



I^{ère} ANNÉE DE L'EURO

1st YEAR OF THE EURO

Depuis le 1/1/1999 / Since 1/1/1999

1d=6,55957 FRF

1FRF=0,15245 d



au 25/02/1999 / on 02/25/1999 :

1d=0,68861 GBP

1GBP=1,45450 d

LES SERVICES AUX ENTREPRISES

BUSINESS SERVICES

DOSSIER LES SERVICES AUX ENTREPRISES / BUSINESS SERVICES 2

Chiffres clés / <i>Key statistics</i>	2
La montée des services / <i>The growth of services</i>	3
Brokers / <i>The Brokers</i>	3
Eurojuris International	4
Mazars Guérard & Neville Russell	5
Études récentes / <i>Recent studies</i>	5

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES / ECONOMIC INFORMATION 6

Brighton Media Centre	6
CAP SANTÉ 99 / <i>Health Sector Business & Partnership Fair '99</i>	7

INFORMATIONS PRATIQUES / PRACTICAL INFORMATION 8

Agenda / <i>Diary</i>	8
Accès / <i>Access</i>	8



DOSSIER : SERVICES AUX ENTREPRISES

DOSSIER : BUSINESS SERVICES

CHIFFRES CLÉS

KEY STATISTICS

France : 01/1996
UK : 09/1996

East Sussex Seine-Maritime Somme Rives-Manche GOSE⁽²⁾ Haute-Normandie Picardie Great Britain France

ÉTABLISSEMENTS / ESTABLISHMENTS ⁽¹⁾									
Postes et télécom	165	73	21	259	2 327	98	72	15 213	4 941
Conseil, assistance ⁽³⁾	3 647	1 874	627	6 148	51 780	2 521	2 104	246 654	126 660
Services opérationnels ⁽⁴⁾	1 928	1 250	388	3 566	26 102	1 773	1 357	144 525	65 684
Recherche, développement	29	17	12	58	756	26	43	3 305	2 142
Services aux entreprises	5 769	3 214	1 048	10 031	80 965	4 418	3 576	409 697	199 427
Services marchands	13 405	10 602	3 684	27 691	159 954	14 721	12 329	934 783	597 707
Toutes activités	29 249	29 834	13 269	72 352	327 600	43 094	42 954	2 075 365	1 713 572

SALARIÉS / EMPLOYEES									
Postal services & telecom	4 782	8 695	4 133	17 610	65 138	11 318	10 750	440 981	462 495
Consultancy & business serv. ⁽³⁾	11 736	10 138	4 051	2 925	254 034	13 119	12 738	1 324 936	892 310
Operational services ⁽⁴⁾	10 620	22 744	5 617	38 981	198 011	31 680	19 335	1 364 940	727 329
Research & development	268	417	388	1 073	26 000	1 438	1 251	98 128	131 543
Business services	27 406	41 994	14 189	83 589	543 183	57 555	44 074	3 228 985	2 213 677
Market services	66 702	109 661	32 534	208 897	956 829	140 650	105 782	6 674 610	5 167 199
All activities	223 926	424 587	174 689	823 202	3 458 985	583 988	562 335	22 031 550	19 677 584

sources : INSEE SIRENE et estimations d'emploi / ONS Annual Employment Survey & NOMIS

En 1996, en matière de services rendus aux entreprises, l'East Sussex et le GOSE se distinguaient par la proportion de leurs effectifs salariés (43 % à 47 %) s'occupant de conseil et d'assistance, c'est-à-dire rendant des services immatériels.

La Seine-Maritime, la Somme et aussi la Haute-Normandie et la Picardie mettaient au contraire l'accent sur les services opérationnels (40 % à 55 %) tels que la location de matériel ou le recrutement de personnel intérimaire.

L'évolution du nombre d'établissements et de leurs effectifs salariés est assez différente des deux côtés de la Manche entre 1993 et 1996. Dans l'East Sussex et le GOSE, le personnel employé augmente de façon sensible (+ 20 % à + 28 %), tandis que le nombre d'établissements fait plus que doubler. Mais ce phénomène a surtout une explication d'ordre statistique : l'intégration en 1996 des petits établissements soumis à TVA non inclus dans le système PAYE⁽⁵⁾ antérieurement utilisé.

En Seine-Maritime et en Haute-Normandie, le nombre d'établissements progresse modérément mais l'emploi diminue un peu dans le département. La Somme et la Picardie apparaissent plus dynamiques que leurs voisins avec des effectifs salariés en croissance (+ 9 % à près de + 14 %).

In 1996 the producer services sectors in East Sussex and GOSE were distinguished by the share of employees (43 % to 47 %) employed in immaterial, consultancy and business services.

In Seine-Maritime, Somme and also in Haute-Normandie and Picardie there was greater emphasis on operational services (40 % to 55 %) such as the renting of equipment and recruitment of temporary staff.

In 1993-6 the growth in the number of establishments and employees differed on the two sides of the Channel. In East Sussex and GOSE the number of employees increased significantly (by 20 % to 28 %), while the number of establishments more than doubled, though this increase was substantially attributable to the inclusion in 1996 of small VAT-registered establishments not included in the formerly used PAYE system⁽⁵⁾ database.

In Seine-Maritime and Haute-Normandie there was a moderate increase in the number of establishments, but employment declined a little in the département. Somme and Picardie were more dynamic than their French neighbours with increases in the number of employees (by 9 % to nearly 14 %).

¹ Les établissements à effectifs non déclarés ou sans salarié ne sont pas repris dans ce tableau / Establishments which do not declare their workforce or have no employee are not taken into account in this table.

² Le Government Office for the South East (GOSE) est formé des comtés suivants / GOSE is made up of the following counties: Berkshire, Buckinghamshire, Oxfordshire, Surrey, East & West Sussex, Hampshire, Isle of Wight, Kent.


³ Activités informatiques, juridiques, comptables, d'architecture, d'ingénierie, activités de contrôle et analyses techniques, services de publicité / IT, legal, accountancy, architectural, engineering, management, technical and advertising services.

⁴ Location d'automobiles, d'autres matériels de transport, de machines et équipements, de biens personnels et domestiques, recrutement, travail temporaire, surveillance, nettoyage, services divers aux entreprises, assainissement, voirie et gestion de déchets / vehicle and transport equipment hire; renting of machinery and equipment; renting of personal and household goods; labour recruitment; provision of temporary staff; security; industrial cleaning; other services to firms, and street cleaning, sewage and refuse disposal.

⁵ A la différence du Census of Employment de 1993, l'Annual Employment Survey de 1996 comprend les entreprises soumises à la TVA non incluses dans le système PAYE / In contrast to the 1993 Census of Employment the 1996 AES included VAT-registered firms not included in the PAYE system.

La part des activités tertiaires dans le système productif ne cesse d'augmenter. Cette évolution s'explique par un double mouvement : d'abord une utilisation accrue dans des fonctions dites supérieures (marketing, recherche et développement, conseils, publicité, design, ...), ensuite l'externalisation par les industriels de fonctions plus traditionnelles (logistique et transport, maintenance, sécurité, nettoyage, ...). Il en résulte la spécialisation des entreprises industrielles qui se recentrent sur leur métier de base et des prestataires de services qui occupent des créneaux de plus en plus spécifiques.


Cette spécialisation, associée à une concentration urbaine des activités tertiaires, entraîne une polarisation renforcée des grandes métropoles comme Londres et Paris. L'articulation locale des composantes industrielles et tertiaires du système productif est devenue un enjeu important du développement économique des régions de l'Espace Rives-Manche.

 The share of the service sector in the productive system is constantly increasing. This increase is a result of two factors: first, the increasing use of so-called high-level services (marketing, research and development, consultancy, advertising, design, etc.); second, the resort by industrialists to external providers of more traditional services (transport and logistics, maintenance, security, cleaning, etc.). Industrial firms consequently concentrate on their core activities, while service providers occupy ever more specialised niches.

This specialisation, associated with a concentration of services in urban areas, is reinforcing the position of large metropolises such as London and Paris. The local integration of industrial and service components of the productive system has assumed strategic significance in the Rives-Manche area.

BROKERS

THE BROKERS

 PME-PMI EN RÉSEAU : SEINE-MARITIME EXPANSION ET LE BUSINESS LINK DU SUSSEX METTENT UNE RÉELLE OPPORTUNITÉ DE DÉVELOPPEMENT A VOTRE PORTÉE


Flexibilité, réactivité, souplesse sont autant d'atouts des PME-PMI aujourd'hui largement reconnus. Celles-ci sont pour autant bien souvent dans l'incapacité de bénéficier de l'effet de masse et de la concentration des moyens qui font la caractéristique des grands groupes.

La situation évolue actuellement grâce à la mise en place de réseaux de PME-PMI. Ce phénomène se développe un peu partout dans le monde (pays scandinaves, Grande-Bretagne, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande) et parfois même avec succès (au Danemark, la centaine de réseaux créés au début des années 80 a réanimé le tissu des PME-PMI). C'est la raison pour laquelle Seine-Maritime Expansion a souhaité introduire cette approche nouvelle en France et a mis en place un programme Interreg dans le Sussex avec Business Link.

Le réseau signifie **réunir sans fusionner des PME-PMI** qui ont des objectifs communs comme le développement d'une opportunité d'affaire (marché trop important, gamme de produits insuffisante,...), l'optimisation des achats, la mise en place d'une solution à un problème donné ou bien encore l'amélioration d'une situation de sous-traitance. L'objectif est clairement de "faire des affaires" sans perdre pour autant son identité.

Ainsi à titre d'exemple, 14 entreprises indépendantes anglaises dont l'activité est la distribution de produits d'isolation industrielle, ont récemment formé un réseau d'achat à l'échelle nationale, réduisant les coûts de 10 % et permettant une innovation qui a propulsé le réseau parmi les leaders du marché.

Seine-Maritime Expansion en collaboration avec son homologue anglais cherche donc à travers ce programme Interreg à appuyer, à l'aide de sa méthodologie, les PME-PMI pour qui le réseau pourrait offrir une opportunité. Les secteurs plus particulièrement visés sont ceux de l'électronique, de l'agro-alimentaire et de la logistique, mais toute entreprise sera bien évidemment la bienvenue, quelle que soit son activité.

 WORLD-CLASS BUSINESS NETWORKING FOR SMEs: SEINE-MARITIME EXPANSION AND SUSSEX BUSINESS LINK PLACE A REAL DEVELOPMENT OPPORTUNITY AT YOUR DISPOSAL

Flexibility, speed of reaction and adaptability are advantages of SMEs, that are today widely recognised. At the same time SMEs are often unable to take advantage of scale economies and the concentration of resources that are features of large groups.

Matters are improving at present due to the establishment of networks of SMEs. The growth of such networks is observed just about everywhere in the world (in Scandinavia, Great Britain, Canada, Australia and New Zealand) and is sometimes very successful (in Denmark the one hundred or so networks created at the start of the 1980s have given new life to the tissue of SMEs). It is for this reason that Seine-Maritime Expansion wished to introduce this new networking approach in France and accordingly agreed to establish an Interreg programme with Sussex Business Link.

The aim of the networks is to link but not to merge SMEs which have a common business objective such as the pursuit of a business opportunity (where the market is too large for one firm, or a firm's range of products is too limited), the optimization of purchases, the implementation of a solution to a given problem or even the improvement of a subcontracting arrangement. The aim clearly is to 'do business' without losing one's identity.

To give an example, 14 independent English distributors of industrial insulation products have recently formed a national-level purchasing network, reducing costs by 10% and enabling an innovation which has enabled the network to become one of the market leaders.

Seine-Maritime Expansion, in collaboration with its English equivalent, is therefore seeking via this Interreg programme to use this method to support the SMEs for whom a network might offer an opportunity. The sectors that are in particular targeted are electronics, food processing and logistics and transport, but any firm is clearly welcome to take part no matter what sector it is in.

CONTACTS :

Seine-Maritime : Seine-Maritime Expansion à Rouen M. DÉVÉ + 33 (0) 2 35 59 19 12, et à Dieppe M.CAYOL + 33 (0) 2 35 82 20 20
East Sussex : Business Link, Mr EVANS & Ms CABLE + 44 (0) 1444 259 200

 UN RÉSEAU D'AVOCATS AU SERVICE DES PME

Les PME qui s'internationalisent sont aujourd'hui confrontées à des problèmes juridiques et judiciaires qui dépassent leur environnement traditionnel. C'est entre autres pour aider les chefs d'entreprises à affronter ce type de problèmes que s'est créé en 1992 EUROJURIS INTERNATIONAL. Ce réseau d'avocats indépendants offre à la clientèle de leur arrondissement le bénéfice de services juridiques à l'échelle européenne.

Ce Groupement Européen d'Intérêt Économique (GEIE) a sélectionné près de 700 cabinets dans plus de 650 villes regroupant quelque 4 000 juristes reconnus dans 19 pays (Communauté Européenne, Suisse, Norvège, Liechtenstein et Islande). EUROJURIS dispose également de correspondants dans diverses parties du monde. Utiliser les compétences localement est la meilleure réponse à la diversité juridique, judiciaire et commerciale de l'Europe. Des avocats sont sur place, là où le problème se pose ; ils connaissent les autorités, la manière de travailler et d'opérer avec efficacité dans la langue du pays, offrant ainsi un service de qualité aux petites entreprises exportatrices.

Les normes de qualité d'EUROJURIS INTERNATIONAL :

Dans le but d'améliorer les prestations proposées aux entreprises, EUROJURIS INTERNATIONAL a adopté le 10 juin 1994 une charte de qualité qui doit servir de base aux relations avec les clients mais aussi entre les avocats du réseau recrutés sur des critères stricts : aptitude à la consultation transnationale, maîtrise des langues étrangères, transparence dans la fixation des honoraires et des services offerts.

Un accès simple :

L'avocat EUROJURIS de votre ville vous donne maintenant accès à toute l'Europe soit en contactant directement son homologue sur place soit en vous communiquant les coordonnées du professionnel compétent du droit dont vous avez besoin à l'étranger.

CONTACTS :**GEIE EUROJURIS INTERNATIONAL**

47, rue Montoyer
B-1000 Bruxelles
Tel : + 32 2 502 18 82 - Fax : + 32 2 502 38 66
<http://www.eurojuris.net>

Le réseau EUROJURIS INTERNATIONAL dans l'Espace Rives-Manche / *EUROJURIS INTERNATIONAL network in the Rives-Manche area*

SEINE-MARITIME

- Lemiegre, Roissard, Lavanant
1, rue Jules Ferry BP 29
76201 Dieppe
Tel : + 33 (0) 2 35 06 36 36
Fax : + 33 (0) 2 35 06 36 30

- Scp Dubosc, Preschez, Chanson, Dubosc
157, Boulevard de Strasbourg BP 1396
76066 Le Havre
Tel : + 33 (0) 2 35 42 24 41
Fax : + 33 (0) 2 35 21 08 92

- Lbbm

La Vatine - 20, Rue Raymond Aron
76130 Mont-Saint-Aignan
Tel : + 33 (0) 2 35 59 23 23
Fax : + 33 (0) 2 35 59 23 20

- Scp Clerc Di Costanzo & Associés

20, rue Raymond Aron
76824 Rouen
Tel : + 33 (0) 2 35 59 11 34
Fax : + 33 (0) 2 35 59 95 99
clerc@normandnet.fr

SOMME

- Scp Croissant de Limerville
74, rue du Maréchal Foch BP 2
80101 Abbeville
Tel : + 33 (0) 3 22 20 19 00
Fax : + 33 (0) 3 22 20 19 01

- Scp Van Den Herreweghe, Lebegue, Pauwels
39, rue Robert de Luzarches
80040 Amiens
Tel : + 33 (0) 3 22 22 31 31
Fax : + 33 (0) 3 22 22 31 44
x.pauwels.vanden@jurisva.com

 A NETWORK OF LAW FIRMS AT THE SERVICE OF SMEs

SMEs which internationalise are today confronted with legal and judicial problems which go beyond those they traditionally encounter. Helping the directors of companies deal with the type of problem is one of the reasons for the creation in 1992 of a network of independent law firms called EUROJURIS INTERNATIONAL offering their local clients the advantages of Europe-wide legal services.

This European Economic Interest Group (EEIG) has selected some 700 law firms in more than 650 towns to bring together some 4,000 lawyers recognised in 19 countries (the 15 EU Member States, Switzerland, Norway, Liechtenstein and Iceland). EUROJURIS also has correspondents in different parts of the world. Using local knowledge is the best way of dealing with the diversity of legal, juridical and commercial situations in Europe. The lawyers are on the spot, in the places where the problem occurs; they are aware of the relevant authorities, know how to conduct legal work efficiently in the language of the country, and can therefore provide small exporters with a high quality service.

EUROJURIS INTERNATIONAL's quality standards:

In order to improve the services it offers to firms, EUROJURIS INTERNATIONAL adopted on 10 June 1994 a quality assurance charter setting out strict criteria which will serve as a basis for its relations with its clients and also for relations between the lawyers recruited to the network. Included are aptitude for international consultation, command of foreign languages and transparency in the setting of fees and in the services offered.

Access is simple:

A EUROJURIS lawyer in your town will now give you access to the whole of Europe either by directly contacting his / her opposite number in the place concerned or by giving you the contact details of a foreign lawyer competent in the area of law relevant to your needs.

- Camus


64, rue Saint-Fursy BP 193
80200 Péronne
Tel : + 33 (0) 3 22 84 00 31
Fax : + 33 (0) 3 22 84 25 77

EAST SUSSEX

- J M Rix & Kay
84 High Street TN21 8JG
Heathfield
Tel : + 44 (0) 1435 865 211
Fax : + 44 (0) 1435 866 822
rixkay@aol.com

- Bunkers
7 The Drive BN3 3JS
Hove
Tel : + 44 (0) 1273 329 797
Fax : + 44 (0) 1273 324 082

- J M Rix & Kay
116 High Street
Uckfield
Tel : + 44 (0) 1825 761 555
Fax : + 44 (0) 1825 764 172

 Neville Russell occupe le 14e rang des sociétés d'expertise comptable au Royaume-Uni. Elle est présente dans 22 villes britanniques ; à Brighton elle est dirigée par Andrew RUSSELL. Fondé à l'origine à Rouen, Mazars et Guérard a ouvert des bureaux dans 22 villes françaises dont Lille et Le Havre, devenant ainsi le 6e cabinet d'experts comptables en France. A la fin de l'année 1997, l'une et l'autre ont réfléchi à la manière de développer leur stratégie en Europe ; Neville Russell souhaitant être représentée de façon significative en France, Mazars et Guérard voulant accroître sa présence, alors peu importante, au Royaume-Uni. C'est ainsi qu'elles ont entamé des négociations au début de l'année pour finalement parvenir à un accord de fusion le 1er septembre 1998.

Cette nouvelle société donne l'assurance à ses clients que leurs besoins seront satisfaits au moment et là où ils apparaissent, allant bien au-delà de l'action souvent limitée des réseaux traditionnels.

Andrew RUSSELL : le marché européen, en pleine évolution, offre de nombreuses opportunités pour nos clients. Cette fusion nous permet de répondre à leurs besoins sans cesse croissants en leur fournissant des services au niveau européen.

Patrick de CAMBOURG, Président de Mazars et Guérard : tandis que Mazars et Guérard était à l'origine une entreprise strictement française, nous avons maintenant l'opportunité de nous implanter sur les principaux marchés d'Europe continentale.

Cette large couverture géographique, combinée à une bonne compréhension des besoins des entreprises européennes en plein développement, constituera un avantage significatif pour les clients des 2 cabinets.

Enfin, Andrew RUSSELL explique que les relations économiques qui se tissent actuellement entre les entreprises d'East Sussex, de Seine-Maritime et de la Somme peuvent conduire à une évolution identique à celle de Mazars Neville Russell. Aujourd'hui on constate qu'un certain nombre d'opportunités d'affaires émergent de part et d'autre de la Manche ; les entreprises devraient alors tirer profit d'initiatives similaires.

CONTACTS :

Seine-Maritime (Le Havre) : M. Daniel DUNEMESNIL Tel : + 33 (0) 2 32 74 03 03, Fax : + 33 (0) 2 35 21 47 74

East Sussex (Brighton) : Mr Andrew RUSSELL Tel : + 44 (0) 1273 206 788, Fax : + 44 (0) 1273 820 901, Email : andrew.russell@mazars-nr.co.uk

 Neville Russell are the 14th largest firm of accountants in the UK. With 22 locations throughout the country, they are represented in East Sussex by their office in Brighton headed by Andrew Russell. Mazars & Guerard are the 6th largest accountancy firm in France. Originally founded in Rouen, they now have offices in 22 locations, including key sites in Le Havre and Lille. In late 1997, both firms independently considered how best they might develop their European strategies, Neville Russell needing significant representation in France, and Mazars & Guerard wishing to expand substantially their then small presence in the UK. The two firms were brought together by an intermediary and commenced joint discussions in early 1998 with the result that they merged their practices on 1 September 1998.

The combined firm provides assurance for clients that their requirements will be serviced when and where they arise, and goes way beyond the limitations of the traditional network association.

Andrew RUSSELL: it is clear that the changing European market place is creating many opportunities for our clients. This merger enables us to meet their growth aspirations by providing the services they require at a pan-European level.

Patrick de CAMBOURG, Chairman, Mazars & Guerard: while Mazars & Guerard was originally a French-based firm, we now have a presence in a number of the major continental European markets.

This wide geographical spread, combined with an understanding of the issues affecting Europe's growing companies, will be a significant benefit to the clients of both firms.

Andrew Russell further commented that the developing economic relations between businesses in East Sussex, Seine Maritime and Somme provide a natural parallel with our Mazars Neville Russell development in the same areas, and there are already appearing a number of opportunities for increasing business in both directions. All business should look to gain advantages of similar initiatives.



© Mazars Neville Russell

ÉTUDES RÉCENTES



«AMBITION TERTIAIRE Les services aux entreprises»

CONTACT :

Chambre de Commerce et
d'Industrie de Rouen
Département Études
Économiques et
Aménagement

Jacques CHARRON

Tel : + 33 (0) 2 35 14 37 37
Fax : + 33 (0) 2 35 70 80 92
Email : deea@rouen.cci.fr

«PANORAMA SERVICES AUX ENTREPRISES PICARDIE»

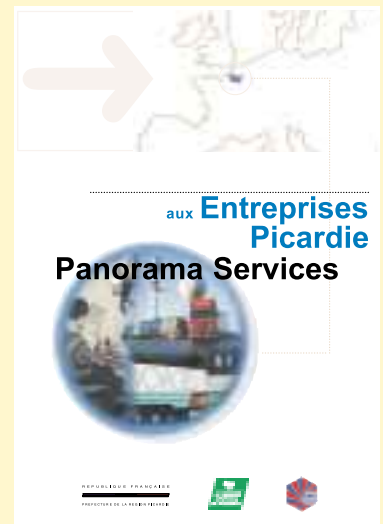
CONTACT :

Chambre Régionale de
Commerce et d'industrie
de Picardie
Service Développement
Économique Régional

Frédérique COOL

Tel : + 33 (0) 3 22 82 80 80
Fax : + 33 (0) 3 22 91 29 04
Email : f.cool@picardie.cci.fr

RECENT STUDIES



INFORMATIONS ÉCONOMIQUES ECONOMIC INFORMATION

BRIGHTON MEDIA CENTRE

Le Brighton Media Centre (BMC) est une pépinière d'entreprises du secteur des médias, de l'art et de la communication créée en réponse à une forte demande de concentration de cette industrie atomisée.

