



**58**  
NUEVOS  
MIEMBROS



**40**  
EVENTOS



**2.385**  
PARTICIPANTES

## 2018, un año de éxitos para nuestra Cámara

**Nuestro Club de Empresas ha crecido en número de miembros gracias a su capacidad de integración y a su papel facilitador de contactos privilegiados.**

Un año más, éste ha sido un período de crecimiento para nuestra Cámara. Los 58 nuevos miembros que han integrado nuestro Club en 2018 son empresas con capital francés implantadas en España (50 %), pero también sociedades españolas que tienen relaciones comerciales en el mercado galo. Todas ellas representan sectores de actividad muy diversos y su tamaño va de la pequeña empresa a la multinacional. Asimismo, 10 de dichas compañías han entrado a formar parte de nuestro Comité de Patronage.

También ha sido un año de encuentros y festividades. Más allá de la celebración de nuestro 135 aniversario, que reunió a más de 300 personas, nuestra Cámara ha organizado almuerzos mensuales, conferencias y seminarios, visitas de empresas, torneos deportivos, encuentros con las demás Cámaras Europeas en Barcelona, reuniones del Comité de Patronage, comisiones de trabajo (RRHH, Innovación y Empresa)... En total 40 actividades, con cerca de 2.400 participantes, lo que reafirma el papel de nuestro Club como una importante red de networking.

### ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Llegada del Beaujolais  
Nouveau a Barcelona

5

### NUESTROS MIEMBROS

Bienvenida a los  
nuevos miembros

58

### APOYO A LAS EMPRESAS

Misión comercial  
en Francia

10

# Desayuno sobre la correcta tributación del IAE

BARCELONA, 28 DE SEPTIEMBRE DE 2018

Nuestra Cámara, en colaboración con la consultoría de Business Performance **Ayming**, organizó un desayuno de trabajo sobre el Impuesto Sobre Actividades Económicas (IAE) y su correcta tributación. El acto, que tuvo lugar en el Hotel Catalonia Plaça de Catalunya, reunió a responsables de contabilidad y fiscalidad de empresas de diversos sectores de actividad.

Intervinieron **Luis Mario Bahon**, **Emilio García** y **Aitor González**, respectivamente Head Of New Services & New Markets, Director Departamento Property Advisory y Responsable Comercial de Ayming.

La reunión dio comienzo con una explicación del Impuesto Sobre Actividades Económicas (IAE), un tributo local que afecta tanto a personas físicas como jurídicas que ejercen una actividad económica en España. El importe de dicho impuesto depende de dos variantes: la cuantía a pagar determinada en el epígrafe con el que corresponde la actividad económica de la empresa, así como el gravamen local, que depende del ayuntamiento en el que esté domiciliada la entidad (los distintos consistorios marcan los plazos de pago voluntarios mediante ordenanza).

Dicho impuesto se ha convertido en fuente de controversia interpretativa ya que el 80 % de las empresas lo tributan incorrectamente debido a errores censales y tributarios, principalmente en la asignación del epígrafe de actividad y la superficie de los locales, entre otros.

El IAE tiene un componente técnico-fiscal complejo. El contribuyente -a menudo-, desconoce que existe la posibilidad de revisar los elementos que determinan la cuota a pagar, por lo que es muy común que las empresas no hayan hecho una revisión de dichos componentes desde que los declararon por primera vez. Por ese motivo, los expertos de Ayming animaron a las empresas a realizar un análisis técnico de los elementos tributarios y revisar las ordenan-

zas fiscales, con el fin de detectar posibles bonificaciones, exenciones, o algún tipo de beneficio tributario en el pago del impuesto. Asimismo, este ejercicio de revisión permite tener una imagen de la realidad tributaria y conocer -en el caso de que existan- posibles riesgos fiscales no planificados para poder corregir o provisionar dicho riesgo.

En Barcelona, la gestión de dicho impuesto corresponde a la Agencia Tributaria (Ministerio de Hacienda) o al Organismo de Gestión Tributaria de la Diputación de Barcelona (ORGT). Por su parte, la inspección la realizan los ayuntamientos o a la ORGT. Los representantes de Ayming hicieron hincapié en la importancia de dichos procedimientos inspectores ya que aumentan la capacidad recaudatoria de los entes locales, reclamando deudas tributarias para los ejercicios no prescritos, con sus correspondientes intereses de demora y sanción.

A continuación, fueron expuestos los servicios que Ayming ofrece a las empresas, aplicando palancas de optimización de acuerdo a la normativa, doctrina y jurisprudencia vigente, con un soporte documental técnico-jurídico, que supera cualquier tipo de proceso inspector o comprobación administrativa. Los expertos de Ayming asesoran a las empresas durante todo el proceso inspector, ayudándoles a cerrar cualquier inspección con las firmas de conformidad más óptimas y beneficiosas posibles.

