

la lettre

TODA LA ACTUALIDAD DE LA CÁMARA FRANCESA



↑ De izquierda a derecha, **Yves Saint-Geours**, embajador de Francia en España, **Paule Celma**, presidenta de nuestra Cámara, **Reyes Maroto**, ministra de Industria, Comercio y Turismo, y **Federico Asensio**, director de I+D+i de Saica.

La ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, entrega el XIX Prix Pyrénées

BARCELONA, 26 DE FEBRERO DE 2019

El grupo español Saica recibe el XIX Prix Pyrénées por la compra -en 2018- de la empresa francesa Emin Leydier, que le convierte en líder europeo en fabricación de papel reciclado para cartón ondulado.

El Grand Marina Hotel de Barcelona acogió el pasado 26 de febrero la cena de gala de entrega del XIX Prix Pyrénées. Más de 250 personas asistieron al evento, cita anual del mundo

empresarial franco-español en Cataluña, entre las cuales numerosas personalidades de la vida social y económica de Barcelona. También estuvieron representadas las empresas patrocinadoras **Assurances du Crédit Mutuel**, **Mazars**, **Schneider Electric** y **Suez**.

Reyes Maroto, ministra de Industria, Comercio y Turismo, presidió la velada.

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Comité de Patronage con Javier Sánchez-Prieto, CEO de Vueling

7

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Encuentro económico hispano-francés en Zaragoza

9

ACTIVIDAD ASOCIATIVA

Desayuno con Google y Atos sobre oportunidades de la Inteligencia Artificial para las empresas

14



↑ Paule Celma

Desde el año 2000, la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona entrega anualmente el Prix Pyrénées a una empresa, entidad o persona que, por su actividad y dinamismo, ha contribuido al desarrollo de las relaciones entre Francia y España.

El acto dio comienzo con unas palabras de la presidenta de la Cámara, **Paule Celma**, quien destacó la labor de apoyo de la entidad a las empresas de ambos lados de los Pirineos. Con 135 años de historia, la Cámara Francesa representa hoy un potente colectivo de 450 empresas que cuentan con 128.000 empleados y que tienen una facturación de 56.000 millones de €.

Ante la actual situación de inestabilidad política, Celma hizo hincapié en la importancia de “apostar por este país y por la marca Barcelona”. Asimismo, pidió “mayor estabilidad con unas reglas del juego claras y definidas” para facilitar el desarrollo de las empresas.

El jurado del Prix Pyrénées, formado por representantes de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona, la Cámara de Comercio de Barcelona, Foment del Treball Nacional, Pimec y el Grupo Godó de Comunicación, decidió -por unanimidad- premiar, en su decimonovena edición, a **Saica (Sociedad Anónima Industrias Celulosa Aragonesa)**.

En su decisión, el jurado valoró la estrategia del grupo por su crecimiento basado en la innovación y la internacionalización y, sobre todo, por su gran apuesta por el mercado francés.

Federico Asensio, -director de I+D+i de Saica y uno de los 11 miembros de su familia fundadora- recogió el galardón. La compañía, que tiene presencia en 9 países y cuenta con 120 centros de producción y 10.000 empleados, entró por primera vez en Francia en 1998 mediante la adquisición del grupo Sapso-Giepac.

En 2018, la compra del grupo Emin Leydier le ha permitido incrementar su capacidad de producción en 800.000 toneladas hasta alcanzar los 3,3 millones, convirtiéndose así en líder europeo en fabricación de papel para cartón ondulado a partir de 100 % de fibra reciclada.



Yves Saint-Geours ↑



SAICA

La historia de **Saica** se remonta a 1943, cuando siete familias fundan en Zaragoza la *Sociedad Anónima Industrias Celulosas Aragonesa*, comenzando con una pequeña máquina de papel y 6 trabajadores a tiempo completo.

Desde entonces, la empresa ha ido creciendo, innovando y desarrollando nuevas soluciones para dar respuesta a las necesidades de sus clientes, de una manera sostenible y respetuosa con el entorno.

En Cataluña, la compañía tiene 5 centros de Saica Pack (Barcelona, El Prat, Sant Esteve, Amposta y Sant Sadurní), que dan trabajo a 618 personas. También cuenta con 7 centros de recogida de residuos de su división Saica Natur (Tarragona, Sant Fost, Celra, Zona Franca, Esparraguera, Tarrassa y Badalona), con 220 empleados.

“Animo a todas las empresas de ambos lados de los Pirineos, que inviertan y que creen bienestar, en beneficio de ambos países”

REYES MAROTO

A continuación, **Yves Saint-Geours**, embajador de Francia en España, que concluirá su mandato el próximo mes de abril, aprovechó la ocasión para despedirse de la comunidad económica franco-española.

Reyes Maroto clausuró el acto haciendo hincapié en la importancia de las relaciones comerciales entre ambos países y animando a las empresas a invertir en Francia y



en España, siguiendo el ejemplo del ganador. “Enhorabuena al premiado. Desde aquí, animo a todas las empresas de ambos lados de los Pirineos, que inviertan y que creen bienestar, en beneficio de ambos países. Que propicien que el eje franco-español sea, en estos momentos, uno de los pilares de crecimiento del mercado interior europeo”.

