



De izquierda a derecha, **Aziza Gadhi** (business development executive de Business France Península Ibérica), **Tomás Polo** (área manager de Enarco), **José Manuel Grao** (product manager de Gres de Aragón, S.A.) y **Philippe Saman** (director de nuestra Cámara).

FRANCIA, PAÍS INVITADO EN EL VII ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ARAGÓN EXTERIOR

Zaragoza, 1 y 2 de febrero de 2017

- LA SÉPTIMA EDICIÓN DEL ENCUENTRO AREX SE CELEBRÓ LOS DÍAS 1 Y 2 DE FEBRERO EN LA CAPITAL ARAGONESA, ORGANIZADO POR ARAGÓN EXTERIOR EN COLABORACIÓN CON EL ICEX, LAS CÁMARAS DE COMERCIO DE ARAGÓN Y LA CEOE DE ARAGÓN.
- NUESTRA CÁMARA FUE INVITADA A MODERAR LA MESA REDONDA SOBRE LAS RELACIONES ENTRE ARAGÓN Y FRANCIA, ADEMÁS DE ESTAR PRESENTE AMBOS DÍAS PARA ASESORAR A LAS EMPRESAS ARAGONESAS EN SU DESARROLLO EN EL MERCADO FRANCÉS.

A pesar de destacar un nuevo récord de exportación en 2016, **Marta Gastón**, Consejera de Economía, Industria y Empleo del **Gobierno de Aragón**, que inauguró el evento, animó a seguir trabajando para “ganar en mercados y así minimizar riesgos”. Según ella, las últimas estadísticas son esperanzadoras pero las “empresas que exportan son aún muy pocas”. Además, hay que lograr también una mayor diversificación geográfica.

Participaron **más de 540 empresas** de la Comunidad, varios clústeres aragoneses, Aragón Plataforma Logística, los delegados AREX de 60 países y otros expertos del comercio exterior. Conferencias y actividades se sucedieron durante los dos días, en

actividades...

Reunión sobre Novedades Fiscales y Contables 2017

p. 7

actividades...

Ángel Simón, vicepresidente de Suez, con nuestro Comité de Patronage

p. 9

nuevos miembros...

Bienvenida a los nuevos miembros

p. 11-13

total más de 700 entrevistas personales relacionadas con mercados de todo el mundo y casi 2.000 asistentes a las presentaciones y mesas de trabajo.



La mesa redonda “Aragón y Francia: Experiencias y casos de éxito” fue presentada por **Ignacio M. Albornoz**, director de **Aragón Exterior**, y moderada por **Philippe Saman**, director de nuestra Cámara.

En el evento participaron **Tomás Polo**, área manager de **Enarco**, empresa zaragozana de 65 trabajadores dedicada a la fabricación de maquinaria ligera de construcción, así como **José Manuel Grao**, product manager de **Gres de Aragón, S.A.**, empresa de fabricación de pavimentos, revestimientos y piezas especiales de cerámica, con sede en Alcañiz (Teruel). Ambas empresas tienen una larga y variada experiencia en el mercado francés.

También estuvo presente **Aziza Gadhi**, business development executive de **Business France Península Ibérica** quien citó varios aspectos fundamentales a tener en cuenta a la hora de invertir en el país vecino. Presenció el acto **Rafael Ledesma**, cónsul honorario de Francia en Zaragoza.

Francia, por su situación geográfica, su proximidad cultural y sus históricas relaciones comerciales con España debe consolidarse como uno de los mercados prioritarios para las empresas aragonesas. Todos los participantes en la mesa redonda estuvieron de acuerdo en que a pesar de su peculiaridad y de ser muy exigente, el mercado francés es diversificado y muy estructurado.

En el acercamiento a dicho mercado se resaltaron, entre otros, 4 puntos importantes que las empresas deben tener en cuenta:

▪ Adaptación de productos y/o servicios

Es importante que adapten sus productos y servicios, teniendo en cuenta las particularidades del mercado francés.

Aunque los dos países presenten muchas similitudes, sus mercados son diferentes. Las empresas deben hacer un diagnóstico de mercado para posicionar su oferta y definir su argumento comercial. Adaptando su oferta a cada canal de distribución, será mucho más fácil posicionarse en las diferentes áreas.

▪ Dominio del francés

El dominio del idioma tanto escrito como hablado es clave, así como el conocimiento de la cultura (no es habitual el tuteo, por ejemplo). Esto se debe tener en cuenta en el empleo de las herramientas de comunicación (página web, catálogos, presentaciones...).

▪ Formas de pago

El sistema francés de pagos es mucho más estricto y ventajoso para las empresas que en España y la protección legal ofrecida es mayor. Existe la idea de que la legislación francesa es complicada, lo cual es una ventaja ya que permite ahuyentar a las empresas menos exigentes.

