

écho

des entreprises

04 | *Zoom*

LUXCONNECT

12 | *Interview*

PATRICK NICKELS

18 | *Focus*

ÉCHANGES POST BREXIT, RÉFLEXIONS
EN MATIÈRE DE TVA ET DE DROITS DE
DOUANE

32 | *Carte blanche*

STÉPHANIE DAMGÉ

01 19



TERRASSEMENT TRAVAUX DE VOIRIE TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE POUR ZONES INDUSTRIELLES ET LOTISSEMENTS BATTAGE DE PALPLANCHES PAR VIBRO-FONÇAGE PIEUX FORÉS EN BÉTON ARMÉ DÉMOLITIONS MÉTALLIQUES ET DE BÉTON ARMÉ TRAVAUX EN BÉTON ARMÉ FOURNITURE DE BÉTONS PRÉPARÉS

BAATZ Constructions Exploitation S.à r.l.
1, Breedewues L-1259 SENNINGERBERG
Tél : 42-92-62-1 Fax : 42-92-61
www.baatz.lu

BAATZ
CONSTRUCTIONS
EXPLOITATION

Sommaire

02

Éditorial

04

Zoom

LuxConnect : Où data centres et écologie trouvent des compromis

12

Interview

Patrick Nickels, Président de la SNCI

18

Focus

Échanges post Brexit, réflexions en matière de TVA et de droits de douane

27

Actualités de la FEDIL

Présentation du livre édité dans le cadre du centenaire / Cercle des chefs du personnel / Séances d'information sur les élections sociales / #InduTech Technical Meetup

32

Carte blanche

Talents - the raw material of our future - by Stéphanie Damgé (Director, Jonk Entrepreneuren Luxembourg)

34

Opinion

#eHealth: Time for a Cultural Shift in the Health and IT Sectors - by Angela Lo Mauro

36

Chronique juridique

La rémunération du délégué libéré - par Philippe Heck

37

Caricature

38

Publications & positions de la FEDIL

Ne pas se battre contre des moulins à vent

Durant la campagne électorale et puis dans le contexte de l'élaboration du programme gouvernemental, les organisations représentatives des entreprises au Luxembourg ont pu confronter leurs positions et points de vue à ceux des partis politiques. Il va sans dire que cet exercice fait ressortir des divergences de vues, voire des positions opposées susceptibles d'animer le débat, surtout lorsqu'il est mené en public. Il n'est pas inhabituel dans cet échange d'idées que les acteurs politiques, soucieux de se profiler conformément à leurs programmes, prennent ouvertement leurs distances par rapport à des positions patronales qui ne sont pas les leurs. Nous, les représentants d'entreprises, devons et savons vivre avec ce type de débat. Mieux encore, cette confrontation nous donne l'occasion de communiquer nos objectifs et nos raisonnements.

Toutefois, ce débat peut tourner au dérisoire lorsque des protagonistes politiques s'adonnent à fabriquer une fausse image des entrepreneurs et de leurs organisations dans le souci de se distancer d'eux. « Les entreprises veulent polluer la terre et empoisonner la population ». « Elles veulent abolir le salaire social minimum et propagent la précarisation du travail ». « Elles ne veulent pas payer d'impôts, mais exigent du gouvernement de bétonner tout le pays pour leurs grandes usines et leurs grosses cylindrées », etc. Cette mauvaise habitude de déformer ou d'inventer des revendications patronales dans le débat public est déplorable parce qu'elle suscite des tensions superflues et un sentiment d'in-

compréhension dans le camp de ceux qui s'efforcent de mener un dialogue constructif avec les responsables politiques.

Nous ne sommes pas des hyper-susceptibles et nous sommes confiants qu'un dialogue plus serein finira par s'établir lorsque le monde politique passera en mode post-électoral. Nous sommes conscients que notre attitude et la pertinence de nos propositions sont également déterminantes pour la qualité du dialogue que nous voulons mener avec nos interlocuteurs. Aussi, nous semble-t-il nécessaire de répéter ici nos vraies positions par rapport à une série de sujets d'actualité :

En matière de protection de l'environnement, nous partageons les conclusions de l'accord de Paris et leur transposition en droit européen et national. Aussi, nous invitons nos responsables politiques à pousser l'agenda climatique sur le plan international pour produire les effets écologiques désirés. Tant que les concurrents de l'industrie européenne ne suivent pas le pas, il nous semble indispensable d'agencer nos programmes d'action en fonction du degré d'exposition des différentes industries pour parer à une externalisation des émissions nocives. Nous reconnaissons les opportunités économiques qui résident dans la transition énergétique et dans le développement des énergies renouvelables en tirant profit des avantages du marché intérieur européen. Nous partageons entièrement le souci du gouvernement de ne pas compromettre les recettes fiscales du pays par une hausse irréfléchie des taxes indirectes sur l'énergie.

Pour nos projets d'investissement, nous attendons avec impatience les plans sectoriels qui définissent les zones de développement du pays dans une approche durable. Dans les zones réservées au logement ou à l'implantation d'entreprises, nous osons développer du logement et (re)localiser des entreprises dans des délais raisonnables. Nous savons apprécier des normes de qualité écologique transparentes et objectives et leur signification par rapport à certains projets industriels. Mais nous sommes persuadés que l'application de ces normes ne doit pas impliquer des procédures durant plusieurs années.

RENÉ WINKIN

Directeur

rene.winkin@fedil.lu



Nous partageons l'intention de mieux concilier vie familiale et professionnelle. Nous nous permettons toutefois de rendre attentif à des problèmes organisationnels, voire à des problèmes économiques que le cumul des flexibilités salariales peut engendrer et au choix très restreint de possibilités d'adaptation dont disposent les entreprises.

Non, nous ne demandons pas d'appliquer le taux fiscal irlandais. Nous pensons qu'un abaissement du taux (IRC&ICC) à la moyenne européenne serait justifié et tout à fait pertinent dans la foulée des transpositions de directives et autres règles internationales nous rapprochant d'une harmonisation des bases fiscales. Cette demande de mesures correctrices n'est même pas motivée par le souci de payer moins d'impôts – en

fait, la charge fiscale est en train de monter – mais par le souci de préserver le haut niveau de recettes fiscales dont le pays entier, y compris les travailleurs frontaliers, tire largement profit.

Non, nous ne voulons pas abolir le salaire social minimum. Nous prenons la liberté de pointer du doigt les effets indésirables d'une cadence trop élevée des progressions salariales dictée par des choix politiques, tout en montrant des pistes permettant d'atténuer les problèmes sociaux engendrés par un coût de la vie particulièrement élevé.

Voici quelques exemples de sujets qui nous tiennent à cœur et sur lesquels nous voulons travailler constructivement avec nos élus. Sereinement et dans le respect mutuel.



NOS OUTILS DE GESTION DU TEMPS VONT VOUS EN FAIRE GAGNER



Gestion du temps - Videosurveillance - Gestion des accès



zoom

LUXCONNECT



LUXCONNECT

Où data centres et écologie trouvent des compromis

Des bâtiments au design épuré et futuriste, entretenus jusque dans les moindres recoins et un ronronnement constant de machines ultra-modernes aux multiples LEDs qui clignotent font que LuxConnect est certainement en avance sur son temps, tant sur le plan technologique qu'écologique.

Cette entreprise luxembourgeoise offre plus de deux terrains de football de surface serveurs répartie dans quatre data centres sur ses deux sites à Bettembourg et à Roost/Bissen. Tous les centres de données de LuxConnect sont exclusivement alimentés par de l'énergie verte.

Son 3^{ème} data centre DC2 de 4.750 m² de capacité serveurs à Bissen a ouvert ses portes en 2012 et représente le premier data centre complètement vert et climatiquement neutre au monde. De l'autre côté de la rue, on trouve l'entreprise Kiowatt, une centrale de cogénération alimentée par du bois de rebut.

La chaleur excédentaire de ce processus sert entre autres à refroidir les salles serveurs de LuxConnect grâce à deux machines d'absorption transformant cette chaleur excédentaire en froid. Un réseau souterrain permet d'acheminer cette eau froide vers le data centre. LuxConnect utilise quelque 65 % de la chaleur dégagée par Kiowatt. Le site de production avoisinant utilise environ 30 % de cette chaleur excédentaire pour sécher le bois frais dans la fabrication de pellets. Et enfin la dernière partie permet d'alimenter un réseau de chauffage urbain posé dans la zone artisanale et commerciale Klengbousbiërg à Bissen. Ce concept énergétique innovant permet de réduire les émissions de CO₂ au Luxembourg de 27.000 tonnes par an.

Au niveau écologique, tous les gazons sur le site de LuxConnect à Bettembourg ont été remplacés par des prairies de fleurs mellifères ou par des aires à fauchage tardif. En plus de ce projet, LuxConnect et la Commune de Bettembourg ont installé des hôtels à insectes, décorés par les enfants des maisons relais, afin d'aider la repopulation des abeilles dans la nature. Des toitures vertes permettent

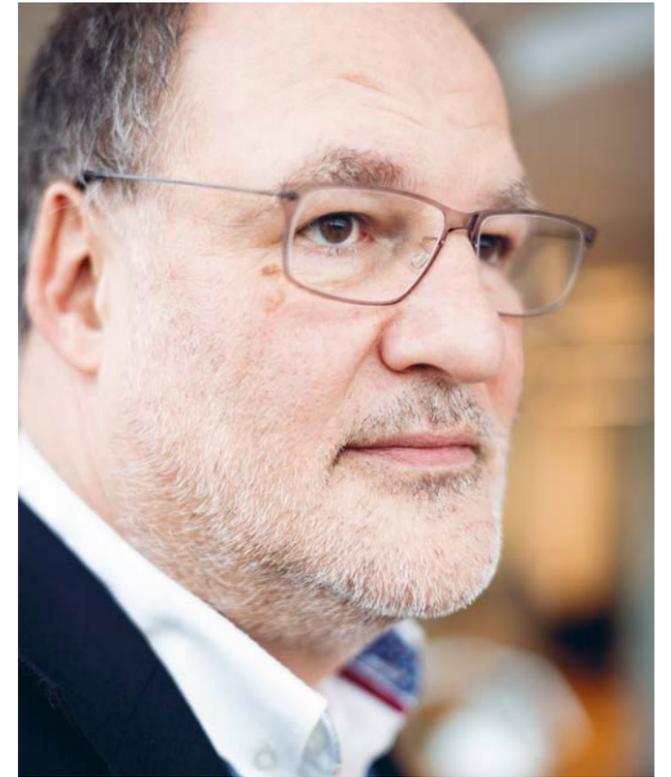
de récupérer une partie des eaux de pluie et des panneaux solaires produisent de l'électricité. Prochainement, une station équipée de vélos électriques sera mise en service afin de faciliter la mobilité des personnes travaillant dans le zoning. Bref, pour les ingénieurs de LuxConnect la préservation de l'environnement est une mission importante et continue.

Du côté technologique, LuxConnect a été créé sur la base d'un projet de loi de 2006 (« Les autoroutes de l'information ») ayant comme objectifs d'améliorer la connectivité internationale du Luxembourg, de rendre le Luxembourg visible sur la carte de l'Internet et de construire un centre de données à la pointe de la technologie.

Depuis sa création en octobre 2006, LuxConnect a déployé un réseau de fibres optiques noires qui s'étend sur plus de 1.500 km dans tout le Luxembourg. Ce backbone connecte, de manière redondante, tous les data centres commerciaux du Luxembourg et donne aux opérateurs télécom le choix entre douze breakouts vers les pays voisins pour se connecter à partir et à destination du Luxembourg.

En raison de la position centrale du Luxembourg en Europe, les clients de LuxConnect bénéficient de liaisons à très faible latence vers Amsterdam, Francfort, Paris et Londres. LuxConnect héberge aujourd'hui presque quarante opérateurs télécom nationaux et internationaux au sein de ses centres de données. LuxConnect agit en tant que facilitateur et incubateur dans l'industrie de l'ICT et a contribué à la création de LU-CIX, le Luxembourg Commercial Internet Exchange.

LuxConnect fonctionnait traditionnellement sur un modèle B2B avec des services offerts par l'intermédiaire de partenaires. Récemment, LuxConnect a adopté une nouvelle stratégie et propose désormais ses services de colocation directement aux clients finaux. La maîtrise technique des data centres, de la fibre noire et l'engagement de son équipe multilingue et orientée clients permettent à LuxConnect de répondre flexiblement aux besoins ou demandes des clients.



Roger Lampach, CEO de LuxConnect





Suite au dernier projet réalisé, Roger Lampach, CEO de LuxConnect explique : « Nous fournissons aux clients l'expertise dans les domaines de la gestion de projet, des travaux de génie civil et des télécommunications pour répondre à leurs besoins dans un délai raisonnable après la réunion de lancement. Pendant toute la durée du projet et conformément aux exigences du client, on peut compter sur LuxConnect comme seul point de contact pour toutes ces opérations. »

Les centres de données de LuxConnect hébergent une variété de clients ICT nationaux et internationaux provenant du secteur financier, de l'e-commerce, du gaming, de la sécurité informatique, etc.

Trois des quatre centres de données de LuxConnect ont été certifiés par l'Uptime Institute. Cet organisme américain, spécialisé en matière de certification de centres de données, classe le niveau de disponibilité d'un data centre selon différents « TIER ». Un data centre TIER IV dispose de composants et circuits de distribution redondants de sorte qu'il n'y a aucun impact sur l'infrastructure du client en

cas de panne alors qu'un data centre TIER II ne présente qu'une redondance partielle. Les data centres certifiés TIER IV de LuxConnect permettent d'assurer une disponibilité de 99,995 %. Alors qu'un data centre ne présente d'habitude qu'un seul niveau TIER, le DC1.3 (data centre le plus récent de LuxConnect) mélange des niveaux de service différents. L'entreprise a reçu pour ce data centre les certifications Tier II, III et IV, ce qui est unique en la matière.

En ce qui concerne l'avenir, Roger Lampach révèle que son équipe travaille actuellement sur l'appel d'offres européen qui devrait positionner le Luxembourg en tant que centre de compétences HPC ou High Performance Computing. Il souligne qu'il est aujourd'hui difficile de trouver les bonnes ressources et c'est la raison pour laquelle LuxConnect encourage activement les jeunes à poursuivre des études techniques.

LUXCONNECT



À PROPOS

4
state-of-the-art
data centres

21
employés

14.700
m² de surface serveurs

plus de
1.500
km de fibre optique
noire au Luxembourg



ROW B

ROW A

LUX **C**ONNECT
shared area

LUX **C**ONNECT
shared area

MDF/ODF B-01

MDF/ODF A-01

Article :
MARTINA CHRISTEN
Adviser Digital Communication auprès de la FEDIL
martina.christen@fedil.lu

Photos :
ANN SOPHIE LINDSTRÖM



PATRICK NICKELS

Président de la SNCI

Depuis la fin des années 1970, la SNCI, établissement bancaire de droit public, constitue un des instruments principaux de la politique de développement et de diversification économiques du Grand-Duché. De votre point de vue, quels ont été les moments clés de son activité de financement des entreprises luxembourgeoises ? Comment ses instruments d'intervention ont-ils évolué au fil du temps ?

En effet, la SNCI a été créée par la loi du 2 août 1977, qui en a également défini les missions, les instruments, les ressources et l'organisation. Ses activités démarrent le 3 janvier 1978, alors que le pays se prépare à une profonde restructuration de son économie, qui demandera un extraordinaire effort d'imagination et de solidarité. L'établissement a donc entamé tout juste son 42^e exercice. Tout au long de son existence, la SNCI a poursuivi sa mission de développement des entreprises et de soutien à la diversification économique du Luxembourg, en s'adaptant continuellement aux exigences du temps et aux besoins des entreprises. En 41 ans, elle a financé des projets d'entreprises luxembourgeoises à hauteur de 3,7 milliards d'EUR, ce qui représente une intervention financière d'environ 90 millions d'EUR en moyenne annuelle.

La création de la SNCI se situe dans le contexte de la crise sidérurgique dont le caractère structurel se révèle brutalement au milieu des années '70. Les pouvoirs publics prennent conscience des risques qu'encourt le pays en cas de faillite de sa principale industrie. Le contexte économique, social et politique est donc particulièrement propice à la mise en place de nouveaux instruments de politique structurelle. Face à l'ampleur de la situation, les représentants du gouvernement et des organisations patronales et syndicales décident de se constituer en comité de coordination pour élaborer les moyens de contrer la crise. Un plan d'action national est présenté à l'été 1977. Par la suite, il prend la forme de conclusions tripartites qui prévoient, entre autres et à brève échéance, la création de la SNCI.

En tant que banque de développement du Luxembourg, la SNCI est investie d'une mission d'intérêt général de promotion du développement économique du Luxembourg. En vue de remplir sa mission, elle accorde des prêts à l'investissement aux entreprises luxembourgeoises, soit directement, soit indirectement par le biais des banques intermédiaires de la Place. Elle octroie des prêts de création ou de transmission aux PME nouvellement créées ou reprises, des cofinancements aux projets de recherche-développement et innovation, des prêts aux jeunes entreprises novatrices, ainsi que des financements aux PME luxembourgeoises désireuses de s'implanter ou se développer à l'étranger. Depuis sa création, la SNCI a donc non seulement été un instrument-clé de la politique de promotion et de diversification industrielles, mais également un instrument de création et de développement de petites et moyennes entreprises industrielles, artisanales, commerciales et touristiques.

À côté de l'octroi de prêts et crédits, l'institution est habilitée à prendre des participations dans des sociétés anonymes et dans des sociétés à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, ceci sur autorisation des ministres compétents. Ces opérations sont à priori de nature temporaire et se limitent en principe à une part minoritaire du capital social des sociétés concernées. Parmi les principales participations que la SNCI détient actuellement, on peut citer SES, Encevo, le Luxembourg Future Fund qui vise à soutenir les PME innovantes, ArcelorMittal, Cargolux, Eurobéton Holding, Luxcontrol, Luxtrust, Mangrove, un fonds d'investissement de capital-risque actif dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, Digital Tech Fund qui vise les start-ups actives dans les TIC, Paul Wurth, RTL Group, Sisto Armaturen, Technoport, etc.

Résumons la mission de la SNCI en une phrase : La SNCI se veut un outil de compétitivité et de politique structurelle à moyen et à long terme.

PATRICK NICKELS



Interview

Bien entendu, la banque a évolué tout au long de son existence parallèlement au développement de l'économie luxembourgeoise. Elle s'est continuellement adaptée aux besoins des entreprises. Plusieurs mécanismes de financement en faveur des entreprises se sont ajoutés au fil des années aux quatre instruments de base de la SNCI. Aujourd'hui, ses instruments sont au nombre de 11. Par ailleurs, la banque a régulièrement adapté ses taux d'intérêt dans un souci constant d'accompagner les entreprises luxembourgeoises en cofinçant leurs projets.

La modernisation des trois instruments-clés de la SNCI en 2005 constitue sans doute une étape importante de la banque lors de laquelle un certain nombre de modifications sont apportées au crédit d'équipement. Elles concernent notamment l'élargissement du cercle des bénéficiaires et l'élargissement de l'assiette des investissements éligibles. Plus tard, en 2009, la banque met en place deux nouveaux instruments : le prêt de reprise et le prêt de rachat qui doivent tous deux permettre de faire face aux cessions-transmissions d'entreprises. Il s'agit là d'un enjeu économique majeur.

Tout au long de son histoire, la SNCI n'a cessé de mener une politique de diversification vers de nouveaux secteurs d'activité. Pendant les dernières années, les moments clés étaient la création du Luxembourg Future Fund et la mise en place de trois nouveaux types de prêts. Le Luxembourg Future Fund (LFF), un fonds de 150 millions d'EUR, a pour objectif de participer à la diversification et au développement durable de l'économie luxembourgeoise en contribuant à attirer de l'étranger vers le Luxembourg des PME innovantes et technologiques en phase de démarrage, de développement ou de croissance, notamment dans les domaines de l'ICT, de la fintech, de la cybersécurité, de la cleantech et des nouvelles technologies de l'espace. Pour ce qui est des trois nouveaux types de prêts, ces derniers tiennent compte de l'évolution de l'économie nationale qui s'oriente de plus en plus vers des activités se basant sur des investissements immatériels. Ainsi, le prêt indirect développement, le prêt direct recherche, développement et innovation pour PME et le prêt entreprises novatrices sont introduits en 2014.

Dès 2015, la SNCI élargit de nouveau son activité au niveau des nouvelles technologies et se tourne également vers les ressources spatiales, conformément à sa mission de soutenir le développement économique du pays et d'encourager les entreprises à s'engager dans des projets de création, de transmission et de développement. En 2016, lorsque le gouvernement du Grand-Duché lance l'initiative SpaceResources.lu pour positionner le Luxembourg en tant que hub européen dans ce domaine, la SNCI cofinancera plusieurs entreprises actives dans ce domaine de façon directe ou indirecte. À l'heure actuelle, la SNCI participe activement à la mise en place d'un fonds d'investissement public-privé dédié aux technologies de l'espace.

L'accord de coalition du nouveau gouvernement souhaite donner à la SNCI « un rôle proactif dans les investissements en matière d'efficacité énergétique, d'économie circulaire et d'énergies renouvelables au sein des entreprises ». Pourriez-vous décrire de quelle façon la SNCI pourrait exercer un tel « rôle proactif » dans les domaines évoqués ; quelles sont les actions concrètes de la SNCI auxquelles les entreprises peuvent s'attendre ? Quels sont les projets entrepreneuriaux types en tant que thématique et volume que la SNCI vise à soutenir dans ce nouveau rôle ?

La SNCI dispose aujourd'hui d'un arsenal d'instruments qui couvre effectivement les investissements dans ces trois domaines. Que ce soit par un instrument direct ou via un instrument indirect, c'est-à-dire de concert avec une ou plusieurs autres banques commerciales de la place, la SNCI est bien préparée pour cofinancer des investissements en matière d'efficacité énergétique, d'économie circulaire et d'énergies renouvelables. Nous encourageons donc les porteurs de projet dans ces domaines à faire appel à nos instruments, soit en nous contactant directement, soit en passant par une banque de leur choix. En cas de besoin avéré, il n'est pas exclu que la SNCI se dotera d'un nouvel instrument de crédit idoine. À ce stade, nous sommes cependant d'avis que les instruments en place sont parfaitement capables de répondre aux attentes des entreprises dans ce domaine. En ce qui concerne le volume de ces investissements, je peux ras-

sur les membres de la FEDIL que les moyens que la SNCI peut mettre à disposition des entreprises désireuses de se faire cofinancer dans ce domaine par le biais d'un instrument de la SNCI seront largement suffisants.

La transformation digitale des entreprises est plus que jamais nécessaire. Cependant, cette transformation nécessite des investissements et des projets d'innovation et de recherche. Dans quelle mesure la SNCI peut-elle aider les entreprises pour financer ces projets ?

En ce qui concerne cette croissance qualitative, la SNCI souhaite accompagner l'investissement dans les nouvelles technologies, dans la recherche-développement et l'innovation, ainsi que dans le développement des secteurs des médias et de l'information. Par conséquent, la SNCI est déterminée à poursuivre ses activités visant à cofinancer activement la diversification et le développement de la structure économique, le transfert de technologies et l'innovation. Pour ce faire, la SNCI mettra un accent particulier sur l'accompagnement, au travers de ses instruments de prêts, des efforts d'investissements des entreprises luxembourgeoises dans le cadre de la digitalisation et de l'industrie 4.0.

Au cours des 40 dernières années, de nombreuses entreprises ont fait recours à l'instrument phare de la SNCI, le crédit d'équipement. On constate cependant une stagnation voire une baisse de la demande des entreprises industrielles pour ce produit. Comment s'explique cette baisse ?

Il est un fait que depuis la crise, la banque a, comme toutes les banques, navigué dans un contexte de facteurs exogènes difficile. Rappelons que les investissements productifs des entreprises étaient pendant des années en berne, le niveau de liquidité des entreprises est en moyenne toujours très élevé, et ceci est combiné à des niveaux de taux d'intérêt historiquement bas. Cependant, depuis 2017, nous constatons un léger retour à la normale, notamment parce que les entreprises, après une phase d'hésitation, recommencent à investir dans leurs infrastructures et dans leurs outils de travail. Depuis sa création, la SNCI a accordé des crédits d'équipement pour un montant total d'environ 860 millions d'EUR. Avec un taux d'intérêt de 1,5 %, cet instrument est toujours très attractif et je profite de cet entretien pour le rappeler à vos lecteurs.

À côté de l'investissement classique sous forme d'acquisition d'immobilisations corporelles, de nouvelles formes de financement, telles que le leasing ou l'investissement par des tierces parties, se sont développées. Par ailleurs la part des investissements consacrée à l'immatériel augmente. Comment la SNCI se positionne-t-elle par rapport à cette évolution ?

Vous avez tout à fait raison. C'est pour cela que la SNCI a complété sa gamme d'instruments de prêts.

En comparaison avec les instruments de prêts classiques de la SNCI, on peut souligner d'une manière générale que la SNCI a étendu sensiblement la base des dépenses éligibles au-delà du financement des immobilisations corporelles. Les nouveaux instruments financent une grande partie des actifs matériels et immatériels d'un projet donné. La SNCI se propose dans ce contexte comme acteur partageant le risque avec les banques commerciales et les promoteurs des projets. Je parle surtout de notre Prêt Indirect Développement (PID) qui vise le financement du plan d'affaires des entreprises à la base d'un projet de développement défini. Ce dernier peut consister p.ex. en l'élargissement de la gamme de produits ou services, de la base clientèle, etc. Il s'adresse aussi bien à des PME/PMI qu'à des grandes entreprises.

On peut donc dire que la SNCI dispose aujourd'hui d'une palette de financements couvrant l'ensemble des phases dans le cycle de développement d'une entreprise - création, développement, innovation, investissement et transmission ainsi que toutes sortes de situations nécessitant un co-financement - investissements, projets (actifs immatériels et actifs matériels), énergies renouvelables, économie circulaire, efficacité énergétique, digitalisation, etc.

Entretien :
GEORGES SANTER

Responsable digitalisation et innovation
auprès de la FEDIL
georges.santer@fedil.lu



Certains parlent, d'autres passent à l'action. Le nouvel Actros.

MirrorCam. Au lieu des rétroviseurs habituels, le nouvel Actros est équipé de MirrorCams aérodynamiques et révolutionnaires. Elles offrent non seulement une parfaite vision panoramique, mais aussi une grande sécurité pendant les manœuvres de stationnement et lors des changements de direction et de voie. www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



BREXIT

Échanges post Brexit, réflexions en matière de TVA et de droits de douane

Le 23 juin 2016, à la question « *Le Royaume-Uni doit-il rester un membre de l'Union européenne ou quitter l'Union européenne ?* », une majorité de 51,89 % des votants britanniques choisissait de quitter l'Union européenne. Ce choix a plongé le vieux continent dans une période d'incertitude dont il est difficile de trouver un équivalent dans l'histoire des institutions européennes.

La traduction institutionnelle du référendum intervenait le 29 mars 2017 lorsque le Royaume-Uni informait le Conseil européen de sa volonté de quitter l'Union. À compter de ce jour, s'ouvrait alors une période de deux ans au cours de laquelle l'Union européenne et le Royaume-Uni devaient se mettre d'accord sur les termes et conditions de la séparation. Les concepts de « *soft Brexit* », « *modèle Norvégien* », ou encore de « *no deal* » ont fait leur apparition dans nos quotidiens et, sans minimiser la remarquable complexité de la tâche, l'observateur aura saisi qu'il s'agit, dans ces discussions, de placer le curseur du niveau d'intégration post-Brexit du Royaume-Uni avec l'Union européenne.

Or, cette intégration a un rôle particulièrement important s'agissant des taxes indirectes et notamment de la TVA et des droits de douane. En effet, la création du Marché Unique et son corollaire d'abolition des frontières entre les États membres de l'Union européenne, a des conséquences très concrètes en matière de taxes indirectes.

L'accord conclu par Madame May et l'Union européenne permettait de maintenir l'Union douanière mais il a été

rejeté par le parlement britannique. L'objet de ces lignes est donc de nous intéresser aux conséquences, en matière de droits de douane et de TVA, d'un scénario « *no deal* » ou « *hard Brexit* » où le Royaume-Uni sortirait purement et simplement de l'Union européenne au 29 mars 2019.

Au moment de la rédaction de ces lignes, les décisions définitives du gouvernement britannique et de l'Union européenne ne sont pas encore connues. En l'absence d'indications claires quant à un accord entre les deux parties, nos commentaires sont donc fondés sur l'hypothèse d'une sortie complète du Royaume-Uni du système douanier et TVA de l'Union européenne.

Cela suppose certes une sortie de l'Union européenne mais aussi de l'espace économique européen qui assure également la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes à des États non membres de l'Union européenne comme l'Islande ou la Norvège.

Ce scénario suppose également que le Royaume-Uni post-Brexit n'entre pas dans l'Union douanière qui regroupe les États membres et d'autres pays voisins comme la Turquie, Andorre, Monaco ou Saint-Marin.

Une sortie brutale du Royaume-Uni aurait des répercussions considérables en matière de fiscalité indirecte. Il est donc très important pour les entreprises d'anticiper au maximum les impacts possibles sur leurs activités.

I) IMPACTS POSSIBLES D'UN « NO DEAL » EN MATIÈRE DE DROITS DE DOUANE

Le rétablissement d'une frontière entre l'Union européenne et le Royaume-Uni aurait de multiples conséquences au niveau douanier, qui peuvent concerner des domaines très variés. Il est donc très important que les entreprises luxembourgeoises mesurent leur exposition à ces changements afin de les anticiper le mieux possible.

IMPACT D'UNE NOUVELLE FRONTIÈRE ENTRE L'UNION EUROPÉENNE ET LE ROYAUME-UNI

C'est naturellement la conséquence la plus évidente et immédiate. En cas de Brexit sans accord, le Royaume-Uni aurait un statut de pays tiers à l'Union européenne. Cela entraînerait la réintroduction de droits de douane à payer sur les biens importés dans l'Union européenne et au Royaume-Uni.

Prenons l'exemple du taux de droits de douane applicable sur l'importation d'une voiture neuve dans l'Union européenne. À défaut d'accord douanier, le taux serait de 10 % alors qu'il est actuellement à 0 % entre pays membres de l'Union européenne.

Un retour des contrôles douaniers aux frontières doit également être anticipé. Ces derniers sont en effet requis afin de vérifier la conformité des biens importés avec les dispositions légales et réglementaires applicables dans le pays d'importation. Les délais de passage à la frontière risquent donc de considérablement s'allonger notamment dans les nœuds logistiques les plus fréquentés.

Il est donc vivement recommandé aux entreprises de revoir en détail leurs chaînes logistiques afin d'estimer le risque d'un ralentissement important du rythme des livraisons et/ou approvisionnements en provenance ou à destination du Royaume-Uni.

IMPACT SUR LES FORMALITÉS DÉCLARATIVES

Le mode de dépôt des déclarations d'importation ou d'exportation serait également très impacté par un scénario « no deal ».

Actuellement, une entreprise établie au Royaume-Uni, en tant qu'entreprise établie dans l'Union européenne, peut déposer sans difficulté des déclarations pour les importations et/ou exportations qu'elle réalise dans un autre État membre (et vice versa). Si elle ne le fait pas elle-même, un agent en douane peut réaliser ces procédures au nom et pour le compte de l'entité via le mécanisme de la représentation directe.

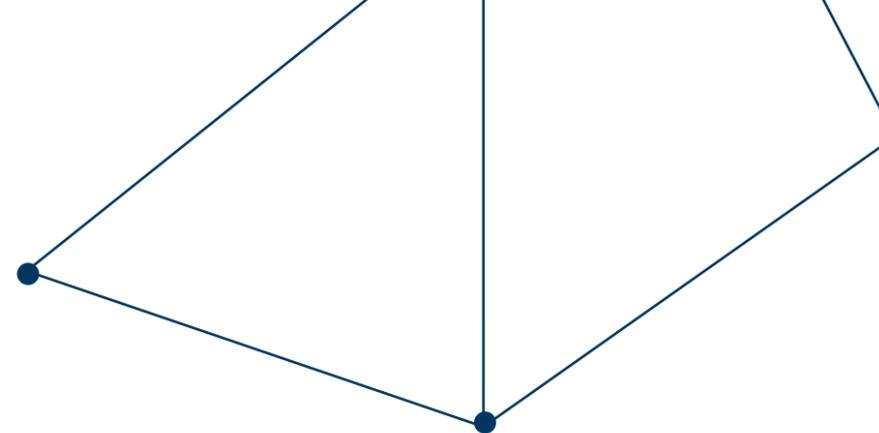
En cas de Brexit sans accord, puisque l'entité du Royaume-Uni ne bénéficierait plus du statut de société établie dans l'Union européenne, les facilités déclaratives et l'utilisation de la représentation directe d'un agent en douane ne seraient plus possibles (la représentation directe n'est possible que pour des entités établies dans l'Union européenne).

Des conséquences similaires devraient apparaître au Royaume-Uni (sauf législation spécifique) pour les entreprises luxembourgeoises qui y réalisent des importations.

Les alternatives seraient dès lors limitées. Dans l'Union européenne, la représentation indirecte pourrait être envisagée mais ce mécanisme fait basculer la dette douanière sur l'agent. Ainsi, certaines transactions pourraient être refusées par des agents ou se feront à des conditions moins favorables au regard du risque financier qu'elles impliquent.

Une autre alternative serait à rechercher dans la présence d'un établissement stable au niveau douanier de l'entité dans l'Union européenne qui lui permettrait d'agir comme une entité établie. Cependant, cette approche est susceptible d'avoir des conséquences au niveau des taxes directes dans l'État où serait situé l'établissement stable douanier.

À noter également que sans statut d'entreprise « établie » dans l'Union européenne ou respectivement au Royaume-Uni, le régime douanier du perfectionnement actif ne peut pas être utilisé. Ce régime qui permet d'envoyer des biens d'un pays, par exemple le Royaume-Uni, dans un autre pays, par exemple le Luxembourg, pour y subir des transformations avant de quitter ce pays sans que les biens ne soient soumis aux droits de douane lors de leur entrée dans l'Union européenne, ne pourra plus être utilisé par les entreprises britanniques et vice versa.



IMPACT DES DOCUMENTS CONTRACTUELS EXISTANTS

Les mouvements de biens au sein de l'Union européenne n'entraînent pas d'obligation douanière. Dès lors, les 'incoterms' dans les contrats de fourniture/acquisition de biens au sein de l'Union européenne ne sont pas choisis pour leur pertinence au niveau douanier mais essentiellement pour régir des problématiques logistiques et d'assurance.

Rappelons que les « incoterms » sont une nomenclature internationale réglant les conditions des ventes de marchandises et prestations annexes telles que le transport, l'assurance, l'accomplissement de formalités, le paiement de taxes, etc.

Nous prendrons les exemples des 'incoterms' situés aux deux extrêmes du spectre : la vente « ExWorks » qui signifie que l'acheteur vient chercher les marchandises dans les installations du vendeur ce qui libère ce dernier de ses obligations dès que l'acheteur prend possession des biens, et celle « Delivery Duty Paid » (DDP) où le vendeur se charge d'amener la marchandise à son acheteur et est donc tenu au paiement des droits de douane.

Dans le cas d'une transaction « ExWorks » conclue par une société luxembourgeoise avec une société britannique où les biens sont envoyés du Grand-Duché vers le Royaume-Uni, l'entité britannique devra s'occuper des formalités douanières au Royaume-Uni et dans l'Union européenne ainsi qu'acquitter les droits de douane éventuellement dus. Au contraire, s'il s'agit d'un contrat « DDP », l'entité luxembourgeoise devra s'occuper des formalités douanières à la sortie des biens de l'Union européenne et à l'entrée au Royaume-Uni, s'acquitter des droits de douane éventuellement dus au Royaume-Uni voire y demander un numéro de TVA pour y payer la TVA due.

Il apparaît donc important de revoir ces « incoterms » dans les contrats existants afin de s'assurer des conséquences qu'ils entraînent puisqu'ils peuvent déterminer qui de l'acheteur ou du vendeur est contractuellement tenu de payer les droits de douane, qui est l'importateur, qui est le responsable pour les déclarations en douane ou le moment auquel prend place le transfert de propriété des biens.

IMPACT DE L'ORIGINE DES BIENS SUR LES ACCORDS DE LIBRE ÉCHANGE

Dans le cadre des accords de libre-échange négociés par l'Union européenne, l'origine d'un bien peut avoir des conséquences sur le tarif douanier appliqué. Ainsi, les biens d'origine européenne bénéficient d'un tarif douanier préférentiel auprès des partenaires ayant signé un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Cependant, si le Royaume-Uni sortait de l'Union européenne, l'origine « européenne » des biens lorsque ces derniers incluent des matières premières ou des pièces détachées provenant du Royaume-Uni pourrait être contestée et, dans ce cas, l'origine préférentielle pourrait éventuellement être remise en cause.