Empresas patrocinadoras del evento



ASSURANCES DU CRÉDIT MUTUEL

El Grupo Crédit Mutuel cuenta en España con una completa oferta de banca-seguros a través de las entidades Targobank y Grupo Assurances du Crédit Mutuel España. Recientemente ha lanzado el proyecto Contigo France que tiene por objetivo atender las necesidades de banca, seguros y servicios del colectivo francófono residente en España, con un servicio a distancia y 100% en francés.



MAZARS

Firma especializada en servicios de auditoría, asesoramiento jurídico y fiscal, financial advisory services, consultoría y outsourcing, presente en 89 países y con más de 23.000 profesionales.



SCHNEIDER ELECTRIC

Multinacional tecnológica francesa con más de 140.000 trabajadores y con presencia en un centenar de países.

A través de una fuerte apuesta por la innovación y el talento -centrada en las necesidades reales de sus clientes- la sostenibilidad y la eficiencia, Schneider Electric se ha situado al frente de la transformación digital de la energía y la automatización en hogares, edificios, centros de datos, infraestructuras e industrias.



SUEZ

Referente global en productos y servicios para la gestión del agua y la recuperación de los residuos tanto en el ámbito municipal como en los sectores industrial y agrícola con el objeto de mejorar la calidad de vida de las personas y avanzar en la protección de los recursos naturales.

Galería de fotos



1. Vista general de la sala.
2. **José María Torres** (Numintec Comunicaciones) con **Javier Mirallas** (ICS).
3. Los asistentes comprobando el sitting.
4. **Miquel Valls**, presidente de la Cambra de Barcelona, conversando con la ministra **Reyes Maroto**.
5. **Philippe Saman** saludando a **Josep González**, presidente de Pimec.
6. **Amancio López** (Hotusa) conversando con **Marius Carol** (La Vanguardia).
7. De izquierda a derecha, **Javier Mirallas** (ICS), **Carlos Tusquets** (Banco Mediolanum) y **David Tornos**, secretario general de Foment del Treball Nacional.
8. El cónsul general de Francia en Barcelona **Cyril Piquemal** con **Patrick Gaonach** (Schneider Electric).
9. De izquierda a derecha, **Miquel Valls**, **Javier Pérez Farguell** y **Carlos Tusquets**.
10. Los invitados durante el cóctel.



Los asistentes antes del almuerzo. ↑

Yves Saint-Geours recibe el primer almuerzo 2019 de nuestro Comité de Patronage en la Residencia de Francia en Madrid

5 DE FEBRERO DE 2019, MADRID

Yves Saint-Geours, embajador de Francia en España, acogió en la Residencia de Francia en Madrid el primer almuerzo 2019 de nuestro Comité de Patronage. El emblemático edificio, situado en el número 124 de la calle Serrano de Madrid, es -desde 1941- la residencia de los embajadores galos en nuestro país.

Cerca de 40 ejecutivos franceses y españoles de grandes empresas asociadas a nuestra Cámara acudieron a la cita. También asistió al evento **Hervé Le Roy**, ministro consejero para los asuntos económicos en la Embajada de Francia en España.

El acto dio comienzo con un cóctel de bienvenida. **Paule Celma**, presidenta de nuestra Cámara, aprovechó la ocasión para agradecer al Embajador la calurosa acogida y celebró el éxito de participación.

Comentó que “para una entidad como la nuestra que tiene por objetivo promover los intercambios bilaterales, las inversiones y las relaciones comerciales entre Francia y España, la colaboración con la Embajada y las instituciones francesas es un elemento de vital importancia”.

Tomó entonces la palabra **Yves Saint-Geours**, quien abordó diversos temas de interés para las compañías presentes. En primer lugar, subrayó la importancia de apostar por Barcelona y Cataluña y de continuar estrechando la relación entre la Cámara Francesa y la Embajada, “incluso en los tiempos más difíciles”.

Comentó también que, con la incertidumbre ante el Brexit y el auge de los populismos, las elecciones europeas, que tendrán lugar en mayo de este año, “serán una buena oportunidad para reafirmar el papel de liderazgo de Europa”.

El diplomático continuó su discurso resaltando las buenas relaciones comerciales entre España y el país vecino. La balanza comercial suma hoy en día más de 70.000 millones de euros, de los cuales las exportaciones españolas a



De izquierda a derecha, **Marc Rodríguez** (CCIB), **Jocelyne Saint-Geours**, esposa del embajador, y **Juan Sitges** (Cofidis). ↑

Francia representan 35.000 millones de euros. Asimismo, resaltó que -en 2018- ha vuelto a crecer el turismo bilateral entre ambos países.

Yves Saint-Geours, que concluirá su mandato el próximo mes de abril, finalizó su discurso reconociendo que el momento que más ha marcado su estancia como Embajador en nuestro país ha sido la solidaridad del pueblo español tras los atentados de París, pocas semanas después de su llegada.

A continuación, fue el turno para las preguntas de los ejecutivos presentes, todas ellas, cuestiones de gran interés para las compañías francesas implantadas en España y las empresas españolas con presencia en Francia.

Durante el almuerzo, los asistentes pudieron disfrutar de un agradable momento de networking e intercambiar opiniones.

Miembros de nuestro Comité de Patronage





↑ Javier Sánchez-Prieto, CEO de Vueling, arropado por Paule Celma y Philippe Saman, respectivamente presidenta y director general de la Cámara Francesa.

