



OBSERVATOIRE
ÉCONOMIQUE
RIVES - MANCHE
ECONOMIC
OBSERVATORY

Bulletin d'Information Économique
Economic Information Bulletin

DU COMMERCE TRADITIONNEL AU COMMERCE ELECTRONIQUE DANS L'ESPACE RIVES-MANCHE



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE ROUEN

FROM TRADITIONAL TRADE TO E-COMMERCE IN THE RIVES MANCHE AREA

UNIVERSITY OF



SUSSEX
AT BRIGHTON



DOSSIER : COMMERCE/TRADE 2

Chiffres clés / <i>Key statistics</i>	2
Des marchés transfrontaliers/ <i>Cross border markets</i>	3
Le commerce électronique/ <i>E-commerce</i>	3
Wired Sussex	4
Foiegras.com	4
Amplicon Liveline	4
Commerce électronique : les CCI/CCIs and <i>e-commerce</i>	5

INFORMATIONS ECONOMIQUES / ECONOMIC INFORMATION 6

South East England Development Agency	6
Regional Advanced Engineering	6
Témoignage : NPTV/ <i>Testimony:NPTC</i>	7
Vous avez la parole/ <i>What do you think?</i>	7

INFORMATIONS PRATIQUES / PRACTICAL INFORMATION 8

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





CHIFFRES CLÉS

KEY STATISTICS

	East Sussex	Seine- Maritime	Somme	Rives- Manche	South East ¹	Haute- Normandie	Picardie	Great Britain	France
Établissements ^{2, 3} Establishments ^{2, 3}									
Commerce et réparation automobile <i>Sale, maintenance and repair of motor vehicles</i>	792	1 140	526	2 458	9 360	1 733	1 804	66 591	66 077
dont établissements de 1-9 salariés/1-10 salariés ⁴ <i>of which establishments with 1-9/1-10 employees ⁴</i>	678	943	445	2 066	7 694	1 468	1 502	56 186	57 462
Commerce de gros et intermédiaires du commerce <i>Wholesale and commission trade</i>	1 136	1 543	701	3 380	15 989	2 143	2 300	116 613	115 270
dont établissements de 1-9 salariés/1-10 salariés ⁴ <i>of which establishments with 1-9/1-10 employees ⁴</i>	973	1 150	546	2 669	12 667	1 619	1 757	95 574	92 110
Commerce de détail et réparation d'articles domestiques <i>Retail trade and repair of personal and household goods</i>	3 347	4 650	1 962	9 959	32 209	6 434	5 893	248 635	241 524
dont établissements de 1-9 salariés/1-10 salariés ⁴ <i>of which establishments with 1-9/1-10 employees ⁴</i>	2 950	4 274	1 777	9 001	27 497	5 911	5 346	216 133	221 916
Ensemble du commerce Wholesale and retail trade and repairs	5 275	7 333	3 189	15 797	57 558	10 310	9 997	431 839	422 871
dont : <i>of which:</i>									
établissements de 1-9 salariés/1-10 salarié ⁴ <i>establishments with 1-9/1-10 employees ⁴</i>	4 601	6 367	2 768	13 736	47 858	8 998	8 605	367 893	371 488
établissements de 10-49 salariés/11-49 salariés ⁴ <i>establishments with 10-49/11-49 employees ⁴</i>	575	850	370	1 795	8 042	1 159	1 193	53 643	44 862
établissements de 50 salariés et plus <i>establishments with 50 employees and over</i>	99	116	51	266	1 658	153	199	10 303	6 521
Salariés ⁵ Employees ⁵									
Commerce et réparation automobile <i>Sale, maintenance and repair of motor vehicle</i>	5 384	7 467	3 307	16 158	82 970	10 590	12 990	535 437	377 038
Commerce de gros et intermédiaires du commerce <i>Wholesale and commission trade</i>	8 532	15 536	5 725	29 793	176 118	20 779	20 227	1 071 263	888 669
Commerce de détail et réparation d'articles domestiques <i>Retail trade and repair of personal and household goods</i>	27 157	28 083	13 334	68 574	326 571	37 124	37 104	2 246 408	1 286 811
Ensemble du commerce Wholesale and retail trade and repairs	41 073	51 086	22 366	114 525	585 659	68 493	70 321	3 853 108	2 552 518

source : INSEE, INSEE-SIRENE & NOMIS Annual Employment Survey

 ¹ Le South East, dans les limites du Government Office for the South East (GOSE), est formé des comtés suivants : Berkshire, Buckinghamshire, Oxfordshire, Surrey, East Sussex, West Sussex, Hampshire, Ile de Wight et Kent.

