

Juin
2011
Numéro 53

Liens



Suède #1 !

La croissance de l'économie suédoise a de quoi faire pâlir d'envie ceux qui ne voient pas encore la crise s'éloigner dans leur rétroviseur.

Petit pays docile et bien géré, la Suède n'est pourtant pas une thébaïde de rêve, et les problèmes du monde sont aussi les siens.

Sans revenir en détail sur la crise bancaire qui lui avait coupé les jarrets au début des années 1990, on doit s'arrêter à l'épilogue : la Suède n'avait pas d'autre choix que de faire les réformes de grande ampleur qui s'imposaient et elle les a faites. Résultat : bien qu'elle ait sévèrement plongé, comme les autres, dans la tourmente de 2008/2009, elle s'en est sortie plus vite et mieux, justement parce qu'elle avait assaini ses fondamentaux.

Avec une dette publique relativement faible, un excédent budgétaire structurel important, des exportations dopées par une couronne ultra compétitive, une consommation des ménages et des investissements en hausse, elle a carrément pulvérisé ses records de croissance passés pour se retrouver en 2010 à la première place en Europe avec un taux annuel de 4,8 % contre une moyenne européenne de 1,8 %. Elle a fait mieux que l'Allemagne (3,4 %) et surclasse largement la France (1,5 %). Et la couronne suédoise s'est entre temps appréciée de 25 % par rapport à l'euro. Moyennant quelques ajustements, en particulier sur le marché du travail, cette rapide remontée devrait se poursuivre en 2011, voire en 2012, selon le rapport de l'OCDE publié en janvier.



"Christine Lagarde, Ministre des Finances de la France avec Anders Borg, Ministre des Finances de la Suède lors d'une réunion Ecofin à Bruxelles".

"Îlot de bien-être dans un océan d'incertitudes" disait à Stockholm Angel Gurría, le Secrétaire général de l'organisation, félicitant la Suède pour sa remarquable performance, mais *"économie de marché de petite taille restant très exposée aux récessions extérieures"*.

Le fait de ne pas appartenir à la zone euro a peut-être en partie évité à la Suède le "plombage" de son économie, surtout de ses exportations dont elle dépend au plus haut degré. On observera au passage que d'autres petits pays ordonnés, la Norvège, le Danemark et la Suisse, émergent bien portants du tsunami général. De là à conclure que "Bruxelles" et l'euro sont mauvais pour la santé, il n'y a qu'un pas que beaucoup n'hésitent pas, ou plus, à franchir, surtout les vox populistes qui se font entendre un peu partout en Europe. Non, ce qui est mauvais, c'est tout ce qui

menace la stabilité économique et financière, qui fragilise nos monnaies, que ce soit l'euro, le dollar, le yen et la couronne, tout ce qui affecte par ricochet le monde global d'aujourd'hui. Par exemple, le *gambling* bancaire et ses dégâts colossaux sur des économies gérées sans rigueur, comme en Grèce, le terrorisme, sans parler des catastrophes naturelles et des réactions en chaîne qu'elles sont capables de générer, on le voit avec le Japon.

Plus on est préparé, plus on accroît sa résilience. La Suède a montré la voie : sans réformes, point de salut. Elle a souffert, c'est certain, mais le résultat est gratifiant. Sa méthode est-elle transposable pour autant, notamment en France où l'on a placé ce pays sur un piédestal inoxydable ? Depuis le temps qu'on se pose cette question, la réponse est, visiblement, "non". On tient à ses idiosyncrasies, ses privilèges, et on oppose un front de refus à tout ce qui induirait un changement nécessaire, à commencer par la réduction de la dette publique et l'assouplissement du marché de l'emploi.

Jean-Baptiste Bernadotte avait particulièrement bien réussi en son temps à faire un grand ménage structurel en Suède et à la remettre sur pied. Il devrait revenir faire un tour dans son pays d'origine.

Françoise Nieto

Plus léger pour moins de CO₂

Aujourd'hui, dans l'industrie automobile chaque gramme de CO₂ compte. Alléger les véhicules devient donc crucial. Plus facile à dire qu'à faire lorsqu'il s'agit des composants de la ligne d'entraînement, soumis à des exigences de performance et de fiabilité extrêmes.

Pour relever ce défi, Paolo Re, ingénieur développement chez SKF, et son équipe ont conçu le roulement de roue SKF de faible poids. En minimisant l'utilisation d'acier et en le remplaçant par un alliage léger, il est possible de réduire le poids de 30% sans nuire aux performances ou à la durée de vie du roulement. Ce roulement de roue innovant convient aussi bien aux voitures dernière génération qu'aux camions légers et véhicules électriques. Il permet de diminuer les émissions et la consommation de carburant. Cette solution peut également soutenir les constructeurs dans la réduction du malus écologique.

Voici un nouvel exemple de la puissance de l'expertise SKF. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.skf.com/poke

The Power of Knowledge Engineering*

*La puissance de l'expertise



Solution de moyeu



Roulement de roue SKF de faible poids



Paolo Re, SKF

SKF®

interview

5

- Kim Källstrom, Foot et Teambuilding

bloc-notes

6, 7, 8, 9

- nouveaux membres • carnet d'affaires
• nominations • activités CCSF

reportage

10, 11

- Rétrospective des activités
CCSF 2010-2011

portrait

13

- Jan Berglund

chronique

15

- Une année sous le signe de l'interactivité !

entreprises

16, 17, 18

- SAS France
- Doro France
- Qmatic France

Editorial

Oui, c'est un signe de reprise : Liens reparait après une longue éclipse due, vous le savez, à l'érosion des recettes publicitaires, un des effets de cette crise qui n'a pas empêché pour autant la CCSF de poursuivre ses activités et nous nous en félicitons.



Ainsi, nous avons, entre autres, ouvert notre nouveau site web : il vous est spécialement dédié et, vous offre, à travers sa plateforme interactive, de nouvelles opportunités d'échanges d'informations et de networking, que vous pouvez initier, avec des communautés privées ou publiques autour de questions liées de près à vos activités, de problématiques spécifiques (questions de transferts de personnel d'une société à une autre dans les groupes internationaux et d'autres questions de gestion de ressources humaines inhérentes à la rigidité du marché de l'emploi, questions de compréhension interculturelle dans les affaires, etc.) ou de questions générales d'économie. N'hésitez pas à contacter la CCSF pour toute assistance au démarrage de vos projets.

Une sortie de crise doit s'accompagner de changements pour le mieux, qui viendront renforcer ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler la "résilience" aux secousses d'une économie mondialisée. Cette nécessité de changer, surtout quand il n'y a pas d'autre solution, fait peur à beaucoup, exemple en France, parce que synonyme de perte - d'habitudes, d'acquis, de privilèges... mais il n'y a pas de miracle, pas de deus ex machina, il n'y a que la volonté d'oser ce que l'on croyait impossible.

Nous avons vécu cela en Suède, non sans mal, et le pays s'en porte mieux, les chiffres sont là. Ces réformes en profondeur, accompagné par l'allègement d'une fiscalité jusque-là démoralisante (baisse de l'impôt sur le revenu ainsi que suppression, entre 2004 et 2007 de l'ISF, des droits de succession et des impôts sur les donations), ont induit un réel appétit de travailler, d'entreprendre, d'explorer de nouvelles voies et de se développer.

C'est sans aucun doute cet élan dynamique et une belle confiance en soi comme dans l'avenir qui amène aujourd'hui de plus en plus de PME suédoises à venir tenter l'aventure France et à y démarrer des activités. Avec une règle d'or qui vaut autant pour ces nouvelles sociétés que pour les anciennes : contrôler strictement les coûts, un élément capital de compétitivité et de stabilité à long terme.

Je vous souhaite à toutes et à tous un bel été en vous donnant rendez-vous à la rentrée avec de nouveaux projets et des activités nourries en vue de renforcer les liens et le développement économique entre nos deux pays dans un climat de compétition générale qui ne cesse de se réchauffer.


Gita Paterson,
Présidente

MEMBRES PREMIUM



Chambre de Commerce Suédoise en France (CCSF), 39 avenue Pierre 1^{er} de Serbie, 75008 Paris,

téléphone +33 (0)1 44 43 05 15, fax +33 (0)1 44 43 05 16,

E-mail : info@ccsf.fr, Site Internet : www.ccsf.fr • **Présidente,**

Directrice de la publication Gita Paterson

• **Rédaction** Françoise Nieto, Claire Mallet

• **Création originale de la maquette** - Dan Hayon

• **Photogravure et impression** - IMPRIMERIE

SERVIPLUS, Choisy-le-Roi, tél. 01 48 84 25 26 • **Distribution** -

France-routage • **Administration et publicité** -

Tina Darcel et Katarina Löf, CCSF, tél. 01 44 43 05 15,

fax 01 44 43 05 16, e-mail : info@ccsf.fr

* * *

Ce numéro a été distribué à 4 500 exemplaires.

* * *

ISSN 1253-3343

+8 45 60 4 0

Stadsbuds
www.stadsbudskontoret.eu
Est. 1888 **Kontoret**

86 4 45 +66




+44 (

OLSEN

SAVEURS SCANDINAVES

Cocktails & réceptions

Cadeaux d'affaires
& d'entreprise

Consultez-nous

01.45.62.62.28 / 01.45.61.43.10
olsen.fr olsen@olsen.fr
6, rue du Cdt Rivière - 75008 Paris

**LE MONDE DE LA TVA
EST COMPLEXE,
LAISSEZ NOUS VOUS GUIDER !**

- Evaluation des procédures existantes
- Récupération de la TVA étrangère
- Service d'immatriculation à la TVA à l'étranger
- Listing de la TVA déductible sur notes de frais

TVA CONSEIL
Membre du Groupe Cash Back

Votre contact : **Fredrik Skiöldebrand**
Tél : 01 34 62 51 14
Mail : contact@tvaconseil.com
www.tvaconseil.com

**JACOBSSON
REAL ESTATE**

**CONSEIL
EN TRANSACTIONS
IMMOBILIÈRES**

• Conseil • Estimation •
• Vente •

Lena Dupichot
TÉL. : 01 46 24 53 97
MOB. : 06 60 73 84 14
E-MAIL : jacobssonreal@aol.com

**Lycée International
Section Suédoise**



Förskola – Grundskola - Gymnasium

Lycée International

En öppen internationell skolmiljö med
både **svenska** och **franska** förtecken!

- Vackert belägen i Saint Germain-en-Laye, Paris
- Skolkamrater från hela världen
- Undervisning på franska och svenska
- Intensivundervisning i franska för nyinflyttade

För mer information, kontakta rektor
Maria Schoeffler på tel. 01 34 51 77 38
kontoret@svenska-sektionen.fr
www.sectionsuedoise.com

Belöning.



Ou **récompense** comme en dit en français.
Récompensez votre société en gagnant des crédits SAS
et en les échangeant contre des billets gratuits.

Avantages du programme SAS Credits
Réduction immédiate de 2 % sur chaque billet acheté*
Récompense de crédits SAS pour chaque vol effectué sur
les compagnies du groupe SAS: SAS, Blue1 et Widerøe
Récompense de crédits SAS pour toutes les classes de réservation:
Business, Economy Extra et Economy
Réservation des billets en agences de voyages ou auprès de SAS
Cumul des crédits SAS pour la société et des points EuroBonus
pour les voyageurs
Inscription rapide et gratuite en ligne
Gestion facile du programme en ligne

SAS Credits
Notre nouveau programme PME

**Copenhagen Stockholm Oslo Helsinki
et plus de 60 destinations en Scandinavie.****

flysas.fr/sascredits

SAS
Scandinavian Airlines
A STAR ALLIANCE MEMBER

*A l'exception des billets en classe O, T, L, K et G et pour toute réservation sur flysas.fr
**Incluant les destinations KF, WF et en code share avec SAS.

Foot et Teambuilding



Kim Källström.

“Karlchtrom” pour une majorité de commentateurs sportifs français, Kim Källström, milieu de terrain de l'Olympic Lyonnais, est Président d'honneur de la Junior Chamber Club de la CCSF. Footballeur professionnel depuis l'âge de 16 ans, il en a aujourd'hui 28 et ne pense pas encore à la retraite. Malgré la fatigue de l'entraînement, il a aimablement accepté une conversation à bâtons rompus avec Liens, tout en surveillant sa petite Zoé (un an) très occupée à ouvrir et fermer les portes.

... Oui, c'est vrai qu'une équipe professionnelle est une sorte d'entreprise et, dans ce sens, mon expérience peut intéresser de jeunes entrepreneurs ou qui s'apprentent à le devenir. Les gens associent souvent le football à l'argent, beaucoup d'argent. Mais ce qu'ils ne voient pas, c'est la somme de travail qu'il y a derrière. Le rôle de la hiérarchie est de valoriser ce qu'il y a de meilleur dans chaque joueur, de stimuler, d'encourager, de créer une dynamique de groupe et de le tirer vers le haut pour gagner. Dans une entreprise aussi, le team building est essentiel à la bonne marche des affaires.

Comment voyez-vous l'évolution du phénomène argent dans le football ?

C'est le marché qui fait la loi et c'est vrai que les sommes sont abnormes mais c'est le plus grand sport au monde, le plus important, qui donne beaucoup de joie aux supporters. Faire gagner une équipe, ça coûte cher. Et pour les dirigeants, un bon joueur doit être bien payé.

Combien en ce qui vous concerne ?

[Kim rit au bout du fil].

Votre français est excellent !

Quand je suis arrivé pour jouer au Stade rennais, en 2004, je ne parlais pas un mot. J'ai pris des leçons, plusieurs fois par semaine, avec un prof de l'école de langues qui était juste à côté de mon hôtel.

Comment vous sentez-vous en France ?

Au niveau foot, bien, sans aucun doute. Mais dans ma vie quotidienne, ce qui me manque, c'est ma famille, mes amis. Sinon, je trouve les Français plus, disons, tranquilles que les Suédois, moins stressés. Ils prennent le temps de manger, de discuter. C'est une culture différente.

Combien de temps encore pensez-vous jouer ?

Ça dépend de beaucoup de choses. Ma position sur le terrain sollicite énormément le corps, plus que celle de gardien, et, passé 30 ans, ça devient difficile de maintenir le physique et le mental au top. Je veux jouer le plus longtemps possible car après, c'est fini !

Vous avez une idée de reconversion pour “après” ?

Etant donné que j'ai commencé le football très jeune, je n'ai pas continué à l'université après mon bac. En Europe, on n'est pas dans le système américain, cher mais génial, qui permet de faire les deux, bien que ce soit mieux en France qu'en Suède sur ce plan. Depuis que je joue, j'ai fait énormément de connaissances, j'ai appris des langues, mais je ne conseillerai jamais aux jeunes de ne pas faire d'études. On en retire toujours une certaine assurance.

Entraîneur ?...

Je ne me vois pas faire ça ! Mais, en même temps, le foot est le seul monde que je connaisse et il y a plein de choses à y faire. But never say never...

Propos recueillis par
Françoise Nieto

nouveaux membres

■ SEB Private Banking

SEB est l'un des premiers groupes financiers d'Europe du Nord. La nature internationale des affaires de SEB se reflète à travers sa présence dans 20 pays du monde. Au 30 juin 2010, les actifs du Groupe s'élevaient à 2,318 milliards de SEK et ses actifs sous gestion totalisaient 1,328 milliards de SEK. Le Groupe emploie aujourd'hui 20 000 collaborateurs répartis dans le monde.

Au Luxembourg, les activités de SEB ont commencé au milieu des années 1970. Partenaire financier des particuliers, des sociétés et des institutions, SEB opère dans les domaines de Banque Privée, banque d'entreprises, gestion de patrimoine et services aux fonds de placements des gestionnaires externes. SEB Luxembourg, qui compte 200 salariés, détient également des bureaux en Suisse et à Singapour.



Pour plus d'informations sur SEB :
www.sebgroup.com/privatebanking

■ Olsen

Depuis 1991, **Olsen** a toujours aspiré à devenir un ambassadeur de la gastronomie scandinave en France. Le lancement en France du saumon fumé sauvage "blanc" de la Baltique a été son tout premier challenge. Olsen a tenu à promouvoir ses produits en prônant les traditions culturelles, rituelles et culinaires pratiquées en Scandinavie.



Olsen vous propose une large gamme scandinave de produits fins de la mer (poissons fumés, harengs, Kaviar...) de produits d'épicerie fine (pains biscuits, bières, aquavit, liqueurs...). Ses clients sont aussi bien des professionnels (grands magasins de luxe, traiteurs, épiceries fines, restaurateurs, poissonneries de détail) que des particuliers et des entreprises.

Boutique, restaurant, traiteur & organisateur de réceptions d'inspirations scandinaves se situent 6, rue du Commandant Rivière, 75008 Paris.

Pour vos événements - cocktail ou réception - Olsen peut vous dresser votre buffet scandinave et, pour vos cadeaux, vous suggérer des idées de colis gastronomiques. Les produits sont également proposés à la vente par correspondance ou en ligne.

www.olsen.fr



■ Hästens Sarl Nordic Beds

Hästens, leader mondial de la literie de luxe.
Votre magasin à Cannes,
dirigé par Yann Martin,
se trouve au 36, boulevard Carnot.
Tél. : 04 93 68 94 63

■ Medius France

Groupe suédois, **Medius** édite des solutions de workflow pour aider les entreprises à optimiser leurs processus métier. La société a notamment développé une solution performante d'automatisation du traitement des factures fournisseurs. Leader sur ce marché en Suède, MediusFlow a fait la différence grâce à deux atouts majeurs : la capacité à offrir un réel rapprochement ligne par ligne et à effectuer des rapprochements à deux ou trois niveaux (factures/commandes/ réception de marchandises).

