



De izquierda a derecha, **Juan Alvarez de Lara**, vicepresidente de AEBAN, **Aleix Valls**, CEO del Mobile World Capital Barcelona, **Hugo Sánchez**, COO de Mabrian, **Antoni Bover**, presidente de la Cámara, y **Edouard Beslay**, cónsul general de Francia en Barcelona.

EL I PRIX ENTREPRENEUR TECH OTORGADO A MABRIAN

Martes, 25 de octubre de 2016

CREADO POR NUESTRA CÁMARA, EL PRIX ENTREPRENEUR TECH ESTÁ DIRIGIDO A STARTUPS CONSTITUIDAS EN ESPAÑA, CON UN PROYECTO TECNOLÓGICO Y CON UNA FACTURACIÓN INFERIOR A 2 M€. SUS OBJETIVOS PRINCIPALES SON FOMENTAR LA INNOVACIÓN Y EL TALENTO EMPRENDEDOR, ASÍ COMO DAR A CONOCER LAS STARTUPS A LAS GRANDES EMPRESAS PARA LA CREACIÓN DE SINERGIAS Y FUTURAS COLABORACIONES.

El Mobile World Centre acogió el martes 25 de octubre el acto de entrega del **I Prix Entrepreneur Tech**. Cerca de 200 personas asistieron al evento, entre las cuales se encontraban representantes de numerosas startups, pymes, grandes empresas e inversores. El evento contó con el patrocinio de Caixabank, Eurohold, Mazars, Orange, Schneider Electric, Seat y SII Concatel.

De las 23 candidaturas recibidas, 8 empresas seleccionadas presentaron su proyecto: Bogle Legal, Diet Creator, Flapit, Mabrian, MJN Neuroserveis, Runnerbox, Snackson y Textógrafo.

nuevos miembros...

Bienvenida a los nuevos miembros

..... p. 7 - 9

actividades...

Almuerzo en el Real Club de Polo de Barcelona

..... p. 10

apoyo a las empresas...

Jornada Nacional de los Agentes Comerciales en París

..... p. 11

PRIX TECH 2016 ENTREPRENEUR





Durante el acto, **Aleix Valls**, CEO del Mobile World Capital Barcelona, y **Juan Alvarez de Lara**, vicepresidente de AEBAN (Asociación Española de Business Angels) y miembro del Consejo de Administración de nuestra Cámara, dieron a los asistentes algunos consejos para emprender y buscar capital en Barcelona.

Valls hizo hincapié en que la ciudad es uno de los principales hubs de Europa y representa un ecosistema fértil tanto para emprendedores como para inversores y para quienes buscan talento. “Los nuevos patrones de consumo que se diseñan en Barcelona son fantásticos”, afirmó. Sin embargo, reconoció que todavía hay un margen de mejora, especialmente en lo que respecta a la financiación: “Hoy en día el reto del emprendimiento no está en el arranque de la actividad, sino en el crecimiento. Por ejemplo, la densidad de business angels en Barcelona sigue siendo baja”.

Por otro lado, destacó la importancia de las empresas tecnológicas en el contexto económico actual: “Lo que vivimos es un cambio de paradigma con la tecnología como *driver*. Las empresas nativas digitales están reordenando la economía y obligando a que sectores tradicionales piensen cuál es su modelo de negocio, cadena de valor y quiénes son sus rivales”. En el futuro, Valls tiene claro que “la inteligencia artificial va a ser clave”.

A continuación, **Antoni Bover**, presidente de nuestra Cámara, desveló el nombre del ganador y entregó el galardón a **Hugo Sánchez**, COO de Mabrian. Dicha empresa es una plataforma de *travel intelligence* que utiliza tecnologías de inteligencia artificial y *big data* para proporcionar a los líderes del sector una mayor comprensión de sus mercados objetivos y de las dinámicas turísticas que se dan en su entorno. Su sistema es capaz, entre otras cosas, de entender el comportamiento de los visitantes en un destino, sus niveles de satisfacción y medir los niveles de seguridad percibida por los mismos.

Como ganador del premio, Mabrian recibirá asesoramiento, *mentoring*

...

PIES DE FOTO:

- 1 Los 13 miembros del jurado en el momento de la deliberación.
- 2 José Herrera (izquierda), presidente de AEBAN, y David Gendry (derecha), Head of Customer Journey de Seat.
- 3 Juan Alvarez de Lara (izquierda), vicepresidente de AEBAN, y Aleix Valls (derecha), CEO del Mobile World Capital Barcelona, durante su intervención.
- 4 Momento divertido en el photocall del evento.
- 5 De izquierda a derecha, Philippe Saman, director de la Cámara, Edouard Beslay, cónsul general de Francia en Barcelona, y Marcel Berges, presidente del jurado.
- 6 Aleix Valls felicitando a Hugo Sánchez, COO de Mabrian.
- 7 Hugo Sánchez, COO de Mabrian, durante la presentación de su proyecto.
- 8 Los representantes de las 8 startups finalistas.



ENTREVISTA A HUGO SÁNCHEZ, COO DE MABRIAN

¿En qué consiste Mabrian?

Mabrian es un proyecto de Big Data especializado en el sector turístico. Lo que hacemos es analizar el comportamiento de los turistas durante todo el ciclo de viaje y aportamos esta información a las empresas del sector a través de una plataforma web que hemos desarrollado.