Finalizada la reunión, los asistentes pudieron disfrutar de un desayuno networking y resolver dudas con los ponentes.

↓ Los representantes de **Ayming** resolviendo dudas de los asistentes.





↑ De gauche à droite, **Olivier Grenon-Andrieu**, président du Groupe Equance, **Patrick Janel**, responsable du Service Gestion Privée Equance, et **Nicolas Saignol**, responsable Equance Espagne.

# L'optimisation du patrimoine des français résidents fiscaux en Espagne

BARCELONE, 2 OCTOBRE 2018

**E**quance Espagne, en partenariat avec notre Chambre, a organisé une conférence sur le thème "L'Optimisation du patrimoine des Français expatriés en Espagne : Études de cas pratiques", qui s'est tenue à l'hôtel Catalonia à Barcelone.

**Olivier Grenon-Andrieu**, président du Groupe Equance, **Nicolas Saignol**, responsable Equance Espagne, et **Patrick Janel**, responsable du Service Gestion Privée Equance, ont été les intervenants.

La conférence a débuté par une analyse des principaux leviers pour optimiser la fiscalité des français vivant en Espagne. Parmi d'autres exemples, ont été abordés la loi «Beckam», la fiscalité sur revenus du compte (base del ahorro) et la fiscalité lors d'un achat immobilier en Catalogne.

L'exposé s'est ensuite poursuivi par une étude de deux cas pratiques. D'abord, celui d'un couple de français de 40 ans vivant en Espagne souhaitant financer les études supérieures de leurs enfants et la création de revenus complémentaires à la retraite. Le deuxième cas analysé a été celui

d'un couple de français de 60 ans vivant en Espagne qui a pour but la protection du conjoint survivant, la création de revenus complémentaires immédiatement et l'anticipation de la transmission du patrimoine.

En vue de répondre aux objectifs économiques de ces deux cas pratiques, ont été présentés une sélection d'outils patrimoniaux et de montages financiers d'investissement faisant partie de la gamme d'instruments qu'Equance utilise pour répondre aux attentes de ses clients.

L'intérêt d'avoir recours à l'endettement dans un environnement de taux historiquement bas a été rappelé par les conférenciers. L'effet de levier crédit, aujourd'hui particulièrement bon marché, permettra de construire et d'accélérer son développement patrimonial via la souscription d'emprunt à taux fixe en France tout en répondant également à un objectif de prévoyance et protection de la famille grâce à l'assurance décès emprunteur.

La conférence s'est terminée par l'explication de l'impact pour les français non-résidents de la mise en place du

prélèvement à la source au 1<sup>er</sup> janvier en France.

Les intervenants ont souligné l'importance de disposer d'une étude personnalisée intégrant les facteurs personnels permettant de mettre en place des décisions sur mesure optimales pour répondre aux objectifs patrimoniaux qui auront été définis en amont.

La rencontre s'est terminée par un cocktail au cours duquel les participants ont pu évoquer des questions plus personnelles avec les experts.

**Equance** -membre de notre Chambre depuis 2007- est un cabinet de conseil indépendant en Gestion Privée Internationale proposant des prestations allant du conseil en gestion de patrimoine, au suivi fiscal et à la mise en œuvre de solutions d'investissement pour le compte de Français non-résidents.

BARCELONA, 7 DE NOVIEMBRE DE 2018

## CENA DE ANTIGUOS ALUMNOS EN EL RESTAURANTE LA FERRERIA

El restaurante La Ferreria, en el barrio de Gracia, acogió la cena de los Antiguos Alumnos de Escuelas de Comercio Francesas presentes en Cataluña. Una cincuentena de alumni, de diferentes promociones, asistieron al encuentro, en representación de 15 escuelas.

El establecimiento, rústico pero elegante, cuenta con un piano de cola y con música en directo. Al inicio de la velada, el pianista sorprendió a los presentes con una versión clásica de “La Marsellesa”.

Durante la cena, los comensales pudieron disfrutar de una exquisita muestra de la cocina mediterránea con toques creativos.

Este tipo de eventos son una ocasión única para crear lazos entre jóvenes diplomados llegados a Cataluña recientemente y profesionales más experimentados que forman parte de la “Association d’Anciens d’Écoles de Commerce Françaises présents à Barcelone”. Les permite asimismo ampliar su red de contactos.

Los Antiguos Alumnos de Escuelas de Comercio Francesas presentes en Cataluña disfrutando de la cena.



BARCELONA, 8 DE NOVIEMBRE DE 2018

## VISITA PRIVADA DE NUESTRO COMITÉ DE PATRONAGE A LA EXPOSICIÓN TOULOUSE-LAUTREC Y EL ESPÍRITU DE MONTMARTRE EN EL CAIXAFORUM

Los miembros de nuestro Comité de Patronage se dieron cita en el CaixaForum de Barcelona para disfrutar de una visita privada de la exposición “Toulouse-Lautrec y el espíritu de Montmartre”. Más de sesenta ejecutivos, de diferentes sectores, asistieron al evento.

