



NUESTRO COMITÉ DE PATRONAGE CON ALAIN MINC

Barcelona, 6 de abril de 2017

ALAIN MINC, CONSEJERO POLÍTICO Y ECONOMISTA FRANCÉS, HA SIDO EL INVITADO DEL ÚLTIMO COMITÉ DE PATRONAGE DE NUESTRA CÁMARA.

DURANTE SU INTERVENCIÓN, EL QUE FUERA ANTIGUO CONSEJERO DE NICOLAS SARKOZY Y, AHORA, UNO DE LOS VALEDORES DE EMMANUEL MACRON, HIZO UN ANÁLISIS GEOPOLÍTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MUNDO. NO DUDÓ TAMPOCO EN OPINAR SOBRE LAS PRÓXIMAS ELECCIONES FRANCESAS.

A pesar de un horario más temprano de lo habitual -debido a la apretada agenda del economista-, cerca de sesenta ejecutivos franceses y españoles de las grandes empresas de nuestra Cámara no quisieron perderse la cita.

El acto dio comienzo con un desayuno en el patio del céntrico restaurante barcelonés, El Principal del Eixample. A continuación, Philippe Saman, director de la Cámara, agradeció la presencia a los asistentes y presentó a **Alain Minc**. De su brillante currículum cabe destacar que es licenciado por la École des Mines de París y la École Nationale

actividades...

Desayuno sobre el nuevo sistema de Suministro Inmediato de Información (SII)
..... p. 5

nuevos miembros...

Bienvenida a los nuevos miembros
..... p. 8-9

nuestros miembros...

Noticias de interés
..... p. 12-13



Los miembros del Comité de Patronage durante el desayuno previo al encuentro con Alain Minc.

d'Administration (ENA). Es autor de 30 libros, muchos de ellos best-sellers. Ha recibido las condecoraciones de Commandateur de la Légion d'Honneur, Commander of British Empire y Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil. En la actualidad, es presidente de Sanef, la filial francesa de Abertis, y consejero del grupo de prensa español Prisa y de CaixaBank.

“Empezamos hoy nuestra jornada laboral según el horario alemán, para acabar con el horario español”, bromeó Minc al inicio de su intervención. La elección de Trump y el nuevo escenario internacional fueron los primeros temas abordados por el conferenciante. Según el analista francés, la política extranjera promovida por el nuevo ocupante de la Casa Blanca es imprevisible e inestable. La actitud de los Estados Unidos, que siempre ha velado por la estabilidad mundial, ha cambiado, y con ella, el rumbo del mundo.

Hoy en día, “la imprevisibilidad americana, hace que temas que antes parecían claros, cambien de naturaleza”, reconoció Minc. Ejemplo de estos cambios, son las relaciones con la potencia imperialista china, pues se pone en duda la compatibilidad del modelo económico del país asiático y la nueva política de los Estados Unidos. A esto, hay que sumarle la situación convulsa en la que vive Oriente Medio, como el conflicto entre sunitas y chiitas o las negociaciones con Irán en materia nuclear. En caso de mala gestión por parte del gobierno Trump, la zona sería incontrolable. Quiso, además, elogiar el trabajo realizado por Bill Clinton y Barack Obama durante sus respectivos mandatos.

Con estas palabras, Minc inició su análisis sobre el estado de Europa. Justificó su apuesta actual por Emmanuel Macron, porque según él, el joven aspirante a la presidencia francesa, es el más europeísta de todos y el mejor candidato para vencer a Le Pen en la segunda vuelta de las elecciones generales, el próximo 7 de mayo. Indicó que el candidato centrista es el más acertado para llevar a cabo las reformas que el país gallo necesita, entre las cuales citó la fiscalidad del capital, la jubilación y la ley El Khomri. En caso de llegar a la segunda vuelta, Macron contaría con el apoyo de todos los votantes de izquierda y gran parte del electorado de François Fillon. Asimismo, auguró que “Sarkozy apoyará a Macron” en su lucha por ocupar el Palacio del Elíseo.



Lo ideal para Europa, sería, según Minc, un eje Macron-Schulz

Según él, Macron podría y debería jugar -junto a los alemanes- un papel importante en el futuro del viejo continente. Aunque para ello, Francia tendrá que demostrar que quiere luchar por el futuro de la Unión Europea, restableciendo la confianza económica y haciendo propuestas estratégicas inteligentes. Lo ideal para Europa, sería, según Minc, un eje Macron-Schulz. El socialdemócrata alemán es pro-europeísta y representa el fin de la doctrina Schäuble, que supuso un freno para la integración económica europea. Junto a Macron, los dos candidatos simbolizan la unión y la voluntad de prosperidad europea, frente a los tres líderes



Europa no va tan mal. Es más, va cada vez mejor



mundiales, que él mismo define irónicamente como los reyes magos: Trump, Putin y Erdogan. Además, a pesar de sentirse decepcionado con el Brexit, celebró que la decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea haya, paradójicamente, reforzado los lazos y la solidaridad entre los países de la zona euro.

En su análisis político-económico, Minc dedicó unas palabras a España, por quien confiesa sentirse sorprendido desde hace muchos años. Alabó el trabajo de Felipe González y del rey Juan Carlos, quienes lograron el ingreso del país en la OTAN y en la Unión Europea, así como emprender una excelente política económica. Afirmó también: “Estoy impresionado por la forma en que este país ha sabido apretarse el cinturón cuando era necesario, por medio de políticas de austeridad y de planes sociales, sin repercusiones sociales importantes”. En Francia y en Italia, el mismo escenario hubiera tenido un mayor impacto social. Para él, el control político español -muy similar al alemán- ha sido ejemplar.



crecimiento de la economía catalana está en peligro, insistiendo en la importancia de generar mayor confianza entre los inversores extranjeros. Asimismo, reconoció que no hay, a día de hoy, una clase política a nivel estatal que haga creer en una solución a corto plazo. “No hay ningún problema que una falta de solución llegue a resolver”, añadió Minc con una expresión del célebre político francés Henri Queuille. Recordó, además, que el conflicto catalán es distinto del escocés. Según él, el sentimiento separatista de los escoceses tiene cierta lógica después del Brexit.

Para acabar, Minc respondió a algunas preguntas de los asistentes, antes de despedirse y continuar con sus muchas obligaciones en la ciudad condal.

El próximo Comité de Patronage tendrá lugar el jueves 18 de mayo y contará con la presencia de Luca de Meo, presidente de SEAT.

“ El conflicto catalán es distinto del escocés

En esta misma línea, el economista lamentó la situación actual de Cataluña. Afirmó que es un “paraíso a la deriva” y advirtió que la tasa de

BLUEBIZ

AIRFRANCE **KLM** **DELTA**

El programa de fidelización para empresas que le permite ahorrar en su presupuesto de viajes



Descubra las ventajas que le ofrece BlueBiz



Ahorro inmediato

Gane Blue Credits con cada vuelo y consiga un ahorro inmediato en su presupuesto de viajes



Consiga billetes o ascensos de clase

Los Blue Credits son como efectivo, que podrá canjear por billetes gratis o ascensos de clase



Acceso sencillo 24/7 online

Acceda de forma sencilla a su cuenta online y mantenga el control de los Blue Credits ganados

UN NETWORKING DIFERENTE EN EL MIRADOR DEL PALAU

Barcelona, 23 de marzo 2017

El **Mirador del Palau** acogió, un año más, el almuerzo mensual de los miembros de nuestra Cámara.

El acto dio comienzo con un cóctel de bienvenida en el bar del restaurante, con vistas al Palau de la Música, obra emblemática del modernismo catalán.

Como en algunas otras ocasiones, se sortearon las mesas, para favorecer nuevos contactos, lo que propició un networking diferente. Una buena oportunidad, para los presentes -más de 70 empresarios de sectores muy diversos- de conocerse e intercambiar opiniones.

La sala fue privatizada para el evento. En ella, los asistentes pudieron disfrutar de una excelente propuesta gastronómica de la mano de Singularis, la división de catering de autor del grupo Serunion -miembro de nuestra Cámara- en un ambiente tranquilo y distendido.



PRÓXIMO ALMUERZO: 16 de mayo en el restaurante OneOcean Club. ¡Les esperamos!

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



DESAYUNO SOBRE EL NUEVO SISTEMA DE SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN (SII)

Barcelona, 8 de marzo de 2017

Con motivo de la entrada en vigor, el próximo 1 de julio, del nuevo sistema de **Suministro Inmediato de Información de IVA (SII)**, nuestra Cámara organizó, en colaboración con **Mazars & Asociados**, un desayuno de trabajo sobre dicha temática. La reunión, que tuvo lugar en la sede de la conocida firma de servicios de asesoría y auditoría en Barcelona, contó con la presencia de más de 30 participantes.

Los asistentes, de empresas y sectores muy diversos, pudieron escuchar la intervención de **Antonio Moreno**, socio responsable de IVA e imposición indirecta de Mazars & Asociados, quien habló sobre las características del nuevo sistema de imposición y dio algunos consejos para el buen cumplimiento de las obligaciones tributarias.

El nuevo sistema tributario afectará a los empresarios y profesionales obligados a presentar declaraciones mensuales del IVA, especialmente a aquellos cuyo volumen de operaciones del año natural anterior exceda los 6 millones de euros. La reforma supondrá la obligación de remitir, en un plazo muy reducido, determinada información contenida en facturas expedidas y recibidas, a la sede electrónica de la Agencia Tributaria.

El Proyecto de Orden por la que se regulan las especificaciones normativas y técnicas que desarrollan esta nueva obligación se limita a introducir una serie de campos adicionales, en cumplimiento de la habilitación contenida en el Real Decreto 596/2016, de 2 de diciembre. Todo

ello, lógicamente, a expensas de lo que resulte del texto definitivo de la Orden, una vez ésta sea aprobada. Sin embargo aclara que la información relativa a las operaciones realizadas durante el primer semestre de 2017, que se deberá facilitar durante el segundo semestre de 2017, será la que se exige en la redacción actualmente en vigor del Reglamento del IVA respecto los libros registros de facturas.

Se trata, sin duda, de una buena noticia para todos los sujetos pasivos del IVA afectados por esta nueva obligación. No obstante, siguen vigentes algunas de las principales preocupaciones expresadas en relación con el SII; especialmente en cuanto al notable incremento de cargas administrativas que dicho sistema supondrá para todos los operadores obligados al mismo.

En cualquier caso, el nuevo SII obligará a todos los sujetos pasivos del IVA afectados por esta medida a adaptar sus sistemas informáticos para poder cumplir con las obligaciones impuestas. Además, deberán revelar sus operativas, sistemas y procedimientos internos de facturación, a efectos de cumplir adecuadamente con la norma. Por lo que, sin duda, en los próximos meses presenciaremos el notable esfuerzo de todos los afectados para adaptarse a las nuevas exigencias, y un inevitable aluvión de cuestiones para afrontar en condiciones este reto.

Al finalizar su intervención, Moreno respondió a las muchas preguntas de los asistentes. A continuación, los participantes pudieron disfrutar de un refrigerio e intercambiar opiniones en un ambiente más informal.



Antonio Moreno en el transcurso de su intervención.

FRANCIA EN LA SEMANA DEL COMERCIO

Barcelona, 24 de marzo 2017

Cerca de 4.000 personas han seguido las jornadas “Comerç Increïble de la Setmana del Comerç”, que tuvieron lugar entre el 20 y el 24 de marzo. Nuestra Cámara estuvo presente en una mesa redonda donde se habló del atractivo del mercado francés para el sector del comercio.

Los encuentros, impulsados por la Generalitat de Catalunya a través del **Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM)**, se han desarrollado en colaboración con más de 100 asociaciones y se han podido seguir tanto de forma presencial como a través de videoconferencia.

Las jornadas, dirigidas a los profesionales del sector, se han focalizado en la mejora de la competitividad del comercio en 4 ejes principales: la transformación digital del comercio, el fortalecimiento de la empresa comercial, la apuesta por el talento y la profesionalización del sector, y la internacionalización.

En el marco de esta última temática, tuvo lugar la mesa redonda “Mercado objetivo: Francia” en la que participó nuestra institución a través de su director, **Philippe Saman**. Junto a él estuvieron presentes **Lolo Hernández** (Director General de Party Fiesta), **Judit Hidalgo** (Directora de Internacionalización e Inversiones de Acció) y como moderadora **Maria Segarra** (Intueri Consulting).

Lolo Hernández comentó la experiencia de su empresa en Francia, donde está presente desde 2009. Para él es muy importante el emplazamiento de la tienda para llegar lo mejor posible a su público objetivo, y destacó las diferencias que hay en cuanto a tipos de centros comerciales entre Francia y España. Otros de los puntos que destacó son la selección de los franquiciados, las ciudades donde se implantan y encontrar un buen



De izquierda a derecha, **María Segarra**, **Lolo Hernández**, **Judit Hidalgo** y **Philippe Saman**.

equilibrio entre tienda propia y franquiciada. En este sentido, recomendó que la introducción en un país se haga siempre a través de tienda propia, para poder obtener mucha más información en directo del mercado y poder ofrecer a los clientes un mejor servicio adaptado a sus gustos.

Por su parte, Philippe Saman se focalizó en destacar que, a pesar de ser dos países cercanos y que pueda parecer que son muy similares, es básico poder adaptar los productos y servicios al consumidor francés. “La adaptación de los productos es básica para triunfar en un mercado tan maduro como el francés”. En la misma línea, Lolo Hernández comentó que uno de sus objetivos es que las tiendas que tienen en Francia parezcan establecimientos franceses, por lo que constantemente están transformando las tiendas y los productos que muestran.

Para concluir, Judit Hidalgo confirmó la dificultad de entrar en un mercado tan maduro como el francés. No obstante, habló del gran desarrollo del modelo de franquicias en dicho mercado, donde se contabilizan más de 1.900 redes de franquicias y unos 72.000 establecimientos franquiciados.

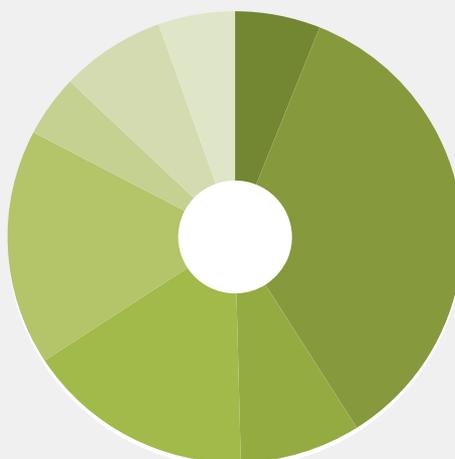
EL COMERCIO EN CATALUÑA (CIFRAS 2015)

DIVERSIDAD DE LA OFERTA

- 53 hipermercados (>2.499m²)
- 1.602 supermercados (400 – 2.499m²)
- 1.071 superservicios (150 – 399m²)
- 361 autoservicios (<150m²)
- 9 grandes almacenes
- 47 centros comerciales
- 166 mercados municipales
- 477 ferias organizadas
- >570 mercados ambulantes
- 416 asociaciones de comerciantes activas

Fuente: Direcció General de Comerç.

SECTORES DE ACTIVIDAD POR ESTABLECIMIENTOS



- 6,1% Cotidiano no alimentario
- 34,9% Cotidiano alimentario
- 8,6% Ocio y cultura
- 16,2% Equipamiento persona
- 16,8% Equipamiento hogar
- 4,4% Comercio justo
- 7,5% Automoción y carburantes
- 5,5% Otros

Fuente: Direcció General de Comerç.

MERCADO DE TRABAJO EN COMERCIO

- 318.100 ocupación (comercio detalle)
- 9,98% de la economía
- 469.200 (detalle + por mayor)
- Coste laboral comercio: 2.264€/mes (España, 2014)
- 2/3 son mujeres
- 81,1% contratos indefinidos
- 25,6% son autónomos

Fuente: INE / Idescat (EPA y ETCL).



SALON IBÉRIQUE 2017: EL PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE EMPRESAS ESPAÑOLAS Y AGENTES COMERCIALES EN FRANCIA

París, 12 de junio de 2017

⌘ Antes de su implantación directa en Francia, las empresas españolas suelen recurrir a las prestaciones de un agente comercial. Es una buena solución para quien necesita maximizar su desarrollo comercial y acceder al mercado al menor coste.

La Cámara de Comercio Francesa de Barcelona, en colaboración con la *Chambre Professionnelle Francilienne des Agents Commerciaux (CPFAC)*, participará en el Salon Ibérique el próximo 12 de junio en París. El objetivo de este evento es poner en contacto a empresas de la península ibérica con agentes comerciales franceses.

Los sectores más representados en esta jornada son el agroalimentario, la construcción, el textil y el sector industrial.

En los últimos años, nuestra Cámara ha acompañado a más de 50 empresas españolas en eventos similares, lo que demuestra la importancia de la figura del agente comercial para acceder al mercado francés.



+ MÁS INFORMACIÓN: NICOLAS RENIA | ✉ RENIA@CAMARAFRANCESA.ES

! CIERRE DE INSCRIPCIONES: 15 DE MAYO DE 2017

XIX Torneo de Golf

Jueves 15 de junio 2017

Club de Golf Terramar, Sitges

Más información e inscripciones:

www.camarafrancesa.es

ORGANIZA:



PATROCINAN:





Miembros

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



Ingrid Fornesa, ADJUNTA A LA PRESIDENCIA
AIN BUSINESS CENTER

Paseo de Gracia, 118 Planta Principal
08008, Barcelona
Tel. 93 255 31 00
ifornesasala@ainbc.com
www.ainbc.com

AIN Business Center pertenece a un Family Office diversificado que trabaja en proyectos innovadores, con cuatro generaciones a sus espaldas, y cuenta con grandes colaboradores profesionales.

En el 2005 apuesta por un nuevo sector con la explotación de un Business Center en el Paseo de Gracia y nueve años después culmina su proceso de expansión con la apertura de un segundo centro en Avenida Diagonal.

Desde entonces, ha luchado por tener una marca reconocida en el sector, posicionándose en la categoría de los Business Centers con 5 dentro del sector (categorización elaborada por la empresa Independiente TUV Rheinland).

La voluntad de AIN Business Center es ofrecer una solución para las empresas, de cualquier tamaño, que quieran posicionarse en Barcelona. Y para ello dispone de unas ubicaciones únicas en las zonas más prime de la ciudad.

El Family Office opera en Andorra, España, Francia y próximamente abrirá delegaciones de alguna de sus empresas en Portugal. Cuenta con más de 20 empresas, opera en más de 9 sectores diferentes y posee un equipo de más de 250 colaboradores.



Franck Guivarch, ASESOR PERSONAL

Roger de Llúria, 118 Bajos
08037 Barcelona
Tel. 658 60 81 41
franck.guivarch@nnseguros.com

Franck Guivarch está especializado en el asesoramiento a particulares y a empresas en el sector de seguros y de inversión.

Realiza todas las tareas relacionadas con el seguimiento de los planes de ahorro e inversión, gestión de siniestros y elaboración y contratación de las pólizas hasta su emisión y formalización.

De igual manera, ofrece un servicio constante y personalizado al cliente que cada vez más busca atención y asistencia.



Eric Onidi, COUNTRY MANAGER
Gabriela Medina Fossati, MARKETING
MANAGER SPANISH MARKET

Passatge de l'Hort dels Velluters, 5
08003 Barcelona
Tel. 932 201 439
eric.onidi@evaneos.com
gabriela@evaneos.com

Evaneos, leader europeo de los viajes a medida, es una plataforma que conecta a los viajeros con agencias locales, alrededor del mundo. Gracias a este concepto innovador, permite organizar viajes únicos a medida, 100% personalizables... los expertos en destino aconsejan al viajero acerca del mejor itinerario.

Los clientes se benefician de un precio -sin intermediarios- con las agencias locales, que les permite un ahorro de hasta un 10%.

Evaneos aporta todas las garantías necesarias tales como una plataforma de pago 100% seguro, una garantía contra quiebra de agencias, etc. para que se realice un viaje con toda la tranquilidad y la seguridad deseadas.

A día de hoy cuenta con más de 8 mercados europeos, 160 destinos, 1.700 agencias locales, 160.000 viajeros y 500.000 miembros en su comunidad.



Vicente Sansó, DPTO. EXPANSIÓN LA
CASA POR EL TEJADO
Joan Artes, CEO

c. Roger de Llúria, 41 Ático
08009 Barcelona
Tel. 672 765 543
vicentesanso@lacasaportejado.eu
joanartes@lacasaportejado.eu
www.lacasaportejado.eu

La Casa por el Tejado impulsa la renovación de las ciudades, mejorando los edificios en las zonas urbanas que aún pueden crecer. Actúa en Barcelona, Madrid, Pamplona y San Sebastián y próximamente también en París, Sevilla y otras ciudades. Las fincas en las que interviene son rehabilitadas, ampliadas y mejoradas para una mejor calidad de vida, generándose así viviendas nuevas en zonas de alta demanda.

En la actualidad, tiene diez proyectos ejecutados y otros quince en fases de realización. Además de su equipo de trabajo permanente, cuenta con la colaboración de distintos expertos en los ámbitos legal, fiscal, ambiental, de proyecto arquitectónico, de ingeniería estructural y de instalaciones, de project manager, etc.

La Casa por el Tejado ha apostado por la innovación y la calidad, creando *Mothership*, un centro de investigación y montaje de construcción industrializada. De sus talleres salen edificios, bajo la forma de módulos ligeros que hacen realidad los proyectos de sobreelevación y de muchos otros tipos de construcciones.



Joaquim Vives, GENERAL MANAGER
IBÉRICA S.A. RUBI SITE

Ctra. Molins-Sabadell, Km 13,3
08191 - Rubí (Barcelona)
Tel. 93 587 20 98
Joaquim.vives@mane.com
www.mane.com

Empresa familiar, **V. Mane Fils** es uno de los líderes mundiales en el sector de los aromas y de los perfumes. Se fundó hace más de 140 años cerca de la ciudad de Grasse, en el Sur de Francia.

Desde hace décadas, Mane se dedica al desarrollo de soluciones funcionales y aromáticas para la industria alimentaria, especialmente destinadas al mercado de productos cárnicos y de aplicaciones "Savoury".

La empresa cuenta con una fábrica de productos y soluciones para la industria cárnica y salada en Rubí, reconocida por el nivel de desarrollo de sus productos, la calidad y la óptima atención al cliente.

Mane está también presente en el sector de la perfumería, con oficinas y un laboratorio en Barcelona y en Lleida, gracias a su asociación con Nufri. De esta unión nace Manufri, donde produce sus compuestos para la industria de las bebidas.



Romain Amblard, COUNTRY MANAGER NUMA

Palau de Mar - Plaça de Pau Vila
08039 Barcelona
Tel. 661 467 441
romain.a@numa.co
www.numa.co

Fondée à Paris en 2013, **Numa** accompagne les startups, les entreprises et les acteurs de la société civile dans leurs stratégies d'innovation.

Dès sa création, la société a également mis son expertise en France au service de grands groupes internationaux, pour les accompagner dans leur transformation digitale et les conseiller dans le développement de méthodes de travail agiles, inspirées du monde entrepreneurial.

La société anime au quotidien une communauté d'acteurs de l'innovation pour les aider à développer les technologies et services qui façonneront la société de demain. Elle est présente à Paris, Casablanca, New York, Berlin, Moscou, Barcelone, Mexico et Bangalore.

Ses 100 collaborateurs ont participé au développement de plus de 280 startups et organisent chaque année 1 200 manifestations dans le monde.

A Barcelone, en partenariat avec la Mobile World Capital Barcelona, Numa accélère la croissance de startups espagnoles et internationales dans un programme de 4 mois. Celui-ci permet de fédérer tous les acteurs de l'innovation avec une série d'événements au sein de ses bureaux au Palau de Mar.



Martín López, DIRECTOR COMERCIAL
Jordi Rodríguez, GERENTE CATALUÑA

Avinguda Diagonal, 440, 6º 08037 Barcelona
Tel. 93 486 08 00
martin.lopez@ofita.com · jordi.rodriguez@ofita.com
www.ofita.com

Creada en 1969, **Ofita** se ha convertido en una empresa referente en el sector del mobiliario de oficina. Actualmente, está presente en más de 40 países.

Su actividad se centra especialmente en el equipamiento de grandes instalaciones de oficinas, centros educativos y sanitarios.

Uno de los principales valores diferenciales de la empresa es su flexibilidad y capacidad para personalizar el producto, según las necesidades funcionales y de imagen de cada cliente.

Crea *trajes a medida* según la cultura corporativa de cada compañía, de su dinámica de trabajo y de sus personas. Trabaja con un doble objetivo, ayudar a las empresas a rentabilizar sus espacios de trabajo y a ser más productivas así como a crear entornos de trabajo humanos, que inspiren y motiven a las personas.

Ofita utiliza la innovación y el diseño como estrategia central a la hora de buscar su competitividad. Colabora con algunos diseñadores consagrados internacionalmente, como Antoni Arola, Andreas Struppler, King & Miranda, Lievore, Josep Lluscá, entre muchos otros.



Thomas Dragone, SOCIO

c. Girona 100, 6º 2ª - 08009 Barcelona
Tel. 638 945 192
Tel. 609 171 336
thomas.dragone@tdjlandpartners.com
www.tdjlandpartners.com

TDJL & Partners est une société spécialisée dans le conseil en investissement immobilier. Son objectif est de mener à terme tout projet immobilier, vente, location et gestion de biens, suivant les exigences et les contraintes de ses clients.

Différents services sur mesure couvrent tous les aspects de l'investissement immobilier: calcul de rentabilité, recherche d'appartements, négociation, encadrement juridique et technique, travaux de rénovation, ameublement et décoration, gestion locative et administrative, et revente du bien ou de l'immeuble.

TDJL & Partners accompagne le client dans les différentes phases de l'investissement afin d'assurer un service optimal et la meilleure rentabilité.

Inscrite au registre des agents immobiliers de Catalogne, la société TDJL & Partners offre les services d'agence immobilière à Barcelone et à Paris.

56 nuevos miembros han entrado a formar parte de nuestra Cámara en 2016.

¿Necesita personal francófono?

El Servicio de Selección de personal de nuestra Cámara cumple 20 años.

Nuestros clientes siguen confiando en nosotros por nuestro trato personalizado, dinamismo y sólida experiencia en la búsqueda de perfiles francófonos.

Ofrecemos un servicio de selección integral, desde la definición del puesto a la presentación de los/las candidatos(as) que mejor se ajustan a sus necesidades:



Definición del puesto de trabajo



Publicación de la oferta en internet (página web y redes sociales) y búsqueda en nuestra base de datos



Entrevistas personales



Llamadas telefónicas y concertación de entrevistas



Recepción de CVs y preselección de candidatos



Envío de las candidaturas seleccionadas al cliente



Decisión final del cliente

 MÁS INFORMACIÓN: MARÍA JESÚS CARMONA

 93 270 24 50

 CARMONA@CAMARAFRANCESA.ES

 WWW.CAMARAFRANCESA.ES

COMISIÓN DE RECURSOS HUMANOS

El pasado mes de septiembre se constituyó la **Comisión de Recursos Humanos** de nuestra Cámara. Teniendo en cuenta el peso que representa el conjunto de las empresas asociadas a nuestra entidad, se ha querido crear un foro donde los directores de RR. HH. experimentados puedan debatir e intercambiar experiencias.

El objetivo es que los miembros de dicha Comisión compartan su saber hacer respectivo y puedan analizar las tendencias en materia de gestión del talento. Las reuniones de dicho grupo de trabajo deben ser un espacio abierto, participativo, rico en contenidos e intercambios.

Se ha invitado a un grupo reducido de empresas a formar parte de esta comisión, teniendo en consideración tres criterios:

- Empresas grandes y medianas que tienen una actividad importante a nivel internacional.
- Empresas de diferentes sectores de actividad, que no sean prestadoras de servicios de RR. HH.

En la primera reunión, además de una rueda de presentaciones, se expusieron las **principales preocupaciones** que tienen los **departamentos de Recursos Humanos**. Entre varios temas, sobresalieron:

- La transformación digital.
- La diversidad, conciliación e inclusión.
- La flexibilidad, teletrabajo, bienestar.
- La internacionalización, gestión del talento y movilidad.
- Los Recursos Humanos y tecnología.

La segunda reunión -en noviembre de 2016- tuvo un formato original, ya que se realizó en la **Escuela de Crupiers** que tiene el **grupo Peralada** en **Barcelona**. La temática tratada fue **cómo introducir más diversidad en las organizaciones**, y para ello se organizó un juego con cartas de póker que sirve para dinamizar las reuniones y hacerlas mucho más productivas.

La última reunión celebrada en marzo de 2017, organizada en la sede de **Cofidis**, sirvió para profundizar en uno de los temas de mayor actualidad, la **transformación digital en las empresas, y el papel que deben tener los recursos humanos** en esta evolución. Una breve visita de las instalaciones de la empresa ayudó a entender que la transformación digital no son sólo nuevos sistemas informáticos sino que también implica una transformación de los espacios y de cómo están repartidos los equipos.

Uno de los aspectos más comentados fue la dificultad de adaptar los perfiles menos tecnológicos a un entorno más digital y la importancia de la formación para facilitar esta evolución y la atracción del talento.

La Comisión prevé reunirse una vez por trimestre centrándose en una temática -en cada sesión- y compartir testimonios y recomendaciones. El próximo encuentro tendrá lugar el miércoles 24 de mayo en las oficinas de Suez.

Actualmente **una veintena de empresas** forman parte de esta Comisión, cuyos responsables acumulan cerca de 400 años de experiencia en RR. HH., en más de 50 compañías y con responsabilidad en unos 70 países.

EMPRESAS QUE FORMAN PARTE DE LA COMISIÓN RR. HH.



Miembros · es noticia

Informaciones relevantes de las empresas asociadas a nuestra Cámara

aravinc

Aravinc, compañía catalana de mensajería, se ha asociado a la británica OTL, para su expansión en Europa con la creación de Delivery Mates.

Con sede central en Londres, la nueva empresa cuenta con oficinas en Milán y prepara su implantación en Roma, Berlín, Madrid y París. Delivery Mates contempla instalarse en los principales mercados del comercio electrónico y de la entrega de comida a domicilio, que es donde tiene sus principales clientes, según **Josep Ribera**, propietario de Aravinc.

El volumen de negocios generado por los dos socios sumado al de la nueva empresa, que cuenta con Amazon, Just Eat y Asos entre sus clientes, podría superar los 100 millones de euros.

La llegada de Delivery Mates al mercado europeo supone nuevos retos para la compañía, como la contratación de 15.000 mensajeros y la financiación de una nueva flota de vehículos eléctricos, imprescindible para la realización de sus envíos.

DANONE

Jean Philippe Paré (Nantes, 1957) ha sido nombrado nuevo director general de **Danone Iberia**. Paré es graduado por la Escuela Superior de Comercio de París (ESCP Europe). Releva en el cargo a **Jérôme Boesch** que continuará su carrera en la sede corporativa de Danone en París.

Hasta ahora responsable mundial de I+D y calidad de la compañía, aporta una dilatada experiencia en el sector y dentro del grupo, al que se unió en 1981 desempeñando, desde entonces, diversos cargos en Francia, España, el Reino Unido y Argentina. Es su segunda experiencia en este país, después de la dirección general de LU entre 1997 y 1999.



Danone es líder mundial en productos lácteos, aguas embotelladas y otros destinados a la alimentación infantil y clínica. El grupo tiene hoy presencia en 120 países.

En España posee plantas de producción en Asturias, Barcelona, Madrid y Valencia que abastecen a 40.000 comercios y más de 11 millones de consumidores.

Centre de Convencions Internacional Barcelona

GL events

El pasado 20 de marzo, el **Centre de Convencions Internacional de Barcelona (CCIB)** fue proclamado Mejor Palacio de Congresos Internacional en los premios M&IT, organizados anualmente en Londres por los profesionales del sector. **GL events CCIB SL** es la empresa gestora del recinto congresual, participada por el Ayuntamiento de Barcelona (12%), el Gremi d'Hotels de Barcelona (8%) y el grupo francés GL events (80%), líder europeo en la gestión de espacios y logística de grandes eventos.

El CCIB se convierte así en el primer centro español recompensado con el máximo galardón, por la calidad de sus instalaciones, servicios y profesionales, habiendo cerrado el año 2016 con un crecimiento récord del 19,5% en el volumen de negocio (35,6 M€). Desde su apertura, en noviembre de 2004, el centro ha acogido más de 1.140 eventos de todo tipo y un total de 5.240.000 delegados y visitantes.

El galardón reconoce el dinamismo y la excelencia de la industria del turismo de negocios en este país y, en especial, en la ciudad de Barcelona. El CCIB y la capital catalana se convierten así, en el referente un referente mundial. En nombre del centro barcelonés, **Marc Rodríguez**, su director general, dedicó unas palabras de agradecimiento "a los clientes y colaboradores, sin cuya confianza no habría sido posible obtener el galardón, pero también a las autoridades y estamentos públicos y privados por su labor para la proyección internacional de Barcelona".

ASAMBLEA GENERAL 2017



Miércoles 7 de junio a las 17h,
en el Museo Olímpico de Barcelona,
con la presencia de Yves Saint-Geours,
Embajador de Francia en España.



Epitech, escuela de informática líder en Francia, inauguró el pasado 14 de marzo en Barcelona el primer campus fuera de su país de origen.

Perteneciente al grupo Ionis, Epitech cuenta actualmente con 5.200 alumnos en sus centros franceses, fomenta el aprendizaje a través de la realización de proyectos reales (*learning by project*), de prácticas en empresas y de la movilidad internacional. Con un conocimiento científico, teórico y empresarial avanzado, el perfil de sus estudiantes es altamente demandado por las empresas, siendo su nivel de empleabilidad muy alto.

Las instalaciones fueron inauguradas por el secretario de Telecomunicaciones, Ciberseguridad y Sociedad Digital de la Generalitat, **Jordi Puigneró**, acompañado de la directora de Innovación Empresarial de ACCIÓ, **Mariona Sanz**. **Xavier Núñez**, director de Epitech en España, destacó el carácter versátil, innovador y transversal de la escuela. Asimismo, remarcó la importancia de formar expertos en nuevas tecnologías en el país para así no tener que importar talento del extranjero.



De izquierda a derecha, **Xavier Núñez**, **Fabrice Bardèche** (VP Grupo educación IONIS) y **Emmanuel Carli** (Director General Epitech).

El curso académico, que comenzará en septiembre en la ciudad condal y que está reconocido por el marco educativo de Bolonia, equivale a un grado de máster. La primera promoción contará, según Núñez, con 40 alumnos locales más 40 provenientes de las diferentes escuelas de Epitech en Francia.



El pasado 6 de marzo se presentó **French Tech Barcelona Talents**, de la mano de **Christian Marion**, **Pierre Roca**, **Xavier Nuñez** y **Olivier Benielli**, respectivamente directores de French Tech Barcelona, L'Idem, Epitech y TBS Barcelona.

El objetivo de French Tech Barcelona Talents es de formar a los jóvenes en las habilidades que requieran las nuevas tendencias del mercado, así como facilitar la capacitación de nuevos talentos por parte de las empresas. Benielli afirmó que “esta iniciativa es clave para preparar a los estudiantes para uno de los cambios que marcarán la sociedad, puesto que las actividades de emprendeduría y las competencias serán los empleos del mañana”.

El nuevo proyecto, impulsado conjuntamente entre las tres escuelas de origen francés, nace con la vocación de detectar y satisfacer las necesidades de la ciudad condal, que concentra hoy día el 28,4% de las startups españolas.

Según Christian Marion, “lo que atrae a las empresas a esta ciudad es su ecosistema de innovación. Se ha trabajado muy bien para captar negocios; hay recursos humanos de calidad, capital, sueldos más competitivos, e instituciones y empresas que apoyan la emprendeduría”.



Vitogas, empresa del sector energético perteneciente al grupo francés Rubis, celebra este año su décimo aniversario en España. Creada en 2007, tras la adquisición de una operadora al por mayor de GLP implantada en nuestro país, se consolidó con la incorporación de otras dos empresas del sector de GLP, en 2008 y 2010.

La empresa apostó por el mercado integral energético español, incorporando en sus líneas de negocio la actividad de GNL (Gas Natural Licuado). Durante estos años, ha conseguido ser uno de los principales operadores de gas en España, con una cuota de mercado del 6% y una fuerte implantación en comunidades autónomas como Cataluña, Galicia o Aragón. Cuenta en la actualidad con más de 14.000 clientes, fundamentalmente del sector industrial, comercial y doméstico, y ha hecho una apuesta muy importante de futuro por el Autogas, una alternativa más económica y menos contaminante para el transporte por carretera.

“El mundo de la energía, y el del GLP en particular, está en plena mutación y Vitogas observa con mucha atención el mercado, con el objetivo de posicionarse en el momento oportuno para seguir el crecimiento que se inició hace 10 años”, afirma **Manuel Ledesma**, Director General de la compañía.

Algunas de las claves de éxito del negocio de Vitogas son la proximidad al cliente, la rápida reacción en la toma de decisiones y la adaptación de las ofertas personalizadas.

CENA DE VERANO DE NUESTRA CÁMARA



Jueves 15 de junio a las 20h30,
en el Club de Golf Terramar en Sitges

PRIX TECH ENTREPRENEUR

2017

DIRIGIDO A STARTUPS

PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS HASTA EL 1 DE JUNIO

EVENTO CON LOS 8 FINALISTAS EL 22 DE JUNIO

PATROCINADO POR:



EN COLABORACIÓN CON:



ORGANIZADO POR:



La Cámara de Comercio e Industria Francesa de Barcelona organiza la II edición del Prix Entrepreneur Tech que tiene por objetivo:

- Poner en relación las empresas asociadas a la Cámara con las startups para la creación de sinergias y futuras colaboraciones.
- Fomentar y apoyar la innovación e impulsar el talento emprendedor.
- Movilizar a las empresas tecnológicas para ayudarlas en su desarrollo y dar a conocer sus proyectos.

¿Quién puede participar?

Empresas de base tecnológica que tengan un proyecto innovador y estén legalmente constituidas en España.

La participación es totalmente gratuita.

+ MÁS INFORMACIÓN: CARLOS GONZALO

93 270 24 50

GONZALO@CAMARAFRANCESA.ES

WWW.CAMARAFRANCESA.ES

Próximas actividades

Agenda de actividades para las próximas semanas



2017

Mayo 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

4 jueves	Vernissage de la exposición de fotografías inéditas de celebridades realizadas por Nicolas Moscara en 1982. Espacio "Doble 36" en Barcelona.	18 jueves	Desayuno del Comité de Patronage con Luca de Meo , presidente de Seat, en el Hotel Condes de Barcelona.
12 viernes	Convocatoria de DFP – Diplôme de Français Professionnel , certificación oficial de la Cámara de Comercio de París.	23 martes	Encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en el Novotel City.
16 martes	Almuerzo mensual en el restaurante OneOcean Club en la marina del Port Vell de Barcelona.		

Junio 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

1 jueves	Desayuno temático en colaboración con Page Group: La Responsabilidad del Consejero y el Compliance: Líneas de Defensa y medidas "Cortafuegos" .	16 viernes	Convocatoria del DFP Tourisme et Hôtellerie en la Escola Universitària Mediterrani (UdG) en Barcelona.
7 miércoles	Asamblea General 2017 en el Museo Olímpico de Barcelona, con la presencia de Yves Saint-Geours, Embajador de Francia en España.	22 jueves	Entrega del II Prix Entrepreneur Tech en la Antigua Fábrica Estrella Damm en Barcelona.
15 jueves	XIX Torneo de Golf y cena de verano en el Club de Golf Terramar en Sitges.		

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