¿Cuál es vuestra propuesta de valor?

Proveemos de inteligencia de mercado a las empresas del sector turístico para mejorar el conocimiento que éstas tienen de sus mercados y las dinámicas que se dan en ellos para que puedan tomar mejores decisiones, tanto estratégicas como tácticas o de inversión.

¿En qué punto se encuentra vuestro proyecto en la actualidad?

Nuestro proyecto se encuentra en una fase de desarrollo comercial. Hemos desarrollado el producto y ya tenemos una base de clientes de renombre internacional. Esto, junto con la ronda de financiación que acabamos de cerrar, nos permite afrontar los próximos 18 meses con el objetivo de escalar las operaciones comerciales y de marketing.

¿Cómo piensas que os puede ayudar la Cámara de Comercio Francesa de Barcelona?

La Cámara ya nos ha ayudado organizando un evento como el que vivimos el 25 de octubre y dándonos la oportunidad de participar en él, por lo que estamos muy agradecidos. Aparte de eso, pensamos que nos puede ayudar a conocer mejor el mercado francés, sobre todo desde la perspectiva de las empresas del sector turístico, y de esta manera ayudamos a hacer una primera aproximación a este mercado.

www.mabrian.com

y contactos privilegiados por parte de las empresas patrocinadoras. Asimismo, tendrá un año gratuito como miembro en la categoría de Comité de Patronage de la Cámara, lo que le permitirá estar en contacto con directivos de grandes empresas.

Antoni Bover clausuró el acto y agradeció a los asistentes su presencia, adelantando que el II Prix Entrepreneur Tech se celebrará en junio de 2017.



Hugo Sánchez, COO de Mabrian, junto a los miembros del jurado.

SPONSORS DEL I PRIX ENTREPRENEUR TECH



Banco líder en Innovación, prioriza la transparencia y proximidad para dar respuesta a los comportamientos y necesidades de sus clientes, y apuesta por el desarrollo bancario basado en sus valores corporativos y compromiso social



Con un proyecto de generación de valor basado en la convergencia, la innovación y la calidad de servicio, Orange es el operador alternativo de referencia en el mercado español de las telecomunicaciones. Su misión, reflejada en el plan estratégico "Esenciales 2020", es conectar a todos -personas, familias, empresas...- con lo que es y será fundamental en sus vidas. En definitiva, en Orange "te acercamos a lo que te importa".



Única compañía que diseña, desarrolla, fabrica y comercializa automóviles en España. Integrada en el Grupo Volkswagen, la multinacional, con sede en Martorell (Barcelona), exporta más del 80% de sus vehículos y está presente en más de 75 países.



Ofrece un servicio integral de consultoría en Corporate Finance desde hace más de 25 años. La compañía garantiza a sus clientes un asesoramiento personalizado adaptado a sus necesidades y les asiste en sus operaciones de capital a nivel local e internacional.



Especialista global en gestión de la energía y automatización. Con 170.000 empleados presentes en un centenar de países, ayuda a sus clientes a gestionar su energía y procesos de manera más segura, fiable, eficiente y sostenible.



SII Concatel es una empresa especializada en el sector de las Tecnologías de la Información (TI) y en la Ingeniería, con las siguientes disciplinas: industrial, aeronáutica, energética y de telecomunicaciones. Es la filial española del Grupo SII, multinacional con 38 años de experiencia que cotiza en la Bolsa de París y tiene más de 6.700 profesionales trabajando en sus más de 50 centros técnicos, repartidos en 18 países y 4 continentes.



Organización internacional presente en 77 países y con más de 17.000 profesionales, especializada en auditoría, asesoramiento jurídico y fiscal, financial advisory services, outsourcing y consultoría.

ENCUENTRO DE SOCIOS DE LAS CÁMARAS EUROPEAS EN BARCELONA

22 de septiembre 2016

El **Hotel Barcelona Center** acogió el último encuentro informal del año de los socios de las Cámaras de Comercio Europeas en Barcelona. El evento permitió a los más de 150 asistentes disfrutar de los últimos días de verano en la terraza del hotel y aprovechar al máximo la ocasión para hacer networking.

Las privilegiadas vistas al centro de Barcelona, la barra de copas y el

cóctel servido por el hotel pusieron el broche de oro a un evento al más puro estilo *afterwork*.

Este tipo de eventos organizados cada trimestre conjuntamente por las Cámaras Europeas en Barcelona (alemana, belgo-luxemburguesa, británica, danesa, finlandesa, francesa, italiana, portuguesa y sueca) son una buena oportunidad para ampliar y desarrollar una red de contactos profesionales tanto a nivel nacional como internacional.



La banque dans laquelle vous vous sentez toujours comme chez vous

TARGOBANK est la 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 un **service complet de services bancaires et d'assurances sans frontières**.

TARGO BANK
Une banque proche de vous qui vous mènera loin

Groupe **Crédit Mutuel**

www.targobank.es

Barcelone:

Av. Diagonal, 437
Tel.: 933 624 008

Av. República Argentina, 223
Tel.: 934 183 000

C/ Providencia, 76
Tel.: 93 219 46 54

C/ Roselló, 323
Tel.: 93 207 28 00

C/ Sigüenza, 37
Tel.: 93 357 45 50

Ronda Sant Pere, 55
Tel.: 93 245 62 00

28 septembre 2016



Bertrand Cosson, accompagné de Marta Bosch et Marta Garnica, du Cabinet RBM Avocats.



Pascal Cabanach, FUNDADOR

Avda. República Argentina, 47 - Entlo. 2ª
08023 Barcelona
Tel. 632 275 319
psicabach@outlook.es
www.psicabach.wordpress.com

Asesoría de Anticipación y Análisis del Humano (AAAH) es una consultoría de recursos humanos creada en 2014 en la región francesa de Occitania. Especializada en la evaluación de personas, se centra en completar los procesos de selección, proporcionando la más justa y precisa definición psicológica de la persona. La orientación profesional le permite ayudar en la gestión de carreras y competencias. Su área de counseling se ocupa de la prevención de riesgos psicosociales, del apoyo al cambio y del estudio de dinámicas sociales.

Con un enfoque psicosociológico, la compañía trabaja en dar la mejor calidad de servicio. Sus valores son la eficacia profesional, la sensatez deontológica y la exigencia científica. Su objetivo es aportar soluciones tanto psicosociales como lógicas a las preocupaciones humanas.



Brigitte Guille, DIRIGEANT
Françoise Guérard, DIRECTRICE TECHNIQUE

15, rue du Sergent Leclerc- CS 54219
37042 Tours Cédex 1
Tel. 02 47 39 00 17
info@tradutours.fr · www.tradutours.com

Tradutours est une agence de traduction et d'interprétariat implantée à Tours depuis 1975. Elle a pour mission d'accompagner ses clients dans leur développement à l'international et s'est imposée comme l'un des principaux fournisseurs de prestations linguistiques.

L'agence réalise la traduction de tous types de documents, aussi bien techniques que commerciaux et juridiques. Elle offre également des prestations de traduction de sites internet, traductions assermentées et apostille, interprétariats (conférence consécutive, liaison, chuchotage accompagnement avec assistance pour le matériel) ainsi que d'assistance en PAO (PC et MAC) et de relecture de documents traduits.

Tradutours a pour clients les grands groupes industriels, les entreprises, les organismes institutionnels (ministères, agences étatiques, collectivités, assurances...), les professions juridiques (avocats, notaires...), les agences de communication et les sites web.

Elle possède une équipe de traducteurs professionnels et expérimentés, motivés par la satisfaction client, travaillant dans leur langue maternelle possédant un double cursus technique (ingénieur, juriste, médecin ...) et linguistique (diplôme de traduction).



Christian Stein, DIRECTOR DE COMUNICACIÓN

Autovía A2, Km 585 Apdo. de Correos, 91
08760 Martorell
Tel. 93 708 50 00
www.seat.com

SEAT es la única compañía que diseña, desarrolla, fabrica y comercializa automóviles en España. Integrada en el Grupo Volkswagen, la multinacional, con sede en Martorell (Barcelona), exporta más del 80% de sus vehículos y está presente en más de 75 países. En 2015, SEAT alcanzó un volumen de negocio superior a los 8.300 millones de euros, el mayor en su historia, y logró unas ventas mundiales de más de 400.000 unidades por primera vez desde 2007.

El Grupo SEAT cuenta con más de 14.000 profesionales y tiene tres centros de producción: Barcelona, El Prat de Llobregat y Martorell, donde fabrica los exitosos Ibiza y León. La compañía produce, además, el Ateca y el Toledo en la República Checa, el Alhambra en Portugal y el Mii en Eslovaquia.

La multinacional posee un centro técnico que se configura como un hub del conocimiento que acoge a 1.000 ingenieros dedicados a desarrollar la innovación del primer inversor industrial en I+D+i de España. SEAT ya ofrece la última tecnología en conectividad en su gama de vehículos y está inmersa en un proceso de digitalización global de la compañía para impulsar la movilidad del futuro.

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



Frédéric Castro, DIRECTEUR ASSOCIÉ

Joan d'Austria, 51 B - 6º 2ª
08005 Barcelona
Tel. 680 329 235
www.digi-talents.com

Digitalents est un fournisseur de solutions pour les besoins en ressources humaines, exclusivement dédié aux profils digitaux : profils techniques, développeurs, marketing, ventes, data management, ux-design, e-commerce, management et social media.

La société accompagne aussi bien les pure players et start-ups digitales dans leur croissance que les entreprises de secteurs traditionnels dans leur transformation digitale. Sa double expérience, digitale et en ressources humaines, lui permet de mieux comprendre les problématiques des clients et de leur offrir ainsi des solutions adaptées dont le recrutement par approche directe, le recrutement au succès sans engagement du client, l'outsourcing de talents et le in house recruitment.

Digitalents partage le même objectif que ses clients : accompagner leur succès avec des talents compétents, qualifiés et engagés.

GRUPIDEA

Imagination that sells

Artur Ortíz, MANAGING DIRECTOR

Plaça de l'Àngel, 2 - 2º 1ª
08002 Barcelona
Tel. 902 021 707
grupidea@grupidea.com
www.grupidea.com

Grup Idea es una empresa internacional de servicios profesionales con más de 20 años de experiencia, especializada en el diseño, implantación y construcción de espacios con el objetivo de mejorar la transmisión de los valores de marca de sus clientes.

