein Mindestumsatz oder "break even point" von 16,5 Millionen Flux zu realisieren. Bezüglich der 35 Prozent handelt es sich um die geplante bzw. vorgegebene Sollspanne; bei der Erstellung seiner Kosten- und Umsatzplanung sollte der vorsichtig kalkulierende Groß- oder Einzelhändler nicht unberücksichtigt lassen, daß die Istspanne, die tatsächlich ex post erzielte Spanne, des öfteren unter der vorgegebenen Sollspanne liegt. Sollte die erzielte Spanne also nur 33 Prozent vom Bruttoumsatz erreichen (bereits um die Mehrwertsteuer gereinigt), so würde der kostendeckende Mindestumsatz bei 18,1 Millionen Flux liegen. Es bleibt abschließend festzuhalten, daß das in dieser Stelle durchexerzierte Fallbeispiel nur Modellcharakter hat.

Club des Exportateurs

Les prochaines réunions auront lieu:

Lundi, le 9 mai 1983
Lundi, le 6 juin 1983

de 17.00 à 19.00 heures dans la cafeteria située au 4e étage de l'Hôtel de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

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

Journée du commerce extérieur consacrée au sujet : « Financement des exportations »

Dans un passé récent, les entreprises exportatrices luxembourgeoises ont rencontré des difficultés majeures pour l'écoulement de leur production et de leurs services à l'étranger. La concurrence ne joue souvent plus au niveau des qualités techniques des produits offerts, mais essentiellement sur les conditions de paiement liées à la vente des produits.

Comme les autorités luxembourgeoises ont été conscientes de ces évolutions, elles ont créé une série d'instruments destinés à soutenir les exportations luxembourgeoises, tels : l'Office du Ducroire, le Comité pour la promotion des exportations luxembourgeoises, la Société Nationale de Crédit et d'Investissement, le Comité consultatif du Commerce extérieur.

De son côté, l'économie privée a mis à la disposition des exportateurs de nouveaux moyens notamment à travers le secteur bancaire et a instauré dans le secteur de l'assurance-crédit une série d'instruments adaptés aux conditions changeantes de l'environnement international.

Il ressort toutefois d'une enquête faite récemment par la Chambre de Commerce et Lux-Development s.à r.l. que l'ensemble de ces moyens et de ces instruments n'est pas suffisamment connu par les acteurs eux-mêmes, c'est-à-dire par les exportateurs luxembourgeois. Pour cette raison, la Chambre de Commerce a pris l'initiative d'organiser, en collaboration avec la Fédération des Industriels Luxembourgeois et Lux-Development s.à r.l. une journée d'étude consacrée aux problèmes du financement des exportations.

C'est ainsi que, sous le patronage du Président du Gouvernement, Ministre d'Etat ; du Vice-Président du Gouvernement, Ministre des affaires étrangères, du commerce extérieur et de la coopération et du Secrétaire d'Etat au Ministère des affaires étrangères a eu lieu le **mercredi, 23 mars 1983** à la Chambre de Commerce la **Journée du commerce extérieur** consacrée au sujet « Financement des exportations ».

Plus de 90 personnes représentant quelque 50 entreprises ont participé aux travaux de cette journée au cours

de laquelle Monsieur Paul Helminger, secrétaire d'Etat au Ministère des affaires étrangères a fait l'introduction et Son Excellence Monsieur Pierre Werner, Président du Gouvernement, a prononcé le discours de clôture.

Le but de cette journée a été d'une part de faire connaître aux exportateurs luxembourgeois les possibilités de financement et d'assurance des exportations inhérentes au système luxembourgeois ainsi que son fonctionnement pratique et d'autre part de déceler les lacunes qui subsistent encore dans ce système.

Le programme de la journée comportait deux parties distinctes : la séance du matin était consacrée aux possibilités offertes par le milieu bancaire public et privé, tandis que l'après-midi étaient analysés les moyens d'assurance proposés d'une part par l'Office du Ducroire, d'autre part par les assureurs-crédit privés.

Les différentes techniques ont été présentées par les spécialistes des institutions et organismes suivants :

- l'Association des Banques et Banquiers Luxembourgeois (MM. J.D. Calmes, J. Dhur et R.G. Edwards)

- la Société Nationale de Crédit et d'Investissement (M. C. Lutty)
- le Comité pour la Promotion des Exportations Luxembourgeoises, Copel, (M.C. Lanners)
- les compagnies privées d'assurance-crédit (M.J. Bastin)
- l'Office National du Ducroire belge (MM. A. Chenot et G. Verbeke) et l'Office du Ducroire luxembourgeois (Melle J. Zuang et M. E. Reuter).

Dans les colonnes qui suivent, nous publions les conclusions de cette manifestation, telles qu'elles ont été dégagées le jour même par le modérateur du programme, M. Henri Ahlborn, directeur de la Chambre de Commerce ainsi que des extraits de contributions présentées à cette occasion relatives au financement et à l'assurance des exportations de biens de consommation. Dans un de nos prochains bulletins nous vous présenterons le système relatif aux exportations de biens d'équipement.

Les instruments bancaires à la disposition des entreprises productrices de biens de masse ou de biens de consommation

Les biens de consommation, auxquels s'ajoutent les biens intermédiaires destinés à être intégrés dans d'autres produits, s'opposent clairement aux biens d'équipement ou d'investissement. Ils ne peuvent être financés qu'à court terme, sauf exception rare.

Ces produits constituent évidemment le gros de la production de notre industrie nationale, puisque la plupart des produits sidérurgiques, les produits chimiques etc... en font partie.

Les techniques mises en oeuvre par les banques pour le financement de ces biens ont évolué au fil des années et se sont diversifiées. Ce sont pour la plupart des techniques bancaires connues que je vais esquisser sans entrer dans le détail.

1) La phase de fabrication

Il n'y a normalement pas de besoin spécifique de financement de la période de fabrication, puisque les biens de consommation ont des cycles de production courts, il s'agit de productions continues et les besoins de financement sont couverts par le fonds de roulement de l'entreprise. Il se peut cependant, qu'à l'occasion d'une ou de plusieurs commandes importantes, ou encore pour la constitution d'un stock important de matières premières, ou éventuellement pour la constitution d'un stock de produits finis dans un marché nouveau, le client fasse appel à la banque pour financer pendant un certain délai ce supplément de fonds de roulement. La banque le fera dans ce cas par un crédit en compte-courant, qui n'est évidemment pas une forme de financement propre au commerce international. Ces avances seront le plus souvent accordées sans sûretés spéciales, puisqu'elles devraient correspondre à une pointe à financer qui se liquidera par l'encaissement du produit de la vente. Les avances en compte-courant présentent la plus grande souplesse du mécanisme et sont utilisées pour cette raison aussi dans les cas où l'urgence et la flexibilité d'une opération l'exigent.

2) La phase de règlement

Nous pourrons distinguer d'un côté la famille des produits d'escompte, d'un autre côté les instruments classiques de garantie de paiement (crédit documentaire et encaissement documentaire) et finalement quelques techniques spéciales comme le change à terme et le factoring international.

A) Le crédit d'escompte

C'est un instrument qui a un grand passé et s'est développé petit à petit en une gamme de formes différentes. Pour les banques, un de ses avantages réside dans le fait que, tout comme pour le crédit documentaire, son cadre jurisprudentiel est bien ancré.

Au Luxembourg, la forme principale est **l'escompte-cédant** qui est basé normalement sur une ligne d'escompte par laquelle la banque s'engage à acheter au cédant les traites dont il sera porteur, jusqu'à un certain plafond. Tout comme dans le marché intérieur l'escompte cédant est aussi utilisé dans le commerce extérieur. Les traites peuvent être libellées en francs ou en devises.