Depuis son ouverture en 1992, quatre bâtiments abandonnés ont été rénovés en plein cœur de Brighton. Aujourd'hui BMC accueille plus de 50 entreprises, toutes du secteur des multimédias, qui génèrent un chiffre d'affaires global de plus de 15 millions de livres sterling et emploient 200 personnes.

BMC réhabilite actuellement de nouveaux bâtiments et continue l'extension de son réseau afin de créer un véritable pôle de créativité au centre de Brighton.

Force économique, artistique et culturelle, BMC constitue un pôle d'excellence unique dans le Sud-Est de l'Angleterre, en perpétuelle mutation pour répondre aux évolutions de ce secteur, en plein essor dans le Sussex.

L'éventail de services, de compétences et d'équipements offerts ainsi que la présence en un même lieu d'un grand nombre de professionnels contribuent à renforcer la richesse régionale en matière de création artistique concentrée au BMC.

Parmi les différentes prestations proposées par le BMC, une entreprise peut disposer sur place d'une salle de cinéma de 60 sièges pour toutes projections ou colloques, d'une salle de réunion pouvant accueillir une cinquantaine de personnes, d'une salle équipée d'un système de visioconférence et d'un espace de restauration.

Le réseau BMC :


BMC constitue un centre de compétences en matière de communication, de marketing et de promotion. Grâce à ce réseau, les entreprises implantées au BMC ont pu signer des contrats avec de nombreux clients, PME, grandes multinationales ou organisations gouvernementales.

Le partage de compétences et d'équipements donne naissance à une véritable puissance créatrice dans le domaine des médias et de la communication allant de la publicité à la conception de sites sur internet, en passant par la distribution de films ou la création de CD ROM.

CONTACT :

Brighton Media Centre : Tel : + 44 (0) 1273 384 206, Fax : + 44 (0) 1273 384 201, Email : ianelwick@bmc.medialan.com

BRIGHTON MEDIA CENTRE

 Brighton Media Centre (BMC) is an incubator for start-up firms in the media, art and communications sectors, set up in response to the strong demand for a pooling of resources in this atomised industry.



Since its opening in 1992, four abandoned buildings in the heart of Brighton have been renovated. Today the BMC houses more than 50 multimedia firms with an overall turnover of more than £15 million and 200 staff.



The BMC is at present restoring more buildings and is continuing to extend its network to create a real pole of creativity in the centre of Brighton.

Economically, artistically and culturally the BMC is a unique centre of excellence in the south-east of England that is constantly changing in response to the evolution of Sussex's rapidly expanding multimedia sector.

The range of services, capabilities and facilities offered as well as the presence in a single location of a large number of professionals helps

reinforce the region's wealth in the field of artistic creativity.

The services the BMC offers to firms include a 60-seat cinema for film showings and colloquia, a meeting room that can accommodate 50 people, a room equipped for video-conferences and a cafe/restaurant.

The BMC network:

BMC is a centre with communication, marketing and promotional skills. Thanks to this network, firms located in the BMC have been able to sign contracts with numerous clients that include SMEs, large multinationals and governmental organisations.

The sharing of knowhow and equipment gives birth to a real centre of creative energy in the multimedia and communications sector, extending from advertising through the distribution of films to the creation of CD ROMs to the design of Internet sites.



CONVENTION D'AFFAIRES ET DE PARTENARIATS
DE LA FILIÈRE SANTÉ / MIEUX-VIVRE EN PICARDIE
16 et 17 juin 1999 à Amiens (France)



HEALTH SECTOR BUSINESS AND PARTNERSHIP FAIR
IN PICARDIE
16 and 17 June 1999 in Amiens (France)

POURQUOI CAP SANTÉ 99 ?

- un marché « Santé / Mieux-vivre » en croissance de 12 % à l'échelle européenne ;
- près de 250 entreprises picardes concernées par la filière ;
- le besoin exprimé par les entreprises de faire se rencontrer l'offre et la demande de la filière.

A partir de ces trois constats, l'Association pour le Développement de la Recherche et de la Technologie en Picardie (ADRTP), la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Picardie, avec le soutien de l'Etat et du Conseil Régional de Picardie, et la participation de l'Agence Nationale de Valorisation de la Recherche (ANVAR) et du District du Grand Amiens, ont décidé d'organiser CAP SANTÉ 99, les 16 et 17 juin 1999 à Amiens.

CAP SANTÉ 99 succèdera à la 1ère rencontre des entreprises picardes de la filière Santé / Mieux-vivre, organisée à Amiens le 4 juin 1998 (compte-rendu sur demande).

OBJECTIFS DE CAP SANTÉ 99 :

CAP SANTÉ 99 : deux journées de rencontres entre l'offre et la demande de la filière Santé / Mieux-vivre

Tous les acteurs picards (entreprises, centres de recherche, établissements de soins publics et privés, institutions...) seront mobilisés pour créer un événement de dimension régionale et interrégionale.