La compañía está especializada en la dinamización del sector del retail, la optimización y modernización de oficinas y edificios corporativos y los sectores socio-sanitario y hotelero. Su sede principal, situada en Barcelona, alberga su centro internacional de desarrollo de diseño y redacción de proyectos. Tiene filiales en París, Londres y Ciudad de México y desarrolla proyectos internacionales en muchos otros países.

Dispone de un amplio equipo técnico de profesionales pluridisciplinarios. La compañía ofrece sus servicios a través de tres marcas: **Nuklee**, que diseña espacios y productos como **Lead Architect**, **Grup Idea**, que implementa el diseño ofreciendo los servicios de **Local Architect**, **Project Management** y **Facility Management**, y **Abessis**, la constructora que ejecuta las obras.

LABORATOIRES FILORGA

PARIS

Philippe Bruneau, DIRECTOR GENERAL

Roger de Llúria, 118 - 4º 1ª
08037 Barcelona
Tel. 93 452 50 53
atencionalcliente@labo-svr.com
www.filorga.es

Desde 1978, **Laboratoires Filorga** se ha especializado en el campo del antienviejecimiento cutáneo, considerándose hoy en día uno de los principales actores en ese campo.

Filorga es pionero en medicina estética con productos de relleno para las arrugas, inyectables polirevitalizantes, peelings y fotomodulación. Junto a expertos reconocidos ha desarrollado protocolos extremadamente efectivos y seguros.

En 2007, su presidente, Didier Tabary, creó una gama cosmética anti-tiedad (*medi_cosmetique*) dirigida al gran público y directamente inspirada en la medicina estética. En España, está disponible en farmacias, parafarmacias y en El Corte Inglés.

En 2013, Tabary y el fondo de inversión Private Equity HLD adquirieron Laboratoires SVR, una histórica marca francesa de tratamientos dermatológicos de alta precisión y de prescripción médica, disponible también en venta libre en los mismos canales de distribución que Filorga.

Filorga y SVR están presentes en más de 60 países. En pleno crecimiento, la filial española cuenta con un equipo de 55 colaboradores.

nexica

digital dimension | hosting

Jordi Mas, DIRECTOR GENERAL

Marc Granados, SALES & MARKETING DIRECTOR

C/ Acero, 30-32 - 1º 4ª 08038 Barcelona
Tel. 93 545 11 00
info@nexica.com · www.nexica.com

Creada en 1996, **Nexica** cuenta con un equipo formado por 80 profesionales y con data centers en Barcelona, Madrid y Marsella (Francia). Entre sus clientes se encuentran Danone, Habitatia, Venca, Càritas, PronoKal, el Institut Català de Finances y la Caja de Ingenieros.

Integrada desde abril de 2015 en Digital Dimension, filial del grupo internacional Econocom, la compañía ofrece la externalización de infraestructura tecnológica integral, servicios en la nube y soluciones de seguridad y gestión de sistemas que hacen aumentar el negocio de grandes organizaciones.

Nexica -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- posee la exigente certificación *Cisco Powered Cloud and Managed Services* en IaaS y DaaS. La empresa destaca, asimismo, por su proximidad con el cliente y su exclusivo sistema de pago por segundo.



Olivier Quattri, DIRECTOR DE PROYECTOS

C/ La Perla 25, - 4 4º 08012 Barcelona
Tel. 646 09 95 85
contact@olivierquattrieventos.com
www.olivierquattrieventos.com

Instalado desde 2014 en Cataluña, **Olivier Quattri** posee una experiencia de más de 15 años en la gestión de eventos. Comenzó su carrera profesional en el sector de la hostelería en hoteles de lujo en la Polinesia Francesa y después trabajó durante 5 años en Santa Barbara (California) en la organización de bodas y fiestas. En Francia, organizó más de 700 eventos en París y en el extranjero (Londres, Dubái, Beirut y Congo).

Quattri tiene una completa y variada experiencia en todo tipo de eventos y quiere transmitir un toque francés a los eventos de Barcelona. Como jefe de proyectos, puede ayudar a encontrar lugares únicos y originales, seleccionar la empresa idónea de catering, asesorar en el ámbito técnico, crear espectáculos, diseñar la escenografía y crear una identidad única de diseño visual y ambiental, así como organizar una estancia en Barcelona. También ofrece sus servicios a quienes desean organizar un evento en París.



Bruno García, DIRECTOR DE FILIAL

Torre Inbisa - Plaza Europa, 9-11, Planta 21 - Oficina D
08908 L'Hospitalet de Llobregat
Tel. 901 101 342
bruno.garcia@vdi-group.com

VDI España es la filial española de VDI Group, multinacional francesa con más de 30 años de experiencia en la distribución y en la fabricación de pilas, baterías y soluciones de energía autónoma.

Dicha filial, que comenzó su actividad en 2010, posee la red de tiendas y franquicias 1001 Baterías Pilas, la web de ecommerce AllBatteries y un departamento profesional dedicado a las empresas a través de

ENIX Energies y AllBatteries Pro. Cuenta con clientes de múltiples sectores como el del ocio, la biomedicina, la seguridad y la energía.

El grupo tiene tres talleres de fabricación para soluciones a medida, tiene su propia marca NX y ofrece el catálogo más amplio de Europa con más de 8.000 referencias.



