



# "Les clés du marché allemand"

## NEWSLETTER STRATEGY & ACTION INTERNATIONAL

Édition novembre 2016

### Edito

Chère lectrice, cher lecteur,

Dans cette newsletter quelques éléments de conjoncture relativement à l'économie allemande qui se porte à merveille et caracole contre vents et marées. Même les crises semblent renforcer sa tonicité. Le marché allemand a une forte ouverture internationale et est un des plus importants pays exportateurs et importateurs.

L'Allemagne constitue un débouché prioritaire pour les entreprises françaises compte tenu du potentiel économique en place et de sa part de marché mondiale qui est de l'ordre de 9 %.

L'industrie automobile participe pour beaucoup à cette réussite économique, c'est pourquoi nous vous proposons un dossier complet sur le domaine automobile. Ce secteur est un des créneaux les plus pertinents pour les entreprises françaises.

Pour accéder à ce marché hautement compétitif il faut s'implanter.

Si créer une filiale est un acte de management positif dans la mesure où impôts et charges sont peu élevés en Allemagne, il n'en va pas de même pour la question des ressources humaines qui sont rares car le chômage des cadres est quasi inexistant ce qui fait que les salaires sont plus élevés qu'en France, de l'ordre de 20 à 30 % selon les métiers.

Nous publions deux dossiers qui vous apporteront des éclairages pour votre démarche d'implantation en Allemagne :

- le droit des sociétés allemand
- le niveau des salaires en Allemagne par métier et par branche.

Parallèlement à l'industrie traditionnelle, l'écosystème startups est en plein essor en Allemagne et des initiatives de collaboration franco-allemande sont mises en place. Nous vous proposons également d'en apprendre d'avantage sur cet univers par un dossier sur la question.

Fonctionner efficacement avec les allemands implique de connaître puis de s'adapter à leurs habitudes industrielles. Nous vous proposons de participer au Colloque « Les bonnes pratiques industrielles françaises et allemandes » que nous organisons le 18 janvier 2017 à Francfort sous le patronage de son Excellence M. Philippe Etienne, Ambassadeur de France en Allemagne.

Evidemment, nous nous tenons à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de développement en Allemagne.

Je vous souhaite une bonne lecture,



Gilles Untereiner,



---

## Sommaire

- Edito
- Macroéconomie : Conjoncture allemande
- Marché : Secteur Automobile
- Success Story : Visio Nerf
- Colloque industriel : "Les bonnes pratiques industrielles allemandes et françaises"
- Agenda
- Enquête 2016 : "Les perspectives & mesure du niveau d'autonomie des filiales françaises en Allemagne"
- Ecosystème Startups en Allemagne
- Foires et salons Tech et Innovation 2017 en Allemagne
- Réglementaire : Le droit des sociétés en Allemagne
- RH : Aperçu des salaires en Allemagne selon le domaine d'activité et le métier
- Partenaires : naissance de la 1ère place de marché B2B en Europe
- Recrutements - Offres d'emplois
- Consultation stratégique gratuite Allemagne

---

## Macroéconomie



### Allemagne – Conjoncture

Il s'agit d'un marché avec une croissance modérée mais compte tenu du potentiel économique installé et de sa part de marché mondiale de l'ordre de 9 %, le marché allemand constitue un débouché prioritaire pour les entreprises françaises.

### Partenariats commerciaux : France – Allemagne

La France est le premier client et le troisième fournisseur européen de l'Allemagne.

### Allemagne – Exportations

L'automobile et les pièces automobiles sont en première place des exportations allemandes en 2015, soit 226 milliards de dollars sur plus de 1000 milliards au total.

Pour approfondir ce sujet, nous vous proposons un dossier sur le domaine automobile en Allemagne.

[Consulter l'article »](#)

---

# Information marché Secteur automobile



**Quelle stratégie, quels moyens, quelle politique commerciale pour prendre pied et consolider une position sur le marché Automobile en Allemagne ?**

Le secteur automobile génère 405 milliard d'€ en Allemagne, soit près de 20% de la production industrielle allemande et est à la première place des exportations allemandes.

Un tiers des voitures produites en Europe l'est en Allemagne et à titre de comparaison, l'Allemagne produit trois fois plus de véhicules sur son sol que la France.

Cet article vous apportera un éclairage sur le marché et quelle stratégie mettre en œuvre pour pénétrer le marché automobile allemand.

[Consulter l'article »](#)

## Success story domaine automobile : Visio Nerf

Découvrez comment Visio Nerf, active dans le domaine automobile, a pénétré le marché allemand avec succès en collaboration avec les équipes de Strategy & Action.



[En savoir plus »](#)

## Évènements:

### Colloque industriel Le 18 janvier 2017 à Francfort



Fonctionner efficacement avec les allemands implique de connaître puis de s'adapter à leurs habitudes industrielles. Nous vous proposons de participer au Colloque « Les bonnes pratiques industrielles françaises et allemandes » que nous organisons le 18 janvier 2017 à Francfort sous le patronage de son Excellence M. Philippe Etienne, Ambassadeur de France en Allemagne.

Le colloque comportera des témoignages de dirigeants français et allemands d'entreprises de renom basées en Allemagne dans les domaines suivants :

**Automobile, aéronautique, électronique et équipements.**

**Intervenants :**

**Antonin GUEZ - SCHNEIDER ELECTRIC - Vice President Smart Buildings -**  
*Intervenant domaine électronique*

**Christophe BRUNEAU - EUROPROP INTERNATIONAL (EPI) - Président exécutif -**  
*Intervenant domaine aéronautique*

**Dr.-Ing. Axel Hüdepohl - AES Aerospace Embedded Solutions GmbH -**  
*Directeur technique - Intervenant domaine aéronautique*

**Dr.-Ing. Hans-Jürgen LESSER - ARAYMOND EXCO SAS - Directeur R&D -**  
*Intervenant domaine équipement*

**Patrice Reihlac - Valeo - Directeur Innovation & Research - Intervenant domaine automobile**

**Yves Brun - ALTEN GMBH - Gérant - Intervenant domaine équipement**

**Holger Rapp - Plastic Omnium - Gérant - Intervenant domaine automobile**

[En savoir plus ►►](#)

---

## Agenda

Découvrez également nos autres événements (Séminaires, commissions sectorielles, workshops, rