

Mars
1999
Numéro 10
Prix : 20 F

Liens



Sonnette d'alarme en Suède

Le 1^{er} janvier, la réalité européenne a rattrapé la Suède. Membre de l'U.E. mais restée en dehors de la zone euro, elle sent déjà le froid de l'isolement la gagner. A plus forte raison, lorsqu'elle constate avec effarement la fuite accélérée des piliers de son économie à l'étranger.



L'événement du lancement de l'euro a été plus que largement répercuté par les médias suédois. Son accueil positif par les marchés financiers était la preuve de la viabilité de la nouvelle devise. L'Euroland était né et la Suède prenait conscience de la nouvelle réalité dont elle s'était auto-exclue. Refroidie par le vent de l'Histoire, elle a alors commencé à vaciller. Dans les jours qui ont suivi, on a entendu le Premier Ministre social-démocrate, Göran Persson émettre des propos sur l'euro plus favorables qu'auparavant. Puis, annoncer, le 7 janvier, que si le congrès extraordinaire de son parti, convoqué en mars l'année prochaine, se prononçait en ce sens, le référendum prévu sur l'éventuelle entrée de la Suède dans la zone euro pourrait être avancé à septembre 2000 au lieu de 2002. Couronnant le tout, un sondage indiquait, à la mi-janvier, que 41 % des personnes interrogées étaient favorables à la devise européenne, tandis que 39 % étaient contre. En un mois, les chiffres s'étaient quasiment inversés.

La fuite des grands groupes

Outre sa marginalisation monétaire, un autre sujet d'inquiétude mobilise actuellement l'appareil politico-économique du pays : les retombées perverses de la globalisation. Dans le carrousel des méga fusions, elle voit succes-

sivement filer à l'étranger les sièges sociaux de ses plus grandes entreprises vers des ailleurs plus stratégiques et plus confortables. Le départ en Suisse d'Asea devenu ABB, il y a 15 ans, avait déjà été un choc. Puis, Nobel a quitté la Suède pour les Pays-Bas en fusionnant avec Akzo et Pharmacia est parti aux Etats-Unis après son mariage avec Uppjohn. Depuis l'automne dernier, le mouvement semble s'être accéléré : Nordbanken a fusionné avec Merita et s'est installé à Helsinki - en zone euro -, rejoint par Stora marié à Enso, Ericsson s'est en partie transporté à Londres (sans fusion) où le rejoint Astra qui a décidé d'unir sa destinée à celle du groupe pharmaceutique britannique Zeneca. Et Volvo qui venait juste de jeter à la face du pouvoir ce que lui coûtait la non-adhésion de la Suède à l'euro, se faisait courtiser publiquement par divers repreneurs potentiels avant de vendre à Ford sa division automobile. Même si le label américain est plus agréable aux Suédois qu'un autre, français ou italien, le coup a été un peu rude.

Branle-bas de combat

La fuite des sièges sociaux de ces "joyaux" a d'autres effets que de meurtrir la fierté nationale. De grands patrons s'en vont, emmenant avec eux du personnel qualifié, et les décisions ne sont plus prises en Suède. Banques et instituts financiers se retrouvent privés de leurs plus gros clients et moins d'argent se traduit

par moins d'investissements et moins de création d'emplois. Confrontée à cette situation, la Suède a pris peur : hors de la zone euro, exposée aux turbulences financières internationales, dépouillée peu à peu des insignes de sa puissance industrielle, qu'allait-elle devenir, isolée sur ses terres froides et pauvres avec ses lourds impôts et son coût élevé du travail ? La solution est déjà à l'étude : il faut rendre le pays plus séduisant. En allégeant la fiscalité indirecte, l'impôt sur le revenu et la taxation de l'immobilier, le climat industriel sera plus propice. La Suède

pourra alors se permettre d'attirer davantage d'investisseurs, de recruter des capacités étrangères de top niveau et de retenir les siennes propres sur son territoire au lieu de constater leur désertion avec amertume. Des états-majors transversaux se sont mis en branle pour remédier à cet assèchement des ressources vitales. Il y a de l'effervescence dans l'air.

Future présidente de l'U.E.

Tous ces signaux réactifs en provenance de la Suède ont sans doute contribué à la remontée de sa devise nationale. A la fin du mois de janvier, elle avait déjà gagné 5 % par rapport à l'euro. C'est de bon augure. Une couronne en meilleure santé est plus stimulante. Reste à savoir maintenant si l'effet du démarrage va se maintenir et s'il parviendra à faire basculer la Suède dans le camp des onze. Sera-t-elle sensible aux propos flatteurs pour elle de Pierre Moscovici, le ministre français des Affaires Européennes, qui estime que l'euro se renforcera si la Suède entre dans l'UEM ? Si le référendum a bien lieu en septembre l'année prochaine et si elle décide de franchir le pas, aura-t-elle alors le temps de se convertir avant de prendre la présidence de l'Union Européenne en janvier 2001 ? Un stagiaire peut-il être chef de service ?

p.5

interview

Håkan Hagegård

p.6,7,8

bloc-notes

- tous azimuts
- carnet d'affaires
- nominations
- nouveaux membres

p.10,11

reportage

- Assa Abloy France : le serrurier qui décroïssonne

p.13,15

entreprises

- Crédit Agricole Indosuez
- Securitas AB

p.17

L'euro, cartes en main

p.18

chronique

On se ressemble trop !

p.19

Activités CCSF

Chambre de Commerce Suédoise en France (CCSF), 67 bd Haussmann, 75008 Paris, téléphone 01 42 66 05 85, fax 01 42 66 63 04 • **Président, Directeur de la publication** - Lars Jarnryd • **Directrice de l'édition** - Gita Paterson-Carlén • **Comité de rédaction** - Boel Evander, Tomas Fellbom, Lars Jarnryd, Britt Noré, Gita Paterson-Carlén, Claes Rasmusson, Håkan Skoglund • **Rédaction** - Françoise Niéto, Claire Mallet • **Création originale de la maquette** - Wildell France • **Photogravure et impression** - IMPRIMERIE SERVIPLUS, Orly • **Fichiers de distribution** - Centre Suédois du Commerce Extérieur • **Distribution** - France-routage • **Administration, Abonnements et publicité** - AnnMarie Andersson, CCSF, téléphone 01 42 66 05 85, fax 01 42 66 63 04

* * *

LIENS est imprimé sur G-Print 115 grs, papier couché, produit par STORA. Pour en savoir plus, contactez **Stora Fine Paper France**, téléphone 01 49 06 47 50, fax 01 49 06 47 79

* * *

Ce numéro a été distribué à 6000 exemplaires.

* * *

ISSN 1253-3343

Chers lecteurs,

Cette année ne sera pas la dernière année d'un millénaire, mais une année de préparation à un nouveau millénaire qui s'annonce sous le signe d'une révolution. Pas comme l'entendent les politiciens, mais pour notre vie personnelle et celle de nos entreprises. Je me réfère évidemment aux bouleversements induits par Internet, l'euro et, en France, le passage aux 35 heures. Le commerce électronique sur Internet progresse de 100 % tous les deux mois. L'euro va très rapidement internationaliser les affaires en gommant progressivement les frontières nationales. Les 35 heures, phénomène français et allemand, seront appliquées dans 11 mois avec une profonde incidence sur notre quotidien.

Nous ne croyons pas comme certains que l'an 2000 sera la fin du monde. L'entrée dans le nouveau millénaire avec toutes les questions qui se posent est un thème fascinant qui mérite d'être discuté. C'est ce que nous nous proposons de faire avec votre participation au cours de cette année, lors des conférences-débats et des autres activités de la Chambre. Au moment où vous lirez cet article, la première conférence-débat "Öresund, nouvelle métropole régionale", co-organisée avec le Business Club Franco-Danois, ainsi que la conférence sur les "100 jours de l'euro" auront déjà eu lieu.

Nous inviterons des personnalités de premier plan à nos déjeuners d'affaires et à participer dans nos conférences-débats. Les projets de cette année sont par ailleurs nombreux. Le Site Internet de notre Chambre est en cours de création, et l'Annuaire de l'an 2000 sera publié au début de l'automne. Le magazine LIENS continue à vous offrir toutes informations sur les affaires franco-suédois.

Deux manifestations très appréciées seront réintroduites : le Prix d'Excellence de la société suédoise en France la plus performante et la fête de la Sainte-Lucie.

Enfin, nous élaborons avec notre consœur, la Chambre de Commerce Française en Suède, un projet de rapprochement opérationnel, sur une base de coopération plus quotidienne, tout en gardant chacune, bien sûr, notre indépendance légale.

Le nombre de nos membres commence à augmenter mais il reste encore du chemin à faire avant que nous soyons pleinement satisfaits. S'il est vrai que nous avons besoin de vos cotisations pour exister, votre participation à nos diverses manifestations est de la plus haute importance.

Nous sommes là pour vous !

Amicalement,



Lars Jarnryd
Président

Une voix mondiale

Il s'appelle Håkan Hagegård. Il est Suédois. Liens l'a rencontré à Paris avant Noël, pendant une séance de pose chez le sculpteur - suédois, lui aussi - Gudmar Olovson. Il était encore le comte Danilo, l'amant de la "Veuve Joyeuse" de Franz Lehár, mise en scène par George Lavelli à l'Opéra Bastille. Dans l'atelier, la représentation de l'artiste prenait forme sous les mains de l'autre artiste...

– Oui, comme artiste de scène, on est celui qui incarne quelqu'un. Là, je suis en face de celui qui donne une représentation de moi-même. C'est une situation intéressante... Mais il fait un peu froid !

Vous êtes chanteur d'opéra. Pourquoi ce rôle d'opérette ?

C'est extraordinairement gai de chanter de l'opérette. La musique est fantastique, elle porte, elle rend heureux ! L'opérette, c'est la fuite totale de la réalité. C'est se retrouver dans le monde des magazines populaires, remplis de gens célèbres, de paillettes, de glamour. Mais la scène de l'Opéra Bastille est trop grande pour ça. Elle n'a pas le charme des petits théâtres avec leurs velours rouges et leurs dorures. C'est vrai aussi que cette "Veuve" de Lavelli n'est pas classique. Elle est sombre, sévère, stylisée, dans l'esprit des années 30, en noir et blanc. Elle a un peu perdu de son approche insouciante. Je dois m'adapter, intégrer le concept de la production, de manière à ce que tout le monde soit content, surtout le public qui a payé son billet et qui est notre co-protagoniste.

Il y a toujours un public pour l'opérette ?

– La preuve : les dix-huit représentations - j'en ai fait 10 - se sont jouées à guichets fermés. Soixante mille spectateurs ont vu la "Veuve".

La "Veuve" est donnée en allemand et sous-titrée. Votre avis là-dessus ?

– En soi, je n'ai rien contre le principe du sous-titrage. Il se trouve que dans le cas d'une opérette, ce n'est pas forcément heureux, car il arrive avec un petit décalage et le public réagit à contretemps aux répliques drôles. C'est un peu déstabilisant.

Comment ressentez-vous ce public parisien ?

– Il est engagé, compétent. Les gens vont au spectacle parce qu'ils aiment ça, pas parce que cela fait partie d'un "paquet" préparé. J'ai assisté à la générale de "Clara", à l'Opéra Comique, du compositeur suédois Hans Gefors, sur un livret de Jean-Claude Carrière. J'y ai vu un public totalement concentré sur ce qui se passait sur la scène. C'était formidable.

Et après Paris, votre programme mondial ?

– Santa-Fe, de nouveau Paris, au printemps ce sera "A symphony" d'après Dylan Thomas à Washington, puis au Carnegie Hall à New York, ensuite "Ett litet drömspel" à Stockholm, "Tosca" à Sydney...

Que faites-vous quand vous ne chantez pas ?

– Je fais des recherches sur la créativité. Je suis d'ailleurs en train d'écrire un livre sur le sujet qui doit être terminé au printemps 2000. J'ai aussi depuis six ans mon centre musical

"Hagegården" dans le Värmland, en Suède, qui accueille aussi bien chanteurs que musiciens, écrivains, peintres, sculpteurs, acteurs ou danseurs, professionnels comme amateurs, de tous âges et de toutes nationalités. A travers nos activités, nous essayons de trouver de nouveaux registres d'expression. C'est un mélange extrêmement vivant et riche. Nous avons même reçu un groupe de Japonais de Hitachi venus là pour développer leur "pensée créative". J'ai beaucoup de contacts avec l'industrie et je travaille d'ailleurs avec une société de haute technologie.

Sur un projet précis ?

– Oui : la constitution d'une base de données internationale, avec son et images mobiles pour mettre sur Internet, des chanteurs et chanteuses d'opéra qui ne sont pas encore des noms. Cela leur évitera d'énormes dépenses d'argent et de temps en voyages à travers le monde pour se présenter à des auditions. Nous les classons par type de voix, de musique, de rôle. Ce sera, en quelque sorte, un annuaire complet à la disposition des directeurs de scènes. Mais la restitution de la voix exige, dans ce cadre, une qualité technique irréprochable. Nous devrions être prêts en 2001.

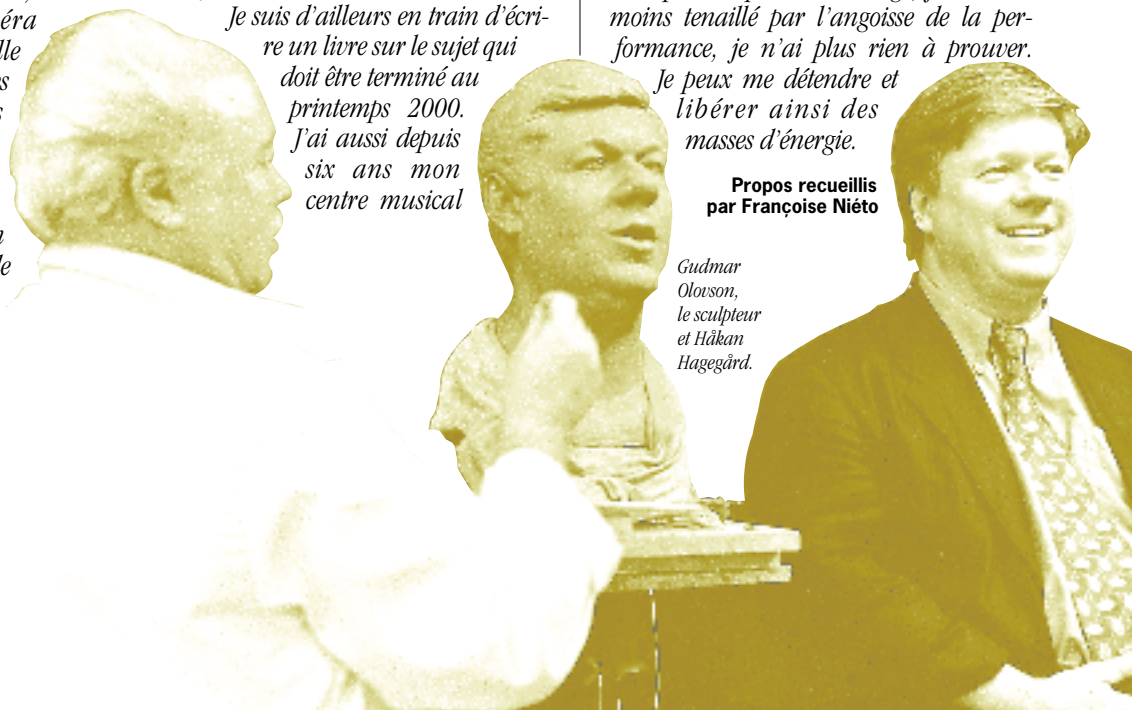
Vous aimez toujours chanter ?

– De plus en plus ! Avec l'âge, je me sens moins tenaillé par l'angoisse de la performance, je n'ai plus rien à prouver.

Je peux me détendre et libérer ainsi des masses d'énergie.

Propos recueillis par Françoise Niéto

Gudmar Olovson, le sculpteur et Håkan Hagegård.



tous azimuts

L'École Suédoise : 120 ans et pleine de projets

L'École Suédoise de Paris, l'établissement scolaire suédois le plus ancien parmi les trente-trois qui existent à l'étranger, soufflait début février ses 120



© HENRI GARAT / MAIRE DE PARIS

Les enfants de l'École Suédoise offrent un Cheval de Dalécarlie au Maire de Paris, Jean Tiberi. Au milieu S.E. l'Ambassadeur de Suède, Örjan Berner.

bougies. A cette occasion, le maire de Paris, **Jean Tiberi**, offrait à l'école une grande réception, et le 9 février, plusieurs centaines de suédoises et de suédois expatriés en France se sont pressés dans les salons de l'Hôtel-de-Ville. A cette occasion aussi, l'École Suédoise créait un fond pour le développement de l'établissement. Elle est en effet aujourd'hui très à l'étroit dans ses locaux de la rue Médéric à Paris... Une solution s'imposerait d'urgence. Et ce, d'autant plus que l'école souhaite désormais pouvoir offrir des cours de niveau lycée à de jeunes suédois venant à Paris pour un an. Mais les moyens manquent. Le fond créé devrait, espère-t-elle, être alimenté par les dons d'entreprises suédoises implantées dans la région parisienne. L'ambassadeur de Suède à Paris, Örjan Berner, a lui-même souligné le rôle indirect joué par l'école pour les entreprises suédoises exportatrices, expliquant que "avoir accès à une école, où les enfants peuvent poursuivre leur scolarité, est une condition importante pour les familles suédoises venant s'installer à Paris".



© HENRI GARAT / MAIRE DE PARIS

Dans les salons de l'Hôtel-de-Ville, les enfants de l'École Suédoise chantaient pour monsieur le Maire.

A la découverte de l'Euroland

Quelques jours à peine avant la naissance officielle de l'euro, un "voyage d'étude" était organisé pour les journalistes de la presse quotidienne et économique suédoise. Histoire de leur expliquer et leur montrer de près cet Euroland dont ils allaient rester à l'écart. Un périple commençant par Francfort et Bonn pour se poursuivre à Bruxelles et se terminer à Paris. Quelques journées plus qu'intensives ponctuées par plusieurs rencontres au sommet. Les journalistes ont notamment eu la chance de s'entretenir avec Jean-Claude Trichet et Jacques Delors. Une initiative réussie, si l'on en croit le nombre d'articles ensuite parus dans tous les grands journaux suédois - dont les lecteurs ont ainsi pu être aux premières loges pour saisir la portée de l'événement.



Exposition express (18 - 21 février) et pour cause, mais ultra-originale au Trocadéro, dans le cadre du projet environnemental franco-suédois "De l'eau propre pour l'Europe" : les sculptures de glace de Barbro Behm. La glace et l'artiste venaient en droite ligne de Jukkasjärvi, en Laponie suédoise.

Des Vikings à l'art conceptuel

Le Centre Culturel Suédois à Paris entamait l'année en célébrant le cinquantième anniversaire de la parution du "Deuxième sexe" : Simone de Beauvoir aurait été "la plus suédoise des Françaises"... Également au menu du CCS cette année, un autre anniversaire, les 150 ans de la naissance du grand Strindberg. Les œuvres de six jeunes artistes vouant leur talent à l'art conceptuel viendront ensuite envahir l'ensemble du Centre, prolongeant ainsi l'exposition "Nuit Blanche" qui

avait fait sensation l'an dernier au Musée d'Art Moderne de la Ville de Paris. En mai, le CCS fera cause commune avec le Musée d'Orsay, qui exposera le peintre Eugène Jansson. Les petits Parisiens vont quant à eux pouvoir laisser libre cours à leur imagination dans le cadre d'une série d'ateliers consacrée aux Vikings. Vive les fins de siècles éclectiques !
Centre Culturel Suédois, tél. 01 44 78 80 20.

La mélodie du succès

La musique suédoise était l'invitée d'honneur, en janvier, du dernier **MIDEM** à Cannes. Sous la bannière "Cool Sweden", une kyrielle d'artistes suédois était ainsi invitée à ouvrir cette grande messe de l'industrie musicale interna-



tionale par une soirée événement baptisée "Opening Night Party" : le groupe *The Cardigans*, la jeune *Emilia* (son tube "Big, Big World" a envahi les ondes, y compris en France), *Meja*, *Jennifer Brown*... Plus tard pendant le MIDEM, les professionnels se réunissaient pour se pencher sur "Le son du succès suédois" - pour comprendre en quoi les artistes musicaux suédois réussissent si bien sur la scène internationale. Car bien des années après l'ère Abba, la pop suédoise continue de s'exporter un peu partout dans le monde : *Roxette*, *Dr Alban*, *Backstreet Boys*, *Robyn*, *Ace of Base*, *Denniz Pop*... Ainsi, la Suède n'est autre que le 3^{ème} exportateur mondial de produits d'édition musicale, par tête d'habitant, juste derrière les Etats-Unis et la Grande-Bretagne ! Ce qui lui rapporte plus de 2 milliards de couronnes par an...

Jenny Berggren, le Ministre de l'Industrie Suédoise, entourée de Jennifer Brown, Meja, Emilia et Robyn.



© PHOTO NICOLA JAKOBSEN

■ Les jeunes Français vont pouvoir se jeter à l'eau

Pour la première fois, les lycéens français vont cette année pouvoir participer au "Junior Water Prize", le prix junior de l'eau. Ce concours international, organisé par le Stockholm International Water Institute (SIWI) depuis 1997, a pour objectif de soutenir l'intérêt des jeunes pour les questions relevant de l'environnement aquatique. Complétant le "Stockholm Water Prize" (l'une des grandes distinctions internationales dans le domaine de l'eau), ce concours est ouvert aux jeunes de moins de 20 ans ayant mis sur pied un projet précis œuvrant à la conservation et à l'amélioration de l'eau (qu'il s'agisse de matériels, produits, modèles, d'organisation...). C'est l'association d'élus locaux les Eco-Maires qui a été mandatée pour sélectionner, dans un premier temps (d'ici le 1^{er} juin), le meilleur projet français. Quant à la "finale" internationale, elle aura lieu en août à Stockholm pendant le Congrès International de l'eau.

Contacts : Eco-Maires, tél. 01 53 59 58 00.
SIWI, tél. +46 8 736 20 08.

carnet d'affaires

■ Coopération Sydskraft et GDF

Un investissement de SEK 200 millions (près de 22 millions d'euros) : c'est ce que représente le projet pour lequel le producteur d'énergie suédois **Sydskraft** et **Gaz de France** ont signé un accord de partenariat. Il porte sur une nouvelle technique de stockage souterrain de gaz naturel dite "en cavités minées revêtues", soit creusées à 150-200 mètres de profondeur et rendues étanches par une enveloppe d'acier. Ce projet devrait être achevé en 2002-2003. Mais il intéresse aussi des opérateurs étrangers. Aussi Sydskraft et GDF se sont associés pour commercialiser leur technique à travers le monde. Les Etats-Unis, l'un des premiers marchés mondiaux de gaz naturel, se montreraient intéressés.

■ Avant son rachat par Ford

Volvo, qui avait fait en 1998 sa meilleure année en France depuis 1992, venait de créer Volvo Assurances France pour ses clients de l'Hexagone. En Suède, Volvo pratique ce concept depuis 30 ans.



■ Le Groupe français **Accor** confirme sa position de leader européen, avec l'acquisition de la chaîne scandinave "Good Morning Hotels" pour une somme de 128 MF.

■ Médaille d'or pour H&M

L'Ikea de la fringue jolie et pas chère a coiffé sur le poteau son concurrent américain GAP au classement par branches du prestigieux magazine d'affaires Forbes. Critère d'admission : une valeur boursière égale à au moins 5 milliards de dollars. Forbes relève en particulier le potentiel de croissance de **H&M**, sa logistique sophistiquée et l'habileté de son équipe de direction.

■ Le Groupe suédois **Gränges** vient de porter sa part de marché en France de 3 à 12 % et de devenir le troisième fabricant de profils en aluminium en achetant son concurrent **Intexalu** à Cannes.