IMPACT SUR LES BIENS EN « RÉGIME DES RETOURS »

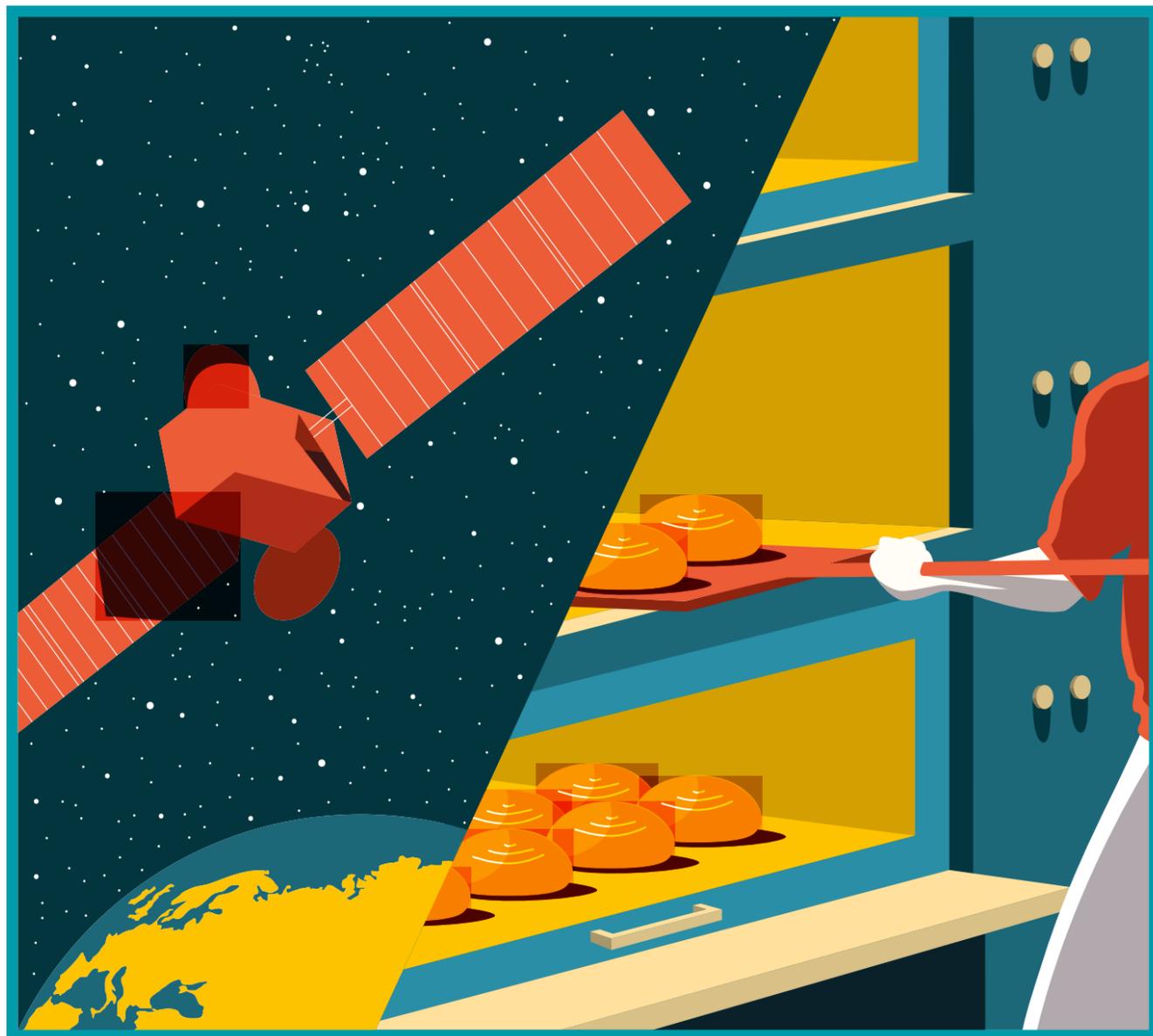
Les biens qui sont exportés hors de l'Union européenne et réimportés dans les trois années suivantes peuvent bénéficier d'une exonération de droits de douane. La procédure est connue sous le nom de régime des retours.

En cas de Brexit « no deal », ce régime ne serait pas applicable aux biens envoyés vers le Royaume-Uni avant sa sortie de l'Union européenne. Le retour de ces biens serait donc soumis aux droits de douane. Les entreprises auraient donc un intérêt évident à faire revenir les biens destinés à revenir dans l'Union européenne avant le 29 mars 2019.

IMPACT SUR LA VALEUR EN DOUANE

Au moment de l'importation de biens dans l'Union européenne, certains coûts, et notamment les coûts de recherche et développement, doivent être inclus dans la valeur en douane des produits importés sauf lorsque les services en question sont fournis par des entités de l'Union européenne.

En cas de Brexit « no deal », les services fournis par des sociétés du Royaume-Uni devront être pris en compte pour le calcul de la valeur en douane de biens importés dans l'Union européenne.



**Soutenir ceux qui font l'économie,
de près comme de loin.**

II) IMPACTS POSSIBLES EN MATIÈRE DE TVA

IMPORTATIONS/EXPORTATIONS VS ACQUISITIONS/ LIVRAISONS INTRACOMMUNAUTAIRES

Actuellement, la vente, entre deux assujettis, de biens transportés entre le Royaume-Uni et l'Union européenne constitue une livraison intra-communautaire, à déclarer par le vendeur, dans le pays de départ du bien et une acquisition intra-communautaire, à déclarer par l'acheteur, dans le pays d'arrivée. La TVA sur l'acquisition intracommunautaire n'est pas à verser à la douane. Elle est en principe simplement auto-liquidée via les déclarations TVA de l'acheteur.

Après le Brexit, ces transactions devraient s'analyser en une exportation de biens à déclarer par le vendeur, dans le pays de départ du bien et une importation, à déclarer par l'importateur, dans le pays d'arrivée.

En revanche, contrairement au mécanisme décrit pour les acquisitions intracommunautaires, la TVA sur les importations dans l'Union européenne doit être payée à la douane au moment de l'importation sauf si, comme au Luxembourg, les importations sont reprises dans les déclarations TVA comme le sont les acquisitions intracommunautaires. À défaut, l'importateur devra payer la TVA à la douane et ne pour-

ra la récupérer que via ses déclarations TVA, d'où un coût lié au préfinancement de ces montants de TVA.

De plus, en ligne avec les commentaires ci-dessus liés aux droits de douane, il importera également d'analyser précisément les conditions contractuelles de la transaction afin de déterminer qui, au regard de ces documents, est l'importateur des biens.

Par exemple, si les termes du contrat ou les « incoterms » expriment que le vendeur est en charge du transport et que la livraison n'intervient que dans les locaux de l'acheteur, il y a de grandes chances que le vendeur soit considéré comme l'importateur des biens dans le pays. Dès lors, le vendeur pourrait être tenu de payer la TVA à la douane dans le pays d'importation et de s'immatriculer à la TVA dans ce même pays afin de facturer de la TVA locale à son client.

Là encore, les conséquences d'un Brexit sans accord seraient importantes puisqu'une société établie au Royaume-Uni devrait s'immatriculer au Luxembourg ou désigner un représentant fiscal pour y déclarer ses importations. Selon les modalités propres à la législation britannique, les entreprises luxembourgeoises pourraient aussi être tenues d'accomplir certaines formalités dans ce pays devenu tiers.



LA FIN DES SIMPLIFICATIONS PRÉVUES PAR LES DIRECTIVES TVA

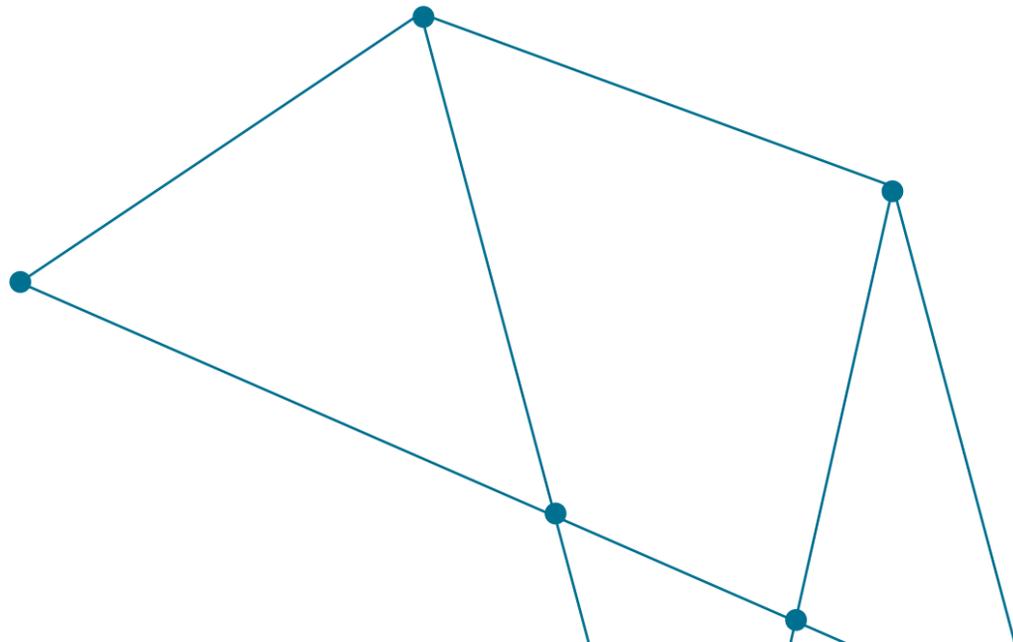
Un divorce sans accord entre le Royaume-Uni et l'Union européenne signifierait aussi la fin des simplifications TVA prévues par les directives européennes.

Nous avons déjà abordé le cas des acquisitions intracommunautaires qui seraient remplacées par des importations, mais les exemples sont plus nombreux : dispositions relatives aux entrepôts TVA, le régime des ventes à distance, les ventes avec installation et montage, les ventes de biens en consignation, les opérations triangulaires... Le point commun à ces différentes simplifications est de permettre aux différents acteurs d'éviter, sous certaines conditions, des immatriculations TVA multiples dans les autres pays de l'Union européenne. Or, ces dispositions ne trouvent pas à s'appliquer lorsque les différents intervenants sont établis dans des pays tiers. Dès lors, ces transactions sont susceptibles d'entraîner des obligations d'immatriculations.

Prenons l'exemple simple d'une opération triangulaire. Une entreprise allemande vend des biens à une entreprise du Luxembourg qui, à son tour, les vend à une entreprise au Royaume-Uni. Les biens sont envoyés directement des locaux du vendeur

en Allemagne vers les locaux de l'acheteur final au Royaume-Uni. En vertu des règles de simplification liées aux opérations triangulaires, l'entreprise luxembourgeoise ne doit, sous certaines conditions, s'immatriculer à la TVA ni dans le pays de départ ni dans celui d'arrivée des biens. Dans l'hypothèse d'un Brexit sans accord, ces simplifications ne trouveraient plus à s'appliquer et l'entreprise luxembourgeoise aurait donc potentiellement l'obligation de s'immatriculer à la TVA dans le pays de départ des biens et/ou, sous réserve des dispositions de la loi TVA britannique, dans le pays d'arrivée.