 ¹ The South East, i.e. the area of the Government Office for the South East (GOSE) is made up of the following counties: Berkshire, Buckinghamshire, Oxfordshire, Surrey, East Sussex, West Sussex, Hampshire, the Isle of Wight and Kent.

² Sauf les établissements à effectif non déclaré ou sans salarié.

² Excluding establishments with no, or no declared, employee.

³ Nombre d'établissements au 30/09/97 pour l'East Sussex, le South East et la Grande-Bretagne, au 01/01/98 pour la Seine-Maritime, la Haute-Normandie et la France, au 01/10/99 pour la Somme et la Picardie.

³ Number of establishments on 30/09/97 in East Sussex, the South East and Great Britain, on 01/01/98 in Seine-Maritime, Upper Normandy, and on 01/10/99 in Somme and Picardy.

⁴ Pour la France, les tranches d'effectif salarié sont 1-9 et 10-49 et pour la Grande-Bretagne 1-10 et 11-49.

⁴ The employee size classes are 1-9 and 10-49 for France and 1-10 and 11-49 for Great Britain.

⁵ Nombre de salariés au 30/09/97 pour les données britanniques et au 01/01/98 pour les données françaises.

⁵ Number of employees on 30/09/97 for Great Britain and 01/01/98 for France.

Des marchés croisés à Forges-les-Eaux et à Heathfield

Depuis 1997, des **marchés** sont organisés respectivement en Angleterre et en France dans le cadre du jumelage qui unit les villes de Forges-les-Eaux et de Heathfield. Cette opération est menée par le comité de jumelage, en étroite collaboration avec l'Union Commerciale et Artisanale de Forges-les-Eaux et depuis 1998 reçoit le soutien du programme Interreg II Rives-Manche.

Chaque année, le dernier lundi du mois d'août, une douzaine de commerçants sédentaires de Forges traversent la Manche et partent à la **conquête de la clientèle anglaise** friande des produits du terroir (charcuterie, crêpes, pâtisseries, pain, fromages frais), du prêt-à-porter et de l'artisanat (poteries et fleurs séchées). Réciproquement, le jeudi de l'Ascension, c'est au tour des Français d'apprécier **des produits d'Outre-Manche** mis en avant par une dizaine de commerçants non sédentaires d'Heathfield. Les étals proposent ainsi des jouets en bois, des rosiers, des pulls traditionnels, du vin, du miel ou encore des fromages. Ces marchés attirent à chaque édition une **fooule nombreuse** et très intéressée dans une **ambiance chaleureuse**.

Pour l'**An 2000**, la Ville de Forges souhaite donner une nouvelle dimension à cette initiative en transformant la Place Brévière en **marché européen** avec des commerçants d'Heathfield bien sûr mais aussi des villes avec lesquelles Forges est jumelée : Battice (Belgique) et Wennisgen (Allemagne). Rendez-vous les 6 et 7 mai pour découvrir des produits "made in Europe".

CONTACTS :

Forges-Les-Eaux : Mme LECLÈRE, Présidente du Comité de Jumelage/President of the Twinning Committee - Tel : +33 (0) 2 35 09 87 86
et Mme LECYNE, Présidente de l'Union Commerciale et Artisanale/President of the Trade & Craft Association - Tel : +33 (0) 2 32 89 00 98
Heathfield : Ms TEMPLE - Tel : +44 (0) 1435 812 861 et Mr FULLFORD - Tel : +44 (0) 1435 813 111

Dieppe Market à Hove

Dieppe Market, organisé depuis deux ans dans George Street à Hove, permet aux clients anglais d'acheter des produits français, en majorité des **produits frais**, auprès de commerçants dieppois venus spécialement. La CCI de Dieppe est à l'origine de cette initiative en partenariat avec Brighton & Hove Unitary Council. La préparation du marché implique **une consultation** des 50 commerçants de George Street par le biais de leurs Unions Commerciales. L'idée a été accueillie favorablement, même si certains ont exprimé leur inquiétude quant à une baisse de leur chiffre d'affaires.

Dieppe Market est organisé un samedi en septembre. 12 commerçants ont utilisé la liaison rapide Dieppe-Newhaven et ont installé 40 étals pour vendre principalement des produits d'épicerie fine, du poisson et du pain. La première fois, le marché a attiré **15 000 clients**, mais cette année ils étaient un peu moins nombreux en raison du mauvais temps. La fréquentation augmente d'environ 1/3 par rapport à un samedi traditionnel.

Tout le monde est gagnant : les commerçants anglais augmentent leur vente de la journée et les clients peuvent acheter des produits français, manifestant ainsi leur goût pour notre culture culinaire surtout depuis la disparition progressive des produits locaux d'épicerie fine.

L'Office de Tourisme local a enregistré **une augmentation importante du nombre de demandes de renseignements** sur ces marchés qui ont attiré des visiteurs situés dans **un rayon d'au moins 40 km**.

CONTACTS : Brighton & Hove Council, Mr Mc ELROY - Tel : +44 (0) 1273 292 194 - Fax : +44 (0) 1273 292 376
CCI de Dieppe, Mme CAPPE - Tel : +33 (0) 2 35 06 50 50 - Fax : +33 (0) 2 35 06 50 51

Cross-Border Markets in Forges-les-Eaux and in Heathfield

Since 1997 **markets** have been organised in France and England in the context of the twinning agreement between the towns of Forges-Les-Eaux and Heathfield. The markets are organised by the twinning committee in close collaboration with the Forges-Les-Eaux Commercial and Crafts Union. Since 1998 the markets have received support from the Rives Manche INTERREG II programme.



Each year, on the last Monday of August, a dozen shopkeepers from Forges cross the Channel and **seek out English clients** partial to local foods (cooked meats, crepes, cakes and pastries, bread, fresh cheese), ready to wear clothing and craft products (pottery and dried flowers). Reciprocally, on Ascension Thursday it is the turn of the French to appreciate **products from the other side of the Channel** supplied by about ten travelling salespersons from Heathfield. The stalls offer wooden toys, rose bushes, traditional jumpers, wine, honey and cheeses. These unusual markets attract on each occasion **large interested crowds** in a **congenial atmosphere**.

For the **year 2000** the town of Forges hopes to add a new dimension to this initiative : to transform the Place Brévière into a **European market** by welcoming traders not only from Heathfield but also from other towns with which Forges is twinned: Battice in Belgium and Wennisgen in Germany. You will be welcome on 6th and 7th May to discover products made in Europe.

Dieppe Market, Hove

The Dieppe Market has been running for 2 years in George Street, Hove and enables English shoppers to buy French products, many of which are **fresh**, from traders who came especially from Dieppe. The idea was initiated by the Chamber of Commerce in Dieppe with Brighton & Hove Council. The organisation of the market involved **consultation** of the 50 traders in George Street through their representatives of the George Street Traders and Hove Business Association. The response to the idea was positive with a small minority voicing concerns over loss of trade.



Dieppe Market is organised on a Saturday in September. 12 traders travel over using the Dieppe to Newhaven fast ferry and set up 40 stalls selling mainly specialist French delicatessen food, fish and bread. The first year attracted **15,000 shoppers** and this year a slightly smaller number attended due to bad weather. This figure represents an increase of approximately two thirds on normal Saturday trading.

Local traders and shoppers are extremely positive about both their opportunities to buy French products and increase in trade for a day. It is the essence of the French culture, which is enjoyed so much especially since the demise of the local delicatessens.

The local Tourist Information Office has recorded **a large increase in the number of enquiries** about these markets that have attracted visitors from **at least a 25-mile radius**.

Qu'est-ce que le commerce électronique ?

Le commerce électronique donne la possibilité de **vendre des produits sur Internet**. Le concept de **transaction en ligne** n'est pas nouveau. Depuis quelques années, les entreprises utilisent les réseaux informatiques pour échanger avec leurs principaux clients et fournisseurs des informations sur les commandes, les factures et les livraisons.

L'utilisation croissante d'Internet par les entreprises et la création de **nouveaux marchés de masse en ligne** montrent que le commerce électronique devient maintenant **une opportunité viable** pour des milliers de sociétés quels que soient le secteur d'activité et la taille.

What is e-commerce?

E-commerce is the ability to **conduct business electronically**. The concept of **online transactions** is not new. For some years, companies have used computerised networks to exchange information about ordering, invoicing and delivery with their main customer and suppliers.

The substantial increase of use by companies of the Internet and creation of **a new online mass market** means that e-commerce is now becoming a **viable proposition** for thousands more companies, across all sectors and regardless of size.