Franklin Golay, OSTEÓPATA

C/ Diputació, 282, 2º A - 08009 Barcelona
Tel. 695 227 695
golayosteopata@gmail.com
www.bcnosteopatia.com

Franklin Golay, doctor en osteopatía y terapia manual, ha abierto en el centro de Barcelona su consulta **BCN Osteopatía Franklin Golay**.

Graduado en Francia por el Institut Toulousain d'Ostéopathie, Golay es un profesional con más de 6 años de formación, titular del Diploma Europeo y miembro del Registro de Osteópatas de España. Su experiencia en Airbus y en varios clubs deportivos lo ha capacitado para ejercer una profesión cada vez más relevante en el mundo laboral, optimizando la calidad de vida en el trabajo (posiciones incómodas, estrés, concentración y ergonomía).

Golay utiliza técnicas estructurales, viscerales y craneales, escogiendo la más adecuada para cada paciente, desde el lactante a la tercera edad. Además de la osteopatía, trabaja la posturología con el objetivo de ofrecer un tratamiento completo.



Emilie Poignon, AVOCAT & ABOGADO

Vía Laietana, 71 - Pral. 2
08003 Barcelone
Tel. 93 131 14 15
emilie.poignon@cabinet-poignon.com
www.cabinet-poignon.com

Maître **Emilie Poignon** conseille une clientèle d'entreprises françaises et espagnoles, dans le cadre de leur implantation, de part et d'autre des Pyrénées.

Elle intervient dans tous les domaines du droit des affaires, qu'il s'agisse de droit espagnol ou de droit français : droit des sociétés, droit commercial, social et immobilier.

Sa double compétence en tant qu'avocat franco-espagnol lui permet d'intervenir devant les juridictions des deux pays.



Jean-Marc Annet et Juanjo Martin, GÉRANTS

Granollers, 1 - Nave 6
08170 Montornès del Vallès
brainprocess.es@gmail.com
www.brainprocess.es · www.madofsteel.com

Située à Montornès del Vallès (Barcelone), Brain Process Ingeniería est une entreprise composée d'un bureau d'étude et d'un atelier de fabrication de technicité française. Ses prestations s'adressent aux

secteurs industriel et agroalimentaire (processus de traitement des fluides, fabrication de chaudronnerie et métallerie inox-acier) et de l'environnement (gamme de conteneurs inox de haute qualité pour le stockage des déchets dangereux sur les points d'apports volontaires).



Implantée sur 85 communes et zones portuaires françaises ainsi que dans le secteur de la décoration et de l'agencement (créations sous le label Madofsteel® du professionnel au particulier), elle compte de nombreuses références dont Manfield (chaussures de luxe), à Paris, Lyon, Madrid, Valladolid, Monaco, etc.



Romain Kunz, COUNTRY MANAGER ESPAÑA

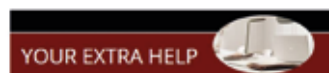
Aragón, 264 - 1º 2ª 08007 Barcelona
Tel. 93 517 22 24
info@xopie.com · www.xopie.com

Creada en 2001 por Marc Schillaci y Marc Heurtaut, la empresa **Xopie** ofrece una solución SaaS e-commerce en evolución permanente con 400 funcionalidades.

La compañía responde a las necesidades de 10.000 clientes en 4 países, que se benefician de todas las ventajas de una solución en modo SaaS: instalación rápida, evolución permanente, actualización automática, atención al cliente, fiabilidad y rapidez. Gracias a estas características, las webs de comercio electrónico de Xopie alcanzan una rentabilidad muy superior a la media.

Xopie es reconocida por la simplicidad de su solución, su fiabilidad y sus resultados entre los líderes. Empresas como Sage, líder europeo del software de gestión, la han elegido para convertirla en su solución exclusiva de e-commerce y completar su oferta de productos en Europa con el fin de acompañar a más de 2 millones de pymes en la venta online.

La compañía pertenece al Grupo Oxatis, la única solución de comercio electrónico que ha obtenido el prestigioso título de "Google Premier Partner" en reconocimiento de su excelencia en la adquisición de tráfico al menor coste.



Emmanuelle Diancourt, FREELANCE

C/ Mariana Pineda, 6 - 1º 2ª
08012 Barcelona
Tel. 645 44 19 40
emmanuelle.diancourt@gmail.com
www.yourextrahelp.com

Française installée à Barcelone depuis 2003, Emmanuelle Diancourt est spécialiste depuis plus de 20 ans en gestion administrative pour entreprises et particuliers à travers son **cabinet Your Extra Help**.

Après de nombreuses années d'expérience au sein d'entreprises internationales, elle offre désormais ses services d'aide à la relocation, support administratif, secrétariat, organisation d'événements d'entreprises ou privés et autres services d'assistanat virtuel ou présentiel en freelance.

ALMUERZO Y ENTREGA DE PREMIOS DE NUESTRO TORNEO DE TENIS

martes, 4 de octubre 2016

✚ Más de 80 personas asistieron al almuerzo que nuestra Cámara organizó, el pasado 4 de octubre, en el **Real Club de Polo de Barcelona**. Fundado en 1897, es uno de los clubs deportivos históricos de la ciudad condal, dedicado al fomento, desarrollo y práctica del polo, la hípica, el hockey, el pádel y el tenis.

