

Mars
2002
Numéro 22
Prix : 3,25 €

Liens



Oui !

Le 1^{er} janvier 2002, les Suédois ont assisté frustrés au départ du train de l'euro. Ils n'avaient pas de titre de voyage. Ils sont restés sur le quai, sans coupe de champagne à la main, sans billets neufs ni pièces brillantes dans leur poche, avec la piètre consolation de se retrouver en compagnie des Britanniques et des Danois. Et d'autant plus frustrés de voir leurs voisins finlandais faire partie des pionniers.

Non seulement le train était

parti sans eux, mais il était parti à la vitesse d'un TGV, vite et sans à-coups. Ce succès, largement décrit et commenté par leurs médias, n'a fait qu'aviver le sentiment d'être des laissés pour compte et ils le manifestent à travers les sondages rapprochés qui prennent l'euro-pouls de la nation.

En novembre 2000, après le "non" au référendum sur l'euro au Danemark, ces sondages donnaient 56 % de "non" à la devise européenne contre seulement 31 de "oui". Un an plus tard, les oui étaient majoritaires à 47 % puis franchissaient la barre des 50 % après Noël. Depuis le 1^{er} janvier 2002, cette tendance haussière n'a fait que se confirmer pour enregistrer, fin février, de jusqu'à 58 % d'opinions positives. Les hommes sont plus favorables que les femmes, et les conservateurs, plus que tous les autres partis. Mais même dans les rangs des ex-communistes et des verts en majorité réfractaires, un tiers voterait "oui".

Un référendum en 2003

2002 étant en Suède aussi une année électorale avec législatives à l'automne prochain, la tenue d'un référendum ne se fera pas avant 2003. Le Premier Ministre, Göran Persson, ne souhaite pas précipiter les événements, estimant qu'une campagne référendaire doit se préparer avec soin si l'on



MEDIATHEQUE CENTRALE COMMISSION EUROPEENNE

**Avec l'avènement
de l'euro en espèces
palpables, les Suédois
ont brutalement pris
conscience d'être exclus
d'une grande aventure
qu'ils étaient pourtant
une majorité à rejeter
quelques mois auparavant.**

**Si un référendum
se tenait aujourd'hui,
le "oui" à la monnaie
unique l'emporterait.**

veut être assuré du résultat qu'on espère. Il compte aussi que se précise, comme le montrent les chiffres, le raffermissement de la couronne suédoise face à la monnaie unique. Elle en aura besoin pour sa candidature à la conversion.

Fin janvier, en tous cas, les ministres de finances de l'UE décernaient un satisfecit à la

Suède pour sa politique économique actuelle et ses perspectives jusqu'à 2004 qui, en admettant que la couronne ne flanche pas entre temps, remplit les critères de convergence exigés pour devenir membre de l'Union Monétaire Européenne.

S'ils pouvaient, les Suédois s'y mettraient tout de suite, à l'euro. Mais il leur faudra attendre que le gouvernement fixe la date du référendum. Puis voter. Puis, dans l'hypothèse de la victoire du "oui", attendre l'aboutisse-

ment des modalités d'adhésion pour enfin empocher la nouvelle devise.

La longue marche vers l'euro

Les multiples jalons de ce fastidieux parcours sont déjà dans toutes les têtes : décision du parlement suédois en décembre 2003, entrée dans le RME en février 2004, décision du Conseil des Ministres de l'UE en juin 2004, adhésion formelle de la Suède à l'UME en 2005, euro en circulation dès janvier 2006 et disparition de la couronne à la fin du mois suivant.

Au total, quatre ans... C'est long

Pourtant, il y a des Suédois qui n'ont pas attendu. Le 2 janvier, dans l'extrême nord du pays, les habitants d'Haparanda ont vite passé la frontière toute proche et échangé à Kemi, côté finlandais, leurs couronnes contre des euros, manière de participer à la fête.

Pourtant, la Suède n'aura pas été que spectatrice passive du passage à l'euro. Securitas lui a sauvé la face, dont les filiales continentales avaient engagé près de 1 500 convoyeurs de fonds pour alimenter quelque 8 000 distributeurs à travers l'Europe dès les douze coups de minuit. Mission réussie et Securitas saura faire à domicile le moment venu.

Françoise Nieto

p.5

interview

Frank Belfrage,
Ambassadeur de Suède en France

p.6,7,8,17

bloc-notes

- culture
- carnet d'affaires
- tous azimuts
- nouveaux membres
- activités CCSF
- nominations

p.10,11

reportage

- Le match UMTS

p.13,15

entreprises

- France Espèces
- Dalkia

p.18

chronique

Vino gratias

Chambre de Commerce Suédoise en France (CCSF), 21 rue de Cléry, 75002 Paris, téléphone 01 44 18 88 52 / 81, fax 01 44 18 88 46, E-mail : info@ccsf.fr, Site Internet : www.ccsf.fr •

Présidente, Directrice de la publication

Gïta Paterson • **Comité de rédaction** -

Tomas Fellbom, Britt Norée, Jan Nyberg,

Gïta Paterson, Claes Rasmusson, Håkan Skoglund

• **Rédaction** Françoise Nieto, Claire Mallet

• **Création originale de la maquette** -

Dan Hayon • **Photogravure et im-**

pression - IMPRIMERIE SERVIPLUS, Orly •

Distribution - France-routage •

Administration, Abonnements et

publicité - Tina Nilsson et Katarina Lööf, CCSF,

tél. 01 44 18 88 52 / 81, fax 01 44 18 88 46, e-mail : info@ccsf.fr

* * *

LIENS est imprimé sur G-Print 115 grs, papier couché, produit par STORAENSO. Pour en savoir plus,

contactez **Stora Enso France** -

Division Fine Paper,

téléphone 01 53 64 79 00, fax 01 53 64 79 90

* * *

Ce numéro a été distribué à 5000 exemplaires.

* * *

ISSN 1253-3343

En France, le printemps est toujours annonciateur de changements et le second du nouveau millénaire ne manquera pas à cette tradition marquant très certainement une nouvelle évolution des relations franco-suédoises.

Nos calendriers électoraux suffisent pour s'en convaincre : que ce soit la prochaine élection présidentielle française, qui pourrait mettre un terme à une longue expérience de cohabitation, ou, un peu plus tard, les législatives suédoises.

Comme le prouve le succès de l'installation de l'Euro, les esprits semblent plus ouverts à des évolutions majeures.

En Suède, les sondages d'opinion attestent d'un changement puisqu'une claire majorité se dessine en faveur de l'Euro, préparant le terrain d'un référendum qui devrait se tenir après les élections suédoises (voir page de couverture de ce numéro de LIENS).

Ce printemps apporte aussi des changements prometteurs d'une coopération renouvelée avec l'arrivée de notre nouvel Ambassadeur, Son Excellence M. Frank Belfrage (voir interview page 5). Nous saluons également l'arrivée d'Annika Levin, nouveau Conseiller Culturel près l'Ambassade de Suède et Directrice du Centre Culturel Suédois qui contribuera également de manière importante au renforcement de la coopération entre la France la Suède.