WIRED SUSSEX

Dans le Sussex, Wired Sussex, filiale de Sussex Enterprise, joue un rôle de premier ordre dans la **promotion du développement du commerce électronique** en réalisant des publications et en proposant des formations.

En mai 1999, Wired Sussex a édité un guide pratique sur ce thème "**Commerce Electronique : mode d'emploi**". Ce document propose aux entreprises une **méthode en six étapes** permettant de planifier la mise en place d'un site de commerce électronique sur Internet. Il présente également des études de cas d'entreprises qui développent ou utilisent le commerce électronique.

Wired Sussex tend à montrer que le commerce électronique n'est pas seulement un moyen pour vendre et promouvoir les produits sur Internet mais qu'il peut également **transformer votre entreprise**.

CONTACT

Wired Sussex - Tel : +44 (0) 1273 666 834 - Fax : +44 (0) 1273 666 832

E.mail : info@wiredsussex.com - Internet : <http://www.wiredsussex.com/ecommerce>

In Sussex, Wired Sussex is at the forefront of **promoting the development of e-commerce** in the area by providing training and publications.



In May '99 a comprehensive guide, **E-Commerce Know-How**, was published. It takes people through a **six-step process** of planning an e-commerce web site and provides case studies of company's experiences of establishing and utilising e-commerce.

The main drive of Wired Sussex's e-commerce message is not just about selling and advertising your products electronically but recognising that e-commerce **can transform your business**.

THEFOIEGRAS.COM

thefoiegras.com : l'internet gourmand

Les Canards du Val de Luce, petite entreprise picarde, est spécialisée dans la **production et la vente de foies gras**. Son foie gras, couronné par une **médaille au Salon de l'Agriculture**, s'achète aujourd'hui sur thefoiegras.com, la boutique en ligne dédiée aux plaisirs gourmands et créée par les Canards du Val de Luce.

Après un an d'existence, le succès est au rendez-vous avec près de **5 000 connexions mensuelles**, même si des investissements importants restent nécessaires pour asseoir la notoriété. La boutique assure une formidable ouverture à l'exportation : seulement 5 % de connexions depuis la France, 15 % depuis l'Europe et surtout 80 % depuis les USA. C'est aussi l'occasion de créer des contacts entre entreprise et d'ouvrir de **nouveaux horizons** pour l'entreprise.

thefoiegras.com: the Internet for Gourmands


The Canards du Val de Luce, a small Picardy firm, **produces and sells foie gras**. Its foie gras, **awarded a medal at the Agricultural show**, is today sold on the Internet site, thefoiegras.com, an online shop dedicated to the sale of gourmand products and created by the Canards du Val de Luce company.



After one year of existence, its success is indicated by nearly **5,000 internet connections per month**, even if major investments remain necessary to establish its fame. The shop offers major export opportunities. Just 5 per cent of the connections come from France. 15 per cent come from Europe and strikingly 80 per cent come from the United States. The site also offers opportunities to establish direct **business to business links** and to open **new horizons** for the company.

CONTACT :

Les Canards du Val de Luce - Tel : +33 (0)3 22 42 20 31 - Email : info@thefoiegras.com - Internet : <http://www.thefoiegras.com>

 Entretien avec M. Jim HICKS, Directeur Général de Amplicon Liveline à Brighton

Quelle est l'activité de votre société ?

Nous fabriquons et distribuons des **produits électroniques** pour l'industrie des instruments de mesure.

Depuis combien de temps utilisez-vous le commerce électronique ?

Nous utilisons Internet depuis 4 ans mais nous avons pris la décision de développer un site de commerce électronique interactif il y a environ 18 mois ; nous observons des **résultats concrets depuis 9 mois**.

Combien cela vous a-t-il coûté ?

Le site a coûté environ **25 000 £** mais a déjà changé de façon spectaculaire les frais de publicité de nos produits. Par exemple, en mettant notre catalogue sur Internet, les **coûts de mailing ont chuté de moitié** pour s'établir à 15 000 £. Nous avons également expédié près de 5000 CD et environ 5000 entreprises ont reçu de la publicité par messagerie électronique.

Quels sont les avantages pour votre entreprise ?


Nous avons des clients dans le monde entier. Les ventes directes en Turquie par le biais d'Internet ont rapporté à la société 180 000 £ net. La part de notre chiffre d'affaires attribuée directement au commerce électronique a progressé, **passant d'un tiers à la moitié**.