MediusFlow™

Avec MediusFlow, un utilisateur n'a à traiter que les factures erronées. Le contrôle des comptes fournisseurs est optimal et le travail plus efficace. Le gain potentiel en temps de traitement est d'environ 80 % comparé à une gestion manuelle.

Medius compte plus de 500 clients dans le monde, principalement dans l'industrie, la distribution ou les services.

Vous avez un nombre important de factures à traiter ou beaucoup de fournisseurs à gérer ? En moins d'une heure, Medius vous montrera où sont vos gisements de gains !

Contact : Medius SAS

14, avenue d'Eylau - 75116 Paris

Tél. : 01 73 02 15 43 - Fax : 01 73 02 15 44

info@medius-group.fr

www.mediugroup.com

■ Estate Service

Linda BRODD et Régis MASSELOT de l'agence "Estate Service" vous accompagnent dans votre projet immobilier sur Cannes et dans toute la région Provence Alpes Côte d'Azur. Ils sont membres de la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier) et du "SIA" (Service Inter Agences). Ils sont donc en mesure de vous proposer un large choix d'appartements et villas sur la "Franska Rivieran".



Alors pour profiter de leurs expériences
et trouver votre bonheur, veuillez consulter
dès à présent leur site internet :

www.estateservice.fr

ou rendez nous visite au

49, boulevard Montfleury - 06400 Cannes

Tél. : 04 97 06 31 46



■ Betty Cook et son "Smörgåsbord", Buffet suédois

D'origine suédoise, diplômée de la chambre de commerce Jean Ferrandi de Paris, en cuisine classique, **Betty Cook** vous propose un buffet suédois, sous différentes formes, et décoré à la scandinave. Pour les fêtes de fin d'année, elle vous propose aussi un goûter agrémenté d'un glögg, son vin chaud épicé pour accompagner les fameuses viennoiseries. Ses expériences dans la restauration, qu'elle aime simple et raffinée, l'ont conduite à exercer ses talents tant auprès des particuliers que des entreprises en tant que chef à domicile. Elle vous propose ainsi également des menus adaptés à vos déjeuners d'affaires.

Contact : Mme Betty Paris

Tél : 01 45 95 22 56

betty.paris@sfr.fr

www.betty-cook.com

■ Maison Lebon

Boulangerie-pâtisserie sous les rennes d'une suédoise qui vous propose outre les pains traditionnels, des spécialités suédoises telles que les gâteaux princesses, les "bulles à la cannelle", des biscuits aux épices suédoises et des pains croustillants...

13, rue Lebon dans le 17^{ème}

www.maison-lebon.com

■ Cabinet Dahlrot

Pernilla DAHLROT, avocate trilingue (français, suédois et anglais) et inscrite aux Barreaux de Suède et de France, a, après quelques années d'exercice au sein de cabinets d'avocats parisiens et suédois, créé son propre cabinet d'avocats en 2010. Le **Cabinet Dahlrot** accompagne ses clients professionnels ou particuliers en conseil comme en rédaction d'actes, contentieux, et arbitrage, pour traiter l'ensemble de leurs demandes dans les domaines du droit international privé, des affaires, des sociétés, de l'immobilier et de la famille. La force du cabinet repose sur sa compétence juridique tant en droit français qu'en droit suédois en premier lieu, mais aussi sur une profonde connaissance des deux cultures et de ses usages.

Votre contact : Pernilla Dahlrot

E-mail : p.dahlrot@avocate.eu

Tél. : 01 40 22 93 35

■ Perstorp

Le groupe **Perstorp** est leader mondial dans plusieurs secteurs de la chimie de spécialité. Ses produits et applications s'adressent à de nombreuses industries. Peu de groupes au monde peuvent rivaliser avec ses 125 années de "formules gagnantes" !

Fondé en 1886, Perstorp réalise aujourd'hui un tiers de son chiffre d'affaires en France.

Le groupe emploie 2 200 personnes dans le monde, dont près de 800 en France. Perstorp réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,3 milliard € (SEK 12,5 milliards). Grâce au soutien de son principal actionnaire, le fonds d'investissement PAI, le groupe a réalisé récemment de nombreuses acquisitions, qui lui permettent de proposer de nombreuses "formules gagnantes" pour ses clients et partenaires.



Fondé en 1905, **Vattenfall AB**, dont l'Etat suédois est l'actionnaire unique, est le cinquième producteur d'électricité, et le plus gros producteur de chaleur en Europe. Dès 1990, Vattenfall a entrepris une croissance rapide et soutenue en Scandinavie, puis au Benelux et en Allemagne. Le groupe est également très présent dans le domaine des énergies renouvelables, dont l'hydroélectricité, et possède le parc éolien offshore le plus important d'Europe. L'expertise du groupe en matière d'hydroélectricité est connue, mais Vattenfall est aussi un acteur du nucléaire (seul partenaire industriel européen aux côtés d'Areva et d'EDF pour le réacteur de recherche Jules Horowitz du CEA à Cadarache).

VATTENFALL 
Présent depuis dix ans dans la vente d'énergie en France, Vattenfall est le premier fournisseur d'électricité étranger avec 40 TWh distribués depuis 2000 et le troisième plus gros fournisseur pour les consommateurs industriels et tertiaire. En suédois, Vattenfall signifie chute d'eau et l'énergie hydraulique est à l'origine même du succès de Vattenfall. Aujourd'hui numéro trois européen dans ce domaine, le groupe a exprimé dès avril 2010 par la voix de son Président sa volonté d'investir en France à l'occasion du renouvellement des concessions hydrauliques.

www.vattenfall.fr

Ernst & Young

Acteur majeur de la fiscalité et du droit d'affaires en France, **Ernst & Young** Société d'Avocats mobilise toutes les compétences juridiques, fiscales et sociales nécessaires. La recherche et l'implantation de solutions innovantes pour accompagner ses clients dans la mise en œuvre de leur stratégie de développement en s'appuyant sur un réseau de plus de 20 000 professionnels répartis dans plus de 140 pays.

ERNST & YOUNG
SOCIÉTÉ D'AVOCATS
www.ey.com

Mathurins Auditeurs Associés

Mathurins Auditeurs Associés est une société d'expertise comptable et de commissariat aux comptes. Notre clientèle internationale est composée de sociétés de tailles variées, parmi lesquelles des filiales de sociétés suédoises implantées en France.

Nos bureaux sont situés dans le 8^{ème} arrondissement de Paris (à proximité de l'Opéra Garnier).

Notre réseau professionnel nous permet d'accompagner nos clients sur toutes les problématiques que rencontrent leurs entreprises :

Audit et Systèmes

- audit comptable et financier (légal ou contractuel),
- contrôle interne,
- commissariat aux apports et à la fusion.

Expertise et conseil de direction aux PME

- reporting pour le compte de groupes de sociétés,
- comptes consolidés,
- outsourcing comptable et social,
- comptabilité analytique, gestion budgétaire, gestion des financements et des investissements, prévisions de cash flow,
- assistance juridique et fiscale.

Corporate Finance et Due Diligences

- évaluation et transmission d'entreprises,
- fusions/acquisitions,
- restructurations.



Bienvenue à Affären

Epicierie fine Spécialités Suédoises

Vous y trouverez des spécialités culinaires : saumon fumés, hareng mariné, "filmjölk" - lait fermenté, fromage suédois, pain polaire, boulettes de viande, plats typiques, bonbons au poids,... des ustensils de cuisine indispensables, coin cadeaux, magazines et livres de poches. Bonne ambiance suédoise garantie !

Horaires d'ouverture :

les mardi, mercredi, vendredi

et samedi de 12 h à 18 h 30

le jeudi de 12 h à 20 h

17, rue Duperré, 75009 PARIS

Tél. 01 42 81 91 75 - M° Pigalle ou Blanche

www.affarenparis.com

Stéphanie Lahache

Tailored training programs : French language & culture, French for professional communication (including intercultural strategies). Individual and group sessions. Translation and film subtitling (English-French).

Stéphanie Lahache has been teaching and training Corporate Business Professionals and Students, for more than 10 years, both in France

and abroad. Creating and implementing tailored training programs which optimise skills and confidence in communicating in French, she has extensive experience of working with senior business executives, diplomats and politicians of many different nationalities.

Registered as an Independent Consultant in Paris, she is also training for the Paris Chamber of Commerce and Industry (CCIP), HEC-Paris International Business School and a Language Consultancy based in the UK.

Contact : *Stéphanie Labache*

Tel: +33 (0)603 585 785

E-mail: *stephanie.labache@gmail.com*

Société Générale

Fagerhult

Architecte & Designatelier Casalita

Axis Communication

Communauté Urbaine Nice Côte d'Azur

Van & Vanders SAS

Dalkia

Jesper Florén

Karin Thoursie

Katarina Rolland

Åke Almroth

Öterman Expertise

Fabienne Coatanea

Qmatic (voir l'article page 18)

Johan Nilsson

Groupe SEFICO, Cabinet d'expertise comptable, d'audit et de conseil

SEFICO, cabinet d'expertise comptable et d'audit, regroupe une centaine de professionnels à Paris et dispose de bureaux en province (Lyon et Avignon). Depuis cinquante ans, nous proposons un large éventail de services : assistance comptable et conseils fiscaux, social et paie, reporting, audit et commissariat aux comptes, consolidation, restructuration, normes IFRS.