Une autre forme d'escompte est **l'escompte fournisseur.** Dans ce cas le banquier du tiré va escompter les traites. Vu du Luxembourg, il s'agira donc normalement de traites représentatives d'importations, une banque luxembourgeoise les escomptant en faveur d'un exportateur étranger. L'avantage dans l'opération est de permettre au tiré, en sa qualité d'acheteur, d'obtenir sans trop de difficultés, du crédit auprès de ses fournisseurs.

Une troisième forme utilisée est la **traite bleue.** Il s'agit de ce qu'on appelle un crédit d'acceptation qui se déroule comme suit : La banque s'engage, à concurrence d'un montant convenu, à accepter des lettres de change tirées sur elle. C'est un crédit à risque plein pour la banque, sans recours contre un tiers. Ces lettres de change pourront être remobilisées par la banque auprès de la Banque Nationale de Belgique à des conditions de faveur. Il faut dire cependant que ces conditions de faveur reflètent le niveau des taux d'intérêts en Belgique de sorte que les taux d'intérêts pratiqués par les banques luxembourgeoises pour l'escompte et même pour le compte-courant, sont généralement plus bas que ceux dont elles peuvent bénéficier pour le réescompte auprès de la Banque Nationale de Belgique.

B) Les techniques de garantie de paiement

Le crédit documentaire

Le crédit documentaire a été conçu par les commerçants et les banquiers pour répondre aux besoins spécifiques du commerce international. C'est l'instrument de paiement et de financement des transactions commerciales internationales le plus sûr qui existe actuellement.

Le donneur d'ordre du crédit documentaire acquiert la certitude que la marchandise qu'il payera sera conforme à celle qu'il a commandée. De son côté, le bénéficiaire du crédit est sûr d'obtenir le paiement de la marchandise qu'il aura expédiée et cela contre présentation des documents conformes aux conditions de crédit. Si le bénéficiaire recherche une sécurité supplémentaire, il veillera à ce que le contrat de base prévoit la confirmation du crédit documentaire par sa propre banque. Dans ce cas, la banque du bénéficiaire deviendra banque confirmatrice du crédit et à ce titre prendra un engagement irrévocable de payer égal à celui pris par la banque ayant émis le crédit.

Au niveau du mode de réalisation, on distingue les crédits réalisables par paiement à vue ou à terme, par négociation ou par acceptation. Les crédits payables à vue sont de nos jours les plus fréquents. Dans ce cas, le paiement au bénéficiaire est effectué au moment de la présentation des documents conformes au crédit.

Comme variante du simple crédit documentaire on peut encore citer le crédit transférable, le crédit back to back ou encore le crédit revolving. Le crédit transférable et le crédit back to back permettent aux intermédiaires de transférer le bénéfice du premier crédit au profit d'un deuxième bénéficiaire. Le crédit revolving est une variante du crédit documentaire à l'importation et facilite les transactions qui se répètent régulièrement entre deux parties qui restent les mêmes. Il se renouvelle automatiquement et évite aux parties de devoir à chaque fois émettre un nouveau crédit.

Je voudrais encore attirer l'attention des intéressés sur quelques points à observer lors d'une opération de crédit documentaire.

Si vous êtes exportateur :
- à la réception du crédit vérifiez soigneusement si les conditions sont acceptables
- lors de l'établissement des documents, veillez à ce que les conditions du crédit soient respectées à la lettre. Si ce point est respecté, vous serez certains du paiement.

En conclusion et comme perspective d'avenir, il est certain que le crédit documentaire s'adapte sans cesse aux conditions changeantes du commerce international et à l'évolution des transports multimodaux, grâce à une révision périodique des Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires émises par la Chambre de Commerce Internationale.

Je voudrais ajouter que, même pour des pays difficiles ou fermés, comme on dit, les banques voient parfois des possibilités de confirmer des crédits documentaires, ces possibilités naissant, entre autres, du rôle pivot des banques finançant d'un côté des importations et de l'autre côté des exportations.

L'encaissement documentaire

Dans les cas où le crédit documentaire ne pourra pas être appliqué, il est possible de recourir à ce qu'on appelle l'encaissement documentaire. En faisant appel à cet instrument, l'exportateur pose les conditions de paiement et son banquier chargera une banque correspondante de la remise des documents contre paiement immédiat ou bien contre acceptation d'une traite à échéance différée.

Il n'est recommandable d'utiliser cet instrument que si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance.

Plusieurs autres conditions devraient être remplies :
- l'acheteur doit être solvable et d'accord de payer
- le pays importateur doit jouir d'une bonne stabilité politique et économique
- le pays importateur ne doit pas imposer de restrictions aux importations, sous forme de contrôle des changes p.ex.

C) Les techniques spéciales

Le change à terme

Le pourcentage des opérations de commerce extérieur conclu en devises par les entreprises luxembourgeoises est évidemment très élevé et ces transactions comportent un risque de change qui peut facilement anéantir le bénéfice commercial espéré. Dans le domaine du court terme il existe la possibilité de conclure avec la banque un contrat de change à terme par lequel l'exportateur peut vendre à terme, à un cours de change déterminé, des devises qu'il va encaisser à un certain moment. Au sein des banques, les départements de change et d'arbitrage peuvent être contactés pour ces opérations.

Le factoring international

Depuis quelques années les banques luxembourgeoises offrent le service de factoring. Il s'agit de l'achat de créances commerciales d'un fournisseur par une société de factoring ou une banque.

Le fournisseur cédera ses créances, représentées par des factures, à la société de factoring qui les payera dès la remise, sous déduction d'une certaine fraction. Bien que le factoring est utilisé surtout à l'intérieur du pays, c'est un service que les banques sont prêtes aussi à offrir, sous certaines conditions, pour le financement de créances sur l'étranger.

Il faut dire que la demande pour ce service à l'exportation n'a pas été de nature à inciter toutes les sociétés de factoring à adhérer à une chaîne internationale de sociétés de factoring. Ceci serait cependant la condition pour pouvoir offrir un service complet dans ce domaine.

Conclusion

Les banques luxembourgeoises offrent donc toute une palette de produits destinés au financement et au règlement des exportations. Si la gamme ne comporte parfois pas l'un ou l'autre service disponible dans nos pays voisins, il faut voir que cela s'explique souvent par le fait que les banques luxembourgeoises ont moins de possibilités de mobiliser les avances bancaires et de réescompter des effets. Ceci ne saurait cependant constituer un handicap pour la clientèle exportatrice parce que la liquidité des banques luxembourgeoises leur permet de se passer plus facilement de ces possibilités de refinancement et rend leurs interventions plus flexibles. Une comparaison du niveau des taux belges et luxembourgeois permettra d'ailleurs de constater que cette liquidité se reflète favorablement sur le coût des opérations bancaires dans notre pays.

John Dhur,
représentant de l'ABBL

L'Office du Ducroire

L'assurance étant un facteur-clé pour l'exportateur qui s'engage sur des marchés lointains, nous décrivons ci-dessous brièvement certains principes appliqués ainsi que différentes modalités techniques de la couverture accordée par l'Office du Ducroire pour les exportations de biens de consommation. Pour des renseignements supplémentaires, nous prions le lecteur de s'adresser à la Chambre de Commerce qui assure le secrétariat de l'Office.

Principes de fonctionnement

L'Office du Ducroire est l'assureur-crédit public au Luxembourg, fonctionnant sous la garantie de l'Etat.