Tous deux nous apportent une expérience exceptionnelle acquise à Bruxelles sur la coopération politique, économique et culturelle au sein de l'Union Européenne, qui ne manquera pas d'être précieuse dans le cadre de leurs nouvelles missions.

Dans ce nouveau contexte, notre magazine LIENS se doit d'afficher de nouveaux objectifs. A partir de ce numéro, il sera réservé une attention particulière aux nouveaux membres de notre Chambre qui vous seront présentes régulièrement dans un espace spécial du bloc-notes.

Nous souhaitons aussi élargir sa diffusion vers tous les managers et collaborateurs qui participent à la gestion quotidienne des affaires franco-suédoises.

Ainsi, nous espérons que vous choisirez de contribuer au succès de votre propre entreprise en offrant à vos collaborateurs ce moyen d'améliorer leurs connaissances sur l'actualité des affaires franco-suédoises, d'illustrer les différentes méthodes de management et de faciliter les communications inter-culturelles en répondant positivement à l'offre d'**abonnement entreprise** qui vous est présentée avec ce numéro de LIENS.

Amicalement.



Gïta Paterson
Présidente

“D’observateurs, nous sommes devenus acteurs”

“Il n’y a aucun nuage dans le ciel des relations entre la France et la Suède” a constaté le Président de la République lorsque Frank Belfrage, le nouvel ambassadeur de Suède en France, lui a présenté ses lettres de créances, début janvier. Dans un français élégant et dynamique, ce diplomate rompu aux questions européennes dit à Liens pourquoi il se félicite d’être à Paris.

— “Paris est un poste très important. En raison d’abord de l’ancienneté de nos liens historiques, de nos affinités culturelles, des relations économiques que nous avons tissées et, plus récemment, de l’angle européen. A titre de négociateur du traité d’adhésion de la Suède à l’UE, j’ai été amené à agir en concertation rapprochée avec la France qui nous a beaucoup appuyés dans

ce processus. Depuis que la Suède est membre de l’UE, nos contacts et échanges n’ont cessé de s’élargir. Tout dernièrement, avec le jeu de nos présidences succes-

Frank Belfrage,
Ambassadeur
de Suède
en France.

sives, il se sont intensifiés au point que je puis dire que nous ne nous sommes jamais aussi bien connus que maintenant.

En fait, l’intégration européenne domine la diplomatie bilatérale...

— Oui, très, très largement. D’autant que nous sommes à la veille de grandes décisions européennes : l’élargissement, l’avancement des travaux sur les institutions, le processus de Lisbonne confirmé à Stockholm, à savoir, comment accroître la compétitivité de l’UE vis à vis de ses grands partenaires globaux... Ceci dit, étant donné que dans ces secteurs, la Suède et la France seront amenées à coopérer très étroitement, je m’attacherai, dans ma mission, à gérer et développer ce que nous avons déjà construit ensemble.

Dans quels domaines en particulier ?

— Nous avons, à mon avis, un grand potentiel de synergies dans le secteur économique qu’il nous reste à exploiter. Nous sommes tous deux présents sur nos marchés respectifs mais nous pourrions faire bien mieux que ce que nous faisons actuellement. L’obstacle linguistique ne devrait pourtant plus être un prétexte car on constate qu’en France, le monde des affaires s’est mis à l’anglais. D’autre part, à travers leurs divers liens capitalistiques, la nationalité même des entreprises tend à s’estomper, et l’on voit parallèlement se développer une dynamique de convergence des cultures managériales. Tout cela venant se greffer sur un fond commun d’appartenance européenne, il y a là une communauté d’intérêts évidente et très prometteuse.

Comment voyez-vous votre rôle d’ambassadeur dans ce contexte ?

— Promouvoir le dialogue, être présent et donner des impulsions. Par exemple, j’ai organisé tout récemment au Cercle Suédois une rencontre entre chefs de grandes

entreprises de nos deux pays sur des sujets d’intérêt commun, poursuivant en cela ce que mon prédécesseur, Örjan Berner, avait initié. En utilisant par ailleurs la présence en France de notre Chambre de Commerce, des services commerciaux de l’ambassade de Suède et de nos entreprises, nous pouvons faire avancer les choses.

Ne s’agit-il pas, en général, d’une grande mutation de la diplomatie suédoise ?

— L’intégration européenne a véritablement apporté du nouveau dans la diplomatie suédoise et toutes nos ambassades sont très focalisées sur cette question. Mais le changement le plus fondamental, le plus radical, réside dans le fait que, d’observateurs autrefois, nous sommes maintenant devenus acteurs.

En prenant, par exemple, une position de tête en faveur de l’élargissement ?

— Effectivement. La Suède a fait de cette question l’absolue priorité de sa présidence afin d’en souligner l’aspect crucial pour la paix et la stabilité en Europe, ce qui est aussi l’élément central de sa politique étrangère. Nous sommes convaincus que le seul moyen de trouver cette stabilité et cette paix est de projeter vers les pays d’Europe Centrale et Orientale le processus de développement économique et social qui nous a donné, en Europe Occidentale, un niveau de bien-être sans précédent. En intégrant ces pays, nous contribuerons à consolider la démocratie en Europe. L’UE doit tenir les engagements pris à Göteborg en juin 2001, il en va de sa crédibilité.

L’intégration passe aussi par l’adoption de la monnaie unique...

— Ce qui se passe avec l’introduction des euros en pièces et billets est très intéressant car l’impact sur le débat national et l’opinion en Suède est franchement positif. Cela nous permet maintenant de voir se dessiner la perspective d’un référendum sur le sujet. Une décision en ce sens sera prise après nos législatives de septembre prochain.

Propos recueillis par Françoise Nieto

culture

■ Gudmar Olovson

Le sculpteur suédois **Gudmar Olovson**, qui vit et travaille à Paris, expose plusieurs de ses œuvres de la mi-mars à fin avril. L'occasion de redécouvrir cet artiste que certains parisiens connaissent par sa sculpture "Les Deux Arbres" qui orne la pointe de l'île du lac inférieur du Bois de Boulogne. En notant d'ailleurs que cette pièce de bronze bénéficie depuis peu d'une parure lumineuse, réalisée par le concepteur lumière à qui l'on doit l'éclairage de la Tour Eiffel.

Exposition : Axa, 21-23 avenue Matignon, Paris 8^{ème}.

"Les Deux Arbres"
Sculpture en bronze.



■ Fifi a perdu sa maman

Fifi n'avait pas de maman. C'était même l'un de ses signes particuliers. Voilà donc Fifi doublement orpheline. **Astrid Lindgren**, sa créatrice, s'est éteinte le 28 janvier à l'âge de 94 ans. Rares sont les Suédois qui, au jour de leur mort, ont suscité tant d'éloges à travers le monde. "Les livres d'Astrid Lindgren ont été une révolution. Ils ont impliqué un virage dans la littérature enfantine,

Astrid Lindgren.

y compris en France" soulignait-on chez Hachette Jeunesse, l'éditeur français de cette femme aux 50 romans et aux 130 millions d'exemplaires. On rappellera toutefois que ce n'est que depuis 1995 que les petits Français peuvent lire la "vraie" histoire de Fifi, autrement dit de Pippi Långstrump. On sait en effet que la première traduction, à la fin des années 1940, avait passé une sérieuse couche d'édulcorant sur ce personnage haut en couleurs : la Fifi à la française ne devait pas s'aventurer sur le terrain du mensonge, de l'humour un peu trop décuplant ou de l'opposition aux adultes...

■ Amélie, en Suède aussi...

Les Suédois n'ont pas été en reste pour succomber au charme montmartrois d'**Amélie Poulain** et de son fabuleux destin... Qui a été sacré meilleur film étranger 2001 à l'occasion de la remise fin janvier à Göteborg des Guldbaggen (l'équivalent suédois des Oscars...), attribués par l'Institut du film suédois.

Amélie Poulain.



■ "Stockholm, 750 ans - un bon début"

C'est sous ce slogan que la capitale suédoise s'apprête à souffler 750 bougies. C'est de préférence entre le 1^{er} et le 8 juin qu'il faudra être à Stockholm : ce sera alors la "Semaine de fête" couronnant cet anniversaire. Au menu, concerts et spectacles, festival de ballons dirigeables, conférences, marchés historiques... Durant toute l'année, les expositions et les sorties de livres sur la ville ne devraient pas manquer.

www2.stockholm.se/750



■ Lennart Jirlow s'expose

Du 4 au 19 avril (vernissage le 4 à 18 heures), le **Cercle suédois** accueille, avec l'**Association Artistique Suédoise à Paris**, l'un des peintres contemporains préférés des Suédois : **Lennart Jirlow**. "Avec ses peintures colorées et fraîches, qui sentent bon le Midi et les plaisirs de la vie... Il peint les rêves que les Suédois ont de la France, et représente en cela quelque chose dont ils ont besoin" explique Pia Nordström, directrice du Cercle suédois. Lennart Jirlow, qui a ses attaches à la fois à Stockholm, Paris, et dans le Sud de la France, entretient d'ailleurs depuis longtemps des relations privilégiées avec le Cercle, lequel décerne chaque année un "Prix Jirlow" à un Suédois ayant aidé la communauté suédoise en France.



"Le Peintre au Village" Huile 1994,
Collection du Cercle Suédois.

Exposition ouverte à tous,
téléphoner avant de venir (01 42 60 76 67)

■ La passion fait des bulles

14 créateurs de la nouvelle génération de la bande dessinée suédoise ont été invités à traduire en images leur vision du mot "Passion". Le résultat ? Des dessins, peintures, objets et vidéos à découvrir jusqu'au 14 avril au **Centre culturel suédois**.

En parallèle (mêmes dates), le Centre présente le travail de Gunnar Lundkvist, auteur entre autres de la BD "Klas Katt". Qui est Klas Katt ? Un chat. Mais un chat confronté à des tas de tracas existentiels !



"Klas Katt" de Gunnar Lundkvist.

PICHARD
&
ASSOCIES

Société d'Avocats Français

❖
*Privilégiant depuis
plus d'un demi-siècle
des relations
personnalisées et
permanentes avec leurs
clients Scandinaves.*

Vos contacts :

M. Claude STRIFFLING

M. Christophe PICHARD



122, avenue Charles-de-Gaulle
92200 NEUILLY-SUR-SEINE

Tél. 33 (0)1.46.37.11.11

Fax 33 (0)1.46.37.50.83

E-mail : avocats.pichard@wanadoo.fr

Site : <http://www.pichard.com>

carnet d'affaires

■ Echanges franco-suédois :
on attend mieux

La France n'arrivait qu'au 10^{ème} rang des investisseurs étrangers en Suède à la fin de l'année 2000, selon les chiffres de la Banque de Suède. Avec un stock de 7 milliards de SEK, les Français sont arrivés bien loin derrière les Finlandais et les Britanniques, qui ont pour leur part respectivement investi 131 et 127 Mds SEK en 2000. La position de la France dans le classement 2001 devrait toutefois s'améliorer grâce au rapprochement entre Renault et Volvo poids lourds. De leur côté, les Suédois ont investi 46 Mds de SEK en France en 2000, la France occupant ainsi le 8^{ème} rang des pays récepteurs des investissements suédois.

■ Tetra Laval / Sidel : le feuilleton continue

Le 30 janvier dernier, la Commission européenne fixait les modalités censées permettre de dénouer la fusion qui devait avoir lieu entre **Tetra Laval** et **Sidel** dans le secteur de l'emballage de boissons. Rappelons que c'est en octobre dernier que Bruxelles avait opposé son veto au rachat du français Sidel par le géant suédo-helvétique Tetra, suscitant la colère des milieux industriels. La Commission persiste et signe puisqu'elle ordonne maintenant à Tetra de céder toutes ses participations dans Sidel "*dans un délai approprié*". Mais Tetra Laval a saisi le Tribunal de Première Instance de Luxembourg... Le feuilleton est donc loin d'être clos.

■ Securitas recrute



Securitas, déjà leader français des entreprises de sécurité (surveillance humaine, sécurité électronique, télésurveillance...)

avec 20 000 salariés, compte recruter 2 000 nouveaux agents de surveillance sur toute la France dans les mois à venir. Pour cela, Securitas tient à redorer le blason des "*vigiles*". Notamment en insistant sur l'importance accordée à la formation de ses agents, sur la dimension "*relations humaines*" de la profession et sur la souplesse des horaires.

tous azimuts

■ Les avions s'envolent, pas les prix

Du nouveau dans le ciel franco-suédois. Le lancement, le 25 avril prochain, de dessertes aériennes à prix discount par la nouvelle compagnie suédoise **Goodjet**. Au menu, des Paris-Göteborg ou Nice-Göteborg battant tous les records tarifaires : à partir de 400 SEK (un peu plus de 40 euros) l'aller simple. Plus on réserve à l'avance, plus on a des chances d'obtenir un billet à ce prix plancher.

Tout se passe par Internet ou par téléphone, d'où réduction des coûts pour Goodjet. Petit test sur **www.goodjet.com** : l'aller-retour Paris-Göteborg pour les premiers beaux jours de mai est proposé à 1200 SEK. Sans conditions particulières. Ah si ! Pas de plateau-repas, ou alors en extra... Qui s'en plaindra ?! Par contre, sachez que vous partirez de l'aéroport de Beauvais.

■ Metro fait la une...



La sortie du premier quotidien gratuit de l'histoire de la presse française, **Metro**, a décidément fait beaucoup de bruit... Et a été plus que mouvementé. Que ce soit à Paris ou à Marseille, le groupe suédois Metro International aura fait les frais, ont noté certains observateurs, de "*l'exception culturelle française*"... Colporteurs parisiens chahutés par les ouvriers du Livre CGT, lancement marseillais bloqué par un commando et second numéro imprimé et acheminé sous protection policière... Metro a également eu droit, évidemment, aux foudres des quotidiens payants qui ont fustigé la conception du journalisme des gratuits et leur modèle économique. Nous y reviendrons dans Liens.