Quels obstacles avez-vous rencontrés ?

Le principal problème est le **coût de liaison permanente à Internet**. La plupart des autres pays le fixent sur la base d'un appel local, aux USA c'est gratuit. Le coût élevé et la faible bande passante des lignes au Royaume Uni dissuadent les entreprises. Il y a aussi le problème des **commandes** pour les entreprises qui n'ont pas le même système. Elles suivent jusqu'à la fin les procédures du commerce électronique, impriment le bon de commande, inscrivent leurs références et nous le retournent par fax ou par courrier. Enfin, pour développer un **site de qualité attractif** qui génère du chiffre d'affaires, nous avons besoin d'une personne qualifiée dans le domaine de la programmation et de la conception graphique de sites, et qui ait également de solides connaissances en matière de marketing et de vente. Cet ensemble de compétences n'est pas facile à trouver.

CONTACT :

Amplicon Liveline - Tel +44 (0) 1273 608 331 - <http://www.amplicon.co.uk>

 Interview with Mr Jim HICKS, Managing Director of Amplicon Liveline, Brighton.

What does your company do?

We are industrial **electronics** manufacturer and distributor marketing products for measurement and instrumentation.

How long have you been using e-commerce?

We have been using e mail and an information web site for about 4 years but we made the decision to establish an interactive e-commerce site about 18 months ago and it has been **working effectively for the last nine months**.



How much did it cost to set up?

It cost approximately **£25,000** and has already dramatically changed the overheads of the costs of publicising our products. For example, by putting our catalogue on the web **our mailing has been halved** to 15,000. We also send out approximately 5,000 CDs and email approximately 5,000 companies with advertising.


What are the advantages for your company?

We have a world-wide market; for example, a direct e-commerce sale has netted the company £180,000 of business in Turkey. The proportion of our turnover directly attributable to the web has increased **from a third to a half**.

What are the disadvantages that you have experienced?

The main problem is the **cost of having a permanent Internet link**. Most other countries charge connection to the Internet at the rate of a local call and in the USA it is free. The high cost and lower bandwidth of lines in the UK is a deterrent to its use by firms. There is still the problem of **orders** being completed by firms that do not have the equivalent technology to record the order. These firms usually follow all the e-commerce ordering procedures to the final stage and then print out the order form, put on their own references and fax or post us the order. Also in order to prepare a **good site** which will generate business, you need someone with good skills in programming and web site design, combined with a sound understanding of marketing and sales skills. This combination of skills is not easily found.


COMMERCE ELECTRONIQUE : LES CCI CCI's AND E-COMMERCE

 Face à l'essor du commerce électronique et conscientes des enjeux qu'il représente, de nombreuses Chambres de Commerce et d'Industrie françaises ont décidé d'aider leurs ressortissants dans leur démarche notamment par :

- des actions de **sensibilisation** (réunions d'informations, animation de clubs d'entreprises ...),
- des **conseils à l'entreprise** dans les différentes phases de son projet (rédaction du cahier des charges, choix du prestataire, publicité du site ...),
- des sessions de **formation** (création de sites web, recherche d'informations sur Internet).

CONTACTS :

Retrouvez les coordonnées de votre CCI sur notre site/Find the contacts on our website - <http://rivesmanche.central.sussex.ac.uk>

 In the face of the development of e-commerce and aware of the opportunities it offers, many French Chambers of Commerce and Industry have decided to help their members in their response to it by means of:

- **awareness raising** activities (meetings to provide information, organisation of clubs for companies, etc.),
- **assistance to firms** in the different phases of their projects (preparation of contracts, selection of service provider, publicising the site, etc.),
- **training** sessions (creation of web sites, and searching for information on the internet).

INFORMATIONS ÉCONOMIQUES ECONOMIC INFORMATION

SOUTH EAST ENGLAND DEVELOPMENT AGENCY



SEEDA : Agence de Développement du Sud-Est de l'Angleterre



SEEDA: South East England Development Agency

Qu'est-ce que la SEEDA ?

L'Agence de Développement du Sud-Est de l'Angleterre (SEEDA) est l'une des neuf Agences Régionales de Développement (RDA) créées par le Gouvernement comme **première étape** de la politique de régionalisation en Angleterre. Devenue totalement opérationnelle en avril 1999, la SEEDA couvre les neuf comtés du Sud-Est (dans les limites du Government Office for the South East) qui est formée de 12 "unitary authorities" et de 55 districts et communes.



What is SEEDA?

The South East England Development Agency (SEEDA) is one of the nine Regional Development Agencies (RDAs) created by the Government as the **first step** towards Regional Government in England. SEEDA became fully operational in April 1999. The SEEDA area covers the nine counties of the Government for the South East (GOSE) region that includes

12 unitary authorities and 55 district/borough councils

Quelles sont les activités de la SEEDA ?

La SEEDA a pour mission de mettre en place et de développer une **stratégie économique** pour le Sud-Est de l'Angleterre. C'est l'organisme le plus important au niveau régional pour la création d'activités économiques, l'intégration sociale et les questions environnementales.

What does SEEDA do?

Seeda is responsible for developing and implementing a **Regional Economic Strategy** for South East England. It is the lead body at regional level promoting wealth creation, social inclusion and environmental issues.

Quels sont les objectifs clés de la SEEDA ?

- Placer le Sud-Est de l'Angleterre parmi les **10 premières régions européennes**.
- Maximiser le potentiel économique en soutenant l'**innovation** et la **diversification**.
- Accroître le **niveau de qualification** et créer une **main-d'œuvre internationale**.
- Améliorer l'**environnement** et la **qualité de vie**.
- Rehausser le **niveau de vie** dans les **zones défavorisées**.

What are SEEDA's key objectives?

- To make South East England one of **Europe's top ten regions**.
- To maximise its economic potential by harnessing its **innovation and diversity**.
- To improve **skill levels** across the region and create a **world-class workforce**.
- To enhance the South East's **environment and quality of life**.
- To raise **living standards** in the region's **deprived areas**.

Comment atteindre ces objectifs ?

La SEEDA travaille en étroite collaboration avec l'Assemblée Régionale du Sud-Est (SEERA) et le GOSE pour favoriser la création de **partenariats** de longue durée entre acteurs publics et privés, organismes de bénévolat et enseignement supérieur. En juillet dernier, un **document de consultation** sur la stratégie économique régionale de la SEEDA a été diffusé pour avis. Une synthèse des réponses doit être réalisée à l'automne 1999.

How will this be achieved?

SEEDA is working closely with the South East Regional Assembly (SEERA) and Government Office for the South East (GOSE), to create **lasting public, private, voluntary and academic sector partnerships**. In July '99 a **consultation document** for SEEDA's regional economic strategy was sent out for comment. The review of responses to this document is to be carried out after September '99.

CONTACT :

SEEDA : Tel : +44 (0) 1483 484 200 - Fax : +44 (0) 1483 484 247- Email : info@SEEDA.co.uk - Internet : <http://www.seeda.co.uk>

REGIONAL ADVANCED ENGINEERING



De part et d'autre de la Manche, les **industries de pointe** et plus particulièrement l'électronique sont en **pleine croissance**. Dans ce contexte, des **Centres Régionaux de Ressources en électronique** ont été créés récemment à Rouen (C2RE) et à Brighton (Prototyping Center) pour répondre aux besoins des industriels en matière de recherche et développement. Dans le cadre du programme Interreg II, ces centres ont décidé de **travailler en réseau** afin d'optimiser les compétences à disposition des entreprises anglaises et françaises, **favoriser les coopérations inter-entreprises** et créer un **pôle d'excellence** dans ce secteur au sein de l'espace Rives-Manche.




On either side of the Channel, **advanced technology industries** and in particular electronics are **growing rapidly**. In the light of this situation, **Regional Electronics Resource Centres** have recently been created in Rouen (C2RE) and in Brighton ((Prototyping Centre) to respond to the research and development needs of industrial companies. In the context of the INTERREG II programme, these centres have decided to **operate as a network** in order to optimise the services offered to English and French firms, **to encourage inter-firm cooperation** and to create a **centre of excellence** in this sector in the Rives Manche area.


CONTACTS :

Seine-Maritime : M. MAZARI Tel : +33 (0) 2 35 52 80 20 - Fax : +33 (0) 2 35 52 80 80 - Email : Mazari@esigelec.fr

East Sussex : Professor CHATWIN Tel : +44 (0) 1273 606 755 - Fax : +44 (0) 1273 690 814 - Email : C.R.Chatwin@sussex.ac.uk



 Interview avec Etienne GRANGE, Directeur de NPTV, société spécialisée dans la TV interactive à Amiens

 Interview with Etienne GRANGE, Managing Director of NPTV, a company specialising in interactive television in Amiens.

Comment s'est fait le contact avec les partenaires anglais ?

Nous avons d'abord pris contact avec une société anglaise basée à Brighton qui nous a ensuite conviés à une réunion, "Overview of Digital TV", organisée le 10/11/98 à Brighton. Mon associé, Jérôme CHOURAQUI, et moi-même y avons rencontré les organisateurs, Wired Sussex, qui par la suite nous ont invités au salon professionnel MILIA. Le contact initial avait été établi sur la base d'une activité commune : la télévision interactive.

How did you make contact with English partners?

We first made contact with an English company located in Brighton. Subsequently, we were invited to a meeting they were attending on 10th November 1998, called 'Overview of Digital TV'. At this meeting my associate, Jérôme CHOURAQUI, and I met the organisers, Wired Sussex, who invited us to the MILIA Trade Fair. The initial contact had been made on the basis of a common activity: interactive television.

Quelles sont vos relations avec les partenaires anglais ?

Aujourd'hui, nous n'avons pas encore trouvé de terrain de coopération, avec notre premier contact. Par contre, nous gardons un lien constant avec Wired Sussex, notamment pour participer avec eux à d'autres salons.

What is the nature of your relationships with your English Partners?

We have not, as yet, found an opportunity for cooperation with our first contact. However, we remain in constant contact with Wired Sussex, especially in order to participate with them in other fairs.

Quels sont selon vous les facteurs de réussite et de blocage dans une expérience de ce genre ?

Je pense qu'en matière de partenariat, qu'il soit franco-anglais ou international, le principal facteur de réussite est la capacité à trouver une réelle activité commune, qu'elle soit ponctuelle (participer à un salon, travailler sur une maquette commune, travailler sur un client commun), ou plus durable (développer un projet en commun dans la durée). Le caractère international n'est pas vraiment handicapant. Nous ne l'avons pas ressenti comme tel, en tout cas.



What are the factors that lead to success and what are the obstacles in experiences of this kind?

I think that in relation to partnerships, whether they be Franco-English or international, the main determinant of success is the ability to find a genuine shared activity, be it short-term (participation in a trade fair, working on a model, or working for a common client) or more long-term (developing a joint long-term project). The international nature of the activity is not really a handicap. At least we have not felt that it is a handicap.

Que reprenez vous de cette expérience pour votre entreprise et pour vous-même sur un plan professionnel et personnel ?

Pour notre entreprise, cela nous a tout de suite ouvert des horizons nouveaux. Nous n'aurions jamais pensé nous positionner sur les marchés internationaux si nous n'avions pas assisté à cette conférence. Aujourd'hui, nous avons de nombreux contacts anglais, et nous travaillons avec la BBC sur la première publicité interactive diffusée en Angleterre. Cela n'aurait jamais été possible si le 10/11/98 nous n'avions assisté à cette conférence. De même, au MILIA (auquel nous sommes allés surtout parce que Wired Sussex nous offrait un stand à un prix abordable), nous avons noué de nombreux contacts fructueux.

What has your firm gained from this experience and what have you gained professionally and personally?

For the firm, this experience has immediately widened its horizons. We would never have thought of competing in international markets if we had not taken part in this conference. Today we have many English contacts, and we are working with the BBC on the first interactive advertising transmission in England. Similarly, at MILIA (to which we went largely because Wired Sussex offered us a stand at a reasonable price) we established many fruitful contacts. This development would not have a reason if we had not been invited to attend the 'Overview of Digital TV' conference.

CONTACT :

NPTV - Tel : +33 (0) 1 55 28 89 89 - Fax : +33 (0) 1 55 28 89 90 - Email : eg@nptv.fr - Internet : http://www.nptv.fr

VOUS AVEZ LA PAROLE

WHAT DO YOU THINK?

- Donnez votre avis sur le Bulletin d'Information Economique Rives-Manche/Give your opinion on the Rives Manche Economic Information Bulletin
- Témoignez de votre expérience au sein de l'espace Rives-Manche/Talk about your experience within the Rives Manche area
- Demandez des informations complémentaires/Ask for further informations

Contactez-nous en retournant ce coupon réponse/please contact us returning the reply slip to:

Nom de l'entreprise, de l'organisme/Name of the company or organism :

Secteur d'activité/Sector of activity :

Nom-Prénom/Name-First name : Fonction/Position :

Adresse/Address :

Tel : Fax : Email :

Commentaires/Comments :

.....