En tant que assureur public, il complète l'analyse technique des affaires à lui soumises par celle de savoir si l'opération à assurer aura des retombées positives pour le pays et pour l'entreprise exportatrice concernée.

En principe, **les opérations d'exportations assurables** portent sur des marchandises ou installations industrielles d'origine luxembourgeoise. L'assurance peut cependant être étendue dans certaines limites à des biens ou des services d'origine étrangère incorporés dans le contrat dont on demande l'assurance.

Le champ d'application de l'assurance Ducroire est limité, sauf exception, aux exportations en dehors de l'Europe Occidentale.

La couverture porte généralement sur les risques de carence du débiteur ainsi que sur des risques politiques et assimilés tels que guerres, révolutions, catastrophes et le fait du principe étranger.

La technique d'assurance est différente suivant qu'elle porte sur les risques de l'opération avant ou après l'exécution par l'assuré de ses obligations de livraison. La couverture pendant la période qui s'écoule entre la conclusion du marché et la livraison porte sur les risques de **résiliation** du contrat. Après la livraison, l'exportateur peut se couvrir contre le risque de non-recouvrement des créances ou encore contre les sinistres de **non-paiement.**

En ce qui concerne les **modalités de couverture,** il faudrait parler de la quotité garantie (normalement 95 % pour les risques politiques, 90 % pour les risques commerciaux) du délai constitutif de sinistre et de la prime, cette dernière variant suivant le pays du débiteur, la nature des risques couverts et leur durée.

Afin d'éviter une concentration trop importante des risques, l'Office ne couvre plus un marché isolé si l'exportateur n'a pas souscrit, au préalable, un **engagement global,** c.à d. qu'il s'engage à faire assurer toutes ses opérations en dehors de l'Europe Occidentale. L'Office veut ainsi éviter que l'exportateur ne sélectionne pour l'assurance que les seules opérations à haut risque.

Face à une industrie exportatrice exceptionnellement importante et à des moyens d'investigation propres forcément limités, l'Office a, dès sa création tâché de conclure avec l'Office National du Ducroire de Belgique une convention de réassurance et de collaboration technique dans l'esprit de l'UEBL et basée sur le principe d'une égalité de traitement des exportateurs des deux pays.

En plus, depuis la fin de 1981, l'Office a la possibilité, pour les affaires qui comportent des risques dont la gravité et la durée dépassent les possibilités techniques de l'Office, mais dont la réalisation est jugée opportune par le gouvernement en conseil, d'accorder son assurance directement pour le **compte de l'Etat.**

Vu l'épuisement actuel quasi-complet des possibilités de couverture pour ce compte, l'opportunité d'une révision des textes législatifs en question est à l'étude.

L'assurance des biens de consommation, des biens de masse

Objet :

L'assurance des risques politiques et commerciaux afférents aux marchés conclus avec les débiteurs privés et l'assurance des risques sur débiteurs publics relatifs à des fournitures de biens de consommation, matières premières, biens de production pour lesquelles le délai de crédit ne dépasse pas 1 an est accordée dans le cadre d'une **police globale** (les autres formules étant la police globale étendue et la convention globale pour des fournitures pour lesquelles le délai de crédit excède 1 respectivement 5 ans).

Elle peut porter sur les seuls risques de non-paiement ou sur les risques de résiliation et de non-paiement.

L'assuré doit s'engager à déclarer toutes les affaires présentant un risque de non-paiement (ou de résiliation s'il se fait couvrir contre ce risque) à destination du ou des pays spécifiés dans la police globale.

L'Office, de son côté, s'engage à assurer, à des conditions fixées d'avance, toutes les affaires traitées avec les pays convenus, pour autant que les débiteurs aient été agréés par lui.

Limite de crédit :

Pour chaque débiteur agréé, il est fixé une limite de crédit qui constitue le montant maximal couvert au titre du risque commercial sur débiteur privé ou des risques sur débiteur public.

L'assuré peut effectuer des fournitures au-delà de cette limite mais, en cas de sinistre, il reste son propre assureur en risque commercial pour la partie excédant la limite.

Exemple : L'Office a accepté une limite de F 100.000 sur un débiteur. Celui-ci tombe en faillite alors que l'assuré a sur lui un découvert de F 120.000. Le Ducroire n'intervient que sur base de F 100.000.

L'intervention de l'assuré dans les frais d'agrément de la clientèle s'élève à F 750 par limite de crédit.

La limite de crédit a valeur d'une promesse d'assurance pour les marchés conclus dans cette limite et répondant aux conditions (spécialement les délais de crédit) spécifiées dans la police.

La limite de crédit ne s'applique pas au risque politique sur débiteur privé. Ce dernier risque est couvert sans limitation.

Fonctionnement :

Le fonctionnement de la police globale est simplifié au maximum. L'assuré déclare dans les premiers jours de chaque mois :

- les marchés conclus ou les expéditions effectuées au cours du mois précédent (déclaration d'aliment) selon que la police couvre les risques de résiliation et de non-paiement ou les risques de non-paiement seulement ;
- les créances venues à échéance depuis plus de 60 jours et qui, à la date de la déclaration, n'ont pas encore été payées ou transférées au Luxembourg.

Avantages :

Les principaux avantages de la police globale sont :
- l'assurance automatique et la procédure simplifiée ;
- aucun frais lors de l'émission de la police ;
- une aide permanente de l'Office dans la surveillance des débiteurs et des pays importateurs et, par conséquent une protection contre la réalisation de mauvaises affaires.

Conclusion : Adaptation sélective du système de financement

Il paraît comme évident que dans un pays où les importations et les exportations interviennent pour plus de 80 % dans la formation du P.I.B., les exportations constituent le moteur de la croissance économique et le seul moyen de payer les importations par lesquelles s'exprime la prospérité générale. Or, depuis que les pays de l'Europe occidentale, qui absorbent plus de 83 % de nos exportations, connaissent un ralentissement caractérisé de l'activité économique, les entreprises exportatrices luxembourgeoises ont rencontré des difficultés lors de la vente de leurs produits et de leurs services à l'étranger. L'expérience a été particulièrement douloureuse pour l'écoulement des 17 % restants de nos exportations destinées à la grande exportation dont la moitié dans les pays en voie de développement, les frais de prospection et les risques augmentant plus que proportionnellement à l'éloignement et aux particularités de ces marchés.

Il a été constaté que la concurrence sur les marchés européens et mondiaux s'intensifie non seulement par l'arrivée de concurrents des nouveaux pays industrialisés, mais par des velléités protectionnistes et surtout par la multiplication des soutiens étatiques à l'exportation dont bénéficient les entreprises concurrentes.

Ainsi la concurrence ne joue souvent plus au niveau des qualités techniques des produits offerts à l'exportation, mais essentiellement sur les conditions de paiement accompagnant l'offre à l'exportation.

La Journée a permis aux exportateurs de prendre connaissance de l'ensemble des moyens de financement et d'assurance actuellement offerts à l'exportation de biens et de services d'origine luxembourgeoise par les secteurs public et privé.

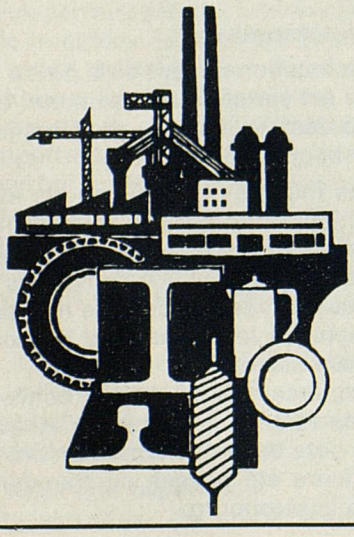
Ainsi les représentants de l'Association des Banques et Banquiers Luxembourgeois (ABBL), de la Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI), du Comité pour la Promotion des Exportations Luxembourgeoises (COPEL), des Offices du Ducroire Belge et Luxembourgeois et des assureurs-crédits privés ont présenté les mécanismes de financement et d'assurance disponibles et expliqué la procédure d'utilisation de ces mécanismes.