Des partenariats avec plusieurs régions, en France et en Europe (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Nord Pas-de-Calais, Haute-Normandie, East-Sussex...) faciliteront la création de nouveaux courants d'affaires entre entreprises de régions axées sur le développement de la filière Santé / Mieux-vivre.

TROIS MANIÈRES DE PARTICIPER À CAP SANTÉ 99 :

1. Vous avez des produits, services, technologies à proposer ou à rechercher ?

Participez aux rendez-vous organisés sur la base du catalogue offres / demandes de la filière Santé / Mieux-vivre.

2. Vous souhaitez exposer vos produits, services, technologies ?

Réservez votre stand dans le hall d'accueil de CAP SANTÉ 99.

3. Vous souhaitez disposer d'une tribune libre pour présenter vos produits, services, technologies, offres de partenariats ?

Inscrivez-vous au programme des tribunes organisées pendant CAP SANTÉ 99.

INFORMATIONS - INSCRIPTIONS / INFORMATION - REGISTRATION : CAP SANTÉ 99

33 avenue Paul Claudel
80480 DURY

Tel : + 33 (0) 3 22 33 75 06, Fax : + 33 (0) 3 22 45 34 12

WHY CAP SANTÉ 99 ?

- the European health sector market is growing at 12 % per year;
- nearly 250 Picardy firms operate in this sector;
- the firms have indicated their desire to bring suppliers and customers together.

Starting from these three factors, the ADRTP (Association for the Development of Research and Technology in Picardie) and the Picardie Regional Chamber of Commerce and Industry, with the support of government and the Conseil Régional de Picardie, along with ANVAR (French Agency for Innovation) and the Greater Amiens District decided to organise CAP SANTÉ 99 in Amiens on 16 and 17 June 1999.

CAP SANTÉ 99 will follow on from the first meeting of health sector firms in Picardie held in Amiens on 4 June 1998. (Minutes are available on request)



CAP SANTÉ 99

THE OBJECTIVES OF CAP SANTÉ 99

CAP SANTÉ 99 : 2 days of meetings between suppliers and customers in the health and related sectors

All the Picardie actors (firms, research centres, public and private health care establishments, institutions, etc.) will be mobilised to create an event of regional and inter-regional significance.

Partnerships with several regions in France and in Europe (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Nord Pas-de-Calais, Haute-Normandie and East-Sussex amongst others) will facilitate the creation of new business and partnerships between the firms of regions represented in the health sector.

THREE MODES OF PARTICIPATION IN CAP SANTÉ 99 :

1. If you are looking for or supply products, services or technologies,

take part in the meetings organised on the basis of the catalogue of health sector suppliers and customers.

2. If you wish to exhibit your products, services or technologies,

reserve a stand in the reception hall of CAP SANTÉ 99.

3. If you wish to make a presentation about your products, services or technologies,

sign up for the CAP SANTÉ 99 presentations' programme.

[Http://www.cap-sante-picardie.com](http://www.cap-sante-picardie.com)

Email : cap@adrtp.sante.org

AGENDA

DIARY

MARS / MARCH 1999

Optimiser l'utilisation des NTIC dans l'entreprise / *Optimising the Use of ICT in the Enterprise*, Amiens (Somme)

CCI d'Amiens : + 33 (0) 3 22 82 22 22

Foire Exposition de Printemps / *Spring Fair and Exhibition*, Péronne (Somme)

Union Commerciale de Péronne : + 33 (0) 3 22 84 04 15

3-5 : Salon des collectivités locales / *Local Authorities Fair*, Le Havre (Seine-Maritime)

CPM Communication : + 33 (0) 2 35 20 06 56

16-19 : *Market Research Society* / Société d'études de marchés, Brighton (East Sussex)

Metropole Hotel : + 44 (0) 1273 720 710

26-5 avril / *April* : Foire Internationale / *International Trade Fair*, Rouen (Seine-Maritime)

COMET : + 33 (0) 2 35 18 28 28

AVRIL / APRIL 1999

1er : 2ème salon régional de la maintenance / *Second Regional Industrial Maintenance Fair*, Compiègne (Oise)

AFIM Picardie : + 33 (0) 3 23 06 17 63

21-22 : Cap à l'Ouest, salon professionnel du tourisme / *Leisure and Tourism Exhibition*, Rouen (Seine-Maritime)

COMET : + 33 (0) 2 35 18 28 28

MAI / MAY 1999

4 : Bourse céréalière / *Cereal's Exchange*, Rouen (Seine-Maritime)

COMET : + 33 (0) 2 35 18 28 28

4-7 : *Association of Surgeons Conference & Exhibition* / Salon de l'association des chirurgiens, Brighton (East Sussex)