Dans le même esprit, le « mini-guichet-unique » ne pourra plus être utilisé par les sociétés luxembourgeoises pour déclarer les ventes de services électroniques, de télécommunication et de télé/radiodiffusion vers les consommateurs privés du Royaume-Uni. Cette simplification permet d'éviter aux prestataires de s'immatriculer à la TVA dans chacun des pays de l'Union européenne où ses clients résident. Les sociétés luxembourgeoises concernées devront donc examiner quelles sont les règles applicables au Royaume-Uni et les formalités à accomplir. La réciproque est vraie pour les entreprises britanniques qui devront s'immatriculer dans un des États membres de l'Union européenne afin de déclarer le chiffre d'affaires réalisé au profit de clients « continentaux » ou utiliser le régime du Guichet Unique réservé aux prestataires non-européens.



Fidélisez.

Pour plus de réussite.



Grâce aux avantages de notre solution d'assurance santé collective, vous fidélisez vos employés et augmentez votre attractivité auprès de nouveaux talents. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter : ebsante@foyer.lu ou +352 437 43 4232



Einfach fir
lech do

Foyer.lu

IMPACT SUR LA LOCALISATION DES PRESTATIONS DE SERVICES

• Pour ce qui est de la règle générale applicable aux prestations de services « B2B » ou « Business to Business » prenant place entre deux entreprises ayant une activité économique, l'impact ne devrait concerner que les systèmes de comptabilité et de report dans les déclarations TVA luxembourgeoises.

En effet, la règle générale dans ce domaine est que les services sont localisés – et donc taxables – dans le pays où est établi le preneur des services. Ici, la distinction entre entreprise établie dans/hors de l'Union européenne n'intervient pas. Qu'une entreprise établie au Royaume-Uni soit considérée comme dans ou hors de l'Union européenne n'aura donc pas d'influence sur la règle de localisation.

En revanche, le report de ces transactions dans les déclarations TVA au Luxembourg n'est pas identique. Les prestations rendues à des entreprises dans l'Union européenne, même si elles ne sont pas soumises à la TVA luxembourgeoise, doivent être reportées dans les états récapitulatifs des services et dans les déclarations TVA du fournisseur en tant que prestations fournies à des assujettis dans l'Union européenne. Au contraire, les prestations rendues à des entreprises hors de l'Union européenne devront uniquement être reportées dans les déclarations TVA du fournisseur en tant que prestations réalisées à l'étranger.

La même modification sera à réaliser pour les services reçus de prestataires établis au Royaume-Uni puisque, là-aussi, les cases impactées par ces transactions dans les déclarations de TVA luxembourgeoises ne sont pas les mêmes selon que le fournisseur est établi dans l'Union européenne ou non.

• Pour ce qui est de la règle générale applicable aux prestations de services « B2C » ou « Business to Customer » prenant place entre une entreprise et un particulier ou une entité n'ayant pas d'activité économique au sens TVA, l'impact pourrait être plus important.

Ces services sont en principe localisés au lieu où le prestataire est établi. Cependant, un grand nombre de services immatériels (e.g. consultants, avocats, experts, services financiers...) sont considérés être localisés au lieu du preneur des services lorsque ces derniers sont établis hors de l'Union européenne.

Ainsi, les services d'un avocat luxembourgeois par exemple, fournis à un client privé résidant au Royaume-Uni sont actuellement soumis à la TVA luxembourgeoise puisque le prestataire est établi au Luxembourg. Après le Brexit, cette prestation rendue à un client résidant dorénavant hors de l'Union européenne ne sera plus soumise à la TVA luxembourgeoise.

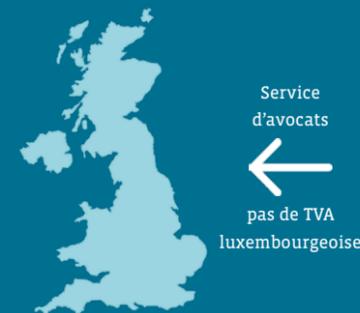
ACTUEL



Personne privée R-U

Avocat luxembourgeois

POST BREXIT



Personne privée R-U

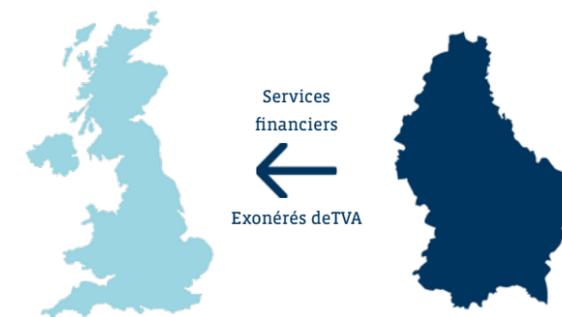
Avocat luxembourgeois

IMPACT SUR LE DROIT À DÉDUCTION LIÉ AUX SERVICES FINANCIERS

Les services financiers et d'assurances constituent quant à eux un cas particulier selon la Directive TVA 2006/112/CE. En effet, ces services financiers sont, sauf exceptions, exonérés de TVA, et n'ouvrent pas droit à la déduction de la TVA sauf lorsqu'ils sont rendus à des preneurs établis en dehors de l'Union européenne.

En conséquence, le Brexit devrait impliquer une augmentation du droit à déduction des entreprises financières et d'assurance établies au Luxembourg qui rendent des services à des clients établis au Royaume-Uni.

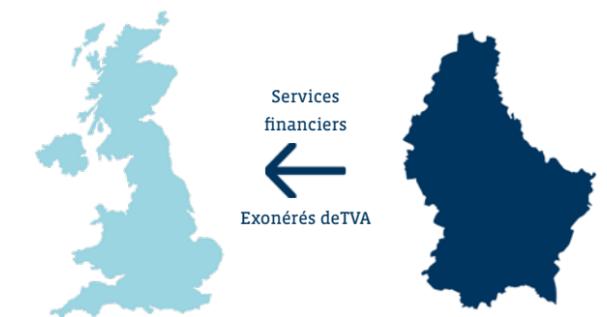
ACTUEL



Business ou
personne privée

Banque
pas de droit
à déduction

POST BREXIT



Business ou
personne privée

Banque
droit à déduction

CONCLUSION

Dans l'incertitude actuelle, il n'est pas aisé de dresser une liste exhaustive des implications qu'aurait un Brexit « no deal » pour les entreprises luxembourgeoises au niveau TVA ou droits de douane. En revanche, il est particulièrement évident que le défaut de préparation ou d'anticipation risque d'avoir de fâcheuses conséquences qui peuvent se traduire en coûts définitifs.

Il est donc critique de profiter des quelques semaines qui nous séparent de la fin du mois de mars pour revoir en détail les chaînes logistiques et les flux de transactions pour les biens et les services afin d'identifier de possibles implications douanières ou TVA. Il conviendra alors d'évaluer si des changements dans ces flux sont requis et/ou possibles. Les modifications à apporter aux systèmes comptables et aux procédures de déclarations devront également être examinées.

À suivre de très près...

Article :
CHRISTIAN DEGLAS
Partner
Deloitte Luxembourg

ERIC RÉOLON
Director
Deloitte Tax & Consulting

Actualités de la FEDIL

PRÉSENTATION DU LIVRE ÉDITÉ DANS LE CADRE DU CENTENAIRE

5 décembre 2018

Avec la fin de 2018, l'année d'anniversaire du centenaire de la FEDIL se termine. Dans ce contexte, le 5 décembre 2018, la FEDIL a eu le plaisir de présenter son livre intitulé :

Tous les défis du monde : l'émergence de la Fédération des industriels luxembourgeois dans la tourmente de l'après-Première Guerre mondiale

écrit par l'historien Charles Barthel et édité par Maison Moderne. Ce livre analyse la période de création de la FEDIL et se penche sur les défis que celle-ci posa aux industriels et hommes politiques de l'époque.



Charles Barthel, historien

L'événement a eu lieu au Centre de conférences de la Chambre de Commerce en présence des membres, de la presse et des personnes intéressées.

Après le mot de bienvenue du Président de la FEDIL Nicolas Buck, l'historien Charles Barthel a présenté les résultats de ses recherches pour ce livre et les a illustrés par de nombreuses photos de l'industrie de l'époque.

À l'issu de l'événement un verre d'amitié a été offert aux participants.



© Photos: Marion Dessard



TOUS LES DÉFIS DU MONDE : L'ÉMERGENCE DE LA FÉDÉRATION DES INDUSTRIELS LUXEMBOURGEOIS DANS LA TOURMENTE DE L'APRÈS-PREMIÈRE GUERRE MONDIALE

Tandis que, chez nos voisins, les chefs d'entreprise se fédèrent en syndicats patronaux dès la fin du 19e siècle, le rassemblement des industriels au Luxembourg fait long feu. Il faut en effet patienter jusqu'au lendemain de la Grande Guerre avant de voir naître la FEDIL en réaction à la manière cavalière dont le gouvernement introduit la journée de huit heures. Qu'on ne s'y trompe toutefois pas: le bras de fer entre employeurs et salariés est seulement la pointe de l'iceberg. En vérité, une multitude d'autres défis s'adjoint à la situation sociale surchauffée par les courants révolutionnaires européens. Outre un sérieux problème d'image, les fabricants sont confrontés à une réorientation radicale des courants commerciaux. Elle les contraint à chercher désormais leur salut sur les marchés d'exportation fort disputés. Simultanément, l'introduction de réformes en panne depuis longue date leur donne du fil à retordre, en l'occurrence le réaménagement des taux d'imposition. Il grève d'un seul coup les usines d'une charge 20 fois supérieure. Aussi, les entrepreneurs gagnent-ils l'impression pas tout à fait injustifiée d'être plumés à volonté pour financer les dettes inconsidérément accumulées par l'État. Bref, autant de bonnes raisons de se serrer enfin les coudes, à plus forte raison que les bouleversements inquiétants en cours risquaient jadis de tuer la poule aux œufs d'or car, après tout, l'industrie ne génère-t-elle pas les richesses qui font tourner la nation entière ?