Information nécessaire

L'inscription de près de 90 personnes représentant quelque 50 entreprises montre qu'une **information régulière** sur les mécanismes de financement et d'assurance à l'exportation et l'évolution de leur technique répond à une nécessité. Sous ce rapport, il importe de retenir la suggestion faite par les exportateurs de voir les banquiers, les assureurs et les organismes des secteurs public et privé renforcer leur fonction de conseiller de l'exportateur et notamment de l'exportateur relevant des petites et moyennes entreprises pour lui permettre de proposer à son acheteur étranger une formule de financement compétitive et de gérer à un coût minimal ses propres besoins de financement et de couverture des risques. Les exportateurs ont noté avec satisfaction que les banquiers et les assureurs partagent ce point de vue et offrent leur collaboration.

Les exposés faits par les conférenciers ont fait admettre par les exportateurs qu'il est nécessaire de s'informer, dès la phase de la prospection et en tout cas avant la conclusion d'un contrat à l'exportation, sur les possibilités de mise en oeuvre d'un financement et/ou d'une couverture adéquate des risques.

Les participants ont été unanimes à reconnaître les efforts déployés depuis les années 60 par les pouvoirs publics pour appuyer l'exportation de biens et de services d'origine luxembourgeoise et plus particulièrement pour parfaire et épauler les systèmes privés de financement et d'assurance à l'exportation. Ainsi les entreprises luxembourgeoises peuvent recourir à des instruments semblables auxquels font appel leurs concurrents pour proposer un financement à l'acheteur, financement qui par le surplus



Le Grand-Duché de Luxembourg

Petit pays au vaste rayonnement économique

OFFRE :
- SES PRODUITS SIDERURGIQUES
- SON MATERIEL D'EQUIPEMENT INDUSTRIEL
- SES MATERIAUX DE CONSTRUCTION
- SES BIENS D'EQUIPEMENT MENAGER
- SES PRODUITS CHIMIQUES ET PARACHIMIQUES
- SES BIENS DE CONSOMMATION

Pour tous renseignements s'adresser au

SERVICE DE LA COMMERCIALISATION de la PRODUCTION-EXPORTATION

19, boulevard Royal, LUXEMBOURG

✆ 47 94 325

fait l'objet d'une concertation au niveau de la CEE et de l'OCDE, à l'exception toutefois de l'aide massive au développement et de l'aide militaire que la taille de notre pays ne saurait faire valoir comme argument de vente.

Certaines lacunes

Toutefois, l'analyse dans l'optique de l'entreprise des besoins de la gestion financière et de couverture des risques lors des phases de la prospection, de la fabrication et du règlement, qui caractérisent les exportations, relève, notamment par rapport aux entreprises concurrentes étrangères, des lacunes certaines dans l'ensemble des moyens actuellement mis à la disposition de l'exportateur luxembourgeois en matière de financement de la prospection et de la fabrication.

Au niveau de

– la phase de la **prospection,** tous les frais, à l'exception des crédits de l'ordre de 15 millions de F inscrits au budget du service de la commercialisation de production-exportation du Ministère de l'Economie, sont à charge de l'exportateur, alors qu'en France l'exportateur peut avoir recours à des formes multiples d'aides telles l'assurance-foire et l'assurance-prospection et qu'en Belgique il bénéficie de l'intervention du fonds du commerce extérieur ;

– la phase de la **fabrication,** les entreprises se ressentent du délai parfois assez long qui peut s'écouler entre la signature du contrat et son exécution, délai pendant lequel l'exportateur doit engager les dépenses de fabrication. A l'étranger, des mécanismes de refinancement ont été imaginés pour permettre au secteur bancaire privé d'accorder des crédits de pré-financement à des conditions avantageuses. Cette forme de crédit est également utilisée par les exportateurs de biens de masse et de consommation qui, à cause des délais de livraison habituellement très courts dans ce genre de marchés, sont tenus d'entretenir des stocks à l'étranger qui doivent évidemment être financés ;

– la couverture des **risques,** il faut constater l'aggravation des risques notamment à la suite de l'endettement dangereux de certains pays, ce qui explique le recours plus fréquent à la couverture des risques pour le compte de l'Etat, alors même que les moyens disponibles à cette fin auprès de l'Office du Ducroire sont épuisés.

Adaptation sélective

Sans méconnaître les contraintes budgétaires, notamment en cette période de restructuration des plus difficiles que connaît notre pays depuis l'après-guerre, une réflexion est de mise sur l'adaptation sélective du système de financement et d'assurance existant.

Les participants à la Journée ont visé par là :

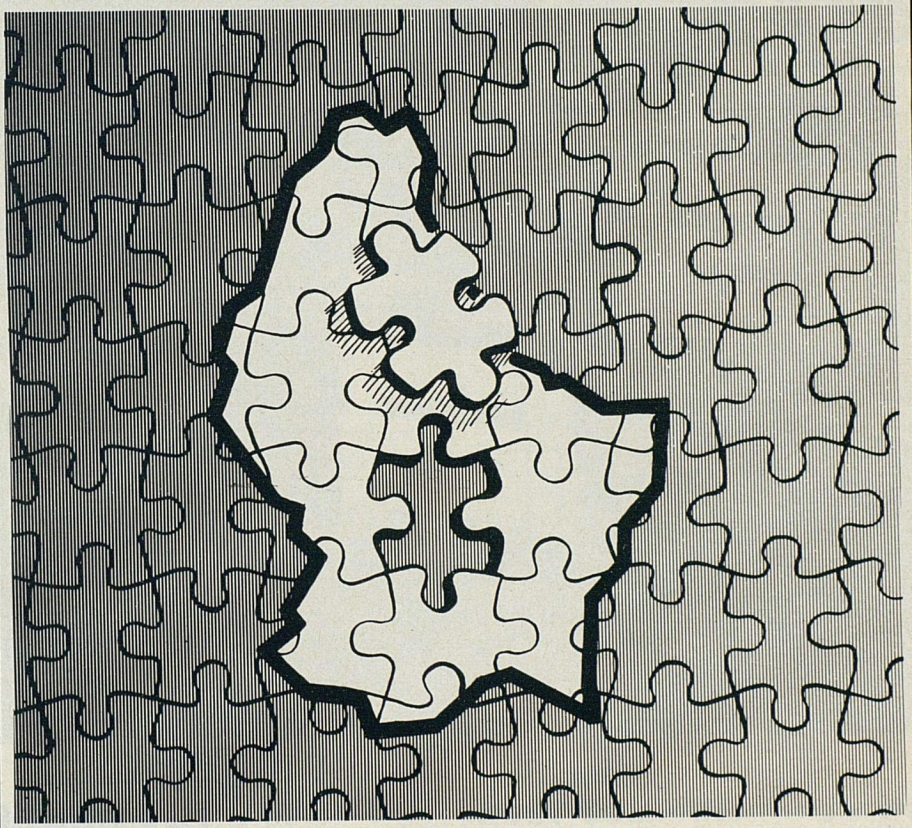
– la recherche d'une formule permettant aux entreprises luxembourgeoises de bénéficier en matière de prospection des interventions analogues à celles qui sont faites par le fonds belge du commerce extérieur notamment pour encourager les petites et moyennes entreprises dans leurs efforts de prospection ;

– la mise en oeuvre d'un mécanisme permettant l'allocation de crédits de préfinancement à des conditions avantageuses ;

– le renflouement des moyens épuisés au titre des couvertures pour le compte de l'Etat par l'Office du Ducroire.