■ Le Paris des Scandinaves

Restaurants, alimentation, vêtements, déco, culture, écoles, églises, tourisme, administrations... Toutes les bonnes adresses scandinaves de la capitale ont désormais leur site Internet ! La webmaster de ce site visuellement soigné, **Nina Koskinen**, a pensé aussi bien aux Scandinaves habitant Paris qu'aux parisiens en quête d'informations sur les pays du Nord, d'un restau suédois, d'un pull norvégien ou d'un sauna finlandais !



www.scandiparis.com

LASSUS & ASSOCIÉS

AVOCATS À LA COUR

Björn Palm-Jensen

Paul Lassus

David Gage

Stéphane Caussé

Nathalie Panossian-Richard

**Au service des sociétés
scandinaves et françaises
depuis 1981**



8, AVENUE BERTIE ALBRECHT
F-75008 PARIS - FRANCE

TÉL +33 - (0) 1 53 93 61 61
FAX +33 - (0) 1 42 56 24 39

E-MAIL : lassus.associes@wanadoo.fr

CORRESPONDENTS A :
STOCKHOLM, GÖTEBORG, MALMÖ,
HELSINGBORG, UPPSALA, ÖREBRO,
COPENHAGUE ET OSLO

■ La formation à la suédoise citée en exemple

Au moment où les partenaires sociaux français réfléchissent au renouveau de formation professionnelle, le député Jacques Barrot, ancien ministre du travail, s'est rendu en Suède pour étudier la façon dont les Suédois ont abordé la question. Selon lui, l'effort pour la formation continue y est "*exemplaire*" et les Suédois "*ont bien compris que l'élévation culturelle et intellectuelle était la clé de la réussite économique*". Dans son rapport, Jacques Barrot explique les spécificités du "*cas suédois*" (répartition des compétences entre

Suite page 8

- ✂ 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

E-mail Téléphone Fax

Chambre de Commerce Suédoise en France, 21 rue de Cléry, 75002 Paris, téléphone 01 44 18 88 52 / 81, fax 01 44 18 88 46

www.ccsf.fr
info@ccsf.fr

CABINET D'AVOCATS
FRANCO-NORDIQUE

VALENSI-LINDBOM & ASSOCIÉS

■
**Spécialiste en
droit international privé**

- *Droit de la famille* •
- *Successions* •
- *Droit immobilier* •
- *Droit commercial* •
- *Droit des contrats* •
- *Droit social* •
- *Fiscalité des personnes* •

15, AV. RAYMOND POINCARÉ
75116 PARIS

TÉL 01 47 55 42 67
FAX 01 53 70 94 41

LA FORMATION A LA SUEDOISE CITEE EN EXEMPLE Suite de la page 7

communes, Etat, secteur privé...), présente le programme "d'élévation des compétences" qui a permis à 500.000 Suédois d'atteindre le niveau bac et s'intéresse de plus près aux politiques formation de deux grandes entreprises, Scania et Skandia.

Le rapport est en ligne sur le site de l'Assemblée : www.assemblee-nationale.fr/rap-info/i3420.asp

■ Cet été, partez donc perfectionner votre suédois !



Et si vous décidiez de vous (re)mettre au suédois ? Par exemple dans le cadre d'une université d'été ? Dans ce cas, il est temps de vous inscrire à "Uppsala International Summer Session", qui accueillera comme tous les

ans des étudiants étrangers, mais aussi des diplomates, interprètes, fonctionnaires, hommes d'affaires... Chacun choisira son groupe de niveau et la durée du stage (de 2 à 8 semaines). Des conférences et excursions sont également proposées. Le tout dans une ville universitaire de renom qui n'est, rappelez-le, qu'à 45 minutes de Stockholm.

www.uiss.org

nouveaux membres

■ **Cédric Menard** et **Birgitta Ralston**.

■ **Jones Day**

Ouvert en 1970, le bureau de **Jones Day** à Paris conseille une vaste clientèle d'entreprises, de banques et de particuliers basés en France et dans d'autres pays européens, aux Etats-Unis et en Asie.

Il compte actuellement plus de 70 avocats. Domaines d'activités : opérations de fusion-acquisition, droit boursier, droit bancaire et financier, financements structurés, droit immobilier, droit fiscal, propriété intellectuelle, droit social, droit de l'environnement, litiges nationaux ou internationaux. Jones Day a au fil des années implanté des bureaux dans les principales places économiques, tout en exerçant son activité au sein d'une structure unifiée et non sous la forme d'une série de bureaux indépendants. Ce qui permet aux clients, quelle que soit leur implantation, de bénéficier d'une qualité homogène de prestations dans chacun des bureaux. A noter : **Sigvard Jarvin** et **Anne-Cécile Hansson Lecoanet**, avocats aux Barreaux de Paris et de Suède, auparavant chez Lagerlöf & Leman, ont récemment rejoint le cabinet.



Sigvard Jarvin.



marketeam

■ **Marketeam**

Le métier de Marketeam : le conseil en marketing et communication. **Marketeam** intervient lorsqu'une entreprise n'a pas le temps, les moyens, les compétences ou les relations nécessaires pour mener à bien un projet marketing (études

de marché, stratégie de communication, campagne de publicité, relations presse, etc.). Marketeam est une structure légère mais s'appuyant sur un important réseau de partenaires pouvant être sollicités en fonction de chaque projet : agences de publicité, marketing direct, conseil en management, design, télémarketing, avocats, rédacteurs... Et ce, non seulement à Paris mais aussi dans plusieurs villes européennes - dont Stockholm et Göteborg ! Marketeam est en effet dirigée par une Suédoise, **Marie Baillot Sommar**. Elle a une expérience plus que solide du marketing BtoC, BtoB et de la nouvelle économie, une connaissance particulière des relations franco-scandinaves et bénéficie effectivement d'un très gros carnet d'adresses.

Marketeam, 40 avenue du Général Leclerc,
78230 Le Pecq, tél. 06 61 48 20 30,
marketing@wanadoo.fr

■ **Sandvik Rock Processing**

En faisant l'acquisition en octobre dernier d'une partie de Svedala Industri AB, le groupe suédois Sandvik donnait naissance à **Sandvik Rock Processing**, une nouvelle entité spécialisée dans la construction et la vente d'équipements pour l'industrie des mines et des carrières : concasseurs, groupes mobiles de concassage et de criblage, etc. Cette entité comprend deux sites de production en Suède (Svedala et Arbrå) et un en France, à Chauny dans l'Aisne. Le siège de cette branche française, dénommée **Sandvik CFBK** et dirigée par **Jean Frantz**, est situé à Clichy à deux pas de Paris. Sandvik Rock Processing, qui peut déjà se présenter comme l'un des grands constructeurs dans les métiers du traitement des matériaux de construction et des minerais, figure maintenant aux côtés du groupe Sandvik (4,6 milliards d'euros de CA,

SANDVIK

environ 35 000 salariés à travers le monde) parmi les membres de la CCSF.