La bienvenida fue a cargo de **Valentí Farràs**, director de CaixaForum, **Angel Tresserras**, director del Centro de Instituciones de Barcelona, y **Philippe Saman**, director de nuestra Cámara. Seguidamente, se formaron varios grupos para visitar la exposición, comentada en español y en francés.

A través de pinturas, dibujos, carteles e ilustraciones la exposición muestra la producción del artista Toulouse-Lautrec en sintonía con la de sus homólogos contemporáneos en el París de finales del siglo XIX. Un viaje por el París bohemio de entre siglos con más de 350 obras que incluyen préstamos internacionales de colecciones públicas y privadas.

Dicha muestra multidisciplinar contribuye a comprender el papel que el espíritu del barrio parisino de Montmartre marcó en el desarrollo del arte moderno y la forma en la que los artistas contemporáneos influenciaron en la producción artística efímera.

Acabada la visita, todos los asistentes se reunieron en la cafetería del centro cultural para disfrutar de un cocktail, reencontrarse con conocidos y establecer nuevas relaciones profesionales.

Los miembros de nuestro Comité de Patronage durante la visita privada en CaixaForum.



BARCELONA, 15 DE NOVIEMBRE DE 2018

## CELEBRACIÓN DE LA LLEGADA DEL BEAUJOLAIS NOUVEAU A BARCELONA

Como es de tradición, el tercer jueves de noviembre, nuestra Cámara celebró la llegada del Beaujolais Nouveau a Barcelona. El **Majestic Hotel & Spa** fue el escenario elegido para celebrar el almuerzo, que contó con la presencia de 120 personas.

También estuvieron presentes **Cyril Piquemal**, cónsul general de Francia en Barcelona, y **Paule Celma**, presidenta de nuestra entidad.

**Philippe Saman**, director general de nuestra Cámara, celebró el éxito de participación al evento, que representa “una de las tradiciones francesas más importantes en el mundo”. Asimismo, dio la bienvenida a los asistentes.

El almuerzo fue organizado en colaboración con **Les Compagnons du Beaujolais** y **Lepetitjournal.com** y con el apoyo de **GL Events CCIB** (Centro de Convenciones Internacional de Barcelona), **Iberconseil** (importadores de quesos), el **Majestic Hotel & Spa** de Barcelona y **Renfe-SNCF en Cooperación**. **Juan Carlos Ponce**, **Marc Rodríguez** y **Laurent Cazorla**, respectivamente representantes de RENFE SNCF, GL Events e Iberconseil, aprovecharon el evento para invitar a colaboradores, clientes y proveedores.

Tomó el relevo **Francisco Ortega**, miembro de Les Compagnons du Beaujolais en Barcelona, para hablar de las características que ofrece este año el célebre vino. Las condiciones meteorológicas han sido muy favorables y el milésimo “increíble”.

“Au moment des vendanges de 2018, les vigneronns avaient le sourire. Ils avaient raison car les raisins ont tenu toutes leurs promesses”. Este año, ha habido 130 catas a ciegas, que es la forma más precisa para intentar determinar su calidad. Christophe Tupinier, redactor en jefe del magazine Bourgogne no se ha sorprendido por la calidad del vino,

que ha puntuado con un 19 sobre 20. Tupinier comenta: “le millésime de 2018 on l’a bien vu arriver avec un été caniculaire et très peu de pluie. Un millésime ne tombe pas du ciel, enfin si justement ça tombe du ciel. Quand le ciel est aussi clément, aussi fantastique, ça donne forcément un bon millésime. Cet été les vigneronns Beaujolais ont été beignés de soleil, tout en étant épargnés par la grêle et le gel. Au moment de la récolte, les raisins étaient donc très mûrs. Cela donne différents styles mais globalement une belle homogénéité. Ce sont des vins très colorés, riches, très étonnants, avec des tenants très soyeux. Avec un travail sur le fruit riche et frais. C’est ce que l’on appelle le Beaujolais Nouveau nouvelle génération”.

El Beaujolais Nouveau es muypreciado, ya que es el primer vino del año vitícola, lo cual permite tener indicaciones precisas del próximo milésimo. En 20 años, la imagen del Beaujolais Nouveau ha cambiado. Hoy en día nos encontramos con vinos concentrados, a medio camino entre los antiguos Beaujolais Nouveau y los vinos de guardia.

Por su parte, **Cyril Piquemal** reconoció que es para él un placer participar en la celebración de tradiciones como esta con los franceses de Barcelona y sus amigos..

El diplomático resaltó la importancia de las colaboraciones posibles entre Francia y España, especialmente con Cataluña, en el ámbito del vino. Hay una tradición de excelencia en ambos lados de los pirineos. Ya se están llevando a cabo colaboraciones en dominios como la gastronomía y el transporte. A pesar de la competencia entre regiones por la excelencia del vino, hay que construir y reforzar cooperaciones también en el terreno del vino. Buen ejemplo de ello es el trabajo conjunto que se está haciendo entre las regiones de Burdeos, Barcelona y el Priorat.

“Nous avons beaucoup de choses en partage et cette excellence que nous avons dans le domaine viticole c’est quelque chose qui peut nous unir”. Se está trabajando ya en este sentido con estudiantes de escuelas agrarias en Cataluña y en Francia.

**Paule Celma** procedió entonces al sorteo de botellas de Beaujolais Nouveau entre los presentes. Philippe Saman clausuró las intervenciones para recordar la siguiente edición del Beaujolais Nouveau, que tendrá lugar el 15 de noviembre de 2019.

A continuación, los asistentes pudieron disfrutar de un bufet compuesto por una gran variedad de platos de la cocina francesa, así como de los quesos ofrecidos por Iberconseil. Durante el almuerzo, los más de cien ejecutivos pudieron intercambiar y establecer nuevos contactos en un ambiente distendido.

De izquierda a derecha: **Cyril Piquemal**, Cónsul General de Francia en Barcelona, **Philippe Saman**, Director General de la Cámara Francesa, **Francisco Ortega**, miembro de Les Compagnons du Beaujolais en Barcelona, y **Paule Celma**, Presidenta de nuestra entidad.





**Lydia Triffaut**, Socia

Aticco Coworking - Ronda Sant Pere, 52  
08010 Barcelona

Tel. 93.220.23.91

lydia.triffaut@businesspeople.es  
www.businesspeople.es

**BusinessPeople** es una agencia de selección de personal dedicada exclusivamente a las funciones comerciales, marketing y digital.

Por su proximidad con nuestro país, Francia representa una perspectiva de desarrollo interesante para la compañía. Por ese motivo, tras su creación en el país galo hace diez años, ha decidido instalarse este año en Barcelona.

BusinessPeople desarrolla una metodología donde utilizando una entrevista de ventas, analiza los ritmos de prospección, los interlocutores dirigidos, su conocimiento efectivo de los ciclos de venta, la flexibilidad, la autonomía y la fiabilidad.

Sus consultores asesoran a los clientes y comparten su experiencia para hacer que la contratación sea un éxito.



**Jean-Paul Deval**, Director General

Gran Vía Corts Catalanes, 672  
08010 Barcelona

jean-paul@europass-spain.com  
www.europass-spain.com

Creada en 2018 en Barcelona, **EuroPass Iberia** es la filial de EuroPass France. La empresa ha desarrollado una aplicación móvil en colaboración con Tencent en el ecosistema WeChat, primera red social china con más de un miliar de usuarios activos por día.



El objetivo de la compañía es promover eficazmente los destinos europeos, atraer a los turistas chinos y convertirlos en compradores activos, facilitando el pago y el reembolso del IVA gracias a su Wallet Móvil.

EuroPass France cuenta con más de 100 clientes, como el Grupo LVMH, Guerlain, La Vallée Village (Value Retail), el aeropuerto de Niza, el ayuntamiento, la región y el metro de París, L'Oréal, La Tour d'Argent, Le Royal Monceau, Versailles, Le Carousel du Louvre, etc.

La empresa presta servicio al turista chino durante su viaje comunicando en su lengua y ofrece visibilidad y contacto directo con los comerciantes.



**Loïc Le Joliff**, Gerente

**François Jozic**, Co-fundador

Alí Bei, 29 - Baixos - 2  
08010 Barcelona

Tel. 93.328.28.82

loic.l@brunchelectronik.com  
francoisjozic@me.com  
www.barcelona.brunch-in.com

Desde hace ya siete años, todos los domingos de verano, en los jardines Joan Brossa de Montjuïc, **Ex-centris Production, S.L.** organiza unas sesiones de música electrónica al aire libre y a la luz del día conocidas como Brunch -In The Park.

Bajo el lema "Alegría y Compromiso", la productora promueve una gran oferta cultural, musical, gastronómica y de ocio para adultos y pequeños. Está asimismo plenamente comprometida a nivel social y medioambiental, promoviendo la igualdad, apoyando a la comunidad y trabajando para la sostenibilidad y el residuo cero con diversas campañas y acciones de sensibilización.



Brunch -In The Park tiene un gran impacto económico en Barcelona, siendo un motor clave de ocupación local. La productora organiza el mismo evento en Valencia, Madrid y Lisboa.