Ce faisant, les participants à la Journée espèrent voir s'accomplir un nouveau pas vers l'objectif de l'égalité de chances des entreprises luxembourgeoises avec leurs concurrents sur les marchés étrangers.

Un élément vous manque?



Ne cherchez plus!

1983, l'année de la LIGNE BLEUE,
l'annuaire du marché luxembourgeois. La LIGNE BLEUE c'est le commerçant, l'artisan, l'industriel, le consommateur.
La LIGNE BLEUE c'est vous, c'est nous tous.
Et un clin d'oeil vous trouverez toutes les informations commerciales nécessaires et utiles dans la vie quotidienne.
140.000 exemplaires de la LIGNE BLEUE seront distribués gratuitement à tous les ménages, afin qu'à l'avenir aucun élément du marché luxembourgeois ne leur manque.
La LIGNE BLEUE sera éditée par

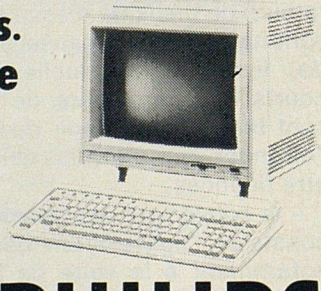
«Votre orientation dans l'information.» **KOMPASS**

KOMPASS LUXEMBOURG s.à r.l.
13, rue de Mühlenbach - 2168 Luxembourg - Tél.: 2 02 09

Quand le vin est tiré, il faut le facturer. Laissez donc cela au Philips P3000.

Pour un grossiste en vin comme pour tout autre commerçant, artisan ou petite entreprise, le recours à l'informatique est devenu indispensable. Alors, faites d'emblée le bon choix: la gestion de vos stocks, la tarification et la facturation, les mille-et-une paperasseries d'une entreprise en plein développement, laissez-les au Philips P3000. Il s'y connaît. De plus, il est versatile, car même si sa spécialité est la gestion, il ne rechigne pas devant le traitement de texte: 4 postes de travail, 5 imprimantes et un grand nombre de logiciels standards peuvent être connectés au système. Le P3000, c'est toute la sécurité d'un géant de l'électronique, c'est l'expérience et le know-how des spécialistes Philips Data Systems. Et c'est l'assurance d'un service après-vente sans faille. Pas étonnant que le micro-ordinateur multiposte Philips P3000 rencontre autant de succés dans le commerce, l'artisanat et les PME. Demain déjà, il peut contribuer au développement de la vôtre.

Le P3000 de Philips. Votre futur système de gestion.



PHILIPS Data Systems

PHILIPS

Propositions relatives au budget de l'exercice 1984

Dotations du département des Classes Moyennes

Par sa lettre du 25 janvier 1983, Madame Colette FLESCH, Ministre de l'Economie et des Classes Moyennes, a consulté la Chambre de Commerce au sujet de la dotation, aux regards spécifiques de ses ressortissants du commerce et du secteur HORESCA, des différents articles composant la section 20.0 du département des classes moyennes au prochain projet de budget des recettes et des dépenses de l'Etat pour l'exercice 1984. Dans les colonnes qui suivent, nous publions certains passages essentiels de ces propositions de la Chambre de Commerce.

Observations liminaires relatives au budget du département des classes moyennes

Nul ne saurait ignorer que l'élaboration du projet de budget pour 1984, sous la contrainte du maintien de l'équilibre entre les recettes et les dépenses, constituera en raison des nouvelles obligations financières découlant de la restructuration du secteur sidérurgique, une entreprise encore plus difficile à réaliser que pour le budget de l'année en cours.

Les données du problème ont été clairement cernées par le Président du Gouvernement dans sa déclaration du 8 mars 1983 sur l'état de la nation, faisant retenir devant la Chambre des Députés ce qui suit:

„Faut-il rappeler dès lors que .... un équilibre budgétaire satisfaisant ne pourra être réalisé qu'au moyen d'une maîtrise parfaite de toutes les dépenses qui sont financées directement ou indirectement par l'intermédiaire du budget de l'Etat.
Etant donné par ailleurs que, depuis l'élaboration du budget de 1983, la situation conjoncturelle de notre économie et ses perspectives d'évolution se sont détériorées davantage, la volonté du Gouvernement d'infléchir la tendance du passé et de retrouver une situation d'équilibre budgétaire durable exige la mise en place d'une politique budgétaire qui tienne compte des nouveaux facteurs.

Dans ces conditions, et afin de maintenir le volume total des dépenses publiques dans les limites les plus strictes, et de pouvoir dégager ce faisant des marges budgétaires suffisantes pour le financement de nouvelles initiatives, le Gouvernement a décidé de continuer les orientations de sa politique budgétaire déjà en application en 1983 et de ne pas fixer de norme d'augmentation globale pour la progression des dépenses publiques dans le cadre de la circulaire budgétaire pour 1984. La réalisation de ces orientations exige donc que le total des dépenses des différents départements ministériels soit plafonné au niveau des crédits alloués au budget définitif de 1983, sauf si l'application de l'échelle intervient.

La mise en œuvre de ces directives implique évidemment la nécessité de remettre en cause toutes les dépenses publiques afin d'éliminer celles qui ne correspondent pas ou plus à une nécessité impérieuse. De même, l'inscription de nouvelles dépenses, temporaires ou permanentes, devra s'accompagner d'une action correspondante sur d'autres dépenses moins urgentes ou moins nécessaires. En effet, si toutes les obligations financières de l'Etat étaient maintenues dans leur forme actuelle, la seule option pour le Gouvernement serait de renoncer à toute nouvelle initiative destinée à promouvoir le progrès économique et social, ce qui ne saurait être accepté."

Les lignes directrices selon lesquelles doit s'énoncer toute proposition en vue du projet de loi budgétaire pour 1984 n'auraient pu être mieux tracées. La Chambre de Commerce y souscrit pleinement pour autant que les interprétations et les applications se recouperont avec les avertissements et les recommandations qu'elle a formulés dans son avis du 21 octobre 1982 relatif au projet de budget pour l'exercice 1983. Il ne faudra pas en effet que, tel que peut le faire craindre l'allusion du Président du Gouvernement aux automatismes mus par "l'échelle mobile", l'on sacrifiât trop aux solutions politiquement plus faciles, sous le prétexte de l'incompressibilité sacrosainte des dépenses obéissant à ces mêmes automatismes. C'est d'une révision courageuse des orientations du passé dans le domaine des dépenses de consommation publique, fonction elle-même de la rationalité des administrations, services et prestations à fort coefficient de personnel de toutes qualifications, que dépendra pour une bonne part la sauvegarde, voire l'amélioration, à l'intérieur d'une masse budgétaire stagnante en francs courants, d'une marge de manœuvre indispensable pour répondre aux impératifs économiques de notre époque.

Parmi ces impératifs, l'attention que requiert le secteur des classes moyennes, dont le commerce et les professions HORESCA ressortissant à la Chambre de Commerce, ne pourra certainement être des moindres. Citons à ce sujet le Président du Gouvernement qui, dans sa déclaration du 8 mars dernier, a confirmé que les entreprises de "l'artisanat et du commerce ont permis à notre économie de ne pas être confrontée à un sans-emploi massif". Remarquons aussi que, selon ce même discours, les crédits d'équipement accordés en 1982 aux petites et moyennes entreprises, soit au total 315 millions de francs, ont permis la création de plus de 700 emplois salariés nouveaux, ce qui correspond à un investissement de 450.000 F pour un emploi, traduisant la forte intensité en main-d'œuvre du secteur.

Si, dès lors, l'impact promoteur des crédits d'équipement au niveau des investissements et de la création d'emplois dans les

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG

TOUS LES SERVICES D'UNE **FIDUCIAIRE** COMPÉTENTE ET AVANCÉE

TOSON & MULLER — COMPTABILITÉ GÉNÉRALE LUXEMBOURG

TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG

UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES

Registre de Commerce de Luxembourg: A–26425

Renseignements: Mme Josette MULLER, Dir. Admin.

Téléphone: 2 02 98 (5 lignes) 47 41 64 (5 lignes)

Bureaux: 82, avenue Victor Hugo **LUXEMBOURG**

Télex: 1856 TOSON LU

petites et moyennes entreprises est prouvé et que, pour des raisons évidentes, il ne saurait être question de restrictions dans ce domaine, les mêmes motifs plaident en faveur d'une sage continuation de la politique d'alimentation croissante des crédits budgétaires qui procèdent notamment de la loi-cadre des classes moyennes du 29 juillet 1968, ainsi que de ceux que le département ministériel en cause destine au soutien des efforts inlassables de promotion, de formation et d'assistance professionnelles menées par les institutions en général, et par la Chambre de Commerce en particulier.

En analysant dans son avis du 21 octobre 1982 concernant le projet de budget de 1983, sur la base d'un tableau synoptique, l'évolution de la structure des dépenses budgétaires suivant leur regroupement économique, la Chambre de Commerce s'était employée à démontrer que, de 1974 à 1983, "les dépenses rigides ..... ont continué de s'amplifier en fixant chaque année la part la plus importante de l'augmentation budgétaire, tout en dépassant globalement et, très souvent, individuellement, la norme de progression générale. ..... Les répercussions dangereuses en cas d'action volontariste, mais arbitraire et mal répartie, sur la norme de progression budgétaire, sont réflétées dans la structure de l'agrégat des augmentations que dénote le projet de budget de 1983, où le gonflement des dépenses dites incompressibles a entraîné, dans les conditions d'équilibre budgétaire données, une réduction des dépenses d'investissement et des crédits en faveur de l'économie".

Cette constatation, que personne n'a d'ailleurs contestée dans la suite, risquerait de se confirmer de façon encore plus incisive – donc à contresens des impératifs de l'heure – en 1984, si en présence d'une norme de progression budgétaire nulle, les dépenses rigides suivaient l'augmentation modulée de l'échelle mobile, sans que l'on essayât d'y mettre le frein par des mesures de rationalisation et d'amélioration des rendements au niveau des services et de l'enseignement publics, et par la révision de certains critères de la sécurité sociale.

Parmi les départements à pâtir des coupes sombres qui, dans ce cas s'opéreraient immanquablement sur les dépenses d'investissement de l'Etat et sur les transferts à l'économie, on retrouverait nécessairement le département des classes moyennes, dès lors que celui-ci reste un des plus faiblement dotés et que, nonobstant quelques signes de redressement, l'approvisionnement global des différents crédits stimulateurs est toujours en recul de 31,77% par rapport à l'accroissement de la masse budgétaire depuis 1974.

Budget ordinaire	Dépenses totales	Variation	Classes moyennes	Variation	Quote-part dépenses totales	Variation réelle
Année	10^6 F	%	10^6 F	%	%	%
1974	20.797	—	62,7	—	0,3	—
1975	24.211	+ 16,4	49,8	– 20,6	0,2	– 33,3
1976	26.984	+ 11,5	47,1	– 5,5	0,17	– 15,0
1977	30.962	+ 14,7	47,4	+ 0,6	0,15	– 11,8
1978	34.102	+ 10,1	63,7	+ 34,4	0,19	+ 26,7
1979	36.346	+ 6,6	68,4	+ 7,4	0,19	+/– 0
1980	38.844	+ 6,9	80,8	+ 18,1	0,21	+ 9,5
1981	44.422	+ 14,36	88,2	+ 9,16	0,1986	– 5,43
1982	48.398	+ 8,95	99,5	+ 12,8	0,206	+ 3,7
1983	52.812	+ 9,1	108,1	+ 8,6	0,2047	– 0,63
1974-83	—	+ 153,94	—	+ 72,41	—	– 31,77

Comme il n'est pas concevable que des restrictions dans le sens de la circulaire budgétaire pour 1984 viennent frapper un secteur qui, tandis que son importance à tout égard est unanimement reconnue, absorbe à peine 0,2% des moyens du budget ordinaire et qui, quant aux activités ressortissant à la Chambre de Commerce, concrétise son apport considérable à l'économie nationale par les chiffres suivants:

	Commerce gros et détail	Hôtellerie Restauration	Total
Chiffre d'affaires ex/TVA mio/F	121.850,2	6.600	128.450,2
Valeur ajoutée brute au prix du marché mio/F	15.986,4	2.750	18.736,4
Nombre d'entreprises	5.524	2.595	8.119
Emploi total dont salariés	25.600 (19.400)	7.585 (4.350)	33.185 (23.750)
% population active	16,4%	4,9%	21,2%
Investissements mio/F	1.708	347	2.055

(Source: STATEC – données 1978/79)

C'est en fonction de ces paramètres éloquents que s'énoncent les propositions qui vont suivre. S'insérant dans le cadre des recommandations de la circulaire budgétaire, elles s'inspirent de la philosophie inhérente à l'avis de la Chambre de Commerce sur le projet de budget 1983, partant de l'absolue nécessité d'une réorientation des choix en faveur de la restructuration et de la relance de notre économie. L'encouragement de l'initiative personnelle des chefs d'entreprises petites et moyennes, l'aide à l'investissement tant matériel qu'humain, en d'autres termes, le développement d'un potentiel resté intact dans la tourmente font indubitablement partie de ces nouveaux choix. Les dernières décisions politiques qui ont été prises dans la plupart des pays voisins vont également dans ce sens. Elles se retrouvent d'ailleurs à l'échelon communautaire où l'on vient de proclamer l'année 1983 "Année des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat"!

Propositions pour le budget de l'exercice 1984

Il est certain que les crédits de la section 20.0 du projet de budget de 1984 ne pourront en raison de l'argumentation qui précède, s'inscrire en retrait par rapport à l'exercice en cours. A ce sujet, les observations suivantes, extraites des propositions budgétaires de la Chambre de Commerce pour l'année 1983 (cf. page 4 de la lettre du 26 mars 1982), gardent toute leur valeur:

„Non seulement, il ne devrait y avoir d'amputation de moyens, mais au contraire, il faudra porter le montant global des aides à son niveau d'antan tout en veillant au maintien des libellés actuels. Etant donné la modicité relative des montants en cause, l'incidence de telle réadaptation du budget des classes moyennes ne sera guère de nature à équilibrer le budget global. Dans un même désordre d'idées, il s'impose une fois pour qui consiste à prévoir pour certains crédits le caractère non limitatif tout en refusant en fin d'exercice la couverture nécessaire aux dépassements résultant soit d'un surcroît de demandes, soit d'un effort d'investissement plus substantiel dans le chef des entreprises. Jusqu'ici, cette pratique s'est traduite par une mise à contribution croissante de l'exercice subséquent afin d'honorer, à l'égard des bénéficiaires des différentes aides, la signature ministérielle qui sanctionne la proposition d'octroi émise dans chaque cas par la commission ad hoc."