▪ Relaciones laborales

El modelo de relación empleado/empleador se rige por una legislación más proteccionista hacia el empleado que en España.

Hay que tener en cuenta que el horario laboral francés es algo diferente al español.

Los días festivos son cada año los mismos. Es importante acabar con algunos prejuicios como el de la ley de las 35 horas. Francia se posiciona como uno de los países líderes en el mundo en cuanto a productividad.

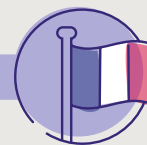


Durante los dos días del encuentro, **Véronique Oberlé**, responsable del servicio **Apoyo a las empresas** de nuestra Cámara, tuvo la oportunidad de reunirse y aconsejar a empresarios aragoneses en su acercamiento al mercado francés. En el cuadro adjunto, se presentan los diferentes servicios de apoyo que propone nuestra Cámara a las empresas españolas.

En conclusión, según el director de la Cámara Francesa, para que el proceso de expansión al mercado francés sea exitoso, es necesario analizar, adaptarse y comunicar en el idioma del país vecino.

Asesoramiento de nuestra Cámara para acceder al mercado francés:

✓ Pack Destino Francia



- Análisis del mercado (clientes, competencia, etc.)
- Redacción de un argumentario en francés
- Preparación de un fichero de prospección
- Contacto con una selección de clientes potenciales y validación de la oferta

✓ Misión de prospección



- Identificación de posibles socios comerciales
- Elaboración de ficheros de prospección
- Presentación de los servicios/productos
- Posibilidad de acompañamiento a Francia

✓ Búsqueda de agentes comerciales



- Publicación de anuncios y preselección
- Prospección directa del mercado
- Jornada del Agente comercial en París (2017: 12 de junio)

Más información: oberle@camarafrancesa.es · www.camarafrancesa.es



Véronique Oberlé, asesorando a empresarios aragoneses.

2016 LA CÁMARA EN CIFRAS



ACTIVIDAD ASOCIATIVA

NETWORKING - ACTIVIDAD CLUB

24

EVENTOS

1.801

ASISTENTES

REUNIONES TEMÁTICAS

15

SEMINARIOS

802

PARTICIPANTES

PRESENCIA ON-LINE



REDES SOCIALES

7.979

SEGUIDORES

PÁGINA WEB

46.375

VISITAS

114.076

PÁGINAS VISITADAS

SERVICIOS A LAS EMPRESAS

MERCADO ESPAÑOL

117

EMPRESAS ASESORADAS

71

MISIONES
COLECTIVAS

10

ALOJAMIENTO Y
DOMICILIACIÓN

17

PROYECTOS
INDIVIDUALES DE
DESARROLLO COMERCIAL

19

CREACIÓN
Y GESTIÓN DE
EMPRESAS

MERCADO FRANCÉS

13

PROYECTOS INDIVIDUALES

SERVICIO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

25

EMPRESAS ASESORADAS

Reunión de trabajo con Foment



El presidente **Joaquim Gay de Montellà** con los representantes de las Cámaras Europeas, en la biblioteca de Foment del Treball.

Barcelona, 2 de febrero de 2017

✂ Los presidentes y directores de las Cámaras Europeas en Barcelona se reunieron con Foment del Treball, en la sede de la patronal catalana.

Nuestra Cámara estuvo representada por **Antoni Bover** y **Philippe Saman**. En el transcurso de la misma se abordaron –entre muchos otros temas– las posibles colaboraciones para la internacionalización de las empresas catalanas y la atraktividad de Cataluña para las inversiones extranjeras.

10 países europeos están hoy en día representados por una Cámara de Comercio: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia.

Cada Cámara es un mundo diferente con situaciones y representatividad muy diversas. Todas son asociaciones privadas, sin ánimo de lucro, y el conjunto representa a más de 1.500 empresas.

Al finalizar el almuerzo se visitó la biblioteca, donde estaban expuestos los archivos que posee la patronal catalana sobre cada una de las Cámaras presentes. ¡Unas joyas muy bien cuidadas!



Los participantes durante el almuerzo en la patronal catalana.

Almuerzo anual en el Mandarin Oriental, Barcelona



El Mandarin Oriental, Barcelona nos abrió un año más sus puertas.

Barcelona, 3 de febrero de 2017

✂ Con motivo del primer almuerzo 2017 de la Cámara, más de **80 personas** se dieron cita en el hotel Mandarin Oriental, Barcelona.

Después del cóctel de bienvenida en el Banker's Bar, tuvo lugar el almuerzo en el restaurante BistrEau, privatizado para la ocasión, que permitió saborear una deliciosa propuesta culinaria.

Para los miembros de la Cámara, fue una ocasión para establecer nuevos contactos profesionales en un entorno exclusivo.



El cóctel antes del almuerzo.

El próximo almuerzo tendrá lugar el 23 de marzo en Mirador del Palau.
¡Les esperamos!

Desayuno temático sobre los talentos millennials

Atraer y retener a los profesionales Millennial: el management del futuro

Barcelona, 8 de febrero de 2017

El pasado miércoles 8 de febrero se presentó el último informe sobre las actitudes, prioridades y hábitos laborales de los Millennials, durante un desayuno informativo en el Hotel Catalonia de Barcelona. El evento, organizado por nuestra Cámara, en colaboración con **Robert Walters**, consultora líder en búsqueda y selección especializada a nivel global, permitió abrir el debate sobre numerosos aspectos relacionados con la identificación de talentos entre los Millennials.

El acto fue presentado por **Jorge Hernández** (Director de Barcelona), **Marco Laveda** (Managing Director Spain & Portugal) y **Mónica Segura** (Manager de la División de Ingeniería), los cuales expusieron la importancia de esta generación como actual fuerza de trabajo y el papel que desempeñarán en el futuro. En un ambiente dinámico y participativo, se analizaron los distintos conceptos que se esconden detrás de la palabra Millennial y que tanto influyen en los procesos de selección de talentos.



Jorge Hernández, Director Barcelona de Robert Walters.

La generación Millennial (nacidos entre los años 80 y 90) será el grupo más importante entre la población activa a partir del año 2025. Por este hecho, es de vital importancia para las organizaciones saber cómo atraerlos, retenerlos y desarrollarlos como empleados y líderes potenciales.

Entender qué motiva a los profesionales Millennial, así como la forma en la que estos ven a sus empleadores y compañeros de trabajo, es esencial a la hora de atraerlos.



Marco Laveda, Managing Director Spain & Portugal de Robert Walters, durante su presentación.

Diferentes actitudes, prioridades y hábitos laborales les diferencian del resto de generaciones (generación X y baby boomers, por ejemplo), con amplias habilidades y experiencias.

Hallazgos clave sobre los Millennials

Un salario competitivo, una progresión profesional y un lugar de trabajo que fomente el uso de las últimas tecnologías resultan aspectos prioritarios para los Millennials a la hora de buscar empleo.

- Quieren trabajar con aquellas empresas que utilicen la tecnología más avanzada e innovadora.
- Consideran la tecnología como un factor crítico de conflicto laboral entre las diferentes generaciones.
- Están abiertos a la movilidad internacional.
- El encuentro social con sus compañeros de trabajo favorecerá su integración en la compañía.

El desayuno fue una buena ocasión para que numerosos profesionales de recursos humanos, de sectores muy diversos, intercambiaran percepciones y experiencias sobre una de las principales preocupaciones para las organizaciones.



Novedades fiscales y contables 2017

Barcelona, 15 de febrero de 2017

El pasado 15 de febrero la sede del Col·legi d'Economistes de Catalunya acogió la jornada Novedades fiscales y contables 2017, organizada por la firma de servicios profesionales Bové Montero y Asociados y la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona.

El acto contó con la presencia de Esther Pérez Cantero, subdirectora general adjunta de impuestos sobre el consumo de la Asociación Española de Asesores Fiscales y Gestores Tributarios, quien expuso las ventajas del nuevo sistema de gestión del impuesto sobre el valor añadido.

Un centenar de directivos financieros de empresas nacionales e internacionales y representantes del Cuerpo Consular de Barcelona acudieron a la cita. **José María Bové**, presidente de **Bové Montero y Asociados**, iniciando la jornada afirmó que “haber superado el impasse político debe contribuir a generar confianza para la inversión extranjera en España”. Además, reconoció que esto será muy ventajoso para la economía del país. Continuando en esta misma línea, **Philippe Saman**, director de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona, auguró que el crecimiento de la actividad empresarial favorecerá la creación de empleo en 2017.

El nuevo sistema de **Suministro Inmediato de Información de IVA (SII)**, que se enmarca en el Plan de Acción del IVA presentado el 7 de abril de 2016 por la Comisión Europea, fue el tema principal de la reunión. Según la representante del Ministerio de Hacienda, **Esther Pérez Cantero**, el SII responde a la necesidad de adaptación del vigente sistema de gestión del IVA a la situación tecnológica actual, así como al “cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales”. Para ello, añadió, la adaptación por parte de los contribuyentes y de la Administración pública es indispensable.

El uso del nuevo sistema, que entrará en vigor el 1 de julio de 2017, será de obligatorio cumplimiento para las grandes empresas con un volumen de facturación superior a 6 millones de euros y para inscritos en el Régimen de Devolución Mensual, en el Régimen de Diferimiento a la importación de bienes y en Régimen con relación a sus obligaciones tributarias. Un número representativo de empresas voluntarias participan en la prueba piloto de este nuevo sistema de facturación desde el 2 de enero de 2017.