A su llegada, los asistentes pudieron disfrutar de una copa de bienvenida en la terraza de uno de los salones del club. Luego pasaron a la zona interior, donde tuvo lugar el almuerzo.



Al finalizar el almuerzo, **Antoni Bover** y **Philippe Saman**, presidente y director de nuestra Cámara, respectivamente, procedieron a la entrega de premios a los ganadores del XXXIII Torneo de Tenis. El patrocinador de la competición, **Agrupació** -compañía especialista en seguros para personas- estuvo representada por **Rafael Franco**, responsable de Desarrollo de Productos de Assurances du Crédit Mutuel España.

¡Enhorabuena a todos los jugadores!

GANADORES DEL XXXIII TORNEO DE TENIS

1	CAMPEÓN Brumwell Brokers Tax
2	SUBCAMPEÓN Finder & Wilber Alemany Asociados
3	SEMIFINALISTAS BDO Abogados Orange y Toro Development



FRANÇAIS EN ESPAGNE: COMMENT BIEN GÉRER ET DÉVELOPPER VOTRE PATRIMOINE

Jeudi 20 octobre 2016

L'équipe d'**Equance Espagne**, en partenariat avec notre Chambre, a présenté à Barcelone une conférence sur le thème "Comment bien gérer et développer votre patrimoine", qui a eu lieu à l'hôtel Gallery. **Olivier Grenon-Andrieu**, président du Groupe Equance, et **Nicolas Saignol**, responsable Equance Espagne, ont été les intervenants.

La conférence a débuté par une présentation de l'évolution de la composition du patrimoine des ménages français qui continuent de privilégier les placements non risqués et l'immobilier. La tendance générale est à un ralentissement de la croissance de ce patrimoine total qui dépasse les 10 000 milliards d'euros. L'autre tendance à relever est la poursuite de la baisse significative dans la rémunération des placements dits « garantis » tels que les fonds en euro des compagnies d'assurance, des comptes sur livrets et plan d'épargne.



Olivier Grenon-Andrieu, président du Groupe Equance.

L'exposé s'est ensuite poursuivi par le rappel des avantages liés à l'expatriation ainsi que la présentation de plusieurs sujets d'actualité intéressant directement les français résidant en Espagne dont, notamment, les prélèvements sociaux (états des lieux du contentieux, comment porter réclamation) et le nouveau règlement sur les successions européennes (comment se protéger).

Ce nouveau règlement européen du 4 juillet 2012 qui s'applique aux successions internationales ouvertes depuis le 17 août dernier, change fondamentalement les règles internes de droit international privé. Du fait du caractère universel du règlement, la loi applicable peut être celle d'un Etat partie au règlement (un des 25 Etats de l'Union européenne à l'exception du Royaume Uni, de l'Irlande et du Danemark) ou d'un Etat tiers. Il concerne la liquidation civile, c'est-à-dire la répartition des biens mobiliers et immobiliers entre les héritiers. Désormais, la loi de la « dernière résidence habituelle du défunt » s'applique à l'ensemble de la succession (biens immobiliers, mobiliers situés en France et à l'étranger) afin d'éviter son morcellement et les conflits de lois. Il sera toutefois possible de se soustraire à l'application de ce règlement grâce à une déclaration de loi applicable (« loi choisie par Professio Juris ») si la loi de sa nationalité est plus favorable aux héritiers, par exemple. Equance rappelle enfin que ce règlement ne concerne que les règles civiles et ne modifie en rien le traitement fiscal d'une succession.



Nicolas Saignol et Olivier Grenon-Andrieu durant la présentation.

S'en est suivie une présentation sur la protection de l'épargne (impact de la loi Sapin II sur l'épargne des français). L'article 21 bis de la loi Sapin II octroie un pouvoir supplémentaire au Haut Conseil de Stabilité Financière en cas de contexte économique compliqué qui menacerait la stabilité dans le domaine des assurances.

Les rachats des contrats en euro pourront ainsi être temporairement bloqués. Nous nous dirigeons, donc, vers la fin de la liquidité garantie des assurances-vie.

Equance rappelle que cette disposition ne concerne que les compagnies d'assurance françaises et précise que cette mesure ne fait que renforcer, une fois de plus, l'intérêt de souscrire un contrat d'assurance-vie luxembourgeois. Les contrats d'assurances-vie luxembourgeois, tels que ceux que propose Equance fournissent une sécurité grâce au « Super privilège » qui place les assurés au rang des créanciers privilégiés avec un capital disponible à tout moment (retraits et rachats sans limite) tout en bénéficiant de la neutralité fiscale.

Les cas pratiques de stratégies de développement patrimonial ont également fait l'objet d'une présentation. La conférence s'est donc terminée par une explication de quelques solutions patrimoniales et montages financiers d'investissement faisant partie de la gamme d'instruments qu'Equance utilise pour répondre aux besoins de ses clients. A noter l'intérêt, toujours aussi renforcé d'avoir recours à l'endettement dans un environnement de taux historiquement bas. Cet effet de levier particulièrement bon marché permettra de construire et d'accélérer son développement patrimonial en toute sécurité grâce à la souscription d'emprunt à taux fixe en France tout en répondant à un objectif de prévoyance / protection de la famille grâce à l'assurance décès du prêt. Equance souligne l'importance de disposer d'une étude personnalisée intégrant les facteurs personnels permettant de mettre en place des décisions sur mesures optimales pour répondre aux objectifs patrimoniaux qui auront été bien définis en amont.