■ **Global Refund**

Global Refund, entreprise suédoise, est le leader mondial des opérateurs de détaxe. Son métier : gérer pour le compte des commerçants toute la procédure de remboursement de TVA dont profitent les consommateurs faisant des achats hors de leur pays d'origine (ou hors de l'UE). Global Refund est opérationnel dans 30 pays et dispose de points de remboursement dans la plupart des grands aéroports internationaux (700 au total). **Global Refund France**, dirigé par **Hubert Boillot**, emploie 45 personnes et compte parmi ses principaux clients plusieurs grands magasins, les plus illustres noms du luxe ou encore des enseignes de la grande distribution. L'entreprise se lance aujourd'hui dans une nouvelle activité, la "conversion dynamique de change", qui permettra à ceux qui utilisent leur carte de crédit à l'étranger de voir le montant de leurs achats débité directement dans leur propre devise (voir Liens n° 21).

EUROTRANSLATIONS



AGENCE DE TRADUCTION

**Technique – Commerciale
Juridique – Financière**



*Depuis 1994 au service des
entreprises suédoises et françaises*



**14, rue Roger Poulain
27950 Saint-Marcel**

TÉL +33 (0)2 32 51 25 59

FAX +33 (0)2 32 51 86 92

E-MAIL : eurotrans@wanadoo.fr



Le match UMTS



Un optimisme prudent, encore beaucoup de questions à résoudre en vue de l'avènement de l'UMTS, ou 3G, en Europe et, surtout, pas de temps à perdre : c'est, en résumé, l'ambiance de la 3^{ème} conférence internet franco-suédoise qui s'est tenue à Paris en décembre dernier sur le thème : "services mobiles : visions et réalités".

Malgré quelques illusions perdues en deux ans sur l'avenir glorieux de l'internet mobile, le flop du WAP, et l'incertitude que faisait alors peser la guerre d'Afghanistan sur l'économie globale, quelque 600 participants très attentifs s'étaient néanmoins pressés à la troisième édition d'IT Visions, organisée, au Palais Brongniart, à Paris, par l'Ambassade de Suède, la Chambre de Commerce Suédoise en France et le Bureau du Conseiller Commercial de l'Ambassade de Suède. Suédois et Français ont également pu entendre leur concurrent japonais **DoCoMo**, le plus avancé de tous dans l'UMTS, leur dire pourquoi et comment il a réussi le passage, avec démonstration à l'appui de ses merveilleux petits terminaux en couleurs qui font tout, et permettent même de téléphoner, fut-il précisé avec humour.

Mais qu'on se le dise : révolution pour les uns, évolution pour les autres, l'UMTS ne sera de toutes façons pas réellement viable avant trois, quatre ans en Europe.

teur de **Marketing d'Orange France**, dont le mot d'ordre est celui de tous les autres acteurs de l'UMTS : mettre le client au centre des préoccupations et lui sim-

plifier la vie pour lui permettre de profiter sans entraves des brassées de services qu'on lui promet. *"Le développement passe par celui des terminaux, pas des réseaux"*. Des terminaux en couleur, avec écran large, affichage lisible et *"navigation simple, intuitive, amicale"*. Bonne note au passage pour son nouveau produit à **Ericsson** désormais allié à **Sony** dans ce domaine.



La Nef, Palais de la Bourse, Paris.

Une technologie transparente

Vantée tout au long de cette journée, la magie des services mobiles doit libérer le quotidien de contraintes chronophages tels achats alimentaires, règlements de factures, de PV, ou encore permettre de contrôler les devoirs des enfants, surveiller sa santé, etc. Voire, comme nous le promettait ce jour-là une pub futuriste de France Télécom, de se faire payer à Hong Kong une jolie fringue par Mammy qui la visionne en temps réel sur son terminal couleur depuis sa campagne ardéchoise...

"Le 3G apporte des services supplémentaires dont l'image mobile" résumait **Julien Billot**, le direc-

Les fournisseurs de contenus à l'honneur

Pour **Bengt Nordström**, PDG de **Northstream**, *"le champ de bataille de la compétition est en train de se déplacer des réseaux vers les services"*. Convaincu en particulier du développement rapide d'ici 2005 de la vidéophonie, il insistait aussi, comme d'autres, sur le fait que les contenus/applications les plus populaires se trouvent au rayon divertissement. D'où viennent les revenus ? Pour l'instant, de la transmission vocale, et pour cause, tant que la connectivité ne sera pas accélérée, comme le faisait remarquer **Krister Skålberg**, PDG de **Teligent**.

Mais à IT Visions 3.0, on aura aussi beaucoup parlé des fournisseurs de contenus. Les

Julien Billot,
Directeur de Marketing,
Orange France
et Mats Dahlin,
Head of Market
Area Europe,
Middle East
and Africa, Ericsson.





Bengt Nordström, PDG, Northstream ; Soki Choi, PDG, BlueFactory ; Thomas Lindgren, PDG, Gamefederation ; David Bellaïche, Responsable e-business, Unilog Management ; Patrik Mossberg, PDG, Mint ; Sven-Christer Nilsson, PDG, Startupfactory ; Jean-Michel Billaut, Directeur, l'Atelier.

capital-risqueurs s'intéressent de plus en plus à eux, tel **Johan Wachtmeister**, PDG de **Ledstiernan**, pour qui le partage des revenus entre opérateurs et fournisseurs de contenus doit se faire sur une base gagnant-gagnant.

Comme au Japon, où ils sont mieux traités qu'en Europe. Pourtant, c'est en grande partie sur eux que repose le développement des activités du 3G. Et ils ne manquent pas d'idées.

La démonstration japonaise

"L'industrie des jeux interactifs est plus importante que l'industrie du cinéma en Europe du Nord et aux Etats-Unis" affirmait **Thomas Lindgren**, PDG de **Gamefederation**. Enormes consommateurs, les jeunes sont donc la première cible, la plus choyée. Ils

Soki Choi, PDG BlueFactory.



veulent un choix le plus vaste possible, une technologie facile et une accessibilité possible d'où qu'ils se trouvent. Opérateurs et éditeurs de contenus sont prêts à tout offrir à cette clientèle fiable et de long terme.



Hiroshi Nakamura, PDG, DoCoMo Europe.

Hiroshi Nakamura, PDG de **DoCoMo Europe**, élargit sa clientèle aux voitures, aux chiens, aux chats et au reste : *"tout ce qui bouge est pour nous un client potentiel"*. Résultat : **i-mode** introduit en février 1999 comptait 29,2 millions d'abonnés, trois terminaux étourdissants et...

51 000 contenus au 3 décembre 2001, dont une grande quantité de jeux. Fort de ce triomphe, **Nakamura-san** enfonçait le clou en affirmant que dans trois ans, le Japon tout entier serait connecté, que le débit allait s'accélérer, les tarifs baisser vertigineusement après la phase d'introduction, et qu'au Japon, tout cela n'était *"pas une vision mais une réalité"*. Dernier coup de marteau, cruel : i-mode n'est pas un système à l'usage du seul Japon, il est aussi compatible avec les standards UMTS européens...