Entre las ventajas del modernizado procedimiento de control tributario, se encuentran el incremento de la seguridad jurídica, la reducción de plazos de comprobación y de devolución o la disminución de las obligaciones formales. Todo ello, según Esther Pérez Cantero, en beneficio de los contribuyentes.



De izquierda a derecha: **Belén Fernández** (socia de Bové Montero y Asociados), **Esther Pérez** (subdirectora general de Impuestos al Consumo del Ministerio de Hacienda), **Alejandro Miñano** y **Gemma Piñero** (respectivamente, gerente del Departamento Jurídico-Tributario y directora del Departamento de Gestión Contable y Fiscal de Bové Montero y Asociados).

Cena de antiguos alumnos en la Brasserie Flo

Barcelona, 23 de febrero de 2017

Los antiguos alumnos de escuelas de comercio francesas en Cataluña, se dieron cita en la Brasserie Flo, en el centro de Barcelona. Un lugar emblemático que representa uno de los raros ejemplares de estilo art nouveau todavía presente en el corazón de la ciudad condal.

Una cincuentena de alumni, de diferentes promociones, asistieron a la cena, en representación de 15 escuelas de comercio francesas.

Sin duda, una ocasión única para crear lazos entre jóvenes diplomados llegados a Cataluña recientemente y profesionales más experimentados.

Aprovechando la presencia de Christian Marion (French Tech Barcelona), Olivier Benielli (Toulouse Business School) y Pierre Roca (L'Idem), se presentó la **French Tech Barcelona Talents**, de reciente creación, que tiene como objetivo formar a los jóvenes en las habilidades que requieren las nuevas tendencias del mercado y facilitar la captación de nuevos talentos por parte de las empresas.

Formar parte de la **Association des Écoles de Commerce Françaises de Barcelone**, permite a sus miembros no solo promover los intercambios profesionales y personales, sino también ampliar su red de contactos.



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

Almuerzo de nuestro Comité de Patronage con Ángel Simón

Barcelona, 27 de febrero de 2017

Ángel Simón, vicepresidente ejecutivo de Water Europe Suez, fue el primer invitado del año 2017 del Comité de Patronage de nuestra Cámara. El encuentro tuvo lugar en el transcurso de un almuerzo celebrado en el céntrico Hotel Majestic de Barcelona, al que asistieron medio centenar de empresarios.

Después de acoger a los nuevos miembros y de dar la bienvenida, Antoni Bover, presidente de la Cámara, presentó a **Ángel Simón**, que tiene un currículum que calificó de “impresionante”. Simón, que ha sido nombrado por la revista *Forbes* como una de las 25 personalidades españolas más influyentes en 2016, comenzó su intervención destacando la importancia del agua para la vida. Para él, la eficiencia en la gestión de este recurso debe formar parte de la agenda global. En los próximos tiempos, “agua y desarrollo sostenible irán juntos de la mano”, afirmó. Aunque para ello, reconoció que es necesaria la cooperación entre las empresas privadas, las instituciones y la sociedad.

El ejecutivo recordó, asimismo, el papel de Suez como referencia global en la gestión de los recursos hidráulicos. La compañía, con presencia en 71 países, cuenta con 90.000 empleados en todo el mundo y abastece de agua potable a 92 millones de personas.

Las prioridades para el futuro de Suez España son, en palabras de Simón, la consolidación de liderazgo en los mercados en los que -hoy día- está presente, así como la penetración en otros sectores (privado, industrial y agrícola). La consecución de este objetivo pasa inevitablemente por una reconversión estratégica y la búsqueda de nuevos perfiles profesionales. Asimismo, citó 4 puntos importantes que cualquier empresa debe tener en cuenta para afrontar con éxito el futuro: la mutación digital, la innovación, la sostenibilidad y el compromiso social.

Para paliar la garantía de suministro de agua -en peligro debido a los periodos de sequía que sufre periódicamente Cataluña- es imprescindible



dible la reutilización de este recurso y, para ello, es importante contar con las infraestructuras adecuadas. Por eso, la ciudad de Barcelona debe hacer frente a la renovación de las instalaciones de depuración de aguas residuales.

Al final del almuerzo, Ángel Simón respondió a las muchas preguntas de los asistentes. Se habló, entre otros, sobre el futuro de la gestión del agua de Barcelona, la posibilidad del trasvase del Ródano a la ciudad condal y el futuro de las desaladoras. “El agua es un tema que se resuelve con ciencia, tecnología, lógica y sentido común”, añadió, a modo de conclusión.

El próximo encuentro del Comité de Patronage se celebrará el **jueves 6 de abril** y tendrá como protagonista a **Alain Minc**, economista, consejero político y empresario francés.



El boom del sector Bio en España

Con un aumento anual previsto del 12% hasta el 2020, el mercado español de productos ecológicos tiene un futuro prometedor. Este desarrollo permite acercar el consumo bio a los ciudadanos e implícitamente aumentar el gasto medio anual por habitante, que actualmente representa 32 €, frente a los 74 € en Francia.

El principal motivo de consumo de productos orgánicos es que ayudan a llevar una vida más saludable, mientras se respeta el medio ambiente.

Próximo evento B to B de la Cámara

La Cámara de Comercio e Industria Francesa de Barcelona organiza cada año un encuentro B to Bio en Barcelona. Una ocasión única de reunir empresas francesas de los sectores agroalimentario y cosmético Bio con distribuidores españoles.

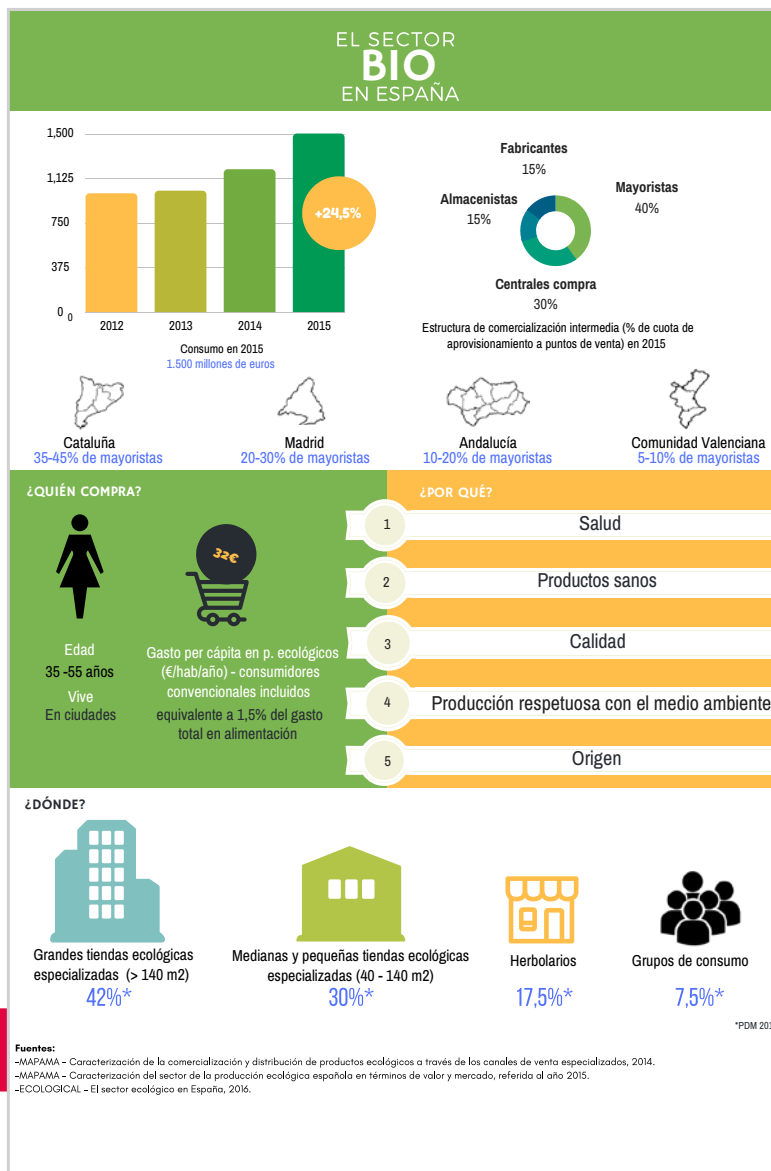
El evento permite establecer nuevos contactos y conocer potenciales partners, distribuidores o fabricantes.

Unas reuniones, previamente concertadas, constituyen un punto de partida para conocer el potencial del mercado Bio en España, descubrir nuevos productos y tendencias del sector y validar oportunidades de negocio.

La próxima edición B to Bio tendrá lugar el **30 de mayo en Barcelona**. ¡No se lo pierda!

EVENTO GRATUITO PARA LOS DISTRIBUIDORES

SOLICITE EL PROGRAMA A NICOLAS RENIA: RENIA@CAMARAFRANCESA.ES



“Asistí a las jornadas B to Bio para conocer otras marcas de cosmética que sigan la filosofía de nuestra empresa y con las que poder trabajar. La sensación final es muy grata, ya que hemos podido contactar con proveedores, como Bio Seasons, con los que colaborar en un futuro.”

HERBOLARIO NAVARRO

LORENA CASTILLO, RESPONSABLE DEL DPTO. DE COSMÉTICA





Jordi Soler, GENERAL MANAGER

Roger de Llúria, 118 - 3º 2ª
08037 Barcelona
Tel. 93 415 40 44
info@adeasrrhh.com
www.adeashr.com

Adeas Hr ofrece servicios diferenciados de selección de personas y de headhunting. Constituida en 2004, ha tenido un crecimiento sostenido a lo largo de los años y cuenta actualmente con una cartera de más de 200 clientes de 15 sectores, todos ellos líderes y referentes en el mercado.