Bonifications d'intérêt (art. 4 de la loi du 29.7.1968)

Accordées au titre d'investissement qui, soit en raison de leur nature même, soit en fonction du délai d'éligibilité, ne peuvent être retenus pour bénéficier d'un crédit d'équipement à taux réduit, les aides sous forme de bonifications d'intérêt ont suivi une courbe fortement ascendante au cours des dernières années. L'appel accru à ce type de subvention s'explique tant par les marges d'autofinancement amoindries des entreprises, que par l'augmentation continue du coût des investissements et la cherté persistante du crédit. L'insécurité qui règne sur le

marché des changes n'est certainement pas un facteur d'apaisement dans ce domaine.

En conséquence, la Chambre de Commerce réitère sa demande de porter à **F 23.000.000.–** la dotation de l'article 20.0.31.00, étant entendu que ce montant comportera la marge de manœuvre nécessaire pour éviter, dans la mesure du possible, le recours au dépassement que permet théoriquement le crédit budgétaire non limitatif, mais qu'il s'avère de plus en plus difficile d'obtenir. Il arrive en effet que l'engagement politique ne soit pas honoré sur le plan administratif et que l'espoir éveillé chez les investisseurs soit déçu.

Subvention en capital (art. 3 de la loi du 29.7.1968)

Si, nonobstant l'ordre chronologique des articles observé par le budget, le crédit susvisé est repris à la suite des bonifications d'intérêt, c'est qu'il s'appuye sur la même argumentation quant aux sollicitations accrues de la part des investisseurs, cet accroissement étant dû à la fois à une augmentation du nombre des projets, à leur envergure traduisant notamment le besoin d'extension et de modernisation dans l'hôtellerie-restauration où le coût de l'investissement essentiellement immobilier est très élevé, et, enfin, aux investissements réguliers des coopératives artisanales qui sont subventionnés à raison de 45% du total des dépenses.

Estimant qu'en tout état de cause, il s'agira d'encourager au maximum l'engagement de fonds propres dans les entreprises qu'elle représente, la Chambre de Commerce renouvelle sa proposition de prévoir un crédit de **F 30.000.000.–** à l'endroit de l'article 20.0.51.00 du projet de budget pour 1984, l'ampleur des rallonges nécessaires au décompte des exercices antérieurs motivant à elle seule l'inscription d'une provision budgétaire suffisante dès le départ. Il est par ailleurs évident que, pour parer à toute éventualité, le libellé "non limitatif" devra être maintenu.

Promotion professionnelle des secteurs relevant du Ministère des Classes Moyennes: Subsides aux organismes professionnels – ad 2) subside dans l'intérêt du fonctionnement du service de promotion près de la Chambre de Commerce

La Chambre de Commerce a pu se réjouir, un tant soit peu, d'une légère augmentation (+ 100.000) du subside prévu en sa faveur au budget de l'exercice 1983. Il reste cependant que ce relèvement ne suffit point pour combler la forte réduction que le subside a accusée au budget de l'année 1981. Encore moins parvient-il à rapprocher le montant de l'aide de la charge réellement assumée par la Chambre de Commerce et que celle-ci s'efforce d'exposer chaque année, avec détails, arguments et justifications à l'appui, dans le cadre de ses propositions budgétaires. Rappelons également, s'il en était toujours besoin, à cet endroit les recommandations antérieurement émises par le Conseil d'Etat et par la Commission des Finances et du Budget de la Chambre des Députés qui considéraient (cf. page 8 des propositions budgétaires du 26 mars 1982), qu'il importe surtout d'encourager les initiatives en matière de formation continue et de recyclage à l'intention des entreprises relevant du secteur commercial. Citons de même le passage de la déclaration gouvernementale du 24 juillet 1979 qui visait expressément le renforcement de l'aide publique à la formation des chefs d'entreprise. On ne niera cependant pas que le crédit budgétaire alloué à la Chambre de Commerce n'a jusqu'ici guère porté le reflet de ces recommandations. Aussi ne serait-il pas tolérable, dans l'optique des quelque 8.000 entreprises intéressées, que ce subside, similaire à une aide à l'investissement, subît l'effet d'une quelconque limitation. Le commerce de détail, le commerce de gros, l'hôtellerie, la restauration, les transporteurs et les diverses autres professions affiliées à la Chambre de Commerce s'attendent au contraire à ce que leur service de promotion et d'assistance reçoive la même considération que ses homonymes obtiennent ailleurs. La Chambre de Commerce se croit donc en droit de proposer l'inscription d'un crédit de **F 7.500.000.–**

Primes d'épargne de premier établissement (art. 9 de la loi du 29.7.1968)

L'investissement de premier établissement est de ceux qui requièrent le plus d'attention. Nous vivons en effet une époque où le goût du risque, synonyme de propension à s'établir se rencontre de moins en moins dans l'esprit des jeunes. Cette désaffection pour la profession indépendante se traduit au Grand-Duché de Luxembourg par une diminution considérable du nombre d'indépendants parmi la population active, notre pays accusant même le taux le plus faible de tous les pays de la Communauté Européenne. Il y a donc un déséquilibre très prononcé dans la structure sociale qui, en temps de crise, peut s'avérer dangereux. Les raisons du manque d'intérêt qui est plutôt l'expression de la réticence devant les incertitudes qui entourent la profession indépendante, sont multiples: la plus évidente réside dans le fait que, pour un jeune, la condition de salarié offre un grand nombre d'avantages tels que la régularité du temps de travail et des rémunérations, la garantie de l'emploi, la protection sociale, le revenu assuré en cas de maladie, les congés, jours fériés et heures supplémentaires payés, l'absence de tracasseries administratives etc. En période de crise, les aléas de la profession indépendante s'amplifient dans la mesure où le chef d'entreprise doit assumer seul les risques d'un avenir incertain. Voilà pourquoi il importe plus que jamais de promouvoir le premier établissement par des aides susceptibles d'attirer les jeunes et de les inciter à créer une entreprise, ou à prendre la relève de leurs aînés dans les entreprises existantes. L'effet sur le marché de l'emploi, où le taux de chômage des jeunes inquiète, sera des plus bénéfique.

La prime de premier établissement, dont les critères sont à assouplir dans une très large mesure, est un des instruments permettant de doter le capital de départ du jeune chef d'entreprise. Alors que jusqu'ici, seul l'investissement amortissable reste éligible au titre de la prime, il deviendra nécessaire de prendre également en considération les besoins de fonds de roulement qui, l'expérience l'a prouvé, sont les plus difficiles à financer par le débutant, à court de sûretés réelles. La constitution d'un stock au démarrage d'une entreprise est notamment un gros problème pour bien des postulants aux professions de commerçant et de restaurateur.

Cela étant, la Chambre de Commerce, qui reconnaît par ailleurs les options prises au niveau des taux d'intervention en matière de crédits d'équipement et d'autres aides, ancrées à la loi du 29.7.1968, propose de porter à **F 3.000.000.–** le montant du crédit non limitatif à inscrire à l'article 20.0.51.01 du projet de budget de 1984.