LASSUS & ASSOCIÉS

AVOCATS À LA COUR

Björn Palm-Jensen
Paul Lassus
David Gage

Stéphane Caussé
Raphaëlle Pecqueraux
Isabella Micali Drossos

Au service des sociétés
suédoises et françaises
depuis 1981



8, AVENUE BERTIE ALBRECHT
F-75008 PARIS

TÉL +33 - (0) 1 53 93 61 61
FAX +33 - (0) 1 42 56 24 39
E-MAIL : lassus.associes@wanadoo.fr

■ Un NGV français pour la Suède

L'armateur **Rederi AB Gotland** a pris livraison du navire à grande vitesse commandé à la division navale d'Alstom. Ce transbordeur rapide doit relier l'île de la Baltique à Stockholm. Propre aussi, car ses pots catalytiques et le composé injecté à l'échappement réduisent les émissions d'oxydes de carbone. Le "Destination Gotland" transportera 700 passagers et 150 voitures à la vitesse de 35 nœuds. Montant du contrat : FRF 200 millions (30,450 millions d'euros).

- ✱ Je souhaite devenir membre de la Chambre de Commerce Suédoise en France.
- ✱ Je souhaite connaître les modalités d'abonnement à LIENS.
- ✱ Je souhaite plus d'information sur la Chambre de Commerce Suédoise en France.

Société Nom

Fonction/Profession

Adresse

..... Téléphone Fax

Chambre de Commerce Suédoise en France, 67 bd Haussmann, 75008 Paris, téléphone 01 42 66 05 85, fax 01 42 66 63 04

■ Le point sur les relations d'affaires entre la France et la Suède

Les quelque 150 entreprises françaises établies en Suède emploient environ 28,000 personnes pour un chiffre d'affaires de SEK 40 milliards (4,4 milliards d'euros). Les quelque 450 entreprises suédoises établies en France emploient environ 60 000 personnes pour un chiffre d'affaires de FRF 65 milliards (près de 10 milliards d'euros).

Dans les deux cas, le secteur des biens d'équipement est traditionnellement le plus représenté, les nouveaux établissements sont le fait d'entreprises de service aux entreprises ou aux particuliers.

Par ailleurs, les investisseurs suédois possèdent environ SEK 20 milliards (près de 2,2 milliards d'euros) d'actions cotées françaises. De leur côté, les investisseurs français possèdent environ FRF 20 milliards (plus de 3 milliards d'euros) d'actions cotées suédoises.

Flux commerciaux : FRF 50 milliards / an (7,6 milliards d'euros).

Flux d'investissement de portefeuille : FRF 250 milliards / an (38,12 milliards d'euros)

Flux d'investissement direct : FRF 5 milliards / an (760 millions d'euros).

Tous ces flux sont en forte augmentation, de l'ordre de 2 à 30 % / an.

■ Swedish Match ferme Feudor

Touché de plein fouet par les crises asiatique et russe, le groupe suédois **Swedish Match**, numéro 3 mondial du briquet jetable derrière Tokai et Bic, a décidé de restructurer ses moyens de production. En conséquence, sa filiale française Feudor qui emploie quelque 180 salariés, doit fermer ses portes.

■ Le roi du parquet

Avec le rachat des Parquets Marty (Cuzorn, Lot et Garonne), **Nybron AB**, une filiale de **Skanska**, le Bouygues suédois, peut maintenant espérer devenir le numéro un mondial de la spécialité. Son objectif : constituer un pool d'une capacité de production annuelle de 10 millions de m² et passer à 25 millions pour prendre la première place.

■ Et du côté de Scania

En 1998, le noble poids lourd suédois a accru ses ventes de 30 % en France. **Scania** concentre ses efforts en direction des transporteurs qui possèdent des flottes d'une certaine importance. Sur les 4000 unités supplémentaires vendues l'année dernière, un quart sont allées chez ces clients attractifs.

nominations

■ **Jean-Louis Baillet** et **Jean-Noël Tenot**, respectivement P-DG d'Ikea France et P-DG de Volvo Trucks France, ont été élus au Conseil d'administration de la CCSF.



Gunnar Lund.

■ Du côté de Bruxelles : **Gunnar Lund** est le nouvel Ambassadeur de Suède auprès de l'Union Européenne. Il succède à **Frank Belfrage** qui occupe désormais le poste nouvellement créé par la Chancellerie de

Conseiller Spécial aux Affaires Etrangères pour les questions relatives à l'UE.

■ **Sanna Lindberg**, qui avait participé au démarrage de l'implantation de H&M en France, a été appelée à des fonctions de haut niveau au siège du Groupe à Stockholm : elle a été nommée Directrice du marketing monde de H&M.

Håkan Skoglund, P-DG de Mercuri Urval France, a quitté la présidence de SNS France. Il a cédé son fauteuil à **Anders Fogelström**, P-DG d'Ascom Nira qui a déjà animé deux réunions importantes en début d'année.

En janvier, **Per Anders Fogelström**.

Kaufmann, Président du Directoire du Printemps, est venu exposer les problèmes de compétitivités, sur le secteur très concurrentiel de la grande distribution. En résumé, il ne suffit plus de s'aligner sur les prix du marché. Il faut toujours offrir une valeur ajoutée pour créer chez le client le plaisir d'achat (petites boutiques dans les grandes, multiplication des services sur place, apporter un soin constant à la créativité du lieu de vente...). En février, **Pontus Braunerhjelm** a présenté le rapport annuel de SNS sur la conjoncture en Suède 1999. La forte réglementation de la société suédoise et l'absence de concurrence qui s'ensuit dans l'économie s'est traduit par une baisse de niveau de vie du consommateur. Ce que recommande SNS pour "booster" la croissance ; améliorer le climat d'entreprise ; poursuivre la déréglementation de la santé publique, du système de retraites, du logement, etc. ; et prendre une décision ferme quand à la politique de la Suède vis-à-vis de l'Union Monétaire.



■ Mouvement à l'Ambassade de France à Stockholm : notre ami **Edouard Sicat** a quitté la capitale suédoise pour rejoindre l'Ambassade de France à Dubai, dans les Emirats Arabes Unis où il est, comme précédemment, Conseiller Commercial. **Bertrand Furno** le remplace désormais à Stockholm. Il entend bien poursuivre l'excellente coopération entretenue par la CCSF avec son prédécesseur.



Bertrand Furno.

■ Suite à la réorganisation globale du groupe ABB, le concept des implantations régionales a été profondément modifié. **Sören Lind**, qui occupait le siège de P-DG d'ABB France, a ainsi cessé ses fonctions. Nous lui souhaitons une bonne retraite et beaucoup de golf !

nouveaux membres 1999

Althin Medical France, dirigée par Jean-Pierre Dutauziet - **Assa Abloy France**, dirigée par Bo Dankis - **Axis Communications SA**, dirigée par Bodil Sonesson - **Benzler Transmissions France**, dirigée par Dominique De Keukelaere - **Brio SA**, dirigée par Pascal Rinaldi - **Fiskeby Board Sarl**, dirigée par Ingegerd Sellmann Saunier - **FlexLink Systems SA**, dirigée par Jean-Jacques Brun - **Hygiaphone/Rosengrens**, dirigée par Christian Selosse - **Intuitu Personae**, dirigée par Patrick Ayache - **Isku Facit Furniture**, Cédric Céré Labourdette - **Junckers France SA**, dirigée par Charles Tegnér - **Kvaerner Pulping SA**, dirigée par Jean-Luc Crombez - **Laperche**, dirigée par Robert Fidanza - **Nobel Biocare France**, dirigée par Christer Boman - **Nordique France SA**, dirigée par Erik von Kantzow - **Paris Chic**, dirigée par Michael Sörenstam - **Rapid Agrafage SA**, dirigée par Jacob Wibom - **ReadSoft**, dirigée par Vincent Ehrström - **Scanditours**, dirigée par Floréal Gavalda - **Stora Timber France**, dirigée par Mikeal Grevesmühl - **Wego System Sarl**, dirigée par Pascale Müller - **Mme Claire Adenis-Lamarre** - **M. François Chauvat** - **M. Claes Elliot** - **Mme Sonja Martinson Uppman** - **Mme Isabelle Mouchet** - **Mme Inez Schreiden** - **M. François Stofft**

■ Sites WEB à visiter :

www.amb-suede.fr (informations sur la Suède en France).

www.swedishtrade.se (informations sur plus de 10 000 sociétés suédoises).

www.si.se (informations et nouvelles sur la Suède).

Assa Abloy : le serrurier qui décloisonne

En juin 1997, Assa Abloy, le leader mondial de la serrurerie s'offrait tout simplement la quasi-totalité du marché français. D'un coup. La noble maison Vachette, créée en 1864, et devenue le numéro un français, passait dans le giron des Suédois. Elle était suivie de près par un électron libre, JPM, encore plus ancienne, dont l'enseigne avait vu le jour en 1645. L'histoire d'une conquête sans invasion.

Q uoi de plus banal qu'une entreprise qui en rachète d'autres puis qui revend ou qui se fait racheter. C'est ce qui est arrivé au groupe Vachette. Après avoir acquis deux serruriers français et un belge, il a été repris par Poliet lequel s'est, par la suite, fait reprendre lui-même par Saint-Gobain. C'était en 1996. Saint-Gobain, dont la serrurerie n'était pas un des cœurs de métiers, met Vachette en vente et contacte plusieurs repreneurs potentiels. Dont Assa Abloy, à Stockholm. Carl-Henric Svanberg, le Président et CEO du groupe suédois, rêvait depuis longtemps d'entrer sur le marché français. C'était l'occasion parfaite qu'il cherchait pour prendre, d'entrée de jeu, une position de leadership en se portant acquéreur de la marque dominante. Pourquoi perdre du temps, de l'énergie et de l'argent à se faire un nom en partant de zéro ? La meilleure démarche sur les marchés établis traditionnels - occidentaux - en Europe ou aux Etats-Unis,

est, selon lui, de viser le leader. Cette philosophie d'acquisition et de croissance a porté ses fruits : avec près de 6 % du marché, Assa Abloy est aujourd'hui numéro un mondial de la serrurerie. En 1998, le magazine d'affaires suédois "Affärsvärlden" a élu C-H Svanberg "Manager de l'année".

Savoir communiquer

"Ce n'était pas une OPA hostile, tous les directeurs généraux sont restés en place". C'est Bo Dankis, P-DG depuis novembre 1997 d'Assa Abloy France qui parle. En excellent français, du reste. Il me reçoit dans les locaux de la société JPM à Paris. Ah oui ! JPM... Cette marque, l'ancêtre du marché français, ne faisait pas partie du groupe Vachette. Elle est cependant tombée elle aussi dans l'escarcelle d'Assa Abloy avec un petit décalage de quelques jours : elle était détenue à parts égales par Poliet et un groupe italien. Apparemment, d'ailleurs, l'intégration ne se ferait pas sans quelques difficultés. Question, sans doute, de différence de cultures d'entreprise entre la dernière venue et Vachette. C'est là que doit se manifester tout l'art du bon manager : savoir communiquer. *"C'est le plus grand challenge. Lorsque nous avons repris Vachette, nous avons pris bien soin d'informer le personnel. Ensuite, après 6 mois de fonctionnement, nous avons loué le Théâtre de Champagne à Troyes, le siège du groupe, et invité tout le personnel pour expliquer nos objectifs".* C'est le style Assa Abloy. Le grand patron du groupe n'a-t-il d'ailleurs pas affrété spécialement un avion pour emmener ensuite ses directeurs français visiter les différents sites industriels de la maison, en Suède, Norvège et Finlande ? *"Pour les impliquer" explique mon hôte.*

Un management différent

"Faire descendre l'information de plus d'un niveau est une difficulté majeure" poursuit-il. Une des solutions est de raccourcir les circuits. On réduit les niveaux hiérarchiques, on casse la pyramide, on crée une structure plate et on délègue au maximum. Le siège du groupe, à Stockholm, donne l'exemple : 18 personnes en tout et pour tout. Bo Dankis et ses homologues ailleurs dans le monde rapportent directement à Carl-Henrik Svanberg. Ils font partie de l'équipe de direction, l'état-major qui prend les grandes décisions stratégiques. *"La gestion n'est pas du tout formelle. On discute, on se met d'accord sur les priorités et on agit".* Même chose dans les sociétés du groupe en France. *"Je rencontre chaque directeur une fois par mois, nous mettons la stratégie à plat et nous agissons. C'est une très bonne équipe".* Le contact direct est une arme imbattable de communication et d'action. Bo Dankis use largement des conférences par téléphone, "super efficaces". En France, le groupe est plutôt éclaté et celui qui est à Montpellier ou à Lille peut se sentir facilement isolé. Si le siège se manifeste régulièrement, donne de ses nouvelles, des informations sur le marché ou autres, il cimente ainsi l'entreprise. Et la fait agir. *"10 % de stratégie, c'est-à-dire, de travail intellectuel, 90 % d'action"* résume cet actif, gestes à l'appui.

Plutôt Macdo que Tour d'Argent

"En France, les employeurs ont peu de contact avec leurs ouvriers. Ils gardent une



Bo Dankis,
P-DG
d'Assa Abloy
France.



certain distance. C'est une société très hiérarchique où on est Madame, Monsieur. Notre style, c'est plutôt Macdo que la Tour d'Argent. J'estime, pour ma part, que les gens les plus importants sont les vendeurs et les opérateurs". Avant d'être parachuté en France par Assa Abloy, Bo Dankis avait passé huit ans au Japon comme directeur régional d'ABB. Il sait reconnaître une société trop hiérarchisée. Et il a appliqué la méthode chez Vachette : la tête se rapproche de la base, près du terrain et de la fabrication. Il n'y a maintenant plus qu'un niveau entre le



directeur général de la société et le vendeur : le directeur des ventes. Alors, l'impact de cette nouvelle culture de management sur les troupes françaises ? "C'est certain que ce bouleversement des structures a surpris au début. Mais maintenant, on voit avec quel plaisir les gens prennent leurs responsabilités pour gérer leur centre de profit avec leurs propres idées". Car, dans le groupe, effectivement, toutes les sociétés devront être gérées en centres de profit avec un directeur qui produit ses chiffres mois par mois, qui est responsable de ses résultats et qui doit tout connaître dans le détail.

Pas de restructuration en vue

La réorganisation structurelle n'est pas encore terminée. "Avec le temps, il y aura nécessairement suppression de certains postes hiérarchiques, étant donné que le nombre des niveaux ira en diminuant. En termes de gestion des relations humaines, il faudra ainsi entièrement revoir l'évolution des carrières. C'est un angle de vision différent". Jean-Claude Duterme, le DRH de Vachette, estime cependant que, dans l'ensemble, l'arrivée des Suédois n'a pas apporté de changement fondamental. Sauf qu'il se retrouve maintenant dans un grand groupe leader mondial "à connotation suédoise". Car, si conquête il y a eu, elle ne s'est pas traduite par une invasion. Deux personnes, c'est tout : Bo Dankis et son

assistante, Anna Karin Borg. On ne s'impose pas par la force numérique, mais par le style. "Est-ce la méthode suédoise ou la méthode Bo Dankis ? Il ne parlait pas beaucoup, il observait et nous l'observions. Puis, il a agi, point par point, en faisant sauter les petites résistances. Finalement, tout le monde s'est rallié, même ceux qui avaient des doutes". Jean-Claude Duterme faisait partie de ceux-là. Il se posait en effet des questions - légitimes - sur l'avenir du personnel, les reprises s'assortissant malheureusement trop souvent de grands nettoyages. Pas de restructuration en vue sur le périmètre français d'Assa Abloy ? "Absolument pas ! Des réorganisations, oui, mais pas de plan de restructuration. Si l'effectif a un peu diminué l'année passée ceci est dû essentiellement à des gains de productivité qui ont été réalisés. Pour 1999 et ultérieurement, pas de plan sociaux en vue mais une analyse plus fine de la situation au cas par cas".

Les 35 Heures sont là, il faut faire avec

Et les 35 Heures ? Société de droit français, Assa Abloy France a dû se plier à la règle. Dès que son DRH lui en a parlé, en 1997, Bo Dankis qui arrivait donc du Japon, a trouvé ça très "farfelu". Puis force lui a été de constater qu'elles étaient belle et bien là et qu'il fallait faire avec. Ils ont alors établi un plan de négociation "en nous démarquant assez nettement de la branche de la métallurgie" en deux volets : un volet économique "sans pénaliser les plus petits salaires" et un volet organisation du temps de travail. Résultat d'un an de négociations : les 35 Heures seront appliquées en deux étapes payées 39 heures - de 38 heures à 36 heures 30 fin 1999 et de 36 heures 30 à 35 heures fin 2000 - avec gel des salaires pendant ces deux ans. Tout en poursuivant le plan de formation en cours depuis 4 ans et en organisant le travail dans les bureaux et la production, de manière à faire des gains de productivité et annuler ainsi l'effet de la mesure. Y aura-t-il création d'emplois ?... "Probablement pas" dit le DRH. Chez Vachette, à Troyes, les cinq grands syndicats sont représentés. Leur réaction ? "Le plus dur a été de faire passer le plan économique - blocage des salaires, pas de nouveaux emplois - mais une fois cela acquis, l'organisation interne de la vie quotidienne a été plus facile à mettre en œuvre. Tous les syndicats ont

signé, sauf la CFDT qui a jugé l'absence de création d'emplois non conforme à la loi Aubry".

L'accord a été signé le 18 décembre 1998. Il sera étendu vraisemblablement sous cette forme à l'ensemble d'Assa Abloy France. Avec, c'est sûr, des entreprises plus flexibles, plus imaginatives et plus productives à la clé. C'est en tout cas l'objectif.

Françoise Niéto

Assa Abloy dans le monde

Issu de la fusion, en 1994, entre le suédois Assa (la branche serrures de Securitas) et le finlandais Abloy, le groupe compte une trentaine de sociétés spécialisées dans la serrurerie. Il emploie 10 500 personnes. Actuellement, son chiffre d'affaires (6,3 milliards de FF en 1998, 960,4 millions d'euros) s'équilibre entre la Scandinavie (il y est leader), le reste de l'Europe et les Etats-Unis (il y est numéro 2 avec 6 sociétés). Assa Abloy est également propriétaire de VingCard, les serrures électroniques à cartes magnétiques utilisées dans l'hôtellerie à la place des clés. Le groupe vient par ailleurs de faire l'acquisition de l'australien Lockwood, tête de pont d'un déploiement futur dans la région Asie-Pacifique. La croissance d'Assa Abloy, à périmètre constant, est de l'ordre de 6 à 8 % par an. Le titre évolue en conséquence.

Assa Abloy en France

Le groupe emploie 2000 personnes dans 5 sociétés qui ont fait, en 1998, un chiffre d'affaires de 1,2 milliard FF (213,4 millions d'euros).



La plus importante est Vachette qui fabrique toutes les serrures possibles, y compris anti-panique, seule en France ayant cette capacité. Sa R&D produit en outre 2 à 3 nouveaux types de serrure par an. Vient ensuite JPM (leader européen et pratiquement mondial des barres anti-panique), puis Laperche et Beuzault (leader français sur le marché des ensembles de portes et de fenêtres). La société belge Litto fait également partie du périmètre... mais pas pour les 35 H.

Crédit Agricole Indosuez :

une success story franco-suédoise revisitée par l'euro

Crédit Agricole Indosuez est aujourd'hui la dernière banque française présente en Suède. Ses clients : pratiquement toutes les grandes entreprises suédoises. Longtemps centrée sur les produits de change et de trésorerie, elle mise actuellement beaucoup sur les marchés d'actions. Explications.



Jean-Claude Bergadaa, P-DG de Crédit Agricole Indosuez en Suède, dans la salle des marchés de la Société à Stockholm.

L'histoire de Crédit Agricole Indosuez en Suède commence en 1986 (à l'époque sous le nom de Banque Indosuez). Au même moment où d'autres établissements bancaires français (Paribas, BNP, Société Générale, Crédit Lyonnais) s'implantent eux aussi à Stockholm. Mais pour les autres, l'aventure scandinave s'arrêtera au bout de quelques années. Question de stratégie ? Peut-être bien...

Depuis le départ en effet, la succursale stockholmienne de Crédit Agricole Indosuez s'est principalement concentrée sur les produits de change et de trésorerie. Et sur la clientèle des très grandes entreprises suédoises. Ni réseau d'agences ni clientèle de particuliers, donc. En ce sens, "nous ne cherchions pas à concurrencer directement les banques commerciales suédoises sur leur terrain" précise Jean-Claude Bergadaa, directeur de l'entité suédoise ainsi que des autres implantations nordiques, pilotées depuis Stockholm.

Or ce parti pris de la spécialisation - que n'avaient pas choisi les autres établissements français - s'est avéré payant. Crédit Agricole Indosuez connaît ainsi un taux de pénétration frisant les 90 % parmi les cent premières entreprises suédoises. De plus, dans la mesure où "ces entreprises sont très exportatrices", ce "produit d'attaque" a permis de promouvoir les autres offres du réseau international de Crédit Agricole Indosuez (présent dans pas moins de 65 pays). La banque a même pu traverser la crise suédoise des années 92-93 et continuer, malgré les remous, à "fournir des liquidités aux entreprises" : "nos clients sem-

blent se souvenir que nous avons été là dans ces moments difficiles" note Jean-Claude Bergadaa qui, plus globalement, estime que "le fait d'avoir une stratégie et de s'y tenir a été très apprécié des Suédois".

Quand l'euro est arrivé...

Parallèlement toutefois, Crédit Agricole Indosuez mène depuis ses débuts scandinaves une activité de banque d'affaires : crédit export, financement de projets, ingénierie financière... Sans oublier les fusions acquisitions. Ni les émissions d'actions primaires. Sur ce dernier point, à savoir le métier actions, l'arrivée de la monnaie unique est venue changer la donne. "Nous avons intégré l'euro dans notre stratégie depuis longtemps. Alors, conscients que l'euro allait être très positif pour le métier actions, nous avons décidé de nous développer également sur le marché des actions secondaires" explique Jean-Claude Bergadaa.

C'est là qu'intervient la deuxième entité du groupe en Suède : "Crédit Agricole Indosuez Cheuvreux Nordic". A l'origine du lancement de cette seconde enseigne, un courtier français, Cheuvreux de Virieu, filiale du Crédit Agricole Indosuez, qui souhaite se développer hors du territoire hexagonal... Et la succursale de Jean-Claude Bergadaa qui ambitionne donc quant à elle de renforcer sa présence sur le front boursier. Résultat : une nouvelle équipe d'une cinquantaine de personnes est recrutée sur Stockholm et CAI Cheuvreux Nordic se met en place, en décembre 1997. Aujourd'hui, cette équipe mène une activité

de recherche sur 160 sociétés cotées sur les bourses de Stockholm, Helsinki, Oslo et Copenhague - et vend ses services à environ 150 institutions financières suédoises ou internationales (surtout anglo-saxonnes). Sur les 53 personnes de ce courtier nordique, 25 sont basées à Londres, 22 à Stockholm, 3 à New York, 2 à Helsinki et 1 à Francfort. "Nos clients ont bien réagi à notre arrivée sur ce marché. C'est une période très riche pour nous" commente Jean-Claude Bergadaa.

De Stockholm à Londres

Et si la Suède venait à intégrer plus tôt que prévu la zone euro ? "Cela favoriserait davantage encore notre métier actions. Et nous serions très bien positionnés. Que ce soit au niveau des Européens achetant des actions suédoises ou des investisseurs suédois acquérant des actions étrangères".

Enfin, l'euro a aussi eu des effets palpables sur l'activité de base de la Succursale, celle du change : "nous avons dû réajuster notre mode de présence, en n'élaborant plus les prix de notre produit de change à Stockholm mais à Londres. Une petite partie du personnel a d'ailleurs été transférée outre-Manche". "S'est ainsi créé, tant sur le marché actions que sur le change, un axe Londres-Stockholm que connaissent bien d'autres sociétés suédoises" souligne Jean-Claude Bergadaa, qui partage d'ailleurs lui-même son temps entre les deux villes. La prochaine étape, déjà entamée, consiste à renforcer les activités de Corporate Finance. A Stockholm, ce sont 35 personnes pour la succursale et 22, donc, pour le courtage, qui travaillent côte à côte dans de nouveaux bureaux du centre-ville. Uniquement des Suédois : Jean-Claude Bergadaa est le seul Français ! Celui-ci tient d'ailleurs à mettre en avant la valeur et la "fidélité" de son équipe : "la plupart sont là depuis le début. Et font preuve de qualités que j'apprécie beaucoup chez les Suédois. Vision à long terme, loyauté, professionnalisme... C'est peut-être là aussi l'une des clefs de notre réussite : le mariage entre la souplesse à la française et le sens de l'engagement à la suédoise" !

Claire Mallet

En toute sécurité

Le groupe suédois Securitas AB, leader européen sur le marché de la sécurité (prestations humaines de surveillance, systèmes électroniques...), a réussi son pari : devenir le numéro un français. Le rachat, l'été dernier, de la société Proteg y est pour beaucoup.

Qui sait, en France, que c'est un groupe suédois qui domine aujourd'hui le marché français de la sécurité ? Et pourtant... 18 000 salariés, 120 agences réparties sur tout le territoire, un chiffre d'affaires de près de 3,5 milliards... De quoi donner une petite idée de la présence actuelle du suédois Securitas AB en France. Oui mais voilà, ici, c'est Protectas ou Proteg que l'on connaît.

C'est en effet en rachetant la société Protectas, filiale du groupe suisse Adia Interim, que Securitas s'implante en France. Nous sommes en 1992. Suivent deux années "de mises aux normes, réorganisations, recrutements intensifs, développement de la culture d'entreprise de Securitas AB" raconte Patrick Coutand, qui préside depuis lors aux destinées françaises du groupe.

Auparavant, Patrick Coutand avait passé huit ans chez Electrolux. Une expérience fort utile lors de l'intégration de Protectas, notamment dans les relations avec la maison mère de Stockholm : Patrick Coutand évoque par exemple sa familiarité avec certaines façons de travailler et "attitudes" très suédoises. Il précise aussi que si les choses ont évolué, en 1992, le marché français de la sécurité était "beaucoup moins mature" qu'il ne l'était en Scandinavie, que ce soit par sa structuration, son niveau de technicité ou sa gestion des ressources humaines.

Un rachat qui fait événement

Après cette phase de développement interne, Protectas s'engage, en 1995, dans une croissance externe. Autrement dit, dans une série d'acquisitions de sociétés françaises : La Ronde de Nuit, Meunier, SGI Surveillance, Kessler. Mais l'été dernier, c'est une étape d'une toute autre ampleur qui est franchie : Securitas AB rachète Proteg, qui n'est autre



Patrick Coutand, Président de Securitas AB en France.

que le leader incontesté du marché français. "Nous sommes en train de fusionner, petit à petit, les deux organisations, ce qui sera sans doute achevé d'ici la fin de l'année" explique Patrick Coutand, qui poursuit : "s'il y avait de nombreux points communs entre les deux sociétés, nous tâchons d'homogénéiser les méthodes de travail, de recréer une culture d'entreprise commune...".

Car si chaque filiale européenne de Securitas AB mène sa propre stratégie, elle le fait "dans le cadre d'une stratégie groupe, avec des concepts que l'on retrouve dans toute l'Europe". Securitas semble notamment beaucoup tenir à ses trois "valeurs" : "intégrité, professionnalisme, esprit de service". Et a mis au point une approche marketing elle aussi applicable dans toutes les filiales - même si des ajustements se font naturellement en fonction des particularismes de chaque pays. Ainsi, Securitas aborde le marché "en le segmentant de la façon la plus fine possible afin d'offrir des solutions spécifiques à chaque type de clients" explique Patrick Coutand, citant l'exemple de "l'inspection filtrage" dans les aéroports, une activité particulière exercée par son entreprise (autrefois réservée à la police de l'air et des frontières...).

Un métier de service avant tout

Le cœur de cible de Proteg (c'est cette enseigne qui restera celle du nouvel ensemble) demeure cependant le monde

des grandes entreprises, notamment des grands comptes industriels. Avec, le plus souvent, une "offre globale" : un ensemble de prestations humaines de surveillance (surveillance statique, patrouille, intervention), de télésurveillance et de systèmes de sécurité électroniques (alarmes anti-intrusion, systèmes de contrôle d'accès...). Le tout étant axé sur un principe : élaborer des solutions technologiques innovantes permettant d'employer moins d'agents tout en garantissant le même niveau de sécurité. Ce serait là un "gage de gains de productivité pour le client".

La tendance très actuelle des entreprises à externaliser tout ce qui n'est pas leur métier de base va d'ailleurs de pair avec cette "offre globale" - une offre pouvant aller jusqu'à la mise en place de structures de gestion entièrement dédiées à un client (tel est par exemple le cas pour IBM, qui fait appel à Securitas AB pour la totalité de ses sites français et neuf pays européens).

Si pour le nouveau groupe Proteg, les perspectives de développement se situent sur le front du matériel technologique et d'une gamme de services de plus en plus élaborée, elles sont aussi, bien sûr, à chercher du côté du personnel : l'avenir est à des agents de plus en plus qualifiés, de mieux en mieux formés... Y compris pour disposer, par exemple, d'agents bilingues maîtrisant la micro-informatique ! Certes, il faudrait que ce soit là la démarche de l'ensemble du secteur. Et que la clientèle accepte de soutenir cette professionnalisation. Éthique et déontologie sont en jeu. Mais le président du nouveau leader français a bon espoir : l'image longtemps dépréciée de ce "secteur en pleine transition" serait elle aussi "en train de changer".

Claire Mallet



L'euro, cartes en main

La Suède n'a pas adopté l'euro au 1^{er} janvier 1999, mais une de ses filles, mariée il est vrai de longue date à un Français, a cru, elle, à la monnaie unique dès 1996. Gunnela Satella a un sens pratique très développé. Grande voyageuse, elle a l'habitude des conversions parfois compliquées et elle a tout de suite pensé que la conversion à l'euro présenterait quelques difficultés. Elle a alors imaginé une calculette ultrasimple qui passerait du franc à l'euro en pressant un seul bouton. Elle avait le concept, son mari, ingénieur de formation, la technique. Ils ont fabriqué un prototype du "Prixeur". C'était en octobre 1996.

Un mois plus tard, le Président Chirac parle, à la télévision de la nécessité de trouver un "gadget" pour l'euro. Vite, vite, les époux Saletta déposent leur brevet avant que quelqu'un n'ait la même idée. Quelques jours plus tard, Gunnela entend le grand Roland Moreno, l'inventeur de la carte à puce, dire à

Europe 1 qu'il envisageait de créer une calculette format carte de crédit. Sans perdre de temps, Gunnela et son mari foncent à TF1 où on trouve leur concept génial et Gunnela passe au journal de 13 heures, puis au 20 heures de France 2.

Les dés étaient jetés : il s'agissait maintenant de produire le "Prixeur". Les Saletta se sont démenés pour trouver les solutions financières et techniques nécessaires. Ils ont créé une société, Springeur, et lancé la fabrication de leur petite machine dûment homologuée par Bruxelles. Elle existe d'ailleurs en plusieurs versions, selon les devises, et d'autres sont à l'étude. Le "Prixeur" est rapidement devenu un best-seller. Plus d'un million

étaient déjà vendus début janvier. De très grands groupes figurent parmi ses clients : Alcatel, la COGEMA, Total, Shell, American Express, la Bourse de Paris... Les commandes affluent, notamment celle d'un "Prixeur" spécial pour la conversion d'anciens francs en euros !
"Ça va durer encore un an ou deux et, de toutes façons, nous avons de plus en plus de concurrents. Mais nous avons vécu une aventure tout à fait extraordinaire !" Et après ? *"La belle vie !"* dit Gunnela dans un bel éclat de rire. Son mari vient juste de prendre sa retraite. Il n'a pas encore eu le temps de s'en rendre compte.



Françoise Niéto

Changez l'atmosphère de votre bureau !



EFG Mobilier de bureau, B.P 40032, 95912 ROISSY CDG CEDEX
 33, rue des Chardonnerets, Bât. F, ZAC Paris Nord II, 93290 TREMBLAY en France
 Tel: 01 48 63 73 98 Fax: 01 48 63 73 99



Pour un bureau plus sympa.™

European Furniture Group

“On se ressemble trop !”

Ce que le lecteur du journal Svenska Dagbladet connaît de la France, c'est bien souvent par les articles de Björn-Erik Rosin qu'il l'a appris... Rencontre avec ce correspondant qui, depuis onze ans, traque dans l'actualité made in France tout ce qui mérite de figurer dans les colonnes d'un grand quotidien suédois.

C'est plutôt par hasard que Björn-Erik Rosin est devenu correspondant à Paris... “J'étais simplement le seul journaliste du service étranger qui était disponible à ce moment-là !” se souvient-il. Bref, partir s'installer en France, Björn-Erik Rosin n'en avait jamais vraiment rêvé. Et partir avec pour tout bagage un peu de français appris à l'école... “Cela suffisait pour lire les journaux ou écouter la radio, mais était nettement plus difficile pour mes premières interviews !”. Des amis suédois l'avaient même mis en garde : “s'il y a un pays à éviter, c'est la France”...

Onze ans plus tard pourtant, Björn-Erik Rosin est toujours là, installé dans le premier arrondissement, visiblement comblé par sa vie de parisien... Et toujours à l'affût de nouveaux sujets pour alimenter la rédaction du Svenska Dagbladet. A raison d'une moyenne de un ou deux “papiers” par jour (tantôt des commandes, tantôt des propositions personnelles). Politique, économie, culture, sports... Vive la polyvalence ! Ces jours-ci par exemple, Björn-Erik Rosin a navigué entre le mouvement de Bruno Mégrét et le spectacle du comédien Fabrice Lucini, en passant par les réactions françaises au rachat de Volvo... Parmi ses projets : un reportage sur Marseille. Il s'est aussi penché sur le face-à-

face entre Daniel Cohn-Bendit et la Cogema, mais là, “bizarrement, la rédaction n'en a pas voulu”...

Bons vieux clichés

“En fait, les Suédois ne s'intéressent pas suffisamment à la France” constate aujourd'hui Björn-Erik Rosin, admettant qu'il a parfois du mal à “placer” ses propositions d'articles (et imaginant qu'il doit par exemple en être tout autrement pour le correspondant de Washington !). Il faut dire que l'actualité franco-française n'a pas toujours de quoi captiver les foules suédoises : “la politique française, et surtout l'énigmatique vie politique de la droite, est vraiment difficile à expliquer aux Suédois... Ceci dit, on peut se demander si les Français eux-mêmes s'y intéressent et y comprennent grand chose !”.

Autre dimension du travail de Björn-Erik Rosin : capter le fameux “air du temps”, retraduire ces petits riens qui font la vie quotidienne des Français. Sous forme de chroniques ou billets d'humeur. “C'est presque ça que la rédaction préfère, on m'en demande pratiquement toutes les semaines” remarque-t-il, conscient qu'il s'agit alors d'apporter au journal quelque chose de “différent”, presque exotique... Mais là, attention au piège. “On peut marcher dans le sens des clichés. Ou choisir de marcher à contresens : c'est ce que j'essaie de faire. Quitte à éviter certains sujets qui risqueraient d'entretenir ces clichés. Je ne m'étais pas tout de suite rendu compte à quel point certains préjugés pouvaient être tenaces... Et donc faciles à nourrir”. Ainsi, si Björn-Erik Rosin s'est récemment amusé à écrire un petit billet sur les Français et l'alcool, il s'est par exemple abstenu de commenter une étude

sur les Français et la savonnette - même si le vieux mythe du Français-qui-ne-se-lave-pas offrait sans doute une belle et facile occasion de faire sourire ses lecteurs...

Champions du monde

Si Björn-Erik Rosin préfère ne pas perdre son temps à décrire le Français tel que le Suédois



Björn-Erik Rosin, correspondant en France du quotidien suédois “Svenska Dagbladet”.

l'imagine, c'est aussi parce qu'à ses yeux, “il n'y a pas une différence énorme entre Français et Suédois”. Il va même plus loin : “on se ressemble trop !”. Les deux pays se ressembleraient notamment dans leur façon de s'identifier et de s'afficher face au reste du monde. Les Français en tant que “champions du monde des droits de l'homme” et les Suédois en tant que “champions du monde du modèle social”... Deux pays “donneurs de leçons”, en somme. Et deux donneurs de leçons ensemble, ça ne ferait pas toujours bon ménage...

Evidemment, des décalages, il y en a. A commencer par ce qui jalonne, au quotidien, la vie de tout journaliste : la recherche d'information, les contacts... Ainsi, obtenir une interview d'un homme politique français important s'avère être une mission “presque impossible” ! En tant que correspondant suédois, Björn-Erik Rosin ne s'en est jamais étonné, conscient qu'il n'a sans doute pas la meilleure des cartes de visite pour ouvrir toutes les portes... Mais il constate que ses confrères espagnols, par exemple, n'ont guère plus de succès ! Difficulté d'avoir des infos si on n'est pas “tuyauté”, attachées de presse expertes en rétention d'information, annuaires “où l'on ne trouve personne”... La communication à la française a de quoi agacer ! Björn-Erik Rosin a certes fini par “s'habituer”... Et même un peu plus que ça. Par s'y attacher ? Car d'accord, les Français (ou du moins les Parisiens) peuvent paraître un peu “compliqués”. Mais cela ne manque pas forcément d'attraits : “la France, c'est un pays qui continue à m'intéresser beaucoup. Entre autres parce qu'il est plein de contradictions”...

Claire Mallet



Une nouvelle formule

En complément à ses déjeuners-conférences, la Chambre de Commerce Suédoise en France propose désormais à ses membres des conférences-débats sur des thèmes d'actualité. Le coup d'envoi a été donné le 28 janvier : en coopération avec le Business Club Franco-Danois, la CCSF a organisé un dîner-conférence-débat sur le thème "Öresund, nouvelle métropole régionale". Les invités d'honneur étaient **Carl-Johan Groth**, Secrétaire permanent du Scania Business Group, ancien ambassadeur de Suède au Danemark, et **Johan Schröder**, Président du Groupe Radiometer et, notamment, de Dansk Industri pour la région de Copenhague. La création de ce nouvel espace économique et, ses parrains l'espèrent, scientifique, commencera à se mettre en place en 2000. Il est encore trop tôt pour évaluer l'impact que ce pont aura sur les relations entre le Danemark et la

Scanie/Suède ainsi que sur leurs proches voisins et même sur des régions plus éloignées. En revanche, ce qui était un vieux rêve pour certains et une calamité pour d'autres est donc devenu réalité : comme l'Angleterre, la péninsule scandinave se trouve désormais rattachée physiquement au continent par un cordon ombilical. Si les ferries ont le charme marin de leur côté, ce pont aura pour lui l'avantage de la souplesse et de la rapidité dans la traversée de l'Öresund.

... et son programme du printemps

Le passage aux 35 heures, l'euro, comment trouver et retenir du personnel compétent pour l'année 2000, Internet et son influence sur l'entreprise : quelques-uns des thèmes d'actualité qui feront ainsi l'objet des conférences-débats inaugurées par la CCSF.

CONFÉRENCE DÉBAT CCSF

"LE DEFI DES 35 HEURES POUR L'ENTREPRISE"

Avec les interventions de :

Denis GAUTIER-SAUVAGNAC

*Vice-président Délégué Général
Union des Industries Métallurgiques et Minières
Membre du Conseil Exécutif du MEDEF*

Jean-Louis BAILLOT

Président Directeur Général IKEA FRANCE

Mardi 30 mars 1999 de 18 h 00 à 21 h 00

au **Cercle de l'Union Interalliée**,
33, rue du Faubourg Saint-Honoré, Paris 8^{ème}
Inscriptions et renseignements auprès de CCSF
tél. 01 42 66 05 85.

L'Ambassadeur de Suède, Örjan Berner, n'a pas failli à sa tradition d'inviter la CCSF à un cocktail de début d'année. Devant plus de 120 personnes, il a procédé à un tour d'horizon des relations entre la Suède et la France.



Roland Braault, Ministère de l'Economie et Inez Schreiden, Consultante.

On peut reconnaître en partant du haut vers la droite :

- *Françoise Niéto, une des deux journalistes de LIENS avec Gita Paterson-Carlén, la Vice-présidente de CCSF et Directrice de LIENS.*
- *Maths Persson et Stefan Andersson, Conseillers Scientifique et Technique de l'Ambassade de Suède et Lars Jarnryd, Président de CCSF et P-DG d'Ericsson*
- *Marit et Lars Jarnryd. • Sören Lind, ABB.*
- *Maître Claude Striffling, Maurice de Torcy, P-DG d'AGA et Christer Nordström, P-DG de Swedish Steel.*



Maître Anders Åberg, Cabinet Vingé et Fredrik Skiöldbrand, Consultus.