L'Europe doit et peut faire mieux

La sentence était finalement prononcée par **Carl Bildt**, l'ancien Premier Ministre

suédois (qui avait passé toute l'après midi sur son mobile). Abonné de nos conférences IT Visions, il allait résumer la situation en lançant une sévère mise en garde aux acteurs réunis dans la grande salle de la Bourse. Ignorant le "vote" précédent sur qui, de l'Europe, du Japon ou des Etats-Unis, remporterait à terme le match UMTS et qui s'était diplomatiquement soldé par un match nul, Carl Bildt allait jeter du sel sur les plaies européennes, genre pep-talk musclé. Affirmant que les changements sont plus rapides que les anticipations, que la productivité américaine est supérieure à la moyenne européenne, qu'aux Etats-Unis *"il se passe des choses et nous devons nous réveiller"*, il concluait sa salve par un : *"l'Europe est à la traîne"*. Sa recette consiste en quatre lettres : BEEL. "B" pour bandes larges, "E"



Anders Fogelström, France Ouverture Conseil et Serge Lachaud, Transcom Europe.

pour esprit d'entreprise, "E" pour éducation, et "L" pour lumière, comme celle du phare, leader, quoi.

Note en rouge : doit et peut mieux faire. Dernier mot : *"des réunions comme celle-ci sont extrêmement utiles, elles servent de baromètres"*. On l'a vu : basse pression sur l'Europe.

Françoise Nieto

Carl Bildt, ancien Premier Ministre de Suède.



Un cas d'espèce

FRANCE ESPECES
GROUPE SCAN COIN

Des banques aux casinos en passant par les hypermarchés ou les horodateurs, pièces et billets ne cessent de circuler. De la monnaie qu'il faut trier, compter, emballer... En coulisses, France Espèces fournit les machines qui permettent d'automatiser toutes ces tâches. Filiale française du groupe suédois Scan Coin, France Espèces est le numéro un français de ce secteur auquel l'arrivée de l'euro a apporté un sérieux coup de fouet.



Ticket gagnant

Sur les 50 salariés de France Espèces, une bonne trentaine sont techniciens ou ingénieurs. *"Les machines les plus complexes, qui mettent en jeu des compétences très pointues en mécanique et sont bourrées d'électronique, exigent deux ans de formation"* note Laurent Lieutaud.

Aujourd'hui, la toute première clientèle est celle des transports de fonds, du fait que *"les banques et la grande distribution leur délèguent de plus en plus le traitement de la monnaie"*.

les clients (toutes celles vendues ces dernières années étaient adaptables) et remplacer les plus anciennes. *"Au total, cela a représenté pas moins de 6 000 interventions"* souligne Laurent Lieutaud. Ce qui, pour une entreprise de 50 salariés, fait beaucoup... D'autant plus que *"certains clients s'y sont pris assez tard"*. Bref, dans les nouveaux locaux de France Espèces à Saint-Germain-en-Laye, les téléphones n'ont pas cessé de sonner ! Mais cet épisode historique a eu aussi un autre effet : le chiffre d'affaires 2001 de la société a fait un bond de 150 % !

Il faut dire que même en temps normal, France Espèces se porte bien, avec une croissance annuelle oscillant entre 20 et 25 % depuis 1995. C'est cette année là que le groupe suédois Scan Coin, basé à Malmö, devenait l'actionnaire unique de France Espèces, dont il détenait 50 % des parts depuis 1992 dans le cadre d'une joint-venture avec une société française. *"Ce fut une renaissance, c'est à ce moment là que nous avons décollé"* se souvient le jeune P-DG, qui ne tarit pas d'éloges pour sa maison mère : *"ils sont pragmatiques, hyper-créatifs, ont une forte tradition technologique, savent devancer les besoins du marché... Travailler avec les Suédois ? Un vrai bonheur !"*

France Espèces fait ainsi partie de Scan Coin Europe - qui rassemble l'ensemble des filiales européennes de distribution - et vend les produits conçus et fabriqués par Scan Coin Industri. Mais pas uniquement : *"nous complétons la gamme des machines Scan Coin, qui représentent une petite moitié de notre offre, par d'autres produits. Là encore, c'est du pragmatisme - ils concentrent leur production sur ce qu'ils savent faire de mieux"* précise Laurent Lieutaud.

Viennent ensuite les casinos et, toutefois, les réseaux bancaires. Les transports publics sont également un secteur important... Et en plein essor grâce à une gamme d'appareils qui permettent aux conducteurs (bus etc.) de déposer leur recette et d'être approvisionnés en tickets. *"Réduction du temps de travail et nouvelles exigences de sécurité font que de plus en plus d'agglomérations s'y intéressent"*.

Enfin, France Espèces s'apprête à investir un marché à peine émergent en France, celui des "cash deposit systems". Ces automates bancaires qui "avalent" pièces et billets sont surtout destinés aux commerçants qui se contentaient jusqu'ici de déposer leur recette dans la boîte aux lettres de leur agence bancaire... D'où, ensuite, un long circuit jusqu'à l'encaissement. *"Avec ce nouveau système, il y aura bien moins de risques d'erreurs et de litiges, les comptes seront crédités en temps réel et les banques y gagneront"* résume Laurent Lieutaud. *"Nous ne serons pas les seuls à nous lancer sur ce marché, mais nous avons des positions intéressantes à prendre"* assure-t-il. Après l'euro, il fallait bien un nouveau challenge !

Claire Mallet

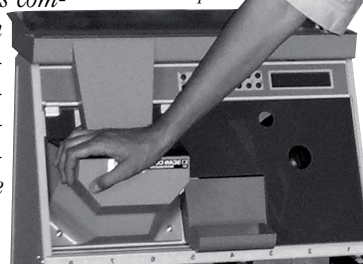
Laurent Lieutaud
Président directeur
général de
France Espèces.

“ *Ouf ! Ça commence à se calmer ! Nous venons de vivre une période barassante. Inimaginable !*” Prononcées peu de temps après l'arrivée de l'euro, ces confidences sont-elles celles d'un banquier, d'un transporteur de fonds, d'un fonctionnaire de Bercy ou d'un directeur de grande surface ? Nenni ! C'est chez France Espèces qu'on a pu les entendre, où les équipes tant techniques que commerciales ont été sur le pont pendant de longs mois pour contribuer à ce que le passage à la monnaie unique se déroule en douceur. France Espèces vend du matériel de traitement de la monnaie : compteuses et trieuses de pièces et de billets, encartoucheuses de pièces, automates, détecteurs de contrefaçons... *"Bien qu'inconnus du grand public, nous sommes partout. Pas seulement dans les banques, les salles fortes des hypers ou à la Brink's - mais aussi auprès des péages, musées, entreprises de vente automatique, églises..."* Bref, de tous ceux qui ont à compter pièces et billets et pour qui la mécanisation de cette tâche fastidieuse et ingrate est source de rentabilité" explique Laurent Lieutaud, Président directeur général de France Espèces.