Comité de Patronage con Javier Sánchez-Prieto, CEO de Vueling

BARCELONA, 21 DE FEBRERO DE 2019

Javier Sánchez-Prieto es presidente y consejero delegado (CEO) de **Vueling**, cargo que ocupa desde marzo de 2016, momento en que pasó también a formar parte del Comité de Dirección del grupo IAG. Es de Villatobas (Toledo) y tiene 49 años. Es licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense e Ingeniero Técnico Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid. Además, tiene un programa de Desarrollo Directivo en ESADE.

El desayuno contó con la presencia de más de 40 empresarios. Sánchez-Prieto repasó la situación del sector y destacó la importancia de Francia para su compañía. En este sentido, subrayó el papel de la Cámara Francesa, que al igual que Vueling, apuesta por estrechar lazos entre ambos lados de los Pirineos.

Vueling es líder en el tráfico aéreo entre España y Francia, con un 27 % de la cuota de mercado. En la capital catalana, el porcentaje de dicha cuota alcanza el 56 %. Después de España, Francia es su segundo mercado. Para el verano de 2019, contará con 5 millones de asientos a la venta para el mer-

cado francés y 3,5 millones en el mercado español con destino a Francia.

Sánchez-Prieto continuó su intervención citando algunas cifras sobre International Airlines Group (IAG) -al que pertenecen Iberia, British Airways, Aer Lingus y Vueling- que cuenta con 600 aviones y 64.000 empleados. IAG ha apostado siempre por el desarrollo de sus distintas marcas y por una gestión centralizada, aunque con distintos modelos de negocio y mercados.

Vueling cuenta en su flota con 120 aviones. En 2018, la compañía embarcó a 80.000 pasajeros diarios, que, aunque haya sido todo un privilegio, también ha conllevado ciertas complejidades a nivel de gestión. La firma *low cost*, con sede en Barcelona, es fruto de la fusión -en 2006- de Vueling y Clickair. Desde entonces, “nuestra compañía ha puesto su granito de arena para mejorar la conectividad de Barcelona y de Cataluña, así como mejorar el desarrollo económico vía el turismo, pero también a través de otras vías”.

Para Vueling, el cliente siempre debe estar en el centro de todos los proce-

“En Barcelona hay una falta de debate sobre el estado de las infraestructuras a largo plazo”

sos, apostando por el desarrollo de la tecnología y la innovación. Desde sus *innovation labs* en Barcelona y Zaragoza, llevó a cabo -en 2018- alrededor de 1.100 proyectos, de los cuales la mitad se lanzaron en el comercio electrónico y en la *app* de la compañía. “Humildemente, queremos liderar los cambios en el mundo de la aviación en Europa”, reconoció el directivo.

También hizo hincapié en la importancia del sector aéreo para el desarrollo económico de los territorios, es decir, para la creación de riqueza y de puestos de trabajo. La industria aérea representa únicamente el 3,5 %



↑ Vista general de la sala.

del PIB mundial, aunque sumado al turismo llega a casi el 14 %. Aproximadamente, el 60 % de los turistas utilizan el transporte aéreo. En España, esos datos se multiplican, llegando al 80 %.

Aunque 2018 ha sido un año duro, reconoció, Vueling ha sido capaz de bajar los precios y tratar de estimular la demanda. El aeropuerto barcelonés de El Prat pasó de tener 30 millones de pasajeros en 2006 a 50 millones. Este desarrollo ha sido posible gracias a la apuesta de las compañías aéreas por Barcelona, al atractivo de la ciudad y a la potencia de su tejido industrial.

A pesar de ello, “aún existen algunos retos a los que las compañías aéreas deben enfrentarse en Barcelona y en Cataluña”. El aeropuerto barcelonés está muy cerca del nivel de saturación. “Vivimos tiempos turbulentos y es complicado tomar decisiones y

ejecutarlas sobre temas que no sean de candente actualidad”. El CEO de Vueling prosiguió que no hay un debate serio sobre el estado de las infraestructuras a largo plazo, a pesar de existir grandes limitaciones y que cualquier proyecto de mejoras estructurales debe enfrentarse a periodos largos de concurso público, de impacto medioambiental, etc.

“Debemos apostar por un cielo único”

Asimismo, recordó que “tenemos un espacio completamente fragmentado y obsoleto”. Aunque en la actualidad la tecnología nos brinda muy buenas herramientas para poder controlar perfectamente el tráfico, se siguen manteniendo centros de control divi-

didados en sectores y con diferentes frecuencias, lo cual dificulta su gestión. En consecuencia, con un crecimiento del 3,8 % del tráfico aéreo, el número de retrasos causados por el control del tráfico aéreo en Europa se multiplicó por dos en 2018. La solución a este problema es apostar por un “cielo único”, algo que parece no convencer a los distintos gobiernos europeos.

Hoy en día, el 20 % de los retrasos en los vuelos son causados por las compañías aéreas (por averías, falta de tripulación, etc.). El resto de las causas (el 80 %) son ajenas a las aerolíneas: problemas de congestión del tráfico aéreo, limitaciones de los aeropuertos, así como el “efecto cadena”. “Las aerolíneas -al igual que los pasajeros- también son víctimas de estos retrasos”, recordó.

Para hacer frente a dichos problemas, las aerolíneas deben invertir en recursos. Por ejemplo, Vueling ha apostado por revisar los tiempos -con escalas más largas en los aeropuertos y un tiempo de vuelo mayor-, aumentar el volumen de aviones de reserva, dotar de más supervisores propios los aeropuertos para gestionar las posibles incidencias, contratar más pilotos y tripulantes de cabina, así como por un mayor desarrollo tecnológico para mejorar la autogestión de incidencias y brindar al cliente una comunicación más fluida.

El CEO de Vueling acabó su intervención respondiendo a algunas preguntas de los asistentes, que posteriormente pudieron conversar con el invitado y disfrutar de un agradable momento de networking.

24 DE ENERO DE 2019, BARCELONA

EL MANDARIN ORIENTAL BARCELONA ACOGE NUESTRO PRIMER ALMUERZO MENSUAL



Con motivo del primer almuerzo mensual 2019 de nuestra Cámara, más de 80 personas se dieron cita en el hotel **Mandarin Oriental Barcelona**.

Tras un cóctel de bienvenida en el Jardín Mimosa, los asistentes disfrutaron de una excelente propuesta culinaria en el restaurante Blanc. El espacio, privatizado para la ocasión, está situado en el corazón del hotel y destaca por su luminosidad y elegante diseño.

El evento fue una buena ocasión para nuestros miembros, empresarios de sectores muy diversos, de reiniciar el networking, conocer a los nuevos socios e intercambiar opiniones en un ambiente tranquilo y distendido.

El próximo almuerzo tendrá lugar el 21 de marzo en el hotel Ohla Eixample de Barcelona.

Encuentro económico hispano-francés en Zaragoza

8 DE FEBRERO DE 2019, ZARAGOZA

Marta Gastón, Consejera de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón, y **Cyril Piquemal**, Cónsul General de Francia en Barcelona, presidieron el almuerzo hispano-francés que nuestra Cámara organiza anualmente, en colaboración con **Aragón Exterior (AREX)**. El encuentro, que tuvo lugar en Zaragoza el pasado 8 de febrero, reunió a más de 40 directivos de empresas francesas con presencia en Aragón y de compañías aragonesas que mantienen relaciones comerciales con el país gallo. Entre ellos, estuvieron presentes los máximos responsables de empresas como Pikolín, HMY, Yudigar, Sphere Group, Veralia, Saica y Valeo.

Tras unas palabras de bienvenida **Fernando Fernández**, Director General de Aragón Exterior, que destacó el papel de Francia como uno de los principales socios estratégicos de la región, **Philippe Saman**, Director General de nuestra Cámara, tomó el relevo para hablar del dinamismo e intensidad de las relaciones entre ambos territorios. Es importante “intensificar estos lazos, ayudar a las empresas a desarrollar su actividad y dar a conocer a las Administraciones de ambos países los ejes de trabajo que se pueden mejorar”. Recordó, asimismo, que las empresas y los empresarios son los motores para que dichas relaciones sean mucho mayores y que nuestra Cámara les presta todo su apoyo.

Por su parte, **Cyril Piquemal** destacó que, además de los intercambios comerciales entre Aragón y Francia, algo muy importante es el desplazamiento de personas entre ambas regiones.

Durante su intervención, **Marta Gastón** subrayó que hay que intensificar las relaciones comerciales y humanas de Aragón con el país vecino. Este almuerzo, explicó, “no



De izquierda a derecha, **Philippe Saman**, **Marta Gastón**, **Cyril Piquemal**, **Fernando Fernández** y **Rafael Ledesma**, Cónsul honorario de Francia en Aragón.

sólo es un punto de encuentro entre empresarios y personalidades hispano-francesas. Más allá del networking que pueden llevar a cabo los invitados, es una oportunidad para poder plasmar todas nuestras oportunidades de cara a mantener y a intensificar relaciones comerciales”. La consejera hizo hincapié en que “todas las relaciones, incluidas las comerciales, parten de las relaciones humanas” y, por ello, hay que apostar por intensificarlas ambas por igual.

Gastón concluyó su intervención recordando que Francia es el principal destino de las exportaciones aragonesas. Las exportaciones de Aragón a Francia han pasado de 1.518,2 millones de euros en 2012 a 2.073,6 millones de euros en 2017, lo que supone un crecimiento del 26,6 % en cinco años. Las importaciones de Aragón desde Francia suponen un incremento del 60,2 % en el mismo período.



LAS JORNADAS BTOB DEL SECTOR BIO

EL punto de encuentro entre las empresas francesas con los principales distribuidores, compradores, tiendas especializadas y profesionales de productos ecológicos en España.

¡Venga a descubrir los productos que tienen éxito en Francia!

Barcelona | 22 DE MAYO

Valencia | 23 DE MAYO

Madrid | 24 DE MAYO

B TO BIO
9ª edición
FRANCIA - ESPAÑA



Bubblevents se integra en la potente red de viajes y eventos Beyond Limits

Desde el pasado mes de enero, **Bubblevents** forma parte de la potente red Beyond Limits, un colectivo de organizadores de viajes y eventos apasionados del sector turístico MICE.