Ex-centris Production, S.L. pasa a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



**Antonio Pérez**, Director

Passeig de Gràcia, 44 - 3º  
08007 Barcelona

Tel. 93.224.02.66

ajperez@gfi.es  
www.gfi.es

El **Grupo Gfi** es una multinacional de consultoría, *outsourcing* e integración de sistemas en Tecnologías de la Información. La compañía cuenta con un equipo de más de 18.000 empleados y está presente en 20 países.

Tras 48 años de historia, el grupo se ha consolidado convirtiéndose en un referente en el mercado europeo dentro de sus sectores de actividad: banca, seguros, telecomunicaciones, media, energía y *utilities*, administraciones públicas y gobierno, industria y salud. La generación de un volumen de negocio de 1.500 millones de euros proforma, así como su cotización en la Bolsa Euronext de París, avalan su posición en el mercado.

El Grupo Gfi está presente en España desde 1998 con una plantilla de más de 2.500 profesionales altamente cualificados, en 15 oficinas repartidas por todo el territorio nacional.

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



**Cristian Rovira**, Vicepresidente  
**Nuria Farré**, Directora Expansión Francia

Femades, 19-25  
 08907 L'Hospitalet de Llobregat

Tel. 90.215.33.25

cr@gruposifú.com  
 nfarre@gruposifú.com  
 www.gruposifú.com

**Grupo SIFU** es un centro de empleo líder en la presentación de *facility services* socialmente responsables.

El grupo proporciona todos aquellos servicios que las empresas deseen externalizar para poder centrarse en su actividad principal. Ofrece soluciones integrales y flexibles en servicios auxiliares, limpieza especializada, servicios medioambientales, asesoría y gestión de suministros.

Con más de 4.500 empleados y presencia en todo el territorio nacional, Grupo SIFU da servicio a más de 1.600 clientes del ámbito público y privado. La compañía está presente a nivel nacional, en todas las Comunidades Autónomas, y a nivel internacional, con su filial en Francia.

Grupo SIFU entra a formar parte del Comité de Patronage de nuestra Cámara.



**Mathieu Durande**, Responsable filial

Alaba, 100  
 08018 Barcelona

Tel. 669.852.413

mdurande@imfusio.com  
 www.imfusio.com

**Imfusio** es una consultoría pionera en el sector de la innovación laboral que acompaña a las organizaciones en su trans-



formación cultural y organizacional. Creada en 2005 en París, tiene presencia en Montreal (2014) y en Barcelona (2018), y cuenta con 15 consultores.

La compañía ofrece servicios de asesoramiento estratégico, de movilización de equipos y medición de impacto. Su experiencia como diseñadores de procesos y facilitadores, se basa en gran parte en metodologías de inteligencia colectiva, de Design Thinking y de Agile Management.

Productos como las Learning Expedition (LEX) o Sometrics han permitido a Imfusio brindar un valor único a sus clientes. La LEX consiste en un aprendizaje inter-profesional para directivos y managers, y Sometrics es una aplicación SaaS que permite cartografiar la cultura en management de la organización.

Sus clientes son organizaciones medianas y grupos internacionales, con grandes retos en cuanto a cultura de management, que buscan fomentar equipos más ágiles y el trabajo colaborativo.



**Jérôme Girard**, Sales Manager

Sant Joaquim 20, 2º - 1ª  
 08012 Barcelona

Tel. 622.444.261

jgirard@inno-it.es  
 www.inno-it.es

**Innotit Consulting** es una consultora de servicios y de selección de personal especializada en IT&IS. Aporta servicios de consultoría, asistencia técnica y apoyo operacional a los proyectos de sus clientes.

La compañía invierte en problemáticas de desarrollo de programación web (front end &



back end), desarrollo móvil (iOS & Android), administración de sistemas y DevOPS, quality assurance testing (QA) y Big Data (Data Scientist, Machine Learning y Data Engineering). Posee un amplio equipo de consultores especializados en dichos ejes y goza de la confianza de más de 35 clientes en España. Asimismo, cuenta con servicios de selección de personal para encontrar el mejor talento IT para la plantilla de sus clientes.

Innoit Consulting está plenamente inmerso en el ecosistema IT&IS de Barcelona, pudiendo acceder a los mejores técnicos del mercado gracias a su network y referencias.



**Marçal Gabriel**, Director

Romans, 7 - Bajos  
 08025 Barcelona

Tel. 93.624.17.54

mgabriel@minimalheroes.tv  
 www.minimalheroes.tv

**Minimal Heroes** es una agencia creativa especializada en la producción audiovisual. Desde la creatividad hasta la entrega final, la compañía ofrece servicios de rodaje publicitario, documental, *motion graphic*, *branding*, diseño y redacción creativa.

Cuenta con un equipo de profesionales del cine y de la publicidad apasionados por explorar las nuevas narrativas como el *branded content* y el *storytelling*. Para Minimal Heroes, la mejor publicidad es aquella que rompe la barrera de lo comercial, conmueve y llega al corazón de los consumidores, ayudando a convertirlos en fans de las marcas.





**Miriam Omedes y M<sup>a</sup> José Adamuz**, Socias fundadoras

Conde de Salvatierra, 10 - 2<sup>a</sup>-1<sup>a</sup>  
08006 Barcelona

Tel. 647.650.852 / 662.564.298

info@moma-crisis.com  
www.moma-crisis.com

**MO&MA, Crisis Management Consultants SL** es una consultora especializada en la preparación y la gestión de crisis.

Sus fundadoras ofrecen un concepto innovador y único en el mercado de la consultoría -que va más allá de la comunicación de crisis- donde se integran las tres piezas clave en la preparación y gestión de una crisis: el negocio, la comunicación y el marco legal en el que ésta impacta.

Sus servicios van desde el desarrollo de programas integrales de preparación y gestión de crisis adaptados a cada organización y sector de actividad, a la formación en crisis en distintos formatos y dirigida a distintos niveles dentro de la empresa, hasta el asesoramiento en proyectos corporativos estratégicos mediante la elaboración de planes de contingencia que ayuden a minimizar y controlar sus riesgos inherentes.

El objetivo de la consultora es conseguir que las organizaciones generen una sólida cultura de preparación y gestión de crisis que se integre en su cultura global, siempre con la finalidad última de contribuir a la protección de su reputación corporativa.



**Charles Vivien**, Sales Director Spain

Gran Via de les Corts Catalanes, 583 - 5<sup>a</sup>  
08011 Barcelona

Tel. 93.306.34.63

cvivien@talentsoft.com  
www.talentsoft.com

**Talentsoft** es el líder europeo de software en la nube de gestión del talento y formación. Su plataforma digital promueve la interacción y transforma la experiencia de trabajo.

La compañía propone una solución única, integrando completamente la gestión de talento y *HR analytics* para gestionar todos los procesos de recursos humanos: selección de personal, *onboarding*, evaluaciones, revisión del talento, formación y remuneración.

Talentsoft cuenta hoy con más de 1.900 clientes y 9 millones de usuarios en más de 130 países y sus soluciones están disponibles en 27 idiomas. Su equipo asesora a todo tipo de empresas para diseñar la mejor experiencia posible para todos sus trabajadores.



**David Dupasquier**, Director Comercial

Ribera del Loira, 46 - 3<sup>a</sup> Planta  
28042 Madrid

Tel. 917.22.09.49

david.dupasquier@total.com  
www.electricidad.total.es

**Total Gas y Electricidad España**

es filial del Grupo energético Internacional Total, fabricante de aceites para la automoción e industria, materias primas y productos especiales. Es un actor clave en la cadena de energía, comprometido con el suministro

de energía asequible a una población en crecimiento, el cambio climático y con las nuevas expectativas de sus clientes.

La empresa tiene por objetivo posicionarse entre las primeras eléctricas del mercado español. Con una amplia experiencia en el trading de energía en mercados internacionales para la comercialización de electricidad y gas en diferentes fases, la compañía ofrece las mejores soluciones a sus clientes.

El grupo está comprometido con el planeta, apostando por un uso eficiente de la energía y fomentando el consumo eléctrico procedente de energías renovables.



**Emmanuel Aragon**, Director

**Alejandro Ribó**, Business Developer

Hospital, 99 Pasaje Bernardi Martorell, 1 - 2<sup>a</sup> 1<sup>a</sup>  
08001 Barcelona

Tel. 664.317.933

emmanuel.aragon@zamagency.com  
www.zamagency.com

**ZAM** es una agencia de comunicación francesa especializada en la mediación entre personalidades y *players* económicos. La compañía representa a talentos y asesora a las marcas en la definición, implementación y dirección de sus campañas de comunicación B2B y B2C tanto online como offline.

Su trabajo consiste en diseñar e implementar las mejores estrategias de influencia, con *storytellings* atractivos, creando un compromiso con los consumidores y aprovechando el poder de la influencia de los talentos.

Desde hace 3 años, la compañía trabaja con una herramienta tecnológica exclusiva que permite segmentar audiencias y medir resultados en tiempo real.





**Alting refuerza su equipo directivo con la incorporación de Carlos Aizpún**

**Alting Grupo Inmobiliario**, referencia en el sector, con sede en Barcelona y presidida por Eduardo Marcos, ha incorporado a **Carlos Aizpún** como Director de Desarrollo de Negocio.

Con este nombramiento, el grupo refuerza su equipo directivo encargado del crecimiento, optimización y transformación de la compañía y sus áreas de negocio (inversiones, promociones y consultoría).