Metropole Hotel : + 44 (0) 1483 426 608

17-19 : *NEWSTEC Newspaper Technology Exhibition & Conference* / Salon des technologies de la presse, Brighton (East Sussex)

Metropole Hotel : + 44 (0) 1714 535 300

18-20 : *Chartered Institute of Housing - South East Conference* / Forum des professionnels du logement dans le Sud-Est, Brighton (East Sussex)

CIH South East Branch : + 44 (0) 1817 710 40

27-5 juin / *June* : EuroChallenge - Animations sur le commerce extérieur / *Foreign Trade Promotion* (Région Picardie)

EuroChallenge : + 33 (0) 1 41 92 17 17

JUIN / JUNE 1999

16-17 : CAP SANTÉ - Convention d'Affaires et de Partenariats / *Health Sector Business and Partnership Fair*, Amiens (Somme)

CRCI de Picardie : + 33 (0) 3 22 82 80 50

27-28 : ILAM - *Leisure Industry Show and Conference* / Forum sur les loisirs et le tourisme, Brighton (East Sussex)

ILAM Services Ltd : + 44 (0) 1491 874 800

JUILLET / JULY 1999

9-18 : *Armada du Siècle* / *Armada of the Century*, Rouen (Seine-Maritime)

+ 33 (0) 2 35 07 19 99, <http://www.armada.org>

15-21 : Le Havre 99 - Rassemblement de Navires / *Festival of the Sea*, Le Havre (Seine-Maritime),

ACCÈS

ACCESS

FERRIES

Le Havre / Portsmouth :

3 rotations par jour (du lundi au dimanche) / *3 crossings in each direction per day (from Monday to Sunday)*.

P&O European Ferries : F + 33 (0) 8 03 01 30 13/UK + 44 (0) 990 980 555

AVION / AEROPLANE

Londres-Gatwick / Le Havre-Octeville

2 vols par jour (du lundi au vendredi) et 1 vol par jour le week-end / *2 flights per day (from Monday to Friday) and 1 flight per day at weekends*

Le Havre-Octeville / Londres-Gatwick

3 vols par jour (du lundi au vendredi), 1 vol le samedi et 2 vols le dimanche / *3 flights per day (from Monday to Friday), 1 flight on Saturdays and 2 flights on Sundays*

Air France : F + 33 (0) 8 02 802 802 /UK + 44 (0) 1817 426 600

Liaison en bus Amiens - Aéroport de Roissy / *Amiens - Roissy Airport coach service*

11 aller-retour par jour / *11 return journeys per day*

"Le Bus Jaune" : + 33 (0) 3 22 82 11 00

Directeur de la publication / *Publication Director*: Alain BOISSIERE, Comité de rédaction / *Editorial team*: CCI de Rouen, University of Sussex, CRCI de Picardie, Conception graphique / *Graphical design*: CCI de Rouen, Cartographie / *Cartography*: University of Sussex. ISSN en cours / *ISSN applied for*, Dépôt légal : 1^{er} trimestre 1999

Ce bulletin a été réalisé en partenariat avec / *Published with the support of*: Government Office for the South East, East Sussex County Council, Brighton & Hove Unitary Authority, East Sussex District Councils & Borough, Sussex Enterprise, Préfectures de Région Haute-Normandie et Picardie, INSEE Haute-Normandie et Picardie, DRCE Haute-Normandie et Picardie, DRIRE Haute-Normandie et Picardie, Conseils Régionaux de Haute-Normandie et de Picardie, Conseils Généraux de Seine-Maritime et de la Somme, ARD Haute-Normandie, Comités d'Expansion de Seine-Maritime et de la Somme, CRCI de Haute-Normandie, CCI de Seine-Maritime et de la Somme, Universités de Rouen et du Havre.

Si vous souhaitez nous faire part de vos remarques, contactez-nous. If you have any comments, please contact us.

Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen, Département Études Économiques & Aménagement, Quai de la Bourse - BP 641, F76007 Rouen Cedex

Tel : + 33 (0) 2 35 14 37 37, Fax : + 33 (0) 2 35 70 80 92, Email : deea@rouen.cci.fr, contact : Estelle BRUNETOT

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Picardie, Service Animation Économique, Hôtel Bouctot Vagniez, 36, rue des Otages, F80037 Amiens Cedex 1

Tel : + 33 (0) 3 22 82 80 50, Fax : + 33 (0) 3 22 82 80 59, Email : rives.manche@picardie.cci.fr, contact : Renaud PHÉLIZON

University of Sussex, Sussex European Institute, Falmer, Brighton, GB BN1 9QN

Tel : + 44 (0) 1273 606 755, Fax : + 44 (0) 1273 623 246, Email : rivesmanche@sussex.ac.uk, contact : Michael DUNFORD

Bulletin d'Information Économique / *Economic Information Bulletin* - March 99 - June 99 / mars 99 - juin 99