Con esta integración, la empresa pasa a tener exclusividad en esta nueva red en España, Malta, Portugal y Grecia. Además, a partir de ahora, la compañía puede ofrecer 37 destinos en el mundo tales como Alemania, Italia, Noruega, Inglaterra, Indonesia, Kenia, Marruecos, México, Brasil y Estados Unidos.

El equipo de Bubblevents está creciendo en Barcelona y en Madrid, con un equipo de *freelances* en todos los destinos ofrecidos. La agencia cuenta con un equipo joven, dinámico, multicultural y con experiencia que ofrece a sus clientes eventos a medida con tarifas competitivas.



Groupe Crystal - Expert & Finance continua su desarrollo en BtoB con la adquisición de Finaveo & Associés

Groupe Crystal - Expert & Finance, líder del consejo independiente en inversión y en gestión del patrimonio, concluyó a principios de este año la operación de adquisición de **Finaveo & Associés**, en consorcio con los Grupos Apicil y OFI.

Finaveo & Associés es líder de plataformas bancarias ofreciendo cuentas título, PEA y PEA-PME, y posee una cartera de clientes compuesta por cerca de mil gabinetes de CGPI, de *family offices* y de sociedades de gestión. Tiene, además, una clientela privada para la cual gestiona 1,5 mil millones de euros.

“Nuestro propósito es convertirnos en el socio de referencia de los profesionales independientes del consejo e inversión y en gestión del patrimonio en el mercado francés”, afirma Philippe Michel Labrosse, Director General Delegado de Groupe Crystal - Expert & Finance, que, con esta compra, aumenta su volumen de negocio a casi 4,5 mil millones de euros para 43.000 clientes y convierte el desarrollo de su centro BtoB en una prioridad.

El Grupo está representado en la Península Ibérica por Jean-Claude Faix, director de Crystal Finance para España y Portugal.



Julie Borobio, nueva socia de DS Ovslaw

Julie Borobio es -desde hace 8 años- uno de los pilares de desarrollo del grupo DS en España. Su reciente integración como socia de **DS Ovslaw** reafirma la



importancia de las relaciones franco-españolas para la compañía.

Borobio dirige -desde 2017- el *desk* franco-español de DS Avocats, presente en París, Madrid y Barcelona. Abogada francesa y española, se especializó en derecho mercantil, operaciones de inversión transnacional, fusión-adquisición y contratos internacionales, aconsejando principalmente a sociedades francesas en España en el desarrollo de sus proyectos industriales y comerciales. Posee también experiencia en Venture-Capital, asesorando a startups y fondos de inversión en nuestro país.

DS Ovslaw -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- presta servicios a una clientela nacional e internacional compuesta por empresas de sectores muy diversos como las finanzas, el capital-riesgo, internet y las nuevas tecnologías, la industria farmacéutica, la energía, la hotelería, el inmobiliario, la industria textil y el gran consumo.



Nuria Bove Espinalt se incorpora como socia a M&B abogados

Nuria Bove se incorpora como socia a **M&B Abogados**, bufete franco-español especializado en derecho de los negocios.



Asesora a empresas españolas e iberoamericanas en sus inversiones y/o litigios en Francia, en el marco de proyectos industriales o comerciales, así como en operaciones de reestructuración financiera y bancaria.

Con una fuerte implicación y presencia en las asociaciones de cooperación franco-españolas, fue vicepresidente y luego administradora de la COCEF. Actualmente, es vicepresidenta de Diálogo-Francia. Forma parte de las Comisiones Internacionales del Colegio de Abogados de París y es miembro de la ACE (Avocats Conseils d'Entreprise).

Con esta incorporación, M&B Abogados completa e incrementa su equipo de abogados biculturales, con el fin de ofrecer el mejor asesoramiento a clientes de ambos lados de los Pirineos e internacionales.



PGA Catalunya Resort inaugura su nueva instalación The Golf Hub

PGA Catalunya Resort ha inaugurado *The Golf Hub*, una nueva y mejorada academia de golf que eleva aún más el nivel de sus instalaciones de práctica, utilizando la tecnología más avanzada y videojuegos sociales.

Se trata de la primera sede en España en incorporar la tecnología *Gears* (un completo programa de *swing* y sistema de seguimiento de la trayectoria, utilizado por profesionales de PGA, *fitters* y expertos fabricantes para medir y analizar cada matiz de un *swing*). Cuenta además con la última versión de *Trackman*, un simulador de golf con pantalla.

The Golf Hub también ofrece 10 *tees* cubiertos adicionales, equipados con la tecnología *Top Trace Range* que proporciona repeticiones instantáneas de golpes y *feedbacks* estadísticos que aparecen en pantallas digitales, así como diferentes modalidades de juegos interactivos dirigidos a todas las edades y niveles de habilidad.



Tiller Systems lanza su propio servicio de delivery

Tiller Systems, que ha desarrollado un sistema de caja registradora iPad, suma un servicio de delivery a su oferta con el objetivo de prestar una mayor cantidad de herramientas a sus clientes. Con Tiller Delivery, los restauradores pueden crear su propia página web de pedidos y disminuir la dependencia de plataformas de entrega tradicionales, que cobran entre un 20 y un 30 % de comisión.

El lanzamiento de este nuevo servicio propone a los restaurantes darse a conocer, retener a su clientela y aumentar la facturación a cambio de un 10 % de comisión. Asimismo, a diferencia de otras plataformas, el servicio permite controlar el branding y centralizar la contabilidad.