L'essentiel de notre activité repose sur des interventions auprès de filiales de groupes étrangers, de la "start-up" à la société cotée. Notre personnel de haut niveau technique (40 % est expert comptable diplômé), en large part anglophone, est capable d'offrir à nos clients des services à haute valeur ajoutée. SEFICO est membre du réseau NEXIA International, présent dans plus d'une centaine de pays.



Contacts :

Christian BROSSIER - Anne-Lise COURAULT

65, avenue Kléber - 75116 PARIS

Tél. : 01 44 34 08 00

www.groupesefico.com

carnet d'affaires

■ Nexus Technology acquiert PortWise

Nexus vient de faire l'acquisition de la société suédoise Portwise, leader en Scandinavie pour les solutions de "Gestion Sécurisée des Accès Distants" et les "Authentifications fortes multifacteurs" - autrement dit tout ce qui a trait à la sécurisation et l'authentification des accès informatiques et internet. Notamment des solutions utilisées par de nombreux clients dans les secteurs e-banking, e-commerce et e-administration. *"Cette acquisition permet d'offrir à nos clients et partenaires, partout en Europe, une gamme de produits très complète"*, explique Philippe Fonton, Country Manager France & Benelux de Nexus.



■ Neovini s'implante en Alsace

Neovini, importante entreprise suédoise de solutions de traitement électronique de la facturation, spécialisée dans la recherche et le développement de solutions logicielles appliquées au commerce électronique, a choisi l'Alsace et Strasbourg pour implanter un centre de R&D, première étape du déploiement international du groupe. Trois recrues françaises sont déjà à pied d'œuvre après une période d'immersion en Suède et 24 embauches sont programmées sur deux ans. D'ici 2012, une deuxième société, chargée de commercialiser sur toute l'Europe les produits et services développés par la première, doit être créée. Neovini a bénéficié de l'accompagnement d'Alsace International, agence régionale de développement économique qui avait abordé l'entreprise lors d'une opération de prospection en Scandinavie. Jan Berggren, créateur et principal actionnaire, a évoqué pour le site e-Alsace les raisons du choix suédois : *"d'une part, le dynamisme du secteur des TIC et la disponibilité en compétences humaines qualifiées, issues des universités alsaciennes et frontalières. D'autre part, la position géographique stratégique de la région, qui permettra non seulement de desservir un important marché français mais également d'aborder idéalement l'Allemagne, la Suisse, et les marchés d'Europe du Sud. Enfin, la possibilité de bénéficier du crédit impôt recherche, un dispositif spécifique mis en place par l'Etat français pour attirer sur le territoire des entreprises à haut contenu technologique"*.



Robert Wentrup.

■ Ikea toujours très en forme

Une première dans l'histoire d'**Ikea** : le groupe a publié, en octobre, son premier rapport annuel. Avec des chiffres (chiffres 2009) qui ont de quoi faire des envieux en termes de niveau de rentabilité. Un CA de 21,8 milliards d'euros (+1,4 %), un bénéfice net de 2,5 milliards, en hausse de 11,3 %. Quant aux premiers chiffres communiqués pour 2010, ils indiquent déjà un CA en hausse de 7,7 %.



Cette belle santé ne se dément pas au niveau français, bien au contraire. Ikea France conserve et consolide sa place de numéro 1 de l'ameublement dans l'hexagone. Tout comme la France conserve sa place de troisième marché d'Ikea dans le monde. Sur la période septembre 2009 - août 2010, Ikea France affiche un CA de 2,28 milliards d'euros, en hausse de 2,6 %.

Quels objectifs ou projets maintenant pour Ikea France et son nouveau directeur général ; Stefan Vanoverbeke ? Une "ouverture de l'éventail des styles pour coller aux goûts de tous les Français", un rythme accéléré de nouveautés dans l'offre, des baisses de prix (47 millions d'euros y seront investis), agrandissement ou rénovation de magasins existants, "adaptation des magasins à leur marché local"... et douze nouvelles ouvertures de magasins programmées à horizon 2020.

nominations

■ Robert Wentrup, notre Conseiller commercial

Per Hållerstam a passé le relais, en septembre dernier, à **Robert Wentrup** au poste de **Conseiller commercial de l'Ambassade de Suède à Paris** et par là-même de **Directeur du Swedish Trade Council en France**. Agé de 34 ans, Robert Wentrup est diplômé en économie (Handelshögskolan de Göteborg). Après quatre années comme consultant chez Accenture, il a rejoint le bureau parisien du Swedish Trade Council en 2006. Il est ensuite parti deux ans plus tard ouvrir un nouveau bureau à Casablanca au Maroc et diriger la section commerciale de l'Ambassade de Suède au Maroc, à Rabat, prenant ainsi la tête des services commerciaux Maghreb-Afrique de l'Ouest. Marié à une Française et père de deux petites filles,

Robert Wentrup a grandi à Malmö puis à Göteborg, avec un petit crochet par les Etats-Unis, agrémentant ses jeunes années de musique dans un groupe de rock et de compétitions de tennis. Tennis, course à pied et boxe figurent d'ailleurs toujours dans un petit coin de son emploi du temps !

Per Hållerstam retrouve pour sa part le monde des TIC -

qu'il avait connu avec Teligent avant de diriger le Swedish Trade Council en France à partir de 2008 - en rejoignant le groupe suédois Medius en tant que directeur général de Medius France et responsable de l'Europe du Sud. Medius édite des **solutions de workflow** pour aider les entreprises à optimiser leurs processus administratifs et financiers.

■ Pascal Bellemans nouveau Président Directeur Général de Volvo Automobiles France

Pascal Bellemans, dernièrement **Vice Président Global Sales** au sein de **Volvo Car Corporation**, a été nommé, à compter du 1^{er} mars dernier, **Président Directeur Général de Volvo Automobiles France**. Il reportera à **Stuart Kerr**, **Président de la Région Europe**. Il succède à **Wim Maes**, promu **Président de la Région Overseas de Volvo Car Corporation**.



Pascal Bellemans.

et un nouveau siège à Nanterre

Depuis le 28 février dernier, Volvo a déménagé son siège français à Nanterre (Hauts-de-Seine), dans des bureaux entièrement repensés et meublés à la suédoise.

Après neuf années passées à Saint-Germain en Laye (78), Volvo Automobiles France SAS s'installe à Nanterre pour rapprocher son siège social de Paris et regrouper, dans un même bâtiment, toutes ses activités administratives (Commerce, Marketing, Communication, Après-Vente, Développement réseau, Finance, Ressources Humaines et Relations Publiques) ainsi que son école de formation.

Le nouveau siège de 2 600 m² est situé dans le Parc SILIC de Nanterre Seine. Dans un bâtiment entièrement rénové et répondant aux normes environnementales, la marque disposera également d'une école de formation et d'un show-room. Le nouveau bâtiment sera également équipé de tous les systèmes dédiés aux recharges des futurs Volvo hybrides rechargeables et électriques.

L'ensemble du nouveau site sera équipé de mobilier suédois, fourni par Kinnarps, la marque emblématique de mobilier haut de gamme implantée à Kinnarp.

Vous pouvez désormais joindre toute l'équipe de Volvo Automobiles à l'adresse suivante :

Volvo Automobiles France SAS

ZAC des Hautes Pâtures

Immeuble Nielle

131-151, rue du 1^{er} Mai - 92737 Nanterre
Nouveau tél. du standard : +33 1 56 83 54 00
Tél. du service de presse : +33 1 56 83 54 52

Agenda CCSF Paris

■ **Mercredi 22 juin - Déjeuner d'Affaires** avec Didier Lombard, ancien PDG de France Télécom au Cercle Suédois.

■ **Lundi 12 septembre - Journée France à Stockholm** - Organisées par CCSF, CCI de Stockholm et AFIL.

■ **Lundi 3 octobre - Réception** réservée aux Membres de la CCSF donnée par SEM l'Ambassadeur Gunnar Lund à 18 h 30 à l'Ambassade de Suède, 17 rue Barbet-de-Jouy, Paris 7^{ème}.

Agenda JCC

■ **Jeudi 7 juillet** à partir de 19 h 00 - **After Work.**

■ **Vendredi 9 septembre** à 19 h 00 - **Fête des écrevisses.** L'événement de l'année de JCC ! Découvrez les traditions

suédoises et faites des nouvelles rencontres ! Au Café Marguerite.

■ **Mardi 27 septembre** à 18 h 30 - **Conférence avec le JCC Finlandais** à la CCSF avec Ricardo Perez Nuckel, Consultant et lecteur en Complex Negotiations et Vice président chez Alter Nego sur le thème "Complex negotiations".