La compañía pertenece al grupo Future Manager Alliance, con presencia en más de 14 países. Dispone en sus oficinas de consultores multilingües que le permiten afrontar las necesidades de sus clientes interesados en la internacionalización.

El equipo de Adeas Hr es experto en los ámbitos de producción, ingeniería, QA, I+D, IT, HR, nóminas, administración, finanzas, comercial, marketing, operaciones, logística y compras.



Isabel Hachuel, GERENTE

Marc Aureli, 3 - Local C-D
08006 Barcelona
Tel. 93 000 68 38
info@adhocproducciones.es
www.adhocproducciones.es

Adhoc Producciones es una productora especializada en la creación de contenidos audiovisuales con el objetivo de ayudar a las empresas a comunicar sus mensajes con mayor eficacia gracias a un medio moderno, impactante y en auge: el vídeo.

La compañía cuenta con los medios técnicos de filmación y montaje necesarios para la realización de todo tipo de proyectos audiovisuales de alta calidad. Produce cualquier formato de vídeo (corporativo, de producto, testimonial, de comunicado, didáctico, de eventos, etc.) en función de las necesidades de sus clientes.

Su creatividad y la alta calidad técnica de sus prestaciones, a precios muy competitivos, convierten a Adhoc en la productora de referencia tanto de multinacionales como de pequeñas y medianas empresas.



María Guardans, GENERAL MANAGER BCN

Muntaner, 479-483 - At. 4
08021 Barcelona
Tel. 93 434 23 10
adqualis@adqualis.com
www.adqualis.com

AdQualis Human Results, consultoría integral de recursos humanos, tiene por misión captar talentos para las organizaciones y contribuir a su adaptación, crecimiento y desarrollo. Mediante la tecnología, mejora los procesos de gestión de las empresas para que éstas alcancen la excelencia en sus resultados.

La compañía tiene cuatro divisiones: AdQualis Executive Search (headhunting de posiciones directivas y altos ejecutivos), AdQualis Talent Search (para la selección de middle management y de posiciones técnicas y comerciales), AdQualis HR Consultants (consultoría de las organizaciones y formación) y AdQualis HR Apps (dedicada al desarrollo e implantación de software para la gestión integral de los RRHH).

En España, AdQualis Human Results cuenta con 70 empleados en sus oficinas de Barcelona y Madrid. A través de la red global de empresas de headhunting y selección IMSA, AdQualis ofrece sus servicios a nivel internacional en 24 países de América, Europa y Asia.



Julie Zangrilli, BUSINESS DEVELOPMENT EXECUTIVE

Via Laietana 50, 2-2 "La Casa de la Seda"
08003 Barcelona
Tel. 932 682 422 · 667 419 140
www.BarcelonaGuideBureau.com

Barcelona Guide Bureau es una agencia de viajes especializada en realizar visitas guiadas a Barcelona y Catalunya. Dispone de un equipo propio de guías oficiales -expertos en diferentes temáticas- que hablan múltiples idiomas.

Entre sus prestaciones propone "Daily Sightseeing Tours" específicamente diseñados para sacar el máximo provecho de la visita a Barcelona. Son tours en inglés o francés con un precio asequible que incluyen fast track entrance a museos y monumentos. También ofrece "Visitas privadas" para las cuales aporta todo el soporte necesario para diseñar un itinerario específico y exclusivo, adaptado a las necesidades de cada cliente.

Realiza asimismo actividades a medida para eventos y congresos (transfer aeropuerto / hospitality desk, etc.).



Julien Valadié, CEO
Carrer de Montserrat, 15
08001 Barcelona
Tel. 60 030 53 82
julien.valadie@hotmail.fr

Capture Technologies filme automatiquement les performances sportives sur circuit. L'entreprise installe le hardware et le software en accord avec l'exploitant de l'installation sportive. Les utilisateurs sont suivis par géolocalisation en temps réel et filmés automatiquement sous les meilleurs angles.

Capture Technologies permet de visionner, télécharger et partager les meilleurs instants directement, online, via ordinateur et smartphone à partir de 2€. Forfaits pour utilisateurs réguliers et pour sportifs professionnels.



Lucile Merra, CEO
Carrer d'Asturies, 40 - Principal
08012 Barcelona
Tel. 93 280 93 70
contact@trainpair.com
www.trainpair.com

Eureka Time est une agence digitale, présente à Paris et à Barcelone, qui aide les grands groupes à innover et à tirer avantage de leur transformation digitale. Son équipe internationale dispose d'expertises et de compétences pointues et transversales qui leur permettent d'accompagner les départements marketing, communication, ressources humaines, relation clients, R&D ou IT.