Pragmatisme

Avec l'euro débarquant dans le porte-monnaie des Français, il a fallu parcourir le pays pour aller réviser toutes les machines installées chez

www.france-especes.com
www.scancoin.com



Fluidité à tous les étages

Décidément, la Suède semble réussir au mastodonte Vivendi Environnement ! Entre le pôle transports Connex qui s'est vu confier, on le sait, le fonctionnement du métro de Stockholm, et Vivendi Water qui remportait l'an dernier le contrat de gestion de l'eau de la commune de Norrtälje, le groupe français a posé ses marques de façon assez spectaculaire sur la scène de la gestion déléguée des services publics suédois (voir *Liens* n°s 19 et 20). Dans le même temps, plus discrètement, Dalkia Facilities Management, filiale spécialisée de Dalkia, autre société de Vivendi Environnement, a elle aussi réalisé un parcours intéressant. Au point d'être nommée "Entreprise de l'année" pour 2001 par la Chambre de Commerce Française en Suède.

Pour Dalkia, tout commence en 1998. A cette époque, le Conseil régional de Stockholm avait déjà externalisé le département maintenance de ses hôpitaux, à travers Locum Drift, société de droit privé dont il conservait le contrôle. Souhaitant aller plus loin dans la rationalisation de ce secteur hospitalier, la région décide de trouver un partenaire issu du privé en cédant 50 % de ses parts. Dalkia, pas encore présent en Suède, répond à l'appel d'offre... Et remporte le contrat. Deux ans plus tard, Dalkia rachète les 50 % restants.

Le technique en priorité

Depuis, Dalkia est devenu le numéro deux du secteur en Suède, derrière le suédois ABB, et emploie 500 personnes (sans compter un volume de sous-traitance). Assurer la maintenance technique d'un bâtiment, c'est notamment prendre en charge le chauffage, la ventilation, l'électricité, l'eau et autres fluides, les équipements de sécurité, les systèmes d'alarmes et de communications internes, etc.

Si Dalkia Facilities Management peut également fournir une gamme de prestations plus large (services généraux tels que l'accueil, le courrier, le nettoyage, etc.), en Suède, l'entreprise a jusqu'ici souhaité "rester sur une ligne très technique", explique Felix Mayer, Président de Dalkia Suède. "Pour nous, plus il y a de technique dans un bâtiment, plus c'est complexe, et plus c'est intéressant !" ajoute-t-il.

Outre les hôpitaux de la région de Stockholm et ses 2 900 lits, qui représentent encore la moitié de son activité, Dalkia a pour gros client



Remise du prix de l'entreprise française en Suède de l'année 2001.
Felix Mayer, Président de Dalkia Suède
et Lars Abrahamsson, Directeur Général, Dalkia Suède.

**Dalkia a récemment
reçu à Stockholm
le prix de l'entreprise
française de l'année.
En quatre ans de présence
en Suède, cette filiale
de Vivendi Environnement
a remporté d'importants
marchés dans un métier
parfois mal connu :
la maintenance technique
des bâtiments (énergie,
fluides...). Avec pour
premiers clients de grands
hôpitaux suédois.**



Telia, l'opérateur télécoms historique suédois. Telia et le gestionnaire de parc immobilier Amplion (entité de Telia jusqu'en 1998) représentent un tiers du chiffre d'affaires de Dalkia et offrent au Français une multitude de sites à travers tout le pays - "de la hutte du grand Nord jusqu'à Helsingborg en passant par les gigantesques centraux téléphoniques souterrains de la capitale !".

Plusieurs communes suédoises ont également confié la maintenance de leurs locaux à Dalkia, dont la ville de Malmö. Felix Mayer constatant d'ailleurs "un important mouvement d'externalisation de ce type de services par les collectivités locales suédoises".

Opération valorisation

Parmi les autres clients suédois de Dalkia, on trouvera par exemple des chaînes hôtelières, la liaison ferroviaire "Arlanda Express" et le métro de Stockholm (tiens, Dalkia et Connex ont apparemment choisi de travailler en famille...), ou bien encore le siège de la centrale syndicale LO. "Nous avons été ravis de remporter le contrat LO" raconte Felix Mayer, y voyant un indice des "bonnes relations" que son entreprise entretient avec les syndicats suédois.

Pourtant, la question des ressources humaines n'est pas une équation simple lorsque chaque signature de contrat implique la reprise de l'ensemble des salariés du délégataire - et, dans le cas d'une collectivité, un passage du public au privé. Or ce transfert serait généralement bien vécu : "alors que ces salariés se sentaient souvent un peu en marge chez leur ancien employeur, avec nous, leur métier se retrouve au cœur de l'entreprise, ce qui est évidemment valorisant" constate Felix Mayer, qui évoque par ailleurs les outils techniques et systèmes de gestion "très pointus" qui permettent au personnel d'étoffer leurs compétences, ainsi que la possibilité de partir travailler chez un autre client de Dalkia.

Mis à part le président Felix Mayer, qui se rend régulièrement à Stockholm, toute la direction de Dalkia Facilities Management AB est suédoise. Ce qui n'empêche pas les équipes de bénéficier de l'expérience des autres entités européennes de la société, y compris par des réunions de travail transnationales sur des sujets précis. "Le partage d'expériences est très important dans notre métier" estime le Français.

Au fait, d'après lui, au-delà de cette belle percée sur le marché suédois, comment Dalkia a-t-elle décroché le prix de l'entreprise de l'année ? "Nous avons déposé notre candidature en tant et en heure, avec un dossier clair et complet... Bref, de façon très suédoise !".

Claire Mallet

Felix Mayer,
Président
de Dalkia
Suède.



activités ccsf

Le **18 mars**, la CCSF vous propose une **soirée rencontre** exceptionnelle au Cercle suédois autour de **Peter Thustrup**, le Suédois le plus célèbre du monde du vin, négociant de vieux millésimes français et Président de "Vin Rares Peter Thustrup". Peter Thustrup nous dira tout sur le "**Capital-vin**", avant que nous ne passions à la **dégustation** d'une sélection de Bordeaux directement issus de sa cave.

La **CCSF** et **SNS** co-organisent une rencontre avec **Klas Eklund**, "**Chief Economist**" de **SE Banken Suède**, qui viendra spécialement à Paris pour parler économie et finances. Principales questions : "*commençons-nous à voir le bout du tunnel ? Sommes-nous à un tournant de l'économie globale ? La Suède est-elle sur la voie de l'Union monétaire européenne ?*". Le **11 avril** de 18 à 20 h, dans les locaux de SEB, 25 rue Balzac, Paris 8^{ème}.

A ne pas manquer, le **14 mai**, un **déjeuner-débat** avec **Per Kaufmann**, Président de Conforama. Lorsqu'on sait que le dirigeant de l'enseigne française d'ameublement est suédois et

a fait une grande partie de sa carrière chez Ikea... Cela promet d'être plus qu'intéressant. D'autant que Per Kaufmann a choisi de nous en dire plus sur le thème du "*Management suédois au sein d'une société française*".