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.

JORNADA NACIONAL DE AGENTES COMERCIALES EN PARÍS

13 de octubre de 2016

 El pasado 13 de octubre, tuvo lugar en París la **Jornada Nacional de Agentes Comerciales (JNAC)**.

El departamento de Apoyo a las Empresas de nuestra Cámara representó a sociedades españolas de diferentes sectores, cuyo objetivo es desarrollar su actividad en el mercado francés. Dichas empresas pudieron establecer contacto con más de 30 agentes comerciales franceses. Además, se obtuvieron algunos contactos potenciales para el futuro, lo que permitirá ampliar la lista de sectores de actividad habituales.

La novena edición de la JNAC cumplió sus promesas y la Cámara se reafirmó como un actor ineludible en los intercambios entre España y Francia.

Los agentes comerciales, gracias a sus conocimientos del mercado francés, facilitan la comercialización de productos y servicios según su sector geográfico. Son remunerados en función de una comisión basada en el volumen de negocios, sin costes fijos. Contratar a un agente comercial supone, por tanto, una solución sin riesgo financiero para el desarrollo comercial de una empresa en el mercado francés.



 **BLUEBIZ**

La oferta más rentable

para sus viajes de empresa

Gracias a BlueBiz,
su empresa obtendrá...



Ahorro inmediato



Ventajas comerciales



Reconocimiento corporativo



Afíliase ya al programa BlueBiz
y vea despegar su rentabilidad

www.bluebiz.com/es



AT Language Solutions, empresa con sede en Barcelona y líder en tecnología lingüística y servicios de traducción, ha lanzado la primera plataforma española de traducción online para empresas y autónomos: AT-TranslationServices.com.

El gran avance de dicha plataforma respecto al resto de opciones del mercado es su agilidad en la gestión de la traducción en múltiples formatos, lo que permite acortar notablemente los plazos de entrega. Otorga una total autonomía tanto al traductor como al cliente y permite a este último solicitar servicios desde cualquier lugar, a cualquier hora del día, en más de 4.000 pares de idiomas.

La compañía cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de la traducción profesional y de las soluciones tecnológicas para facilitar el multilingüismo en las empresas.



BIO3G, especialista en soluciones biotecnológicas al servicio de la agricultura y de los espacios verdes, ha lanzado **ECONITRATE®**. Dicho producto, resultado de 15 años de I+D y de una inversión de 3M€, permite reducir el uso de abonos nitrogenados y mejorar la rentabilidad agroeconómica de las explotaciones agrícolas que los aplican. **ECONITRATE®** puede utilizarse en agricultura biológica y supone una innovación importante dentro del campo de la agronomía.

Creada en 1997, **BIO3G** -cuya firma es “el agrónomo”- está especializada en la concepción, fabricación y distribución de soluciones alternativas rentables y respetuosas con el medioambiente. Presente en varios países europeos, la compañía prevé introducirse en nuevos mercados en un futuro próximo.



Châteauform', sociedad francesa creada en 1996 y líder en seminarios de empresa, propone lugares con encanto para la celebración de reuniones de trabajo, cursos de formación y jornadas de reflexión, donde trabajo y descanso se mezclan armoniosamente. Actualmente cuenta con 46 casas en 8 países, representadas por marcas como

Las casas del seminario, Les maisons de Katy y Jacques, City, Campus y La Centrale des séminaires.

En junio de este año, la compañía ha lanzado una nueva marca: **Home**. Con ella, ofrece sus servicios en las propias oficinas de sus clientes.

Conforama

Conforama, firma europea para el equipamiento y decoración del hogar, ha nombrado a **David Almeida** nuevo director general para la Península Ibérica.



Almeida comenzó su carrera en el grupo en 1999 como responsable de consolidación. Entre 2007 y 2011, ocupó el puesto de director financiero de la empresa en Portugal y, más tarde, en toda la Península Ibérica. Desde 2012 ha desempeñado el cargo de director de e-commerce y marketing de Conforama Francia.

El nuevo director general asume el cargo con la misión y el reto de continuar afianzando la expansión y el crecimiento de la firma en la Península Ibérica, donde ya cuenta con 38 tiendas, 28 de ellas en España y 10 en Portugal.



Konnekt Global Communication, operador integral de telecomunicaciones con más de 12 años en España y especialista en la Voz sobre IP, ha sido elegido por la empresa Criteo para la gestión e implementación de su infraestructura de voz en dos nuevas plantas de la Torre Mapfre, en Barcelona. Hace 2 años, Konnekt fue elegido como su partner por su buena calidad de servicio y transparencia, su alto nivel de atención al cliente y su soporte remoto/in situ.

Como indica **Daniel Pérez**, fundador y CEO de Konnekt: “Somos un operador de telecomunicaciones, tanto para pymes que quieren un servicio de alta calidad, como para multinacionales como Criteo. Inicialmente les asesoramos en el mejor sistema de telefonía/hardware y se lo implementamos. Actualmente se está trabajando en las nuevas plantas para otros 200 empleados, configurando los dispositivos y ofreciendo mantenimiento y soporte, de tal forma que el cliente pueda enfocarse únicamente en su negocio.”

Konnekt Global Communication dispone de una oficina en Barcelona y una red de técnicos en toda España para poder ofrecer su gama de servicios de VoIP (centralitas físicas/virtuales, numeraciones internacionales, sip-trunks).



Jon Acarregui ha sido nombrado nuevo director general de **Nufarm España**. Ingeniero agrónomo y MBA por ESADE, cuenta con 14 años de experiencia en la compañía, donde ha desarrollado sucesivamente los cargos de Product Manager, director de marketing y, desde hace 10 años, director comercial.

Acarregui sustituye en el puesto a **Francesc Llauredó**, quien pasa a ser Country Manager en Alemania y, a la vez, asume la Dirección General del Hub Norte de Europa. Sus atribuciones incluyen las operaciones comerciales de Nufarm para Alemania, UK, Irlanda, Benelux y Austria.

Nufarm España -miembro del Comité de Patronage de nuestra Cámara- cuenta con un equipo de 24 colaboradores y genera un volumen de negocio de 40 millones de euros, lo que representa un 5% de cuota de mercado en el sector de los fitosanitarios.



El grupo francés Sicame está presente en España a través de dos filiales: **SBI Connectors** y **Supersafe**. La primera está ubicada en Sant Esteve Sesrovires y se dedica al diseño, fabricación y comercialización de conectores eléctricos para aplicaciones industriales, redes subterráneas de distribución de energía, puesta a tierra y subestaciones eléctricas. La segunda, situada en Castellbisbal, es una unidad de producción de guantes aislantes de protección eléctrica.

SBI Connectors colabora estrechamente con la Universidad Politécnica de Catalunya, con quien comparte el Centro de Investigación y Desarrollo de Alta Tensión y Ultra Alta Tensión, único en Europa por sus características. El equipamiento que incluye dicho centro ha sido adquirido por SBI Connectors y subvencionado por el CDTI (Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial). Entre los diversos equipos cabe destacar un generador de ultra alta tensión de 1.400 kV de más de 13m de altura, además de varios transformadores, bancos de tracción y una cámara salina.

Asimismo, SBI y Supersafe colaboran con el centro MCIA (Motion Control & Industrial Applications), adscrito a la Universidad Politécnica de Catalunya, en la financiación de diversas tesis doctorales para la investigación continua de aplicaciones en el sector eléctrico de alta tensión.



Webhelp Group ha invertido para desarrollar su especialización en externalización de procesos comerciales en servicios de pago. En septiembre de 2014, FDI, la compañía de gestión de créditos a clientes y servicios de pago internacional, se unió al grupo. A esto le siguió, en 2015, la adquisición de Solvencia, una empresa especializada en la gestión de las relaciones financieras del cliente y recuperación multicanal B2C y B2B, lo que dio lugar a la entidad **Webhelp Payment Services**.

Desde entonces, dicha entidad ha ido desarrollando su oferta de servicio con la combinación del legado de FDI y Solvencia y la capacidad de los servicios de Webhelp. Actualmente ya supera la cifra de mil millones de euros en volumen de negocio gestionado por cuenta de sus clientes internacionales. Para reflejar estos cambios y prepararse para el futuro del sector de servicios de pago en constante evolución, la compañía ha presentado un nuevo logotipo y una nueva página web: webhelp-payment.services.com.

Presente en 10 países, Webhelp Payment Services tiene por ambición seguir ayudando a sus clientes en todos los pasos del proceso de pago, tanto en el país en el que se encuentran como a nivel internacional.



ANUARIO
DE MIEMBROS
2016-2017

¡Pronto en vuestras manos!

Próximas actividades

Agenda de actividades para las próximas semanas



2016

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

Michael Page

We are increasing employability by uniting companies and professionals.



COMMERCIAL MANAGER CONSUMER HEALTH

BARCELONA • ATTRACTIVE REMUNERATION

Multinational company growing worldwide, leader in its sector.

Main responsibilities:

- Full responsibility for developing the Consumer Health business and to guarantee that P&L results are consistent with plans year after year
- Leadership of the Consumer Health marketing and Sales team
- In conjunction with KAM; engage with customers (wholesalers, pharmacies, retailers) to support the development of channel distribution levels and instore visibility
- Build trusted relationships with KOLs to gain credibility behind the Consumer Health portfolio
- Translate key inputs into clear and consistent messaging to partners, in conjunction with Medical Affairs
- Support the Brand Managers in implementing education and training for Sales force, Customers (Pharmacists, Retailers) and Internal Stakeholders

We are looking for (m/f):

- Marketing and Sales experience (8 years approximately), ideally in pharmacy environment
- Direct responsibility for leading, managing and developing a team
- Experience of working in and leading functional teams
- Experience in the healthcare industry and experience within the consumer, retail and pharmacy channels
- Self-starter with proactive initiative
- Resilient with a can do attitude, open minded to diverse perspectives
- Comfortable with complexity and ambiguity
- Ability to see opportunities and implement action plans
- Availability to travel and network worldwide
- English is a must and another languages will be considered

Please send your CV to: MontseGarcia-Nieto@michaelpage.es quoting the reference 259859 to the attention of Montse García-Nieto.

Michael Page



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