© Photos : Maison Moderne

Le livre est de nouveau disponible sur simple demande à livre@fedil.lu en indiquant votre adresse et le nombre d'exemplaires souhaités.

Prix : 39 EUR

Frais d'emballage et d'envoi : 5 EUR par livre au Luxembourg (ou selon frais effectifs si vous commandez plusieurs exemplaires ou désirez un envoi à l'étranger)

160 pages

Format : 19,5x26cm

ISBN : 978-99959-33-25-8

CERCLE DES CHEFS DU PERSONNEL

19 décembre 2018

Le mercredi 19 décembre 2018, nous avons eu le plaisir d'inviter nos chefs du personnel à une séance d'information au cours de laquelle ont été abordés un certain nombre de sujets d'actualité en relation avec la gestion des ressources humaines, dont notamment :

- Paramètres sociaux applicables en 2019
 - Augmentation du salaire social minimum (SSM)
 - Système bonus-malus de l'assurance-accident
 - Taux de cotisation pour la Mutualité des employeurs
- Nouveautés législatives et jurisprudentielles
 - Surveillance des salariés
 - Seuil des 52 semaines et reprise progressive du travail pour raisons thérapeutiques
 - Congés
- Recrutement et rétention de talents
 - Introduction au support en recrutement par des professionnels
 - Projet Creathon sur la motivation au travail
 - Enquête qualifications de demain
 - Stages dans le cadre du projet « HelloFuture »

Les présentations sont disponibles sur le site de l'événement sur fedil.lu/events.



SÉANCES D'INFORMATION SUR LES ÉLECTIONS SOCIALES

14 et 17 janvier 2019

Les 14 et 17 janvier 2019, la FEDIL et l'ABBL ont organisé des séances d'information en collaboration avec l'Inspection du travail et des mines (ITM) sur les élections sociales qui auront lieu le 12 mars 2019. La première séance d'information du 14 janvier s'est tenue en langue française, la deuxième du 17 janvier s'est tenue en langue allemande avec une traduction simultanée vers l'anglais. Les deux événements avaient commencé par un rappel du cadre juridique des délégations du personnel.

Ensuite, l'ITM a expliqué les règles à respecter dans le cadre de l'organisation pratique des élections sociales au sein des entreprises. Les nouvelles démarches électroniques sur le site myguichet.lu à faire par les employeurs étaient également présentées. Les deux séances d'information se sont à chaque fois clôturées par des sessions « questions/réponses ».

Les présentations sont disponibles sur le site de l'événement sur fedil.lu/events.



#INDUTECH TECHNICAL MEETUP

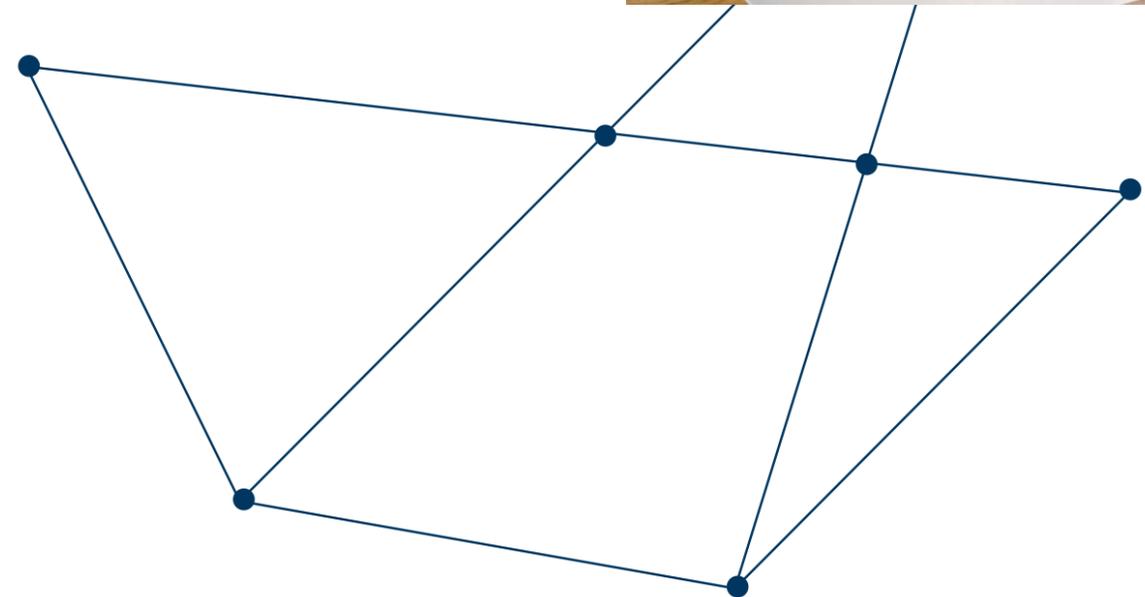
17 janvier 2019

En 2018, la FEDIL a signé une convention de partenariat avec l'incubateur Paul Wurth InCub spécialisé dans l'accompagnement de projets dits « InduTech » ou « Industrial technologies ». Le secteur InduTech englobe des sociétés dont l'activité se concentre sur des solutions innovantes appliquées à l'industrie. Cela va de l'industrie 4.0 (Internet des objets, Big Data, Cloud...), au Clean Tech (traitement des eaux, récupération de sous-produits industriels ou chimiques...), ou encore la robotique et la gestion des ressources naturelles. Le partenariat consiste à combiner l'expertise de Paul Wurth (InCub) avec le réseau d'acteurs industriels de la FEDIL pour ainsi permettre aux industriels luxembourgeois un accès efficace à des start-ups « InduTech », et vice-versa, résultant globalement en une mise en relation ciblée et rapide entre l'offre et les besoins réels.

Dans le cadre de ce partenariat, la FEDIL et Paul Wurth Incub ont conjointement organisé un premier #InduTech Technical Meetup intitulé « Bridging the gap between your office and the operation field ». 25 membres de la FEDIL, représentant plusieurs secteurs industriels, se sont inscrits pour cet événement et ont eu l'occasion de découvrir et d'expérimenter plusieurs nouvelles technologies dans 3 ateliers différents :

- virtual and augmented reality
- 3D scanning and 360° view Technologies
- Remote support using industrial smart glasses.

<http://Indu.Tech>



Talents – the raw material of our future

In reference to the recent Global Talent Competitiveness Index 2019, Luxembourg proves on one side great performance in attracting international talents and on the other side the need of improvement in the education system and the employability of domestic profiles in the private sector.

Over the past decade, there has been a long-standing qualification mismatch. Companies have been complaining that they face difficulties in recruiting and retaining the talents they need, and on the other side job seekers, students, workers or employees, often complain about being underqualified or overqualified for the existing jobs on the market. This qualification mismatch has a negative and costly impact on the economy: increasing labour costs or unemployment costs being only a few examples.

Over the years we always had to find and recruit people, however, the world has become more complex: a fast-paced environment, an ongoing economic growth, demographics changes with a growing ageing population but fewer births, the development of new technologies leading to the transformation of jobs, behaviours and attitudes. The “war for talents” or for skills has become even more critical. We need talented people more than ever.

Talents are people, individuals who make a difference, who show exceptional expertise, knowledge, competencies or outstanding social skills like leadership, creativity or adaptability. These social competencies, these soft skills, this entrepreneurial mindset, in parallel to digital skills, will become even more necessary in future jobs. Entrepreneurial talents will play a bigger role everywhere, in start-ups, medium or large companies or even in governments.

The new generations, the young people of today, show a change of attitude and a different view of the world that might still be unfamiliar or unusual. They grew up with the new technologies and they are the result of the transformation of our society. The technologies have democratized the ways to get engaged with the world. The new generations, also called digital natives or information generation, are used to be constantly online, to have easy access to informa-

tion, to give their voices, they are at ease with the new ways on how to use and share information to each other. They have different values and expectations and want to work in a different way.

It is important to understand the values and the needs of potential future talents in order to attract them and adapt accordingly. Young people are open to share, support and collaborate, to work together, to communicate more directly and transparently. They want to get involved, to learn, to create, are looking for a purpose, a passion or an innovative environment. They are often more critical to current structures and to the functioning of our economy and society. The working atmosphere, personal development and work-life balance are other key factors. They are changing jobs more rapidly when they are unhappy.

Companies, organizations can also learn a lot from the younger generations. They can bring new ideas of business models, help to develop a differentiated company brand, contribute to the change of image and structure or help to attract other young employees. They can be new key factors for success.

However young people need the opportunity to discover, show and develop their talents. They need to get empowered and supported by education, to get connected with the economy, companies and the market. We need to get young people out of the seats and offer them experience-based learning. Educators and employers need to work hand in hand. We have to stop to educate and train profiles that we don't need for the jobs, the economy, the society and for the long-term success of our youth! We need to change our way of thinking and focus more on how we can act and work all together in future, manage all these different challenges, bring different generations together and compete against the growing inequality and social exclusion.