Le **29 mai**, l'ensemble des **Chambres de commerce Nordiques** en France organisent un petit déjeuner-conférence au Cercle Suédois autour du thème "*Euro, zone euro, quelles conséquences pour les exportations nordiques vers la France ?*". Un orateur de chacune des chambres donnera son point de vue sur la question. Les comparaisons sur les situations des différents pays face à la monnaie unique viendront nourrir les débats.

nomination

Udo Vogt a été nommé fin octobre à la tête de **Sandvik SA**, la filiale française du groupe Sandvik, suite au départ d'André Baron. Udo Vogt était jusqu'ici le directeur de Sandvik Steel en Allemagne. Tout en prenant ses fonctions en France, il conserve son rôle au sein de la nouvelle "European Sales & Marketing Organisation" de Sandvik Steel.

tous azimuts

Associations franco-suédoises : honneur à la province !

Quatre amies marseillaises, dont une Suédoise, décidaient fin 2001 de créer l'association "**Amitiés Franco-suédoises**". Leurs objectifs : promouvoir la Suède en Provence, "*resserrer les liens entre Provençaux et Suédois*", conseiller les Suédois venant s'installer dans la région, aider les Français à préparer un voyage en Suède. Résultat : un site Internet, un service de prêt de livres et cassettes, des fêtes et réunions amicales... Et des projets : des cours de suédois sur Marseille, des manifestations culturelles et la publication d'une lettre, "*La Suède en Provence*". <http://assofrancosuedoise.free.fr/>

Profitons-en pour rappeler une autre initiative en province, l'**Association Franco-Suédoise de Grenoble**, dont la première vocation est d'accueillir et de faciliter l'adaptation des suédois nouvellement arrivés dans la région alpine. Et qui propose même des cours de suédois pour les enfants de ses membres. <http://members.aol.com/SuedeGreno/AFSG.html>



Specialist on INTERNATIONAL REMOVALS

For inquiries please contact

Jönköping

Eva Bengtsson
+46-36-31 26 60

Göteborg

Göran Frisén
+46-31-15 08 08

Stockholm

Bengt Jönsson
+46-8-646 26 40

Malmö

Kenneth Edinge
+46-40-18 26 30

e-mail: info@alfa-moving.se

www.alfa-moving.se



FIDI



INTERNATIONAL
MOVE MANAGERS **UTS**

Vino gratias

Le vin est affaire de goût, de curiosité et de papilles éduquées et ce n'est pas le monopole des pays producteurs.

Une preuve par trois : Britt, Lars et Peter, trois Suédois qui vivent en France et ont fait de leur passion une profession.

Britt Karlsson organise des dégustations de vins. En France, en Belgique "au moins une fois par semaine", et en Suède. C'est après un séjour en Belgique que cette vocation lui est venue et qu'elle a dûment nourrie de lectures, de cours et de voyages d'études dans les vignes françaises, sa spécialité, avant de se jeter à l'eau. Ses clients sont issus du monde des affaires,



Britt Karlsson.

principalement de grands groupes suédois et de leurs filiales françaises, mais aussi du monde politique, comme à Bruxelles. Son projet : se concentrer de plus en plus sur les voyages dégustation en France pour une quinzaine de personnes pendant 3-4 jours. L'idéal. Personnellement, Britt ne lésine pas sur le prix d'une bonne bouteille. "Mais il vaut mieux bien connaître les vins chers pour les apprécier" précise-t-elle. Le vrai défi, à ses yeux, reste pourtant de dénicher de "fantastiques petits vins pas chers", comme elle l'a fait l'automne dernier dans le Languedoc.

Reconnaître un vin est pour elle une question d'entraînement et de répertoire de références. Mais aussi : "Il faut maintenir l'odorat en forme, penser à ce qu'on boit, réfléchir. Et ne pas trop compliquer les choses". Elle en a fait un travail à plein temps. Elle n'en changerait pour rien au monde.

vinnytt@compuserve.com

Le journalisme mène à tout

Ancien journaliste, **Lars Torstenson** gère depuis 14 ans une propriété viticole que Vin&Sprit, alors organisme d'état suédois, avait achetée près de Draguignan : le Domaine Rabiega. Aujourd'hui, les activités du Domaine génèrent un chiffre d'affaires annuel de plus de 3 millions d'euros et Lars fait désormais partie du paysage. "Beaucoup de Suédois pensent que ça a dû être difficile pour moi. C'est tout le contraire. Je n'ai trouvé partout que des gens aimables, serviables

et fiables. Quand ils le veulent, les Suédois et les Français sont capables de s'entendre parfaitement. Il suffit qu'ils s'en donnent la chance..."

La première des deux productions du Domaine est petite (20 000 bouteilles pour 10 ha) et chère : le "Domaine Rabiega". Des vins élevés comme on le fait dans le Bordelais, le modèle de Lars, en espaçant les pieds de vigne. Il était le premier à introduire cette technique dans la région. Son vin le plus exclusif, "Clos Dière Cuvée 1", est un rouge à 30 euros la bouteille. Le deuxième rouge et le blanc se vendent 15 euros chacun. La France est le premier client, suivie du Japon. L'autre production, "Rabiega Vins", représente quelque 500 000 litres par an. Ce sont des vins beaucoup moins chers exportés principalement vers la Suède. Mais le Domaine a une deuxième activité qui est le support lucratif de l'exploitation viticole : un centre de cours dont la clientèle vient à 90 % des grandes entreprises et des banques suédoises.

www.rabiega.com



Lars Torstenson, Rabiega.

"30 Avenue de l'Opéra, Paris"

Peter Thustrup, lui, ne fait que vendre des vins. Mais il les vend très cher, à partir de 80 euros la bouteille et bien davantage. Parce qu'ils sont rares. C'est d'ailleurs son enseigne : "Peter Thustrup Vins Rares". Chiffre d'affaires annuel : 6,5 millions d'euros. La clientèle de Peter, cosmopolite, se compose à 80 % d'importateurs qui revendent à des détaillants. Les 20 % restants sont des particuliers, des collec-

tionneurs avant tout, américains, japonais et suédois, qui cherchent soit à compléter leur cave, soit à s'en constituer une. De la plus haute qualité, bien sûr, et en y mettant le prix, soit au bas mot, plus de 15 000 euros par an. Peter n'a d'ailleurs qu'une gamme de tarifs, quels que soient ses clients.

"Ce qui me plaît le plus est de vendre aux particuliers", dit-il. Tel ce client japonais plutôt fortuné qui s'est pris de passion pour le margaux 1900. Il en a acheté 20 bouteilles à raison de quelque 5 300 euros pièce.

Il a décidé d'en boire une tous les deux ans. Il a 45 ans. Il doit donc vivre jusqu'à 105 ans... "Nous en avons goûté une ensemble au Japon. Il est en train de devenir un véritable connaisseur. Il a commencé il y a quatre ans". A propos de Japon, d'ailleurs, Peter compte 6 boutiques franchisées dans l'Archipel.



Vins Rares
Peter Thustrup

Comme ses clients attendent de lui un avis personnel sur les vins, il en goûte lui-même environ 2000 par an et consigne ses appréciations dans d'élégants registres reliés de peau vert... bouteille. Et il fait aussi beaucoup de sport d'entretien. **Pour les particuliers : Tél. 01 45 01 46 08, Fax 01 45 01 46 01**
www.vins-rares.com

Françoise Nieto