.....

.....

AGENDA

DIARY

DECEMBRE 1999 / DECEMBER 1999

29 novembre/November - 1 décembre/December: TMA32 The Premier Data, Voice and Image Event / Conférence sur la voix et l'image
 Venue/Lieu : Brighton Centre/Metropole, Brighton (East Sussex)
 Contact: + 44 (0) 1273 361 000

7-8 : Internet Business 2000 / Internet et le monde des affaires 2000
 Venue/Lieu : Brighton Metropole, Brighton (East Sussex)

JANVIER / JANUARY 2000

21-26 : Garden Centres / Les jardins
 Venue/Lieu : Metropole Hotel, Brighton (East Sussex)
 Contact: Metropole Hotel, + 44 (0) 1273 720 710

27 : Les aides à la coopération transfrontalière, le programme JEV / Aid for transfrontier cooperation, the JEV programme
 Venue/Lieu : CCI du Havre (Seine-Maritime)
 Contact: + 33 (0) 2 35 55 26 95

28-30 : Les Pucés Rouennaises / The Rouen flea market
 Venue/Lieu : Parc des Expositions, Rouen (Seine-Maritime)
 Contact: + 33 (0) 2 35 18 28 28 - M. JOLIBOIS

30 janvier/January - 4 février/February: Floor Coverings / Revêtements de sol
 Venue/Lieu : Metropole Hotel, Brighton (East Sussex)
 Contact: Metropole Hotel, + 44 (0) 1273 720 710

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 Portsmouth : F : + 33 (0) 8 03 01 30 13, UK : + 44 (0) 990 980 555
<http://www.poportsmouth.com>

Dieppe / Newhaven :

1 rotation par jour le lundi, le vendredi, le samedi et le dimanche jusqu'au 3 janvier 2000, puis à partir du 18 février 2000 / 1 crossing in each direction per day on Mondays, Fridays, Saturdays and Sundays until January 3rd 2000 and from February 18th 2000.
 Hoverspeed : F : + 33 (0) 8 20 00 35 55, UK : + 44 (0) 8 705 240 241
<http://www.hoverspeed.co.uk>

LIAISON AEROPORT / AIRPORT COACH SERVICE

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


6 aller-retour par jour du lundi au samedi et 7 aller-retour le dimanche / 6 return journeys per day from Monday to Saturday and 7 return journeys on Sundays.
 "Le Bus Jaune" : + 33 (0) 3 22 82 11 00

AVION / AEROPLANE

London City Airport / Le Havre-Octeville :

3 rotations par jour (du lundi au vendredi) et 1 rotation par jour le week-end / 3 flights in each direction per day (from Monday to Friday) and 1 flight in each direction per day at weekends.
 Air France : F : + 33 (0) 8 02 802 802, UK : + 44 (0) 1817 426 600
<http://www.havre.aeroport.fr>




 Directeur de la publication / Publication Director: Alain BOISSIERE
 Comité de rédaction / Editorial team: CCI de Rouen
 University of Sussex, CRCE de Picardie
 Conception graphique / Graphical design: CCI de Rouen
 Cartographie / Cartography: University of Sussex

ISSN 1293-0520, Dépôt légal : 4e 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, CRCE de Haute-Normandie, CCI de Seine-Maritime et de la Somme, Universités de Rouen et du Havre.

Bulletin d'Information Économique / Economic Information Bulletin
 December 1999 - February 2000 / décembre 1999 - février 2000

Coupon-réponse à retourner à / Return reply slip to:

Chambre de Commerce et d'Industrie de Rouen
 Département Études Économiques & Aménagement - Estelle BRUNETOT
 Quai de la Bourse - BP 641, 76007 ROUEN Cedex
 Tel : + 33 (0) 2 35 14 37 37, Fax : + 33 (0) 2 35 14 38 33
 Email : estelle.brunetot@rouen.cci.fr

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Picardie
 Service Animation Économique - Renaud PHÉLIZON
 Hôtel Bouctot Vagniez, 36, rue des Otages, 80037 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

University of Sussex
 Sussex European Institute - Michael DUNFORD
 Falmer, BRIGHTON, BN1 9QN
 Tel : +44 (0) 1273 606 755, Fax : +44 (0) 1273 623 246
 Email : rivesmanche@sussex.ac.uk