



De izquierda a derecha, **Cyril Piquemal**, cónsul general de Francia en Barcelona, **Philippe Saman** y **Pascal Bourbon**, presidente de Les Compagnons du Beaujolais en Barcelona.

CELEBRACIÓN DE LA LLEGADA DEL BEAUJOLAIS NOUVEAU A BARCELONA

Barcelona, 16 de noviembre 2017

- COMO MARCA LA TRADICIÓN, EL TERCER JUEVES DE NOVIEMBRE NUESTRA CÁMARA CELEBRÓ LA LLEGADA DEL BEAUJOLAIS NOUVEAU A LA CIUDAD CONDAL.
- EL ALMUERZO, QUE TUVO LUGAR EN EL HOTEL MAJESTIC & SPA, REUNIÓ A MÁS DE 120 PERSONAS Y CONTÓ CON LA PRESENCIA DE CYRIL PIQUEMAL, NUEVO CÓNsul GENERAL DE FRANCIA EN BARCELONA.

☞ El acto dio comienzo con una copa de bienvenida y, a continuación, en la sala del restaurante -recientemente renovada y privatizada para el evento-, **Philippe Saman**, director de la Cámara, celebró el éxito de participación, dio la bienvenida a los asistentes y agradeció la presencia de **Cyril Piquemal**, nuevo cónsul general de Francia en Barcelona.

El almuerzo fue organizado en colaboración con **Les Compagnons du Beaujolais** y **Lepetitjournal.com**.

Marc Rodríguez y **Albert Sabanes**, respectivamente Directores Generales de **GL Events** y **Geoambient**, aprovecharon el evento para invitar a colaboradores, clientes y proveedores. GL Events es líder mundial de logística de eventos y gestión de espacios.

ooo

actividades...

Comisión de Innovación y Empresa

p. 3

actividades...

Acogida de una misión de empresas de Pays de la Loire

p. 5

actividades...

Comisión de recursos humanos

p. 9

Geoambient, por su parte, es una consultoría geológica. Ambos grupos afincados en Barcelona proceden de Rhône-Alpes, de donde es originario el Beaujolais.

Tampoco quiso perderse la fiesta **Juan Carlos Ponce**, Director Comercial de **Renfe-SNCF en Cooperación**, quien -con sus invitados- celebró así el cuarto año de funcionamiento de los trenes de alta velocidad entre Francia y España. Cabe destacar que, entre sus destinos, la ruta Barcelona-Lyon es la que más está creciendo en lo que llevamos de 2017.

Pascal Bourbon, presidente de Les Compagnons du Beaujolais en Barcelona, tomó el relevo para hablar de las características que ofrece este año el célebre vino. “Un vin opulent, joyeux, soyeux, frais et éclatant”, reconoció.

La cosecha 2017 ha tenido lugar la primera quincena de septiembre. Hay que destacar que se ha visto marcada por las imprevisiones climáticas: heladas en primavera y violentas tormentas y granizo a principios de verano. Afortunadamente llovió antes de la recolección, lo que permitió al producto recuperar la frescura necesaria.

La tradición se remonta al siglo XIX, cuando los vinicultores del Beaujolais comenzaron a poner a la venta su vino poco después de la cosecha.

No fue hasta 1967 cuando se fijó una fecha concreta para la llegada del Beaujolais Nouveau: el 15 de noviembre a medianoche.

Finalmente, en 1985 se eligió el tercer jueves del mes de noviembre como la fecha definitiva para celebrar este acontecimiento.

El viñedo del Beaujolais cubre parte de dos regiones francesas: el norte de Rhône-Alpes y el sur de Saône-et-Loire.



Durante la primera cata se descubrió un vino perfectamente equilibrado y de buena calidad, aunque hay que lamentar la escasa producción de este año. Una razón de más, según Bourbon, para disfrutarlo con moderación. El presidente de Les Compagnons du Beaujolais acabó su intervención con un energético “Vidons les tonneaux!” (¡Vaciamos los toneles!).

Por su parte, **Cyril Piquemal** agradeció la invitación y alabó el papel que juega la Cámara tanto para las empresas francesas situadas en este lado de los Pirineos como para las empresas españolas que tienen alguna relación con Francia. A pesar de los momentos difíciles que estamos viviendo, reconoció que hay muchas empresas interesadas en invertir en Cataluña. Recordó a los presentes que el Consulado francés siempre velará por el interés de sus empresas. Para esta labor, continuó, espera seguir contando con el apoyo de nuestra entidad.

Los asistentes pudieron disfrutar -entonces- de un bufet compuesto por una gran variedad de platos de la cocina francesa. Uno de los productos

estrella fueron los diferentes tipos de quesos ofrecidos por Iberconseil. El Director General de la compañía, **Laurent Cazorla**, también compartió mesa y mantel con sus colaboradores. **Iberconseil** es una empresa especializada en la distribución de quesos europeos, tanto los tradicionales como los innovadores que marcan nuevas tendencias. Durante el almuerzo, los más de cien comensales pudieron intercambiar y crear nuevos contactos.

Tras la comida, **Antoni Bover**, presidente de la Cámara, sorteó unos lotes de Beaujolais Nouveau 2017. Tomó la palabra **Pascal Billard**, director del Hotel Majestic de Barcelona, quien ofreció a todos los asistentes una tarjeta personalizada para poder beneficiarse de las promociones del Majestic Club.

Philippe Saman clausuró el acto dando cita a los presentes para una nueva edición del Beaujolais Nouveau, el 15 de noviembre de 2018.



COMISIÓN DE INNOVACIÓN Y EMPRESA

Barcelona, 15 de noviembre 2017

El pasado 15 de noviembre tuvo lugar la primera reunión de la **Comisión de Innovación y empresa** que acaba de crear nuestra Cámara. Siguiendo el modelo de la Comisión de RRHH que funciona desde hace más de un año, y debido a la importancia que está adquiriendo la innovación en el desarrollo del negocio de las empresas, nuestra entidad ha querido crear un foro donde los responsables de innovación puedan compartir experiencias.

Se trata de un grupo de reflexión reducido y formado por los responsables que gestionan la innovación en empresas asociadas a la Cámara. El objetivo es que sus integrantes puedan debatir, analizar nuevas tendencias y les permita identificar oportunidades de mejora dentro de sus empresas.

Actualmente, dependiendo de la estructura de cada empresa, la innovación puede ser asumida por diferentes perfiles. Esta diversidad está presente en nuestro grupo de trabajo, del cual forman parte Directores Generales, Jefes de producto, Responsables de Desarrollo de Negocio, Responsables de I+D, Responsables de Innovación...

En la primera reunión, además de una rueda de presentaciones, la veintena de participantes se focalizaron en comentar dos aspectos importantes:

- Cómo se está abordando la innovación en sus empresas.
- Qué temas relacionados con la innovación les gustaría abordar en futuras reuniones.

Las numerosas ideas que surgieron para próximas reuniones del Comité, se pueden agrupar en 4 grupos principales:

- Cómo mejorar y optimizar la relación de las empresas con el exterior (Universidades, centros tecnológicos, otras empresas del grupo, proveedores, startups...).
- El impacto del cambio cultural, con la transformación que supone tanto en la organización de las empresas, como para la gestión de las personas (diferentes niveles tecnológicos).

- Cómo conseguir cambiar los procesos en las empresas para ser más eficientes y ágiles en la toma de decisiones. Cómo gestionar la resistencia al cambio.
- La relación con los clientes y consumidores. El impacto que tiene el cambio generacional, y cómo conocer el consumidor del futuro (innovación en producto y en la percepción del producto).

Una de las ideas -en que todos los asistentes coincidieron- es que la innovación debe ser una prioridad, y que las organizaciones deben ser capaces de involucrar a toda la plantilla, de forma que la innovación pueda surgir de todos los departamentos.

La Comisión prevé reunirse una vez por trimestre centrándose en una temática -en cada sesión- y compartir testimonios y recomendaciones.

EMPRESAS QUE FORMAN PARTE DE LA COMISIÓN DE INNOVACIÓN Y EMPRESA



Primera reunión de la recién creada Comisión de Innovación y Empresa de nuestra Cámara.

FÒRUM GASTRONÒMIC DE GIRONA

Barcelona, 19-21 de noviembre 2017

Los 19, 20 y 21 de noviembre la Cámara Francesa de Barcelona estuvo presente en la edición 2017 del **Fòrum Gastronòmic**, que tuvo lugar en el Auditori Palau de Congressos y Palau de Fires de Girona. Sus más de 25.000 visitantes lo avalan como uno de los eventos más importantes y prestigiosos del circuito de la gastronomía.

Aprovechando el acto, nuestra entidad preparó un stand colectivo, dedicado exclusivamente a productos franceses de gama media-alta, donde presentó a tres empresas francesas: **H. Blin** (champán), **Banyuls Difusión** (vinos y espirituosos) y **Sainte Lucie** (especias y complementos para postres).

Durante los tres días, las marcas presentes pudieron promocionar sus productos, conocer mejor el mercado español y establecer nuevos contactos en el mundo de la restauración y de la hostelería. Los visitantes reconocieron la calidad del producto, la amplia gama y el marketing innovador de las tres compañías francesas. En paralelo, las empresas participantes también mantuvieron reuniones individuales para presentar sus productos a compradores internacionales.

Raphat Mpoutou, responsable de exportación de Sainte Lucie, afirmó que el evento le permitió “realizar un estudio de mercado in situ, conocer nuevas tendencias y evaluar los intereses de los consumidores locales”.

Étienne Waffelaert, director general de Banyuls Difusión, pudo comprobar la aceptación entre los visitantes de sus cervezas especiales y de ABCD nutrition, un nuevo producto sin gluten. La compañía, presente en



De izquierda a derecha, François Gigandet, Raphat Mpoutou y Étienne Waffelaert.

el mercado español desde hace ya varios años, es miembro de nuestra Cámara.

François Gigandet, responsable de exportación de H. Blin, estableció contacto con empresas danesas interesadas en su champán 100% pinot meunier y BIO.

El foro también fue una buena ocasión para nuestra entidad -único representante galo en el evento- para promocionar su servicio de apoyo a las empresas españolas interesadas en el mercado francés.

ENCUENTRO CON AGENTES COMERCIALES EN BARCELONA

Barcelona, 16 de noviembre 2017

Por octavo año consecutivo, nuestra Cámara organizó, en colaboración con el **Col.legi d'Agents Comercials de Barcelona**, un encuentro entre empresas europeas y agentes comerciales españoles.

La figura del agente comercial, conocedor del mercado y trabajador sobre el terreno, sigue siendo muy solicitada por las empresas que buscan expandirse internacionalmente.

Véronique Oberlé y **Bastien Hualpa**, respectivamente responsable del servicio de apoyo a las empresas y business developer de nuestra entidad -en representación de seis compañías galas de actividades diversas- tuvieron la ocasión de entrevistarse con 15 colegiados agentes comerciales.

En el transcurso de dichas reuniones, fueron evaluadas las competencias, la experiencia y la motivación de los candidatos, con el fin de pre-seleccionar a los agentes comerciales según los requisitos de las diferentes empresas representadas.

Fue también una buena ocasión para promocionar -en Cataluña y en el resto de España- los productos y servicios de dichas compañías.



Véronique Oberlé entrevistando a un agente comercial.

Además de este encuentro anual, la experiencia adquirida por nuestra entidad a lo largo de los años en la búsqueda de agentes comerciales le permite proponer un servicio a medida a las empresas que quieren constituir o complementar su red comercial en España.

La próxima edición tendrá lugar en noviembre de 2018.



ACOGIDA DE UNA MISIÓN DE EMPRESAS DE PAYS DE LA LOIRE

Barcelona, 27 y 28 de noviembre 2017

Una delegación de ocho empresas de la región francesa Pays de la Loire se dio cita a finales de noviembre con empresarios españoles con el fin de conocer las posibilidades de penetración de sus productos en el mercado español. Fue nuestra Cámara la encargada de prospectar, agendar y coordinar las reuniones con los empresarios en todo el territorio español.

Estuvieron representados sectores muy diversos: gestión de áreas de camping (**Camping Car Park**), equipo de soldadura innovador (**Engmar**), objetos conectados (**Ercogener**), etiquetaje (**Etik Ouest**), complementos alimenticios para caballos (**Horse Tecna**), productos para hostelería al aire libre (**MBE Cobal**), editor audiovisual religioso (**Mediaclap**) y mobiliario médico (**Sotec**).

Durante los dos días que duró el encuentro, los representantes de las empresas tuvieron la ocasión de entrevistarse con distribuidores españoles. Un total de 35 reuniones entre Barcelona, Madrid, Murcia, Valencia y las Islas Baleares que permitieron a los empresarios franceses conocer las especificidades del mercado español y las oportunidades de sus productos en el país.



Networking de los empresarios franceses con miembros de nuestra Cámara.

Los participantes al evento pudieron asimismo intercambiar opiniones y experiencias -en el transcurso de un aperitivo networking en la vinatería barcelonesa AmoVino- con **Véronique Oberlé**, responsable de nuestro departamento de apoyo a las empresas, y su equipo, así como con miembros de la Cámara -**Polyglot Group** y **BDO Abogados y Asesores Tributarios**- y la French Tech Barcelona.

ENTREGA DE TROFEOS DEL XXXIV TORNEO DE TENIS Y DEL V TORNEO DE PÁDEL

Barcelona, 29 de noviembre 2017

El pasado 29 de noviembre, se celebró la **entrega de trofeos del XXXIV Torneo de Tenis y del V Torneo de Pádel de la Cámara**. La ceremonia tuvo lugar en la sala de reuniones de nuestra entidad.



Los premiados del XXXIV Torneo de Tenis y del V Torneo de Pádel de la Cámara.

Toni Almansa y Rafael Llorens de **Brumwel Brokers** y **TAX**, se hicieron con el trofeo de campeones del Torneo de Tenis, tras derrotar en la final al equipo de **Finder & Wilber** y **Alemaný & Asociados**.

Por su parte, Romain Dupuy y Sergi Arumí de **Elis Manomatic** ganaron la final del Torneo de Pádel a los representantes de **Accor Hoteles**. En el torneo de consolación, el equipo de Veolia fue campeón frente a **JLL España 3**.

A continuación, se sortearon los grupos para una nueva edición del Torneo de Pádel, la sexta, que cuenta con la participación de 33 equipos.

El objetivo de ambas competiciones, abiertas a todos los socios de la Cámara, es crear sinergias entre las distintas empresas, permitir a los participantes aumentar su red de contactos y generar oportunidades de negocio en un entorno lúdico.

Al finalizar el acto, los asistentes pudieron disfrutar de una copa de cava y compartir opiniones sobre sus respectivas aficiones deportivas.



Miembros

Bienvenida a las empresas que han entrado a formar parte de nuestra Cámara en las últimas semanas



Pablo Ceva, RESPONSABLE
COMMUNICATION Y COMMERCIAL

Nàpols, 131 08013 Barcelona
Tel. 93.241.80.81
pabloceva@barcelonaed.com
www.barcelonaed.com

Fundada en 2011, **Barcelona LED** fue uno de los primeros establecimientos especializados exclusivamente en iluminación LED de la Ciudad Condal.

La compañía ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años y, en la actualidad, es una multinacional especializada en la distribución de productos de iluminación LED para particulares y profesionales (bombillas, tubos, pantallas, dowlights, tiras, proyectores, etc.), de decoración LED y lámparas. Es también el distribuidor oficial de los productos de la marca italiana Fumagalli.

La empresa ofrece una gama de productos LED de excelente calidad a precios muy competitivos y da prioridad al servicio y reparto rápido de material.

Con un equipo 40 profesionales, la compañía apuesta por el crecimiento y la mejora, lo que le ha llevado a abrir 8 establecimientos situados en Cataluña y Palma de Mallorca, y pronto un noveno en Montpellier (Francia).



Pierre Cousin, DIRECTEUR GÉNÉRAL

13, place Gardin
14000 Caen
Tel. +34 682.634.468
pierrecousin@mac.com

Cheops Consulting accompagne les entreprises dans l'amélioration de leur rentabilité et de l'efficacité de leurs équipes pour mieux atteindre leurs objectifs.

L'entreprise est dirigée par Pierre Cousin, leader expérimenté au niveau international ayant des solides références dans le redressement d'entreprises sujets à des situations complexes ou de crise. Elle est spécialisée autour de quatre pôles d'expertise : la valorisation des compétences existantes (alignement des organisations et mise sous tension des équipes dirigeantes), l'amélioration de l'efficacité des organisations (mise en place d'engagements unifiés, climat de collaboration, indicateurs précoces et processus centrés sur le client), la construction d'avantages concurrentiels grâce à l'innovation et les partenariats et l'augmentation drastique de la valeur intrinsèque de l'entreprise (analyse comparative et contrôle des coûts).



Pere Viñolas, CEO
Carmina Ganyet, DIRECTORA GENERAL
CORPORATIVA

Avda. Diagonal, 532 08006 Barcelona
Tel. 93.404.79.00
pvinolas@inmocolonial.com
cganyet@inmocolonial.com
www.inmocolonial.com

Colonial es una Sociedad Autónoma Cotizada de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI), especializada en oficinas prime en Barcelona, Madrid y París, que cotiza en el índice de referencia de la bolsa española (Ibex 35). Gestiona una cartera de activos valorados en más de 8.200 millones de euros.

Con más de 70 años de experiencia, la compañía ha desarrollado un amplio know-how en la transformación y creación de edificios de oficinas de primera calidad.

El Grupo tiene un modelo de negocio único, con más del 90% de sus activos en edificios de oficinas, de los cuales el 75% están ubicados en Central Business District (CBD). Posee más de 63 edificios en España y Francia, situados en las zonas de negocio más prestigiosas de Barcelona, Madrid y París. La ubicación y la calidad de sus inmuebles han permitido a Colonial atraer y retener una cartera de clientes multinacionales de reconocido prestigio.

El 90% de los inmuebles en explotación del Grupo disponen de las máximas calificaciones estratégicas (BREEAM/LEED), posicionándose claramente como líder en el sector de oficinas europeo.



Guillaume Plancq, DIRECTOR COMERCIAL
ESPAÑA-PORTUGAL

Gran Vía de les Corts Catalanes, 680 4º - 3º
08010 Barcelona
Tel. 93.315.00.29
guillaume.plancq@forest-style.com
www.forest-style.com

Forest-Style es una multinacional francesa dedicada a la proyección, la fabricación, la almacenamiento y la distribución de artículos para la decoración y el acondicionamiento de jardines, terrazas y balcones. La marca proporciona comodidad y bienestar en espacios exteriores, valiéndose para ello de materias primas respetuosas con el medio ambiente y -en su mayor parte- con certificación Forest Stewardship Council.

La compañía opera actualmente en veinticuatro países europeos a través de su central en Francia y de sus filiales en España, Polonia y Alemania. Su red comercial en España da cobertura a la Península Ibérica, Baleares y Canarias.

Su apuesta por la innovación y la creación, tanto en el diseño como en los acabados, así como su organización -enfocada a la satisfacción del cliente-, la convierten en un referente internacional.

Gracias a su amplia gama de productos de pino y de compost, la empresa ofrece soluciones variadas para la ocultación de jardines,



El nuevo Anuario de Miembros
2017 - 2018 ha salido en versión
papel y en versión digital.

el almacenamiento, la decoración, el tiempo libre y los juegos infantiles. Con el fin de adquirir nuevos conocimientos y habilidades, permanece en constante crecimiento forjando alianzas con socios de reconocido prestigio.



Belén Naranjo, DIRECTORA COMERCIAL URBANOS
Daniel Borrego, JEFE DEPARTAMENTO EMPRESAS

Numància, 185 - 1ª planta
08034 Barcelona
Tel. 93.430.41.47
belen.naranjo@h10hotels.com
daniel.borrego@h10hotels.com
www.h10hotels.com

Actualmente, **H10 Hotels** es una de las 10 primeras compañías hoteleras de España que cuenta con 58 hoteles en 18 destinos. La compañía posee hoteles con ubicaciones privilegiadas, ofrece una cocina cuidadosamente seleccionada e instalaciones que se actualizan constantemente para garantizar la más alta calidad.

En Barcelona, H10 Hotels tiene 14 hoteles de diseño estratégicamente situados, entre los cuales está The One Barcelona, el primer establecimiento de la cadena en la categoría 5* Gran Lujo.

Para 2018, la compañía prepara la apertura de un nuevo hotel 4*S, el H10 Gothic House, con una ubicación excepcional a pocos metros de la Catedral.

Destacan los impresionantes proyectos de arquitectura e interiorismo, siempre a la vanguardia de las últimas tendencias, realizados en colaboración con prestigiosos diseñadores. Asimismo, la mayoría de los hoteles cuentan con terrazas, con excelentes vistas, ideales para relajarse en sus plunge pools.

Actualmente la empresa se encuentra en fase de expansión en Europa y el Caribe. Además de España, H10 está también presente en Italia, Reino Unido, Alemania, Portugal, México, República Dominicana y Cuba.



Carmen Rodríguez, DIRECTORA

Gran Vía de les Corts Catalanes, 553 - 3º 1ª
08011 Barcelona
Tel. 631.525.359
crodriguez@in-web.co · www.in-web.co

IN Web propone servicios web de apoyo al desarrollo internacional de las empresas. Mediador lingüístico e intercultural en francés, castellano y catalán, IN Web asesora a las empresas francesas en su dinámica de implantación o ampliación de mercado en España y Cataluña y a las empresas españolas y catalanas en el mercado francés.

Sus áreas de competencia van de la comunicación web (adaptación o implementación de redes sociales, contenidos y publicaciones, newsletters, networking, relaciones con colaboradores e influencers), a la traducción de contenidos de comunicación y de comercio online (web, blogs, artículos, publicaciones, fichas de producto y metadatos), así como a la búsqueda de la información del mercado del país vecino necesaria a las empresas para su actividad (conocimiento del sector, mercado, competencia, tendencias e innovación).



Mehdi Alaoui

Roc Boronat, 78
08005 Barcelona
Tel. 93.489.39.61
mehdi.jamal-alaoui@ge.com

Licenciado en finanzas, **Mehdi Alaoui** inició su trayectoria profesional en auditoría en Grant Thornton y KPMG en París.

En 2007, se incorporó a Alstom, donde ocupó diferentes cargos y, en 2010, integró la línea de negocio Wind Renovable, con sede en Barcelona, donde fue CFO Wind EMEA y Wind Offshore.

En 2015, tras la adquisición de Alstom Power por General Electric, Alaoui lideró la integración europea de los equipos financieros de Wind.

Desde 2016, gestiona proyectos de Business Development and Strategic Growth, principalmente los relacionados con nuevos modelos de negocio.



Víctor Recoder, DIRECTOR GENERAL

Pl. Font del Radium - Duran i Reynals, 28
08403 Granollers
Tel. 902.55.56.65
vrecoder@sirsa.com
www.sirsa.com

Con 47 años de experiencia, **Sirsa** ofrece una gestión integral de servicios de limpieza profesional y servicios auxiliares con un alto grado de tecnificación y una metodología que garantizan un óptimo rendimiento.

La empresa, acaba de integrar el Comité de Patronage de nuestra Cámara, cuenta con un equipo de más de 1.600 personas en todo el territorio nacional, con sedes administrativas en Madrid y Barcelona, y sedes operativas en todo el país.

Sirsa cree en la contribución activa y voluntaria de las empresas para mejorar el entorno social, económico y ambiental. Por ello, la compañía aplica políticas de Responsabilidad Social Corporativa a través de planes de igualdad, sistemas de gestión medioambiental y convenios de colaboración con entidades y empresas especializadas, con el fin de promover la inserción y/o reinserción laboral de personas con baja cualificación, discapacidades o riesgo de exclusión social.

Los clientes de Sirsa son el mejor aval y la principal garantía de la empresa.



47 nuevos miembros han entrado a formar parte de nuestra Cámara a lo largo de 2017.



Patricia Alonso, MARKETING MANAGER

Vilafranca, 7
08024 Barcelona
Tel. 93.176.10.58
palonso@tillersystems.com
www.tillersystems.com/es/

Fundada en marzo de 2014 por Josef Bovet, Dimitri Farber, Scott Gordon y Vincent Oliveira, **Tyller Systems** es una startup francesa de software y tecnología que provee una solución de punto de venta para comerciantes.

La compañía ofrece un sistema táctil de caja registradora para iPad con un potente motor de análisis de datos y automatización de informes. Es una solución única de TPV para comercios y restaurantes. Permite al comerciante controlar su negocio hasta el último detalle, ahorrar tiempo en tareas fácilmente automatizables, tener una visión global de un simple vistazo y concentrarse en lo verdaderamente importante: los clientes.

Desde su creación, Tiller Systems ha recaudado millones de euros en rondas de financiación y su crecimiento se acelera. En 2017 la compañía ha abierto oficinas en España y actualmente cuenta con 3.500 clientes en 25 países distintos y más de un centenar de empleados.



Xavier Pallàs, CEO SPAIN
Annie Criscenti, DIRECTORA OPERACIONES

C/ Carabela la Niña, 12 - 6º - 2ª
08017 Barcelona
xavier.pallas@younited-credit.es
annie.criscenti@younited-credit.es
www.younited-credit.es

Fundada en París en 2009, **Younited Credit** es la única plataforma europea de préstamo al consumo que ha obtenido una licencia como entidad de crédito.

La compañía simplifica la financiación de los hogares, permitiendo a inversores profesionales (tanto particulares como institucionales: empresas, aseguradoras, fundaciones, fondos de pensiones, etc.) financiar directamente préstamos al consumo.

Tiene presencia en España desde marzo de este año y en Italia desde 2016. Cuenta con un equipo de 170 profesionales y ha alcanzado los 500 millones de euros en préstamos concedidos.

Younited Credit ha obtenido dos licencias bancarias, como institución de crédito, por la Autoridad de Supervisión Prudencial y de Resolución (ACPR) y como proveedor de servicios de inversión, por la Autoridad de Mercados Financieros (AMF).



La banque dans laquelle vous vous sentez toujours comme chez vous

TARGOBANK est une filiale du groupe **Crédit Mutuel en Espagne**, avec des équipes bilingues qui vivent au rythme de la culture franco-espagnole.

Nous sommes en Espagne pour vous accompagner avec **une offre complète de produits et services bancaires et d'assurances sans frontières.**

TARGO BANK

Une banque proche de vous qui vous mènera loin

Groupe **Crédit Mutuel**

Nous vous accueillerons avec grand plaisir dans nos « French Desk » :

Madrid: C/ Silvano, 92. Tel : +34 91 716 20 07

Barcelone: Av. Diagonal, 437. Tel : +34 933 62 40 08

Figueres: Plaza de la Palmera, 8. Tel: +34 972 51 38 26

Marbella (Puerto Banús): Avda. Rotary Internacional S/N. Tel: +34 952 90 66 00. Ou bien, sur notre accueil téléphonique +34 91 148 878 (9h à 21h du lundi au vendredi)

Consultez notre réseaux complet sur: www.targobank.es

COMISIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Barcelona, 28 de noviembre 2017

La sede corporativa de **Desigual** acogió el pasado 28 de noviembre una nueva reunión de nuestra **Comisión de Recursos Humanos**. En esta ocasión, la temática abordada fue el impacto de los millenials en las empresas (necesidades, comportamientos...) y la convivencia generacional.

Los participantes fueron acogidos por **Eduard Moreno**, responsable de People Services de Desigual. Al inicio de la reunión, se hizo una visita guiada de las instalaciones que el gigante barcelonés de la moda tiene en la zona de la Barceloneta, junto al Hotel W, y donde trabajan unas 800 personas. En su recorrido, se pudo acceder a las zonas de concepción y desarrollo de las nuevas colecciones y a las zonas más orientadas a oficinas. El edificio es el segundo más largo de Barcelona después del centro comercial Illa Diagonal. Cuenta con todos los espacios abiertos y diáfanos, donde la compañía impulsa una nueva forma de trabajo, en la que ningún empleado tiene un puesto fijo para fomentar el intercambio de conocimientos y la “autodisciplina y responsabilidad”.

Tras la visita, la comisión abordó la temática de los millenials tomando como referencia el caso de Desigual. La empresa, creada hace unos 30 años, tiene 5.000 empleados (82% son millenials), con una edad media de la plantilla de 29 años. A esta particularidad, se añade el hecho de trabajar en el sector del retail donde, además, la rotación es muy alta. En este sentido, las aportaciones de otros responsables de RRHH presentes remarcaron las diferencias importantes en estos datos cuando se trataban de empresas más industriales (Eurofred, Faurecia, Nissan...) o con una mayor trayectoria en el mercado (Danone, Suez...).

Uno de los mayores retos que están afrontando actualmente las empresas es la dificultad de entrelazar diferentes generaciones en un mismo entorno, debido a sus diferentes intereses y necesidades. En este sentido, se comentó la dificultad de proponer a este colectivo planes de carrera bien estructurados, ya que, en muchos casos, sus necesidades y

prioridades iban cambiando. Por tal motivo, todos estaban de acuerdo en estar a la escucha de las necesidades de cada uno, y tratar de proponer planes más personalizados. Los planes genéricos tienden a ser poco útiles con este colectivo.

En esta gestión efectiva del cambio, lo que debemos de esperar de los millenials difiere en muchos casos de lo considerado tradicional hasta ahora. Por ejemplo, las personas dejan de estar al servicio de la empresa. Ahora debemos conseguir que estén comprometidas con ella. En el mismo sentido, en muchos casos, la empresa no selecciona a la persona, sino que es ella la que escoge entre las diferentes ofertas que tiene.

El *management* con los millenials también es diferente, y tiende -cada vez más- a descentralizarse, tomando cada vez mayor importancia los mandos intermedios, muchos más próximos a los equipos. Por ese motivo, para una buena gestión de este colectivo es básico conocer qué quieren y que esperan que les proporcionen las empresas de las que forman parte. Eduard Moreno, en su presentación del caso de Desigual, mencionó 21 apartados que sirvieron para poder intercambiar entre todos los asistentes. Entre ellos, podemos destacar la flexibilidad laboral, proponer constantes retos que les mantengan motivados y concentrados, tareas a corto plazo, ambiente laboral divertido, remuneraciones acordes a su trabajo...

El último punto que se abordó fue el por qué se van los millenials de las empresas. Los principales motivos comentados fueron las promesas incumplidas, la falta de evolución profesional, la imposibilidad de cambiar las cosas y la falta de flexibilidad.

La Comisión, creada en septiembre de 2016 bajo la iniciativa de nuestra Cámara, se ha convertido en un foro donde los responsables RRHH pueden compartir su saber hacer respectivo y analizar las tendencias en materia de gestión del talento. Las reuniones son un espacio abierto, participativo, rico en contenidos e intercambios.





Miembros - es noticia

Informaciones relevantes de las empresas asociadas a nuestra Cámara



Le **Groupe Crystal**, groupe français spécialisé dans le conseil et la distribution de solutions patrimoniales globales et internationales, a récemment annoncé l'acquisition de la société Expert & Finance. Le groupe devient ainsi un acteur indépendant incontournable de la gestion de patrimoine.

Pour **Jean-Claude Faixo**, Directeur Régional de Crystal Finance pour l'Espagne et le Portugal, «les ambitions de croissance du groupe rejaillissent sur son développement dans la péninsule ibérique». Après une dernière implantation réussie au Portugal, une campagne de recrutement sera lancée en 2018 pour renforcer Crystal Finance sur l'ensemble du territoire espagnol. Son offre de services dédiée aux Français résidents en Espagne, qui a été adaptée à une clientèle espagnole, rencontre dès à présent un réel succès.

Le groupe est implanté dans plus de 45 pays, compte 220 collaborateurs salariés, un réseau de 300 conseillers indépendants et 490 experts-comptables, au service de 35 000 clients pour 2 500 millions d'euros d'encours administrés.



Delta Dore ha presentado recientemente su nueva identidad corporativa. La compañía concibe edificios inteligentes que permiten a sus habitantes interactuar con los equipos conectados. Propone una amplia gama de productos y sistemas conectados para la casa y los edificios. El grupo francés es referente en el diseño de productos y sistemas innovadores enfocados al confort y al ahorro energético de viviendas y edificios.

Su evolución se ve reflejada en su nueva firma "Smart is the new power" y un logotipo que representa una nueva etapa. Conservando su esencia, Delta Dore ha creado una nueva identidad corporativa que manifiesta el proceso de transformación digital, la complementariedad de sus soluciones sencillas y accesibles, y su experiencia en todo tipo de edificios, desde la vivienda individual a instalaciones terciarias o industriales.

El grupo francés, que factura más de 150 millones de euros, ha escogido Barcelona para implantar su primer Concept Home en España, donde pone al alcance las últimas tecnologías para el hogar y convierte el concepto de casa conectada en una realidad accesible para el consumidor. El nuevo espacio de exposición -situado en el número 449 de la Avenida Diagonal- permite descubrir el funcionamiento y las virtudes de una casa conectada y supone la cuarta apertura a escala europea desde 2014. **Juan Carlos Rubio** es el director de Delta Dore en España.



El pasado 1 de diciembre, **Joon** -la nueva compañía del **Grupo Air France**- inició sus operaciones entre los aeropuertos de Barcelona-El Prat y París-Charles de Gaulle. Para marcar la salida del vuelo JN/AF1748 proveniente de París-CDG, se ha celebrado una ceremonia inaugural con el tradicional arco de agua. El aparato es un Airbus A320 con capacidad para 168 pasajeros equipado con las clases Business (negocios) Economy (turista).

Jean-Michel Mathieu, CEO de Joon, y **Boris Darceaux**, Director General de Air France-KLM para España y Portugal, estuvieron presentes en dicha inauguración.

Según Mathieu, "desde hace unos años el Grupo Air France-KLM está apostando por España con un notable incremento de su oferta. Barcelona tiene un importante peso en este desarrollo, y este invierno con la llegada de Joon estamos aumentando un 7% nuestra oferta desde esta ciudad, ofreciendo hasta 50 frecuencias semanales desde y hacia París-CDG".

Joon operará, a partir de ahora, todos los vuelos que hasta hoy realizaba Air France entre Barcelona y París-CDG.

El Grupo Air France-KLM es uno de los principales actores en la industria del transporte aéreo. Es líder en términos de tráfico internacional desde Europa y ofrece una red de vuelos con 328 destinos en 118 países a través de sus marcas Air France, KLM Royal Dutch Airlines, Transavia y HOP! Air France y Joon.



Noatum Maritime consolida su posición como líder en servicios marítimos, logística y operaciones portuarias en España con la adquisición de un portfolio de terminales polivalentes, ro-ro y a granel de Noatum Ports en Santander, Sagunto, Málaga y Barcelona.

Dichas terminales forman parte de Noatum Terminals, una de las tres unidades de negocio creadas a principios de año bajo la estructura de Noatum Maritime, con el objetivo de integrar todas las compañías del grupo en función de sus respectivas áreas de actividad.

Con estos activos, Noatum Terminals operará en 12 puertos en España, convirtiéndose en un operador portuario líder en carga a granel, general y vehículos, lo que le permitirá ofrecer mayores soluciones logísticas a su amplio abanico de clientes.

Esta nueva estructura de grupo refuerza su liderazgo en el mercado doméstico y como grupo de referencia en Europa, ofreciendo una elevada calidad en servicios portuarios, terminales y logística.

Próximas actividades

Agenda de actividades para las próximas semanas



2018

Enero 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

23
martes

Almuerzo mensual en el Hotel Mandarin Oriental Barcelona.

2018

Febrero 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

21
miércoles

Desayuno del Comité de Patronage con **Jaume Guardiola**, Consejero Delegado del Banc Sabadell.

fecha a
confirmar

Cena de gala de entrega del **XVIII Prix Pyrénées** en colaboración con **Grupo Godó**.

22
jueves

Desayuno temático sobre el Reglamento Europeo de Sucesiones con **Ventura Garcés & López-Ibor Abogados**.

2018

Marzo 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

8
jueves

Encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas.

15
jueves

Foro Empresarial de Cámaras Europeas sobre Life Science.

PARA MÁS INFORMACIÓN: WWW.CAMARAFRANCESA.ES

20 AÑOS UNIENDO TALENTO



Contacto:

Jaime Asnai González

Managing Director

jaimegonzalez@michaelpage.es

Tel: +34 93 390 06 00

PageExecutive MichaelPage PagePersonnel

Part of PageGroup

Votre assureur en Espagne



Gestion Intégrale en Français

Auto
Habitation
Santé
Moto
Vie
Épargne
Prévoyance

Parce que notre vocation est de vous rendre service nous vous offrons:

- Service complet et personnalisé
- Prestation à distance pour plus de commodité
- Garanties et tarifs adaptés

Délégation France
902 368 821
+34 93 496 47 34
delfrance@atlantisgrupo.es
www.atlantis-seguros.es

Assurances
Crédit  Mutuel
Grupo España