Véritable laboratoire d'innovation, Eureka Time a conçu la startup Trainpair qui, grâce à sa plateforme digitale, permet aux entreprises la formation de ses collaborateurs.



Marc Mühlenbach, CMO
Aragón, 208-210 - 08008 Barcelona
Tel. 93 269 30 15
contact@flapit.com
www.flapit.com

Flapit es una startup que ofrece soluciones de hardware y software para el crecimiento de las empresas en las redes sociales.

Mediante un contador físico interactivo y fácil de usar, Flapit ayuda a las empresas a conseguir clientes *offline* para unirse a su comunidad *online*. Al mismo tiempo, aumenta la base de datos de fans de las redes sociales en entornos físicos y potencia el compromiso y la participación del cliente.

La compañía también ha creado Adpow, una plataforma de crecimiento de redes sociales que proporciona fácil acceso a un conjunto de

herramientas de marketing online. Dichas herramientas se integran perfectamente en las plataformas de redes sociales actuales y en cualquier estrategia de marketing online con el fin de aumentar el alcance social, el compromiso y el retorno de la inversión en social media.



Yolanda Marín, RESPONSABLE DE MARKETING

Valencia, 307-313 - bajos 1ª
08009 Barcelona
Tel. 93 467 03 22
madrid@hays.es
www.hays.es

Hays es la compañía extranjera líder en el sector de la selección de personal en España. Opera en el mercado español desde hace 15 años a través de 5 oficinas (Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y Sevilla), dando servicio a las divisiones de ingeniería & construcción, IT, life sciences, sales & marketing, retail, banca, legal, finanzas & contabilidad y office support.

Hays cuenta con expertos en la selección de profesionales cualificados a nivel mundial. Opera tanto en el sector privado como en el sector público y gestiona vacantes de carácter permanente y temporal.

La compañía entra a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Luis Guardia, DIRECTOR GENERAL CATALUÑA

Paseo de Gracia, 11 - Esc. A - 4ª planta
08007 Barcelona
Tel. 93.318.53.53
info@eu.jll.com
www.jll.wa

JLL es una de las empresas, líderes en el mundo, en asesoramiento inmobiliario. Gestiona edificios en todos los segmentos inmobiliarios, entre los que se incluyen oficinas y parques empresariales, plataformas logísticas y centros comerciales, así como parques de medianas. En 2017, celebra su 30 aniversario en el mercado español.

Su negocio en España tiene al cliente como eje de todas sus actividades. Atendiendo a su tipología, se divide en inversores y/o promotores inmobiliarios (Investor Business) y compañías cuyo negocio principal no es el inmobiliario (Corporate Solutions). A ambas tipologías da servicio de forma transversal el área de diseño y construcción.

JLL, socio fundador de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), cuenta con un equipo de más de 400 profesionales. Tiene oficinas en Madrid, Barcelona y Sevilla, así como representación en Las Palmas de Gran Canaria, Valencia y Zaragoza.

La compañía entra a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



Christophe Tremoulinas, CEO

Av. Cerdanyola, 75-77
08172 Sant Cugat del Vallès
Tel. 93.782.17.33
contact@roadoo.com
www.roadoo-network.com

Roadoo Network es una aplicación móvil de retos comerciales, marketing y motivación. Su plataforma clasifica, informa y recompensa a los equipos comerciales, clientes o redes de distribuidores.

Además, permite animar y motivar a las comunidades, así como recompensarlas gracias a su tienda online, integrada en la aplicación, con más de 5.000 referencias de productos de lujo y lifestyle.

La compañía -que recientemente ha cerrado una ronda de financiación de 1 millón de euros- cuenta como socio con el campeón olímpico y conferenciante Edgar Grospiron, con quien ha desarrollado el programa EdgarCoach 2.0.



Wally Torres, RESPONSABLE MARKETING

C/ Bailen, 201
08012 Barcelona
Tel. 659 973 109
wally@studiosally.com
www.roadoo-network.com

Who is in es una plataforma que centraliza todos los eventos que tienen lugar en Barcelona.

Con una aplicación móvil, el usuario puede localizar, en tiempo real, los eventos que hay a su alrededor, con opciones a descuentos.

La compañía tiene como objetivo conseguir 15.000 usuarios en un año.

Servicio de selección de personal

La Cámara de Comercio Francesa de Barcelona asesora a las empresas de forma personalizada en su búsqueda de personal.

Ofrece una gran experiencia en la búsqueda de perfiles francófonos.

La Cámara les propone 2 servicios:



Gestión integral del proceso de selección hasta la presentación de los candidatos preseleccionados.