■ **Mardi 18 octobre** à 18 h 30 - **Conférence avec le JCC Finlandais** à la CCSF avec Xavier des Horts, Communication & Public Affairs Manager, Nokia France sur le thème "Le travail d'un Communication Manager dans une entreprise internationale".

■ **Novembre - Workshop intergénérationnel.** Avec des participants de la CCSF.

Agenda CCSF Rhône-Alpes

■ **Jeudi 22 septembre** à 11 h 00 - **Séminaire en collaboration avec Mercuri**

Bjurfors Rivieran

Din fastighetsmäklare på rivieran

HARALD STARKE

Tel 04 93 73 98 70

<http://rivieran.bjurfors.se>



BJURFORS

Urval : départs à la retraite et comment garder les seniors plus longtemps dans l'entreprise. Le séminaire sera conclu par un buffet. Frais de participation.

Pour plus d'informations
et pour toutes inscriptions :
www.ccsf.fr

VOUS ÊTES UNE SOCIÉTÉ SUÉDOISE EN FRANCE
PARTICULIÈREMENT FIÈRE DE VOTRE
PERFORMANCE SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS.

VOUS AVEZ UNE CHANCE D'ÊTRE LAURÉATE DU
CONCOURS DU PRIX D'EXCELLENCE 2011 !

DONNEZ-VOUS CETTE CHANCE EN RÉPONDANT
À NOTRE INVITATION À PARTICIPER
AU CONCOURS DE LA CCSF



PRIX D'EXCELLENCE

**NOUS AVONS BESOIN DE VOTRE INSCRIPTION
AU PLUS TARD LE 29 JUILLET !**

LE PRIX D'EXCELLENCE SERA REMIS
LORS D'UNE SOIRÉE FRANCO-SUÉDOISE

DEBUT DÉCEMBRE 2011

DANS UN LIEU PRESTIGIEUX À PARIS.

VOUS TROUVEREZ TOUTES LES MODALITÉS
D'INSCRIPTION SUR **www.ccsf.fr**

SVENSKA SKOLAN I PARIS

grundad 1878

från förskola till gymnasium
och
kompletterande svenska
på onsdagar
för fransk-svenska barn



För information,

kontakta rektor Ann Malmberg

ECOLE SUEDOISE DE PARIS

9, rue Médéric - 75017 PARIS

Tel 01 46 22 31 05

info@svenskaskolanparis.com

www.svenskaskolanparis.com

Rétrospective des acti



❶ Visite d'entreprise organisée par CCSF Rhône-Alpes qui nous a permis de découvrir la société ABB et son site de fabrication de Produits Basse Tension à Chassieu. ❷ CCSF Sud accueille Gunnar Oom, Secrétaire d'Etat suédois auprès de la Ministre du commerce extérieur en mars dernier pour une table ronde - petit déjeuner. ❸ La remise du Prix d'Excellence et Prix PME 2010. ❹ S.E.M. l'Ambassadeur Gunnar Lund lors de la Soirée Franco Suédoise organisée au Palais Brongniart le 29 novembre.

❺ Le 10 mars dernier une conférence intitulée "Le nouveau tigre du Nord" et portée sur le succès de l'économie suédoise post-crise à été organisée. Guillaume de Noinville, Président Directeur Général, Electrolux France faisait parti du panel de discussion.

❻ La traditionnelle fête des écrevisses suédoise de JCC-Junior Chamber Club. ❼ Le Tournoi du Golf Nordique 2010, organisé pour la cinquième fois l'année dernière.



activités CCSF 2010-2011



8 De nombreuses manifestations ont été organisées dans les locaux de la CCSF, comme par exemple les "Cocktails Accueil Nouveaux membres".

9 Rachida Dati, Députée européenne, Maire du 7^{ème} arrondissement de Paris et ancien Ministre de la Justice nous a fait part de son expérience sur les thèmes de l'avenir de Paris et de l'égalité sociale en France et en Europe lors d'une conférence le 28 avril dernier.

10 "Le management, le bien-être de l'entreprise et de ses ressources

humaines" était le thème d'un séminaire / work-shop organisé par CCSF Rhône-Alpes en novembre 2010. 11 Ambiance très conviviale lors des déjeuners d'Affaires de la CCSF. 12 Réception "Cocktail Nouveaux membres" sur la Terrasse au 39, avenue Pierre 1^{er} de Serbie.

13 JCC invité par Volvo Automobiles au Salon Mondial d'Automobile Paris.

14 S.E.M. l'Ambassadeur Joël de Zorzi.

15 Les "After-Works" mensuels du JCC sont très appréciés.





EXPATRIA Human Resources

Votre réussite fait la nôtre

Partenaire principal de Pia l'Obry dans la course en solitaire France - Brésil - L'arrivée à Salvador de Bahia

Expatria - Le N°1 du recrutement Franco-Nordique

Un outil unique : notre base de données de profils clés

Postes : Direction Générale, Commerciale, Administrative et Financière, Industriel et de Production et autres postes clés en environnement international.

15, rue Vignon - F-75008 Paris
Tél. : + 33 1 5330 4150

Mail : info@expatria.fr
Web : www.expatria.fr

Kungsgatan 62 - SE - 111 22 Stockholm
Tél. : + 46 8 24 94 24

sfs

STIFTELSEN
SVENSK-FRANSKA SPRÅKFONDEN



30 bourses pour mieux réussir dans vos affaires franco-suédoises

Vous êtes dirigeant, DRH ou manager suédois travaillant dans une société franco-suédoise, contactez La Fondation "Svensk-Franska Språkfonden" pour bénéficier de nos programmes de perfectionnement en français des affaires et communication franco-suédoise.

Les participants suivront un programme de formation approfondi, durant une ou deux semaines, consacré aux techniques de vente et de négociation, à la communication et au management franco-suédois. Une mise au point sur les différences culturelles franco-suédoises fait partie intégrante du programme. Une bonne connaissance de la langue française et une expérience des affaires franco-suédoises sont requises.

Tous nos programmes sont organisés en France, en étroite collaboration avec l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP) et l'Institut Franco-Scandinave.

Contacts : AnnMarie Andersson, Swedish Trade Council, Paris, tél. : +33 (0)1 53 40 85 80, email: Annmarie.Andersson@swedishtrade.se
Karin Linder, Swedish Trade Council, Stockholm, tél. : +46 (0)8 588 660 60, email: Karin.Linder@swedishtrade.se

Formulaire de demande : www.swedishtrade.se/sprakfonden

Une page d'histoire avec Jan Berglund,

ancien directeur de la CCSF (1965-1968)

“Convaincu que l'amélioration des relations commerciales s'acquiert de part et d'autre à travers une meilleure connaissance mutuelle et qu'à la base, il y a donc toujours un vaste travail d'information [...]” : ce texte est extrait de l'hommage rendu par Suède d'aujourd'hui, le magazine de la Chambre de commerce suédoise en France, dans son numéro de décembre 1968, à Jan F. Berglund, qui avait quitté quelques mois auparavant son poste de directeur de l'institution. Il a aujourd'hui 83 ans, vit en Suisse et se souvient pour Liens...



Jan Berglund.

Jan Berglund a fait le voyage en voiture avec son fidèle Fernando pour nous rencontrer à Paris où il a conservé un pied-à-terre. L'œil bleu est vif, le français impeccable et rapide, et la mémoire prompt à évoquer ce qui l'avait conduit à devenir, en 1965, directeur de la Chambre de commerce, alors sise au fameux 125, avenue des Champs Élysées, siège de la Maison de la Suède. *“C'est le gouvernement français qui avait fait don de l'immeuble à Raoul Nordling en reconnaissance de ce qu'il avait fait pour Paris lors des journées qui ont précédé la Libération”* précise-t-il.

Raoul Nordling, le légendaire consul général de Suède à Paris, mais aussi l'homme d'affaires rusé au carnet d'adresses long comme ses deux bras, qui avait, avant la guerre, *“le quasi-monopole de la représentation des grandes sociétés suédoises en France”*, poursuit Jan, et qui, la paix revenue, entendait la conserver.

Mais, l'une après l'autre, Stora Kopparberg et consort allaient créer leur propre siège *“plutôt que de passer par Nordling”*. La Chambre de commerce en mal de local partagera dès lors la Maison de la Suède avec le consulat, Volvo et la famille Nordling qui occupait le premier et le dernier étage.

Le père de Jan s'était déjà installé à Marseille avant la guerre pour poursuivre, en toute indépendance, ses activités dans le commerce du bois (il importait notamment du chêne de Suède et de Pologne pour des viticulteurs français). Il était également consul de Suède, épouse Lena et Jan naît en 1928.

En 1939, juste avant la déclaration de guerre, ses parents l'envoient en Suède, à l'internat de Sigtuna. *“Nous étions en sécurité là-bas et j'y ai retrouvé un certain nombre de mes copains de Paris”*. Parmi les nouveaux camarades, quoiqu'un an plus âgé, un certain Olof Palme, futur Premier ministre, *“à l'époque, il n'était pas social-démocrate, non !”*. Quelques années plus tard, Olof Palme qui, entre temps, s'était éveillé aux inégalités dans le monde, engagera Jan comme interprète pour une conférence organisée par la Fédération des étudiants suédois qu'il (Palme) dirigeait alors. Souvenirs...

Après son bac, Jan pense encore succéder à son père (lequel, après la guerre, s'est lancé dans l'exportation de bauxite) et fait l'équivalent de HEC à Stockholm. Son diplôme de *civilekonom* en poche, il traverse l'Atlantique en quête d'expérience : un an au consulat de Suède à Montréal, puis un an en Argentine. *“Suite à la nationalisation des activités de Dreyfus par Juan Péron, j'ai frappé aux portes pour trouver du travail”* raconte Jan qui trouvera un emploi chez l'armateur Broströms. De retour en Suède et après son service militaire, il entame une carrière professionnelle dans l'industrie papetière qui le conduira à Paris comme directeur des exportations de Cederroths, une société aujourd'hui

disparue. Puis, il parachève sa formation commerciale, cette fois en Suisse, au Centre d'études industrielles de l'université de Genève, précurseur de l'IMD de Lausanne. C'est de là qu'il répond à une annonce et soumet sa candidature au poste de directeur de la Chambre de commerce suédoise à Paris. Einar Thrap-Olsen, alors PDG d'Electrolux France et membre influent de la communauté suédoise, retient sa candidature.

Jan a 37 ans et les compétences requises, *“mais, venant de l'extérieur, je ne connaissais pas ce milieu et la Chambre de commerce n'était pas ce qu'elle est aujourd'hui”*, dit-il. Sur ces entrefaites, le conseil d'administration de la Maison de la Suède décide de séparer les deux activités : d'un côté la Maison avec son hôtel et son restaurant, et de l'autre, la Chambre. Chacune avec son conseil d'administration et son directeur, Nils-Bertil Malmqvist, (*“Nibbe”*) et Jan Berglund, - mais ni l'un ni l'autre ne siègent à leur propre conseil. Membres des deux conseils, les administrateurs entendaient garder la haute main sur les affaires - *“mais j'avais le mandat !”* s'amuse encore Jan qui a dû, on l'imagine, se rebiffer parfois...

Galerie de portraits : Paule Du Fretay-Belkin, la rédactrice en chef *“à 100 %”* du magazine, engagée par Sören Westberg, le prédécesseur de Jan. *“Très indépendante, elle s'occupait de tout et ne me laissait même pas entrer dans son bureau !”*. Le magazine de 60 pages vivant des annonces (rien n'a changé), Paule en régula le tirage *“en fonction de l'argent disponible”*. Elle avait pour assistante Birgitta Schultz. Il y avait aussi Madame Ribaud (*“Ribban”*) chez qui on envoyait les stagiaires apprendre le français et dont le perroquet répétait les fautes... Et puis encore, le trésorier français, Monsieur Elsch, Lennart Tyrhammar, l'adjoint de Jan, Göran Ljung qui lui succéderait, Françoise Gustavson qui passerait au Cercle Suédois...

En mars 1968, à la mort de son père, Jan décide de quitter Paris et la Chambre de commerce pour aller s'occuper de sa mère à Marseille. L'année suivante, il prend le chemin de la Suisse. C'est là, comme consultant international, qu'il aidera notamment Ingvar Kamprad à édifier le premier IKEA helvète, Tetra Pak à monter une société financière, futur siège social et qu'il mettra pleinement à profit sa conception des relations commerciales. *“Je n'ai jamais regretté ma décision”* assure-t-il.

Françoise Nieto

LA VIE OFFRE BIEN PLUS QU'UNE VOLVO. SAVOURER UN DÉBAT ENFLAMMÉ APRÈS UN DÎNER ENTRE AMIS. S'ENGAGER AU QUOTIDIEN POUR DÉFENDRE SES CONVICTIONS. CHERCHER L'INFORMATION PARTOUT OÙ ELLE SE TROUVE ET FEUILLETER EN CACHETTE LES MAGAZINES PEOPLE. C'EST POURQUOI VOUS CONDUISEZ LE NOUVEAU VOLVO V60.

399€/MOIS*

LLD 48 MOIS
DU 15/01 AU 30/06/2011



DRIVE

*Exemple de Location Longue Durée sur 48 mois et 60 000 km pour un Volvo V60 DRIVE 115 ch Kinetic avec peinture métallisée. Un premier loyer de 4 500 € suivi de 47 loyers mensuels de 399 € TTC (hors assurances facultatives et prestations). Offre réservée aux particuliers valable du 15/01/2011 au 30/06/2011 sous réserve d'acceptation du dossier par Volvo Automobiles Finance, département de CGL, Compagnie Générale de Location d'Équipements (SA au capital de 58 606 156 € - 69, avenue de Flandre - 59708 Marcq-en-Baroeul Cedex - SIREN 303 236 186 - RCS Roubaix-Tourcoing). Volvo Automobiles France, RCS Versailles n° 479 807 141. ZAC des Hautes Pâtures, Immeuble Nielle, 131-151 rue du 1^{er} Mai - 92737 Nanterre.

Volvo V60 DRIVE 115 ch Kinetic : consommations Euromix (l/100 km) : 4,5 - CO₂ rejeté (g/km) : 119.

NOUVEAU VOLVO V60.
VOLVOCARS.COM/FR



Volvo. for life

Une année sous le signe de l'interactivité !

Parmi les projets et ambitions de la Chambre de Commerce Suédoise en France en cette année 2011 : que sa vocation d'échanges et de mise en réseau des acteurs économiques franco-suédois prenne une nouvelle dimension grâce aux outils en ligne dont disposent désormais ses membres. Ce qui suppose évidemment une implication de la part de ces mêmes membres ! Que chacun se saisisse de ces outils, se les approprie, les diffuse au sein de son entreprise, les fasse vivre... *"Les médias sociaux n'ont aucun intérêt si vous n'en faites rien !"*, résumait ainsi à l'automne dernier le créateur du nouveau site de la CCSF, Gabriel Sundqvist, fondateur et Président de la société suédoise Pronto Communication.

Gabriel Sundqvist était alors venu présenter, aux côtés de Gita Paterson, Présidente de la CCSF, la palette des fonctionnalités proposées par le site. Des fonctionnalités placées, donc, sous le signe de ce que l'on nomme "médias sociaux" ou "réseaux sociaux" : à partir de la page www.ccsf.fr, on accède à la nouvelle page Facebook de la CCSF, à un fil d'info Twitter, à une galerie photos qui sera connectée au site de partage d'images Flickr... Une connexion au réseau professionnel LinkedIn est également prévue. Gabriel Sundqvist parle ainsi volontiers d'un "hub" entre différents réseaux et sites. Et surtout, on y trouve aujourd'hui la porte d'entrée à toute une série de forums, soit ouverts à l'ensemble des membres inscrits,



"L'avenir, ce sont des choses de moins en moins techniques", estime d'ailleurs Gabriel Sundqvist. Celui-ci sait aussi à quel point ces réseaux sociaux sont essentiels pour qui veut pouvoir "humer" ce qui se dit, ce qui va se faire... Sa société Pronto - créée en Suède en 2003 et qui a maintenant un pied en France pour proposer ici aussi ses services aux entreprises - est notamment à la pointe des dernières tendances du buzz ou "bouche-à-oreille", du

PHOTOGRAPHE : ERICSSON - © ERICSSON IMAGE BANK

soit "privés", autrement dit accessibles uniquement à un cercle de personnes préalablement choisies. Certaines thématiques semblent d'emblée porteuses. Gita Paterson cite ainsi volontiers celle du droit du travail, *"un domaine où il est précieux de disposer d'une petite communauté d'experts et d'homologues parmi les autres responsables RH d'entreprises suédoises en France"*, ou encore celle de la communication et de *"la façon dont on peut mieux marketer une entreprise suédoise"*. On pensera de même aux champs des relations publiques ou de la fiscalité... mais la liste n'est pas close. *"Chacun d'entre vous peut ouvrir un forum sur le sujet qui le préoccupe ou l'intéresse et inviter les autres à y participer !"*, incite Gita Paterson. Ensuite, les formes possibles sont multiples, y compris l'envoi, tout simplement, d'un mail à un interlocuteur avec lequel vous souhaitez poursuivre l'échange en bilatéral. Rien de sorcier, donc, même pour ceux qui ne sont pas rompus à toutes les subtilités du web 2.0 !

marketing viral, des leaders d'opinion sur internet... Au-delà de la mise en place de sites et autres outils, la spécialité de Pronto est ainsi *"d'écouter, d'influencer et d'établir des relations sur internet avec des consommateurs de produits, marques et services."* Des perspectives assez fascinantes pour toute entreprise soucieuse de maîtriser son image et d'affiner ses stratégies marketing !

Pour revenir aux échanges entre membres, parce que même le web 2.0 que ne remplacera sans doute jamais la franche poignée de mains, nous n'oublions évidemment pas qu'il s'agira ensuite de concrétiser tout cela par de vraies rencontres... et espérons ainsi vous voir toujours plus nombreux lors des manifestations organisées tout au long de cette année par la CCSF !

Claire Mallet

www.ccsf.fr
www.prontocommunication.fr



SAS France

En attribuant le Prix d'Excellence à SAS Scandinavian Airlines France, la CCSF a voulu récompenser la persévérance sur un marché de compétition acharnée, l'adaptation, le leadership, la gestion de situations difficiles et, in fine, le retour au positif des comptes de la société dans ce secteur ultra concurrentiel qu'est le transport aérien. Une performance qui a impressionné le jury.

“ C'est moi qui ai été impressionné par la décision

courageuse du jury qui a su identifier la performance positive d'une entreprise en pleine mutation !” commente Per Nilson, en soulignant que, malgré les difficultés, SAS a continué de mettre en avant un service amélioré et adapté à sa clientèle. Eléments dont le jury a tenu compte. Aux commandes de la filiale française depuis septembre 2007, Per Nilson lui fait effectivement remonter la pente contre vents et marées - et contre toute attente - avec une détermination qui porte aujourd'hui ses fruits.

Au-delà de la multiplication des compagnies low cost - “low service” rectifie Per - qui taillent des croupières aux grandes partout où elles peuvent, et leur corollaire, une concurrence exacerbée entre tous les acteurs pour conserver les parts de marché menacées, le groupe SAS se débat aussi depuis des années, au prix de lourdes restructurations, pour réduire les frais engagés dans les années 80, 90 et début 2000. Dans une situation déjà précaire et sévèrement grevée par la crise financière et économique qui sévit depuis 2008, le groupe a lancé, début 2009, un programme d'économies de quelque 8 milliards de couronnes (plus de 850 millions d'euros).

Chez SAS à Paris, cela s'est traduit entre autres par des coupes drastiques dans l'administration et l'opérationnel : de 120, la filiale a réduit son effectif à 13 personnes en 2009 - non sans essuyer une grève de 6 jours. “Cette



Per Nilson, General Manager SAS Scandinavian Airlines France.

période très difficile a exigé un énorme effort et de nouvelles méthodes de travail de la part de ceux qui restaient. Les remaniements de cet ordre se gèrent plus facilement en Scandinavie qu'en France”, constate le directeur général de l'entité française.

Passé le nuage de cendres de l'Eyjafjöll et de panique sécuritaire qui a coûté quelque 60 millions d'euros à SAS (SAS France a réussi à mettre en place une organisation de prise en charge de ses clients dès le premier instant), et tout en poursuivant son plan de restructuration, la compagnie propose de nouveaux produits à la clientèle d'affaires, sa

cible privilégiée. Elle ouvre, en avril dernier, une liaison quotidienne Lyon-Copenhague avec connections vers le reste de la Scandinavie, damant du coup le pion à Air France qui supprime sa ligne ; elle lance, en octobre, “SAS Crédit”, un nouveau programme de fidélisation pour les PME avec réductions de 2 à 8 % sur tous les voyages France-Scandinavie selon le type de billet ; elle cajole ses

voyageurs par des avantages accrus, notamment l'accès au fast-track, la file rapide du contrôle sécurité, et, bien sûr, des prix plus attractifs pour les grandes entreprises.

Résultat de cette politique du sur-mesure : “Avec 15 à 20 % de passagers en plus, nous remplissons nos avions plus que jamais ! Concurrence aidant, nous avons baissé nos tarifs de 7 % par rapport à 2009, et, surtout, suite à la réduction de nos coûts, nous avons réussi à être bénéficiaires aux deuxième et troisième

trimestres 2010”. Sur le plan opérationnel, la compagnie se porte “très bien”, ajoute-t-il. Malgré les restructurations, elle est aujourd'hui classée la plus ponctuelle au monde et elle est aussi la première à avoir obtenu la certification environnementale ISO 14001.

Pourtant... “L'objectif de SAS est d'atteindre l'indépendance économique. A terme, toutefois, le risque est grand qu'une autre compagnie ne s'intéresse à nous. Evidemment, cela impliquerait des changements mais je pense que de bonnes synergies opérationnelles pourraient se développer au sein d'une entité consolidée”, explique Per Nilson.

Françoise Nieto

Per Nilson reçoit le Vase Crystal Eye de chez Orrefors.



Doro France

L'édition 2010 du Prix d'Excellence a décerné non pas un, mais deux prix PME.

Cela, pour souligner l'importance vitale du tissu des petites et moyennes entreprises dans l'économie d'un pays.

A plus forte raison lorsqu'elles savent bien s'exporter et qu'elles enregistrent d'excellentes performances, ce qui est le cas des deux lauréates.

La plus grande de ces deux PME, Doro s.a.s., filiale française du groupe suédois Doro AB, leader mondial des téléphones mobiles simplifiés, a ainsi été récompensée pour sa remarquable performance sur le marché français et ses capacités d'innovation en matière d'ergonomie et de design.



Jérôme Arnaud, General Manager Doro France & CEO Doro AB.

Touches larges, chiffres et lettres de bonne taille, grand écran parfaitement lisible, touche d'urgence, boîtier qui n'a rien à envier à l'esthétique des grands... Conçus pour les personnes qui ont besoin d'un téléphone simple parce que, âge aidant, elles peuvent souffrir de légères déficiences (vue, audition, dextérité...), les mobiles Doro ne sont pas encore synonymes de téléphones pour seniors actifs mais, en continuant sur leur belle lancée, ils en ont toutes les chances dans la trentaine de pays qui les commercialisent à travers le monde. Dont la France, séduite par la qualité et le design "made in Sweden", qui assure aujourd'hui la moitié des quelques 56 millions d'euros du chiffre d'affaires de Doro AB.

C'est ce qui a motivé ce prix PME, un "bonheur" dont se félicite Jérôme Arnaud, le PDG de la société mère Doro AB qui pilote également la filiale française et, à partir de la France, l'Europe de l'Ouest et le Moyen-Orient.

Il explique l'expansion de la marque sur un marché hexagonal qui était, il y a trois ans encore, en retard sur la Scandinavie dans ce secteur : *"Outre les enseignes de la grande distribution, les magasins de téléphonie et les circuits spécialisés qui vendaient déjà nos produits, le fait de nous faire référencer en l'espace de quelques mois, entre 2009 et 2010, auprès des trois grands opérateurs, Orange, Bouygues Telecom et SFR, nous a permis de prendre une position de leader sur le marché des téléphones simplifiés pour seniors et d'accroître de manière significative nos ventes en France sur ce segment".*

Dans nos pays européens à la population vieillissante, voilà un marché de niche qui ne demande qu'à se développer. *"Nous estimons à 10 millions d'habitants le marché des plus de 65 ans en France. On peut donc considérer qu'il y a de 3 à 5 millions de téléphones simplifiés à vendre à cette catégorie d'âge".* Cibler cette population des seniors en lui proposant des produits ergonomiques au

design et aux matières toujours plus soignées a été la stratégie très payante de Doro depuis la création, en 2003, de sa division Care Electronics. En 2009, la valorisation du groupe (qui reste une PME de 60 salariés) en a été doublée, et en 2010, la division représente environ 80 % de son activité totale.

Ce n'est pas un hasard si Jérôme Arnaud dirige Doro AB. En 2000, alors chez Matra Nortel Communications, il avait géré la cession des activités GSM à

Nokia et terminaux grand public à Doro, lequel l'invita à prendre la direction de l'entité acquise. Sept ans plus tard, en octobre 2007, il était nommé PDG de la maison. Français à la tête d'une entreprise suédoise, cotée de surcroît (ils sont trois dans son cas en Suède), Jérôme Arnaud a opté pour un management *"de type suédois avec quelques notes françaises"* : consensus, oui, *"quand le temps le permet, mais sans sujets non tranchés"* et organisation *"slim"*. Mais aussi : *"j'invite chacun à dire ce qu'il estime ne pas être bon, voire me contredire s'il le pense"*.

Françoise Nieto

L'équipe Doro.



Qmatic France

Encore une PME performante : Qmatic France, filiale du leader mondial des systèmes de gestion des files d'attente, qui a reçu l'autre Prix PME de la CCSF pour "la remarquable progression de ses activités et pour ses produits spécifiquement adaptés au marché français".

Le terme "gestion de file d'attente" évoque pour beaucoup le ticket de queue prédécoupé que l'on arrache de sa boîte et, le cas échéant, l'écran qui indique que 17 personnes sont avant vous. En fait, il ne s'agit là que de création d'une file d'attente. La gestion, elle, est beaucoup plus élaborée. En tous cas, celle que propose Qmatic qui a déjà installé quelque 50 000 de ses systèmes dans 110 pays. Et qui est, pour l'instant, en deuxième position sur le marché français après en avoir installé plus de 500 en deux ans et triplé son chiffre d'affaires en trois ans, depuis que Ruben Benaïch en a pris les rênes.

D'ailleurs, la filiale tourne tellement bien que la décision du jury n'a pas vraiment surpris le jeune PDG au solide background commercial. *"Nous étions déjà candidats en 2009 et, compte tenu de notre progression en 2010, nous estimons avoir de bonnes chances de*



Ruben Benaïch, General Manager, Qmatic France.

gagner !", dit-il. C'est fait et il a invité sa vingtaine de collaborateurs - *"une bonne équipe très dynamique"* - à la grande soirée de remise du prix.

Les ingrédients de cette envolée ? Une approche client repensée, des objectifs chiffrés, un bon rapport qualité/prix (soutenu par l'aura de la qualité suédoise) et de nouveaux produits spécifiquement développés pour le marché français, en coopération avec le centre R&D de Göteborg. Tels le ticket format carte de visite qui se démarque du "ticket boucher", l'identification sur écran tactile qui permettra d'envoyer un signal sur le beeper ou un SMS au client qui aura donné son numéro de ticket et de téléphone.

Des mairies aux centres des impôts, en passant par les hôpitaux, les grandes surfaces, les agences de voyage et, désormais aussi, les aéroports, *"l'idée maîtresse est de diminuer globalement le temps d'attente et de dépasser l'attente par différents moyens"* explique Ruben Benaïch. En segmentant ce temps, court pour un traitement rapide et plus long si l'objet de la visite nécessite du temps. Ou, selon les

lieux, en proposant des informations via les écrans video. Mais aussi, au lieu de les contraindre à ne pas bouger de la file, en *"libérant les clients pour qu'ils puissent faire autre chose, par exemple des achats"*, en mettant des afficheurs à travers le magasin qui permettent de suivre la progression de la file ou encore, en envoyant beeps et SMS précités.

Mais les clients de Qmatic ne manquent pas d'idées pour améliorer les systèmes. Tel ce pharmacien de Reims qui canalise les clients d'orthopédie vers ses deux spécialistes, en veillant à ce que leur temps d'attente ne soit pas supérieur à celui des autres... Au fournisseur de s'adapter en développant le logiciel approprié. Un argument de vente essentiel, car les matériels Qmatic sont d'une robustesse à toute épreuve : *"les clients équipés depuis une quinzaine d'années ne veulent pas changer, donc nous leur proposons de nouvelles technologies et fonctionnalités"*. Entre autres, des logiciels pour l'optimisation du planning des employés d'un point de vente, voire pour le comptage des visiteurs dans les grandes surfaces, les musées...

Il reste que le métier ayant des cycles de vente assez longs, de 3 à 18 mois, *"il faut avoir les reins solides pour tenir"* dit Ruben. D'où l'importance de la relation avec la maison mère suédoise. *"Ce sont des gens très humains qui écoutent, qui suivent ce que nous faisons, qui viennent nous voir mais qui nous laissent une grande autonomie et qui nous font confiance"*.

Françoise Nieto

4 Questions clés qui placent l'Homme au cœur de la stratégie de votre entreprise

De quelles compétences avez-vous besoin ?

Accompagnement de projets stratégiques

- Conseil pour la mise en œuvre
- Conduite du changement

Comment développer ces compétences ?

Développement individuel et collectif

- Coaching de Managers
- Gestion des hauts potentiels
- Team building**
- Réorganisation d'équipes

De quelles compétences disposez-vous aujourd'hui ?

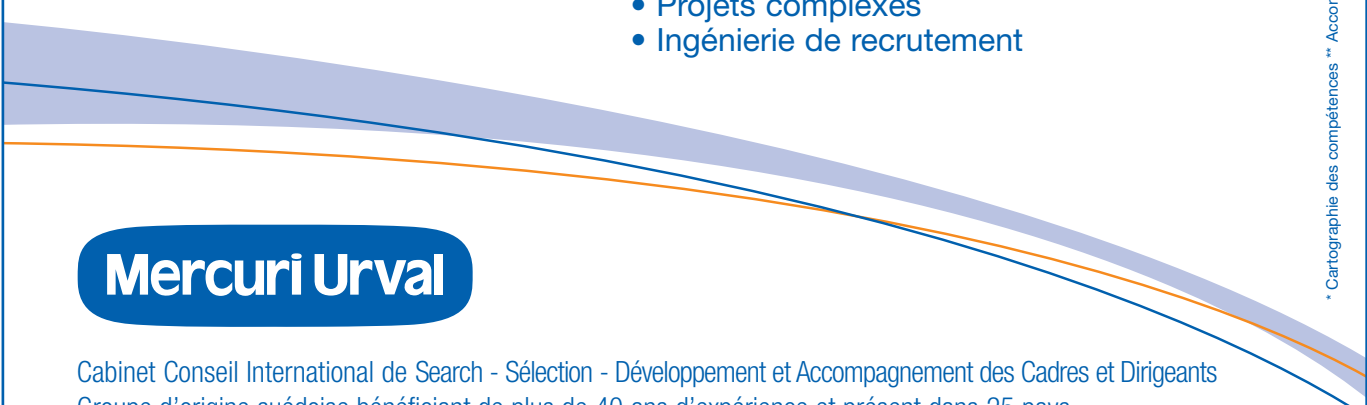
Évaluation des ressources

- Audit de management
- Audit d'équipes
- Talent mapping*
- Bilans individuels

Comment acquérir les compétences qui manquent à votre structure ?

Recrutement et sélection

- Dirigeants et cadres spécialistes
- Recrutements internationaux
- Projets complexes
- Ingénierie de recrutement



Mercuri Urval

Cabinet Conseil International de Search - Sélection - Développement et Accompagnement des Cadres et Dirigeants
Groupe d'origine suédoise bénéficiant de plus de 40 ans d'expérience et présent dans 25 pays.

Mercuri Urval France : 27-29, rue des Poissonniers - 92522 Neuilly-sur-Seine Cedex - Tél. +33 (0)1 58 37 09 99

www.mercuriurval.com

Making strategies work it's all about people⁽¹⁾

Executive - Assessment - Business Coaching - Talent management - Strategic Recruitment

ALLEMAGNE – AUSTRALIE – AUTRICHE – BELGIQUE – BRÉSIL – CHINE – DANEMARK – ESPAGNE – ESTONIE – ETATS-UNIS – FINLANDE – FRANCE – INDE
ITALIE – LETTONIE – LITUANIE – LUXEMBOURG – NORVEGE – PAYS-BAS – POLOGNE – PORTUGAL – ROYAUME-UNI – SINGAPOUR – SUEDE – SUISSE

* Cartographie des compétences ** Accompagnement d'équipes dirigeantes - (1) la réussite des stratégies repose sur les Hommes

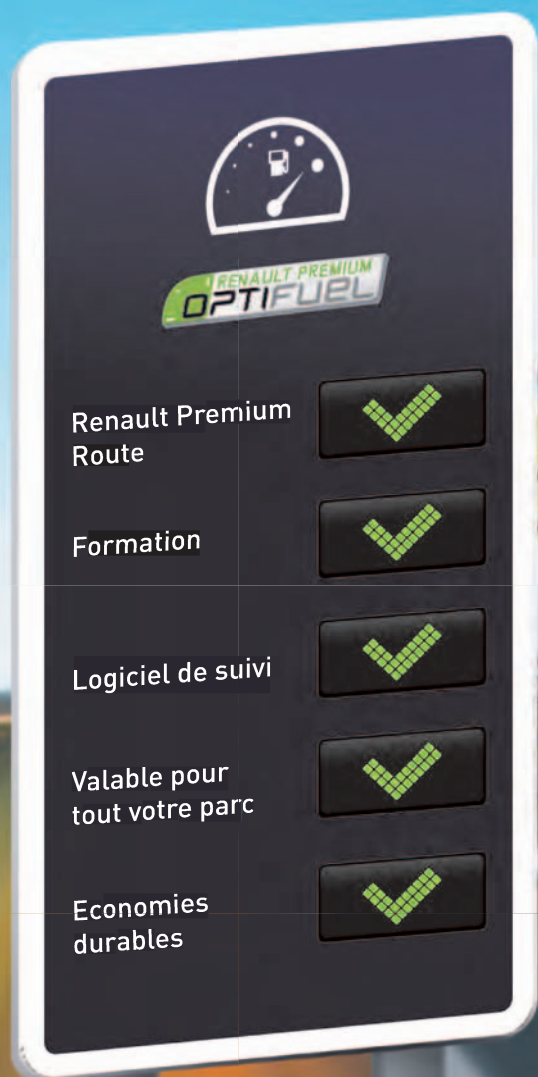
**RENAULT
TRUCKS
DELIVER***

RENAULT PREMIUM OPTIFUEL

**Économisez 2 litres,
gagnez 13 000 €**

Une économie de 2 l / 100 km sur une moyenne de 130 000 km/an
à 1 € le litre de gazole représente 13 000 € sur 5 ans**

www.renault-trucks.fr



* Renault Trucks s'engage

** Résultats obtenus en moyenne après mise en œuvre d'Optifuel Programme, formation et suivi.