Carlos Aizpún cuenta con una dilatada experiencia directiva en las diferentes variables del sector inmobiliario. Licenciado en Arquitectura por Wentworth Institute of Technology de Boston, ha ejercido como Director General de Aguirre Newman en Barcelona durante más de 11 años. En su vertiente técnica también ha dirigido diferentes despachos de arquitectura, urbanismo y diseño de interiores, como CIME Construcción y Mantenimiento de Edificios, UNEN Ai + Tek y GCA Arquitectos Asociados.



**L'Illa Diagonal celebra su 25 aniversario con una gran fiesta en Barcelona**

El pasado 4 de diciembre, **L'Illa Diagonal** -propiedad del grupo Sanahuja y **AXA Seguros**- celebró su cuarto de siglo con una gran fiesta para todos los barceloneses y barcelonesas. Una combinación de arte, fuegos artificiales, proyección de luces y música.

El espectáculo, que ocupó toda la fachada y la cubierta del edificio de L'Illa Diagonal, culminó con el descubrimiento del conjunto escultórico de 6 volúmenes del artista italiano Edoardo Tesoldi, creado especialmente para la ocasión.

Obra de los arquitectos Rafael Moneo y Manuel de Solà-Morales, el complejo fue inaugurado oficialmente el 1 de diciembre de 1993, con un centro comercial, hoteles, restaurantes y otros equipamientos.

A finales de noviembre de 2006, L'Illa Diagonal amplió su superficie en 4.000 m<sup>2</sup>, abriendo 17 nuevas tiendas y un nuevo hotel de 308 habitaciones. Además, esta ampliación permitió crear una entrada para peatones por la calle Deu i Mata.



**Jaime Asnai González, nuevo Managing Director de PageGroup España**

**PageGroup**, consultora líder en la selección de talento cualificado, ha nombrado a **Jaime Asnai González** nuevo Managing Director de PageGroup España. Asume así la coordinación a nivel nacional de todo el grupo y sus marcas PageGroup, Michael Page, Page Personnel, Page Putsourcing y Page Consulting.

Licenciado en Psicología Industrial por la Universitat Ramon Llull de Barcelona, Asnai ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el ámbito de la selección y los recursos humanos, aportando más de 20 años de experiencia en el desarrollo y coordinación de grandes proyectos de selección de altos directivos para empresas internacionales y locales.

Entre los retos que asume con este nombramiento se encuentra el seguir impulsando PageGroup en su posición de liderazgo y ampliar el negocio dentro de nuevas zonas geográficas. Asimismo, durante los próximos tres años se centrará en el desarrollo de algunos ejes centrales de su especialización: la selección en el mundo técnico (IT e ingenieros), el desarrollo de Trabajo Temporal especializado, la consolidación de la marca Page Executive como referente en la selección de altos directivos y miembros del consejo de administración, y un servicio complementario de consultoría en Human Capital a través de la marca Page Consulting.



**VDI España EEHSS SL change de nom et devient Upergy Iberia SL**

La compagnie **VDI España EEHSS SL** devient **Upergy Iberia SL**.

Ce changement de nom est né d'une volonté de recentrage du groupe sur l'activité de distribution et assemblage de piles et batteries et d'un changement de stratégie, désormais axée sur l'innovation, la conception, la digitalisation, la vente de services en magasin et l'omnicanal.

Présente dans 8 pays (France, Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie, Belgique, Chine et Tunisie), la compagnie a pour objectif de poursuivre son développement en Europe avec de nouvelles implantations prévues au Portugal, aux Pays-Bas et en Pologne.

La filiale espagnole du groupe français Upergy opère depuis 9 ans sur l'ensemble du territoire espagnol, dans divers secteurs en proposant des produits standards mais également sur mesure. Cette fin d'année 2018 est riche en changements pour la filiale barcelonaise avec cette nouvelle raison sociale mais également avec le déménagement de ses installations à la zone industrielle de Gavà, lui permettant ainsi d'ouvrir un point de stockage de 500 m<sup>2</sup> mais également un centre technique de développement et un atelier de fabrication.

**CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE NUESTRA CÁMARA**



**David Cabero** pasa a ser Director General Europa del Grupo BIC



**Sylvain Boy** ha sido nombrado nuevo Director General Europa & Norte de África del Grupo Catenon

BARCELONA, 15 DE NOVIEMBRE DE 2018

## ENCUENTRO CON AGENTES COMERCIALES EN BARCELONA

Por noveno 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 que trabaja sobre el terreno, sigue siendo muy solicitada por las empresas que buscan expandirse internacionalmente. Sin embargo, identificar a profesionales con las competencias y el potencial exigidos por las empresas requiere mucho tiempo y dedicación.

**Bastien Hualpa**, business developer del SAE (Servicio de Apoyo a las Empresas) de nuestra entidad -en representación de compañías galas de actividades diversas- tuvo la ocasión de entrevistarse con agentes comerciales colegiados.

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

La experiencia adquirida por nuestra Cámara a lo largo de los años en la búsqueda de agentes comerciales 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 2019.

Visita parcial del encuentro con agentes comerciales el 15 de noviembre.

27 Y 28 DE NOVIEMBRE DE 2018

## MISIÓN COMERCIAL EN FRANCIA CON EMPRESAS ESPAÑOLAS

Los pasados 27 y 28 de noviembre nuestra Cámara organizó una nueva misión comercial en Francia acompañando y asesorando a empresas españolas interesadas en introducirse en el mercado galo.

Entre las compañías representadas -de diversos sectores y comunidades autónomas- cabe destacar **Galar Foods** (fabricante de embutidos), **La Sahita** (productor y comerciante de aceite de oliva extra virgen) y **Capsa Food** (productos Bio).

La misión comercial, que lleva por nombre *Distri-France*, permitió a las empresas participantes conocer de primera mano el mercado francés, así como los desafíos y oportunidades para sus productos. Asimismo, les dio la posibilidad de establecer relaciones con compradores de la distribución al otro lado de los pirineos (supermercados, exportadores, mayoristas, tiendas gourmet, etc.).

Introducir productos alimentarios en la distribución francesa es un proceso largo y complejo que, además,

requiere contactos directos y privilegiados con responsables de compras. Por ello, nuestra Cámara colabora con profesionales del sector agroalimentario como **Sutralis**, que conocen las particularidades del mercado galo, los canales de distribución y las tendencias del sector.

En un primer momento se organizaron 10 sesiones informativas para conocer el potencial de las diversas compañías y orientarlas en su estrategia de penetración en el mercado francés.

A continuación, se llevó a cabo una campaña de prospección para identificar y contactar con los compradores franceses, lo que permitió agendar reuniones personalizadas.

De esta forma, los representantes de dichas empresas pudieron presentar sus estrategias de mercado, las características diferenciales de sus productos y establecer un modelo de colaboración ventajoso para ambas partes.

**Bastien Hualpa** con algunos de los representantes de las empresas españolas.



## ENERO

ALMUERZO

**24** jueves

Almuerzo mensual de nuestros socios en el Hotel Mandarin Oriental Barcelona.

## FEBRERO

ALMUERZO

**5** martes

Almuerzo de nuestro Comité de Patronage con Yves Saint-Geours en la Residencia de Francia en Madrid.

## MARZO

ENCUENTRO

**7** jueves

Encuentro informal de los socios de las Cámaras Europeas en Barcelona.

ENCUENTRO

**8** viernes

Encuentro franco-español en Zaragoza en colaboración con Aragón Exterior.

REUNIÓN

**13** miércoles

Reunión temática en colaboración con Atos y Google sobre la Inteligencia Artificial aplicada a los negocios.



PARA MÁS INFORMACIÓN: [WWW.CAMARAFRANCESA.ES](http://WWW.CAMARAFRANCESA.ES)

La **bancassurance** qui vous accompagne en Espagne

**contigo** France  
Grupo Crédit Mutuel

Banque | Assurances | Services

S'installer en toute confiance en Espagne avec **Contigo France** !

Qui sommes-nous ?

Le Groupe Crédit Mutuel en Espagne propose aux clients francophones sa nouvelle agence en direct Contigo France (ATLANTIS - TARGOBANK), avec des solutions bancaires et d'assurances pour toute la famille, en français.

Découvrez nos avantages :

- Equipe francophone à votre écoute
- Gestion en français de votre compte bancaire et de vos assurances
- Prestation à distance pour plus de commodité
- Services d'aide à l'installation des nouveaux arrivants en Espagne

**Crédit Mutuel**  
Groupe CM11

ATLANTIS - TARGOBANK

**+34 93 496 47 34**

[infocontigofrance@contigofrance.es](mailto:infocontigofrance@contigofrance.es)

[www.contigofrance.es](http://www.contigofrance.es)

# 100% à l'écoute des entreprises françaises

Une banque avec des équipes bilingues qui vivent au rythme de la culture franco-espagnole.



**TARGOBANK** est une filiale du groupe **Crédit Mutuel-CM11**, qui a pour objectif de vous accompagner avec un **service complet de banque assurance sans frontières**.

**TARGO**  **BANK**

**Crédit Mutuel**  
Groupe CM11

Nous serions ravis de vous accueillir dans nos « **French Desk Entreprises** » :  
**Madrid:** C/ Claudio Coello 123 / **Barcelona:** Vía Augusta 21-23, 1<sup>a</sup> planta

Plus d'informations sur notre site [targobank.es](http://targobank.es)  
Ou par téléphone au **911 148 878**