- Publicación del anuncio en un portal de empleo y en nuestra página web
- Difusión en nuestras redes sociales (Twitter, LinkedIn, Facebook)
- Utilización de nuestra **base de datos** de perfiles francófonos



Difusión de su oferta de empleo a través de nuestra página web y nuestras redes sociales.

El posicionamiento de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona genera confianza y hace que muchos clientes repitan.
¡Estamos a su disposición!

María Jesús Carmona:

☎ 93 270 24 50

✉ carmona@camarafrancesa.es

📍 Passeig de Gràcia, 2 - 08007 Barcelona



CCI FRANCE ESPAGNE
CÁMARA DE COMERCIO FRANCESA
desde 1883



Miembros · es noticia

Informaciones relevantes de las empresas asociadas a nuestra Cámara



Faiveley Transport Ibérica ha incorporado a **José Manuel Tejera** como Director General de la compañía.

Tejera es ingeniero industrial por la UPM, master en dirección y profesor asociado de Dirección de Operaciones en IE Business School. Cuenta con una amplia experiencia profesional en empresas relacionadas con el transporte e infraestructuras como Ineco, Nertus, Alstom y Siemens donde ha ocupado diferentes cargos directivos tanto a nivel nacional como internacional.



Faiveley Transport Ibérica, empresa perteneciente al grupo Wabtec, es una de las compañías líderes en el mercado del equipamiento ferroviario de alta tecnología. En su cartera de productos destacan los equipos de frenos, puertas de acceso de trenes, puertas de andenes, sistemas de aire acondicionado y de información al viajero, así como registradores electrónicos y de seguridad.

La empresa, miembro de nuestro Comité de Patronage, alcanzó a nivel global en 2016 unas ventas de 1.105 millones de euros y cuenta con cerca de casi 6.000 empleados en 24 países.



Michel Lazar es director general de la empresa SCTA Louis Vuitton situada en Barberà del Vallès y nuevo contacto con nuestra Cámara.

Después de una carrera internacional en la industria del automóvil, Lazar asumió, en 2008, la dirección industrial de Louis Vuitton. Ocupó respectivamente las funciones de director general de componentes y productos acabados en el seno del grupo en Francia y en el extranjero.



SCTA Louis Vuitton, miembro de nuestro Comité de Patronage, es la filial en España de Louis Vuitton Malletier, líder mundial en el sector del lujo especializado en marroquinería para mujer y hombre. Se implantó en la región de Barcelona hace más de 25 años con una primera planta en Barberà del Vallès, seguida de otra en 2002. Abrió una tercera planta en Girona, en 2011.

Realiza una producción de un alto nivel de calidad siendo fiel al *savoir faire* de Louis Vuitton y cuenta con una plantilla de más de 1.200 personas.

Forma parte del grupo LVMH junto con otras 60 marcas prestigiosas de artículos de lujo.



El pasado 16 de febrero **Neoelectra** firmó un acuerdo con Cooperativas Lácteas Unidas (CLUN), líder en el sector lácteo en Galicia. La compañía, que propone soluciones energéticas eficientes para la industria, gestionará la central de cogeneración del grupo alimentario en la localidad de Ames y ofrecerá energía térmica a su complejo industrial.

Actualmente, Neoelectra gestiona 14 plantas de cogeneración, 2 de biomasa y 4 de recuperación de CO₂.

Con esta nueva alianza, Neoelectra, miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara, refuerza su posición en España y en el mercado de los servicios energéticos eficientes para la industria. Su modelo de economía circular se basa en el aprovechamiento de excedentes energéticos para la mejora de los procesos productivos industriales. De esta forma se reducen emisiones y generan mejoras de eficiencia energética.

Este acuerdo, además, permitirá a CLUN, que concentra el 20% de la producción de leche en Galicia, reducir el coste energético asociado a su planta industrial, mejorando sus índices de eficiencia.



César Antoñana, nacido en Vitoria hace 54 años, casado y con dos hijos, acaba de ser nombrado nuevo director regional de Barcelona de Renault España Comercial, S.A. Sustituye en el cargo a Francisco Montejo, que pasa a ser director regional de Madrid.

Antoñana, Ingeniero Técnico Industrial, ha iniciado su carrera en Renault en 1989, donde ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad en Posventa, Ventas, Marketing y Red Comercial de Renault.



Hasta su nombramiento, el pasado 1 de enero, ha sido director de Sodicom España, sociedad filial del Grupo Renault.

Desde la dirección regional de Barcelona, se gestiona la política comercial que la **Red Renault y Dacia** desarrolla en las autonomías de Catalunya, Aragón, Baleares, Comunitat Valenciana y Andorra para la venta de vehículos, piezas de recambio y servicios.



En noviembre de 2016, Savencia adquirió parte del capital de la empresa Sosa Ingredients, empresa española con sede en Catalunya.

Entrega del **II Prix Entrepreneur Tech** en la Antigua Fábrica Estrella Damm en Barcelona.

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