Offres et propositions

– Importations – Egypte

Société Egyptienne désire exporter leurs produits ci-après:
Polypropylène, polyamide, polyethylène

CANAL ROPE Co.
P.O. Box 6
4, M. Talaat St.
Medinet Nasr, CAIRO

– Importations – Grèce

Sociétés grecques désirent exporter leurs produits vers le Luxembourg

– CAMVATEX S.A.
Canevas imprimés
Irakliou et Chrissanthemon 87
N. Iraklion Attikis
Grèce
Tél.: 28 15 926

– SCARPINO
XENOUDAKIS Ltd.
Chaussures pour femmes
12, Salaminias Str.
Rouf-Athens
Grèce
Tél.: 34 74 091

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

Chambre de Commerce
B.P. 1503
Luxembourg
Tél. 43 58 53

SAAR-
LOR-
LUX-

Informationen über das Wirtschafts- und Sozialgeschehen aus den Nachbarregionen

Finanzunterstützung für Papierfabrik

Nach langen und schwierigen Verhandlungen einigten sich die elsässischen Regionalbehörden mit der französischen Regierung auf eine Lösung, um der in Konkurs gegangenen Straßburger Papierfabrik „Cellulose de Strasbourg" eine Weiterführung des Betriebes zu ermöglichen.

Danach werden die Regionen Elsass, Lothringen und Franche-Comté zur Erhaltung der Firma insgesamt 25 Millionen FF bereitstellen. Einen gleich hohen Betrag wird hierbei die Pariser Regierung aufbringen.

Dank dieser Finanzspritze und kooperativer Zwischenlösung werden die um die Jahreswende entlassenen 350 Betriebsangehörigen wieder eingestellt.

Saar-Sparkassen im Aufwind Sehr wesentliche Verbesserung der Wachstumsrate

Im Jahre 1982 sind die Bilanzsummen der 13 saarländischen Sparkassen um 8 Prozent auf 10,7 Milliarden DM gestiegen; es ist dies eine Verbesserung der 82er Wachstumsrate, da im Jahre 1981 die Steigerung der Bilanzsummen „nur" bei 7,8 Prozent lag.

Der Spareinlagenbestand erhöhte sich während des vergangenen Geschäftsjahres um 10 Prozent auf über 10 Milliarden DM am Jahresende. Hierbei bleibt festzuhalten, daß die Sparkassen mehr als 60 Prozent aller bei saarländischen Kreditinstituten geführten Spareinlagen unterhalten.

Für das Jahr 1983 erwarten die Verantwortlichen des Sparkassen- und Giroverbandes Saar ein deutliches Ansteigen der Kreditnachfrage. Als Indiz für diese Hypothese wertet man das Einzelergebnis des Monats Dezember, das mit einem Zuwachs von 142,2 Millionen DM rund ein Drittel des gesamten Kreditzuwachses des Jahres 1982 ausmachte.

Rückgang der Arbeitslosenquote in Lothringen

Gemäß den amtlichen Auskünften ist im Dezember 1982 die Zahl der Arbeitslosen in Lothringen um 1700 zurückgegangen. Nach den Angaben des hierfür zuständigen Arbeitsamtes in Metz, setzt sich damit die positive Entwicklung verstärkt fort, die sich in dieser Wirtschaftsregion bereits in den vorausgegangenen Monaten abgezeichnet hatte.

Nichtsdestoweniger liegt die Zahl der lothringischen Arbeitslosen bei etwa 87.000 und einer Quote von rund 10 Prozent und damit um 5.000 Einheiten höher als ein Jahr zuvor.

La Chambre de Commerce est à votre service:

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionelle
- 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.

Agent général pour le Grand-Duché de Luxembourg

Henri Berchem

Horlogerie - Bijouterie en gros

6, rue Beck - **1222 Luxembourg** - Tél.: 28125/25710

Foires et Expositions – Mai 1983

Mai 1983	UTRECHT Exposition spécialisée des Robotiques Industriels Tél.: 030/955911
2.-6.5.1983	BRUXELLES – SADIBEL Salon Professionnel et Européen du Matériel Didactique Tél.: 0032-2/4784860
3.-5.5.1983	LONDRES – IDEA Salon International des Ustensiles Electriques de Ménage Tél.: 01/4861951
3.-6.5.1983	FRANKFORT – INTERSTOFF Foire Spécialisée des Textiles d'Habillement Tél.: 0611/75751
3.-7.5.1983	AMSTERDAM – BRAND Exposition Internationale de la Sécurité et de la Protection contre le Feu Tél.: 020/5411411
3.-7.5.1983	AMSTERDAM – GRAFIVAK Salon International Professionnel des Arts Graphiques Tél.: 020/5411411
3.-7.5.1983	GENEVE – HOSPITEC Exposition Internationale pour l'Ingéniérie Hospitalière et l'Equipement Médical Tél.: 022/329808
3.-7.5.1983	GAND Salon International de la Technologie Tél.: 091/224022
4.-7.5.1983	VIENNE – INTERCARGO Salon International du Cargo Tél.: 0222/9315240
4.-8.5.1983	INNSBRUCK – I-BAU Foire de Construction à Innsbruck – Foire de la Construction et de l'Habitation Tél.: 05222/25911
4.-10.5.1983	PARIS – SITS Salon International Traitements de Surfaces et Finition Industrielle Tél.: 01/3591030
5.-7.5.1983	MUNICH Exposition de la Soustraitance et de Services sur le Domaine de l'Industrie Légère Tél.: 089/51980
5.-8.5.1983	HANNOVRE – ENERGIETECHNIK Exposition du Chauffage Moderne et de l'Isolation Tél.: 07181/73326
6.-10.5.1983	MILAN – SICOMAT Salon des Systèmes et Composants de Construction (Nachmeldung) Tél.: 02/49971
7.-15.5.1983	LUXEMBOURG 42e Foire Internationale de Printemps Tél.: 20931
8.-11.5.1983	LONDRES Salon du Cadeau pour Consommateurs en Gros Tél.: 01/8559201
12.-16.5.1983	PARIS – SILMO Salon International de la Lunetterie de l'Optique Oculaire et du Matériel pour Opticiens Tél.: 01/5051437
12.-19.5.1983	ZURICH – EUROPA Foire Européenne de l'Ameublement de l'Union Européenne du Meuble Tél.: 01/7503366
15.-18.5.1983	LONDRES Exposition du Meuble Tél.: 01/3851200
15.-19.5.1983	LONDRES Salon International de la Décoration Intérieure Tél.: 01/5401101
16.-20.5.1983	PARIS Salon de Cadeau et d'Entreprise Tél.: 01/2277657
18.5.-3.6.1983	ALGER Foire Internationale Tél.: 213/763100
21.-25.5.1983	MILAN – INTEL Exposition Internationale d'Electrotechnique et d'Electronique Tél.: 02/799064
24.-27.5.1983	AMSTERDAM – INTERCLEAN Salon International de Maintenance et Nettoyage Professionnels Tél.: 020/5411411
26.-28.5.1983	METZ – EQUIPEX Biennale Technique d'Equipements d'Entreprises Tél.: 87/7564955
26.-30.5.1983	PARIS – TAPIS Salon International du Tapis et des Revêtements de Sols Tél.: 01/2257094
29.5.-1.6.1983	BRUXELLES – CENEM Salon International de la Maroquinerie Tél.: 0032-2/2173102
29.5.-1.6.1983	COLOGNE – INATEC Salon International et Congrès des Techniques de l'Alimentation Tél.: 02221/8211

Pour tous renseignements complémentaires et pour toutes informations au sujet d'autres foires, la Chambre de Commerce se tient à votre disposition.

ARTISANAT COMMERCE INDUSTRIE

KREDIETBANK

S.A. LUXEMBOURGEOISE

Société Anonyme R.C. Luxembourg B6395 43, boulevard Royal L-Luxembourg

Nous sommes là pour vous

Imprimerie ZIERDEN s.à r.l.