Tras recaudar 12 millones de euros en una ronda de financiación en junio de 2018, Tiller persigue el desarrollo tecnológico de su producto para garantizar la satisfacción del cliente. Según Dimitri Farber, fundador de la compañía, “en un ecosistema cada vez más complejo, Tiller busca ser el aliado digital del comerciante centralizando todas las herramientas que necesita en un solo lugar”.

NUESTRO SERVICIO DE SELECCIÓN DE PERSONAL OFRECE UNA GRAN EXPERIENCIA EN LA BÚSQUEDA DE PERFILES FRANCÓFONOS CON UNA ELEVADA TASA DE ÉXITO



Nuestra experiencia con el servicio de selección de la Cámara ha resultado especialmente satisfactoria; M^a Jesús Carmona ha sabido entender perfectamente nuestras necesidades específicas y el proceso de selección se ha desarrollado con rapidez y eficacia.



Carine Buadès
**DIRECTORA GERENTE
MONDIAL RELAY ESPAÑA**

Desde hace años venimos contratando los servicios de la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona para la selección de personal administrativo y de servicios para nuestra empresa.

En todas las ocasiones el acompañamiento que hemos recibido ha sido inmejorable con un trato personal muy profesional y cercano. En la mayoría de casos, el resultado ha sido acertado, ajustándose a los requerimientos planteados.



Sonia Sanz
**ARQUITECTA SOCIA
L35**

Contacto
MARÍA JESÚS CARMONA
RESPONSABLE SERVICIO SELECCIÓN DE PERSONAL

Passeig de Gràcia, 2 - 08007 Barcelona
T. 93 270 24 50 · carmona@camarafrancesa.es



EXIGENCE • MAITRISE • PERFORMANCE

Aitor Chacón, Delegado Comercial España

3, rue du Manitoba - CS 60356
49303 Cholet (Francia)

Tel. 00-33-2.41.75.59.28 / 00-33-776.70.81.63

achacon@agir-recouvrement.com

www.agir-recouvrement.com

Agir Recouvrement, S.A.S. es una empresa especializada, desde hace más de 25 años, en el recobro de deudas en Francia y a nivel internacional.

La compañía está formada por un centenar de profesionales. Su filosofía reposa en tres pilares fundamentales: la estabilidad de los colaboradores para construir una relación de confianza, un equipo enérgico y respetuoso con sus clientes, así como con capacidad de escucha compartida y transparencia total.

Para asegurar la eficacia del recobro, cuenta con un equipo experto en la negociación amistosa y un servicio jurídico formado por abogados especialistas en la recuperación de deudas. Una red de más de 500 procuradores y abogados, en Francia y en el extranjero, completa este dispositivo.

Dichos equipos se encuentran alojados en sus oficinas de Cholet (Francia) para asegurar reactividad, experiencia y personalización.



Ana María Cabero, Directora

Eric Mass, Desarrollo Comercial

comercial@culturaemagazine.com

www.culturaemagazine.com

Culturae Magazine, première revue transfrontalière, ayant pour objet la promotion -chaque trimestre- d'informations culturelles et touristiques du département des Pyrénées Orientales, ainsi que de la province de Gérone. Tous ses articles sont rédigés en catalan, français et espagnol.

La revue est distribuée dans les centres culturels, musées, les offices de tourisme, les hôtels et les restaurants, ainsi que les centres médicaux, les bureaux de notaires, avocats et fiscalistes. Elle a un tirage de 15 000 exemplaires qui sont distribués de Barcelone à Montpellier et de la Côte jusqu'en Andorre.

globalpacta Abogados Economistas Consultores

Nicolas Clanché, Socio

Roberto Martínez, Socio Fundador

Muntaner, 340 - Principal
08021 Barcelona

Tel. 93.363.79.10

nicolasclanche@globalpacta.com

robertomartinez@globalpacta.com

www.globalpacta.com

Globalpacta es un despacho profesional de abogados, economistas y consultores, con más de 25 años de experiencia. Tiene presencia internacional y ofrece a sus clientes asesoramiento global en el desarrollo de sus negocios y proyectos empresariales y personales.

Los profesionales de Globalpacta son expertos en ofrecer la mejor solución, satisfaciendo



siempre los intereses del cliente. Resuelven, tanto para empresas como para personas físicas, cualquier cuestión relacionada con la esfera jurídica internacional y comunitaria.

Actualmente el grupo está presente en España, Francia, Suiza, Costa de Marfil, Rusia, Rumanía y Brasil. Gracias a ello, ofrece un conocimiento profundo de la realidad jurídico-económica y empresarial, así como del funcionamiento de los mercados locales, en cada uno de los países.

En la sede de Barcelona, su French Desk está formado por un equipo transversal de profesionales franco-españoles.

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



Annabelle Seitz, Responsable RRHH

Av. Drassanes, 6 - 8 - planta 11
08001 Barcelona

Tel. 689.901.642

annabelle.seitz@keyconsulting.es

www.keyconsulting.es

Key Consulting asesora a sus clientes en el proceso de digitalización de proyectos web, móviles y Big Data.

Creado en París en 2000, el grupo dispone de agencias en Francia (París, Nantes y Lyon), España (Barcelona), Vietnam (Hanói) y Singapur. En Barcelona, la agencia posee un centro de servicios dedicado a proyectos web y móvil, así como un equipo International Talent Acquisition que fomenta el desarrollo internacional del grupo.

Sus expertos están en el centro de los proyectos más complejos e innovadores, acelerando así el *time to market*.



KISS (*Keep It Simple, Stupid!*) es el lema de esta empresa de dimensión humana, flexible, reactiva, centrada en la eficiencia, que fomenta la innovación y la colaboración con sus clientes y consultores.



Pascale Desgrippes, Directora
Martine Vidus, Asistente

12, rue de la Basse - La Perche
19350 Chabrignac

Tél. 00-33-606.92.43.53

le cerclestateagency@gmail.com
le cerclestateagency.com

La **Cercle Estate Agency** es una joven empresa francesa del sector inmobiliario en plena expansión que ayuda a los expatriados a encontrar un bien inmobiliario en Cataluña ya sea para una compra o alquiler temporal.

Entre los valores de la compañía se encuentran el respeto, la honestidad, la ética y la transparencia en todos los niveles de adquisición de un bien, desde su búsqueda a la firma definitiva del contrato.

La valoración de todos los bienes que propone la agencia asegura al cliente la conformidad y el respeto de las leyes en vigor en España. Todas las transacciones son realizadas y validadas por una abogada de confianza en Barcelona.

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



A Hitachi Group Company

Philippe Jourdes, Iberia Manager

Av. Diagonal, 613
08028 Barcelona

Tel. 674.676.909

pjourdes@oxya.com
www.oxya.com

oXya, a Hitachi Group Company

es un proveedor líder en servicios gestionados y soluciones *cloud* para sistemas SAP. Desde hace 20 años, la compañía ofrece innovación y dominio tecnológico a sus clientes.

El diseño de arquitectura *on premise* o en el *cloud*, la implementación de SAP y la migración a HANA o a S4/HANA son algunos ejemplos de las innovadoras soluciones que oXya ofrece a sus clientes.

Asimismo, el grupo ofrece un servicio de gestión *todo incluido*. Cuenta para ello con un equipo de ingenieros multidisciplinar que da todo el soporte técnico necesario para la gestión diaria de las plataformas SAP, administración SAP, BD, SO, infraestructura con guardia, monitorización 24/7 y un proceso continuo de optimización.



Jeremy Bastian, Socio único

C/ Perú 28 2-1
08921 Santa Coloma de Gramanet

Tel. 645.325.592

bastian.jeremy@gmail.com
www.redtrucks.es

Redtrucks innova en el mercado de comida callejera en Cataluña ofreciendo un servicio de *foodtrucks* a las empresas que deseen ampliar su oferta de catering y ofrecer a sus



empleados una variedad de menús de calidad.

Su posición intermedia en el mercado, entre oferta y demanda, y la experiencia de su equipo en el sector de restaurantes, permiten a Redtrucks ayudar a sus proveedores de servicios a optimizar y atender cada vez más precisamente a las necesidades de sus clientes.



Stéphanie Marze, Business Development

ESADECREAPOLIS - Avenida de la Torre Blanca, 57 08172 Sant Cugat del Vallès

Tél. 639.882.573

stephaniemarze@gmail.com

Stéphanie Marze a quinze ans d'expérience au sein de multinationales et plus particulièrement du secteur du luxe (parfum) et un parcours 100% en développement international.

Business Developer de nombreuses marques niches et *premium* pour les pays émergents tels que le Moyen-Orient, la Russie, l'Asie et l'Afrique, elle a participé au développement de leurs marques dans des marchés très complexes tels que l'Arabie Saoudite, la Chine ou encore le Nigéria.

Marze est désormais consultante en développement et stratégie de marque à l'international et aide ses clients à identifier leurs marchés clés et à cibler leurs consommateurs. Elle est spécialisée dans l'élaboration d'études de marché et d'analyse de comportement du consommateur, la création de plans de marketing et de tests de produits en ligne.

Elle a dernièrement collaboré avec des marques de secteurs très divers : l'industrie des vins et spiritueux, la construction, etc.

BARCELONA, 13 DE FEBRERO DE 2019

DESAYUNO CON GOOGLE Y ATOS SOBRE OPORTUNIDADES DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LAS EMPRESAS

La Inteligencia Artificial está transformando el mundo de los negocios, ayudando a las compañías a mejorar su productividad y reducir costes. Con el fin de abordar las verdaderas oportunidades de esta tecnología para las empresas, **Google** y **Atos** -en colaboración con nuestra Cámara- organizaron un desayuno de trabajo con más de 80 representantes de compañías de sectores muy diversos.

Tras la bienvenida a los asistentes de **Philippe Saman**, director general de nuestra Cámara, **Miquel Rodríguez**, director comercial de Atos en Cataluña, hizo una breve presentación de su compañía. Recordó que el grupo francés -experto en servicios informáticos- está presente en 72 países y cuenta con más de 10.000 personas en su plantilla.

A continuación, **José Esteban Lauzán**, director de innovación de Atos, explicó detalladamente qué es la Inteligencia Artificial (IA), así como sus beneficios y desafíos. "Se ha hablado mucho durante los últimos años de la Inteligencia Artificial, a menudo de forma exagerada y poco realista". Aunque hoy día muchos sectores de actividad como la abogacía o las finanzas ya la han incorporado en su quehacer cotidiano, aún son muchas las incógnitas sobre el verdadero valor que dicha tecnología puede proporcionar a los negocios.