STÉPHANIE DAMGÉ
Director,
Jonk Entrepreneuren Luxembourg

#eHealth: Time for a Cultural Shift in the Health and IT Sectors

Counting a lot of single doctor offices and 357 hospitals in the European Union, healthcare is one of the most fragmented industries, with each entity being more or less independent and operating as a private business, even if some are public entities. Hence, creating a new market and value network in this area requires disruptive innovation and a good timing. In this sector, instant global internet communication is more generally used to monitor or report diseases and thereby increase health providers' knowledge and possibilities to predict or minimise eventual harms to the public health. Despite, people are concerned about their own state of health and digital tools for citizen empowerment along with person-centred care become always more important. Luxembourg has therefore decided to put an emphasis on molecular diagnostics, the cornerstone of personalised medicine.

At European level, the Commission has published a *Communication on Digital Transformation of Health and Care in the Digital Single Market* on 25 April 2018. The idea is to personalise medicine through shared European data infrastructure, to support the supply of digital tools allowing users and healthcare providers to interact and to enable citizens to access their health data across the European Union. Especially in a context of free movement of citizens, a digital single market with continuous and qualitative healthcare should be certain, also for those who travel, work or live in another Member State. The eHealth Digital Services Infrastructure (eHDSI) is a European project which aims at setting up and deploying generic cross-border services like e.g. electronic prescription¹ or patient summary² through

Member States' National Contact Points for eHealth³. Luxembourg, amongst others⁴, already planned to start exchanging patients' summaries with other Member States. However, well-functioning national or regional networks are a prerequisite for connecting Europe. In Estonia for instance, healthcare professionals already use digital solutions to exchange patient medical records with each other. On this basis, they have taken the necessary steps to start exchanging patient prescriptions with Finland from 2020 on.

According to the European Commission, eHealth is "...the use of modern information and communication technologies (ICT) to meet the needs of citizens, patients, healthcare professionals, healthcare providers, as well as policy makers". Similarly, the World Health Organisation defines eHealth as "...the cost-effective and secure use of ICT in support of the health and health-related fields including healthcare, health surveillance and health education, knowledge and research". It should offer new opportunities through artificial intelligence (AI), blockchain, 5G or supercomputing and benefit the society and economy as a whole. For example, micro- and nanotechnology has been engaged to develop a sensor for heart monitoring during open heart surgery. Indeed, also by introducing AI in certain healthcare workflows, 10-15% productivity gains are likely to be made/achieved over 2 to 3 years. Even though it is still difficult for caregivers to imagine that engineers might be part of their medical team, they will be integrated as a fully-fledged player and part of a new thinking, providing more than only IT services. It is somewhat a cultural shift but in 2019, the line between ICT and healthcare industries is expected to blur further. Companies like Google and Amazon will be able to transform the "individual care" sector and to get their researchers' solutions into public health systems.⁵

- 1 Uninterrupted access to medication prescribed in another Member State
- 2 Unrestricted access to the patients' information in any clinical encounter
- 3 In Luxembourg : Service national d'information et de médiation santé ; Caisse nationale de santé.
- 4 Malta, Czech Republic
- 5 Reenita Das, Top 8 Healthcare Predictions for 2019. Forbes, November 13, 2018

ANGELA LO MAURO

Conseillère Affaires européennes
auprès de la FEDIL
angela.lomauro@fedil.lu



21 MAY 2019
LUXEMBOURG

APPLY NOW

PITCH YOUR
STARTUP
100.000€
IN PRIZE MONEY



4 verticals to which
you can submit
your startup

Fin- and RegTech | Artificial Intelligence, Machine Learning, Big Data | Smart Living | Cybersecurity



3 minutes
& 33 seconds
to Pitch Your Startup



2 minutes
of questions
& answers with the jury

PITCH
YOUR
STARTUP

An ICT Spring side event

pysu.eu

La rémunération du délégué libéré

Aux termes de l'article L. 415-5. (3) du Code du travail, dans une entreprise ayant un effectif compris entre 250 et 500 salariés, le chef d'entreprise est tenu de libérer de tout travail une personne de la délégation du personnel, en pratique appelée délégué libéré.

Un arrêt récent de la Cour d'appel¹ a fourni des éclaircissements relatifs au maintien de la rémunération d'un tel délégué. Par requête du 26 juin 2017, la salariée, membre de la délégation du personnel depuis le 1^{er} janvier 2014, a fait convoquer son employeur devant le tribunal du travail pour l'entendre condamner à lui payer une certaine somme d'argent à titre d'arriérés de salaire pour la période du 1^{er} janvier 2014 au 31 décembre 2015. Par avenant au contrat de travail, les parties ont convenu d'un changement d'affectation de la salariée pour la durée du mandat comme déléguée permanente à partir du 1^{er} janvier 2014.

La salariée expose que depuis le début de son mandat en tant que déléguée du personnel, l'employeur n'aurait pas correctement continué le paiement des salaires alors que ses compléments de salaire pour le travail des week-ends, nuits et jours fériés, qu'elle avait touchés avant son mandat de déléguée, n'ont plus été réglés. Elle base sa demande sur l'article L. 415-5. (4) du Code du travail disposant que : « Les membres de la délégation ne peuvent percevoir une rémunération inférieure à celle qu'ils auraient perçue s'ils avaient effectivement travaillé pendant les heures de délégation. ».

L'employeur, quant à lui, soulève d'abord la prescription de la demande en paiement d'arriérés de salaire pour la période antérieure au 26 juin 2014 sur base de l'article L. 221-2. du Code du travail et soutient que pour la période ultérieure, la salariée n'aurait aucun droit à un supplément pour travail effectué pendant les week-ends, les nuits et les jours fériés du fait que les heures de la délégation étaient prestées en semaine. La Cour d'appel confirme la prescription de la demande en paiement du complément mensuel de salaire pour la période du 1^{er} janvier au 25 juin 2014.

Ensuite, elle constate que le libellé de l'article L. 415-5. (4) du Code du travail est clair et non équivoque. Il ne donne pas lieu à interprétation. En application de ce texte, la salariée ne peut recevoir une rémunération inférieure à celle qu'elle aurait perçue, si elle avait effectivement travaillé pendant les heures de délégation.

La Cour d'appel retient que « pour prospérer dans sa demande en paiement, il appartient à l'actuelle appelante, en application de l'article 1315 du Code civil, d'établir qu'elle a travaillé les week-ends, les nuits et les jours fériés. Or, une telle preuve laisse d'être rapportée. Au contraire, les parties sont d'accord pour reconnaître que A a exercé ses heures de travail en tant que déléguée exclusivement pendant les heures « de bureau normales. ».

Contrairement aux affirmations de l'appelante, il n'y a ni discrimination, ni traitement inégalitaire possibles étant donné qu'elle touche le même salaire que celui qu'elle aurait eu en travaillant en tant qu'aide-soignante pendant les mêmes heures. ».

La Cour d'appel adopte une position tout à fait censée dans la mesure où il paraît évident et logique pour l'employeur de ne rémunérer que les heures qui ont été effectivement prestées. Il appartient au salarié de prouver la prestation des heures donnant lieu à majoration, preuve qui faisait défaut en l'espèce. ».

PHILIPPE HECK
Conseiller auprès de la FEDIL
philippe.heck@fedil.lu



¹ Cour d'appel, 6 décembre 2018, n° CAL-2018-00139 du rôle



Publications de la FEDIL



Organisation du temps de travail



Réforme du seuil des 52 semaines



Les avantages en nature octroyés aux salariés



FAQ dans le cadre du RGPD



Brèves de jurisprudence 2-2017 - Surveillance



*Analyse du programme gouvernemental **NEW***



Nouvelle loi relative aux congés pour raisons personnelles et familiales



*Paramètres sociaux applicables à partir du 1^{er} janvier 2019 **NEW***



Nouvelle loi relative au cofinancement de la formation professionnelle



Future Cybersecurity Research & Competence Centre



Protection des données - Mode d'emploi



Cadre de protection européen des lanceurs d'alerte



Simplifications administratives imminentes en matière de détachement



E-Evidence



Changements en matière de surveillance dans le cadre des relations de travail



*Finance durable et « taxonomie » européenne **NEW***

Positions de la FEDIL

Plus de publications et positions sur WWW.FEDIL.LU



TOUTES LES ACTUALITÉS DE LA FEDIL ET DE L'INDUSTRIE SUR www.fedil.lu/newsfeed

À LA RECHERCHE DE FUTURS TALENTS ?!

ALORS RENDEZ-VOUS SUR WWW.HELLOFUTURE.LU

écho des entreprises

FEDIL - The Voice of Luxembourg's Industry

7, rue Alcide de Gasperi
Luxembourg-Kirchberg
B.P. 1304
L-1013 Luxembourg
echo@fedil.lu

www.fedil-echo.lu

Service publicité :
bob.rume@ic.lu
(+352) 48 00 22 - 506

Éditeur :
FEDIL a.s.b.l.
The Voice of Luxembourg's Industry
R.C.S. Luxembourg F 6043
www.fedil.lu

Directeur : René Winkin

Conception : Cl. ff
Mise en page : Martina Christen
Correction : Frank Genot

Impression : Imprimerie Centrale

Paraît 6 fois par an
Tirage : 2.100 exemplaires

© Copyright 2019 FEDIL

Tous droits réservés.
Des reproductions peuvent être
autorisées en ligne par www.lord.lu.



HELLOFUTURE.LU
your job in industry

Vous travaillez dans l'industrie ?

Vous êtes à la recherche
d'un stagiaire hors du commun ?

Publiez le profil de votre entreprise
sur HelloFuture.lu pour attirer les
meilleurs jeunes talents du pays !

LES PARTENAIRES DU PROJET



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

LUXINNOVATION
TRUSTED PARTNER FOR BUSINESS

CHAMBRE DE
COMMERCE
LUXEMBOURG