Dentro de este campo, prosiguió, los algoritmos más interesantes son los del aprendizaje automático, conocidos como *Machine Learning*, ya que son capaces de aprender de los datos, sin que un programa les indique explícitamente qué hacer con ellos. Existen muchos algoritmos de este tipo, pero los que han tenido mayor éxito los últimos años son las redes neuronales artificiales (*Deep Learning*), que permiten a las máquinas desarrollar algunas actividades con una calidad similar a la humana. Por ejemplo, reconocer, procesar y clasificar textos e imágenes, identificar caras, realizar traducciones, etc. Dichas redes no solo se limitan a analizar, sino que también realizan tareas de síntesis y de creación.

El uso de un algoritmo u otro dependerá de la situación de negocio en la que se encuentre la compañía, la necesidad de tiempo real que tenga para responder a sus clientes y la cantidad de datos necesarios.

Tomó la palabra, entonces, **Pablo Carlier**, consultor de Google Cloud, quien explicó cómo la célebre compañía estadounidense ha pivotado para dar cada vez más prioridad a la Inteligencia Artificial. El 95 % de los proyectos que Google desarrolla en la actualidad utilizan la IA, "porque es una forma mucho más sencilla y, a menudo, la única de poder afrontar los problemas con los que nos encontramos día a día".

A día de hoy, todas las empresas quieren aprovechar las oportunidades que ofrece la IA: contar con un asistente virtual (*chatbot*), interactuar desde cualquier canal, alimentar su *contact center*, etc. Es, pues, fundamental democratizar el uso de esta tecnología, para que cualquier compañía sea capaz de sacarle partido. "Hay que hacerla accesible a organizaciones, desarrollando con ellas una estrategia que permita convertir el caso de uso de su negocio en algo productivo. Ahora bien, democratizar no significa únicamente utilizar Google Cloud. Hay que ir más allá, ser "más ambiciosos y abiertos", sugirió.

En esta línea, Carlier afirmó que el *open source* está teniendo un impacto transformacional. "Es fundamental que sigamos este modelo y que, como organizaciones, compartamos lo que estamos haciendo para que pueda ser reutilizado por otros". La clave del éxito es agrupar todas las capacidades de la IA y ponerlas en abierto a disposición de las empresas, para que se ejecuten en cualquier sitio y que todos podamos aprovecharlas: la captura de datos, su transformación, almacenamiento, alimentación, creación de modelos propios y seguimiento. "Ni vosotros ni nosotros vamos a poder conseguirlo solos", añadió.

"Hay que descubrir cuál es la ruta más fácil, servirnos de las potencialidades de la IA y saber qué herramientas usar en cada momento para permitir que nuestros esfuerzos se conviertan en servicios y, en definitiva, en producción que transforme nuestros negocios".

El encuentro finalizó con un desayuno-networking en el que los presentes pudieron dialogar con los miembros de los equipos de Google y Atos, además de establecer nuevos contactos profesionales.

Pablo Carlier, consultor de Google Cloud, durante su intervención. ↓



MARZO

DESAYUNO

5 martes

Desayuno sobre "Update fiscal, de la mano de la Administración Tributaria" con **Bové Montero y Asociados**, en el Col.legi d'Economistes de Catalunya.

ENCUENTRO

7 jueves

Encuentro informal de los socios de las Cámaras de Comercio Europeas en Barcelona, en el H10 Marina.

REUNIÓN

12 martes

Reunión sobre "Cómo ahorrar y reducir el coste energético de su empresa" con **Total Gas y Electricidad España**, en nuestra Cámara.

REUNIÓN

14 jueves

Reunión sobre "Comment gérer son patrimoine et son risque dans un environnement économique incertain" con **Crystal Finance**, en el Hotel Catalonia Plaça Catalunya.

DESAYUNO

20 miércoles

Desayuno sobre "Data Storytelling, un factor clave para la buena toma de decisiones en las empresas" con **Toucan Toco**, en nuestra Cámara.

ALMUERZO

21 jueves

Almuerzo mensual de nuestros socios, en el hotel Ohla Eixample.

DESAYUNO

22 viernes

Desayuno de nuestro Comité de Patronage con **Manuel Valls**, candidato a la alcaldía de Barcelona, en el Principal de l'Eixample.

ABRIL

DESAYUNO

2 martes

Desayuno de nuestro Comité de Patronage con **Ernest Maragall**, candidato a la alcaldía de Barcelona, en el Principal de l'Eixample.

DESAYUNO

4 jueves

Desayuno sobre "¿Cómo afecta la Loi Sapin II a las filiales de empresas francesas radicadas en España?" con **Marimón Abogados**, en nuestra Cámara.



ANUARIO DE MIEMBROS

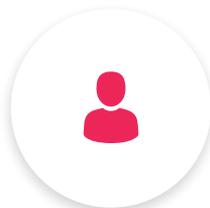
2018/2019



¡Ya disponible en versión papel y digital!



Presentación de
la Cámara y sus
actividades



Perfil general
de los miembros



Listado detallado y
clasificación de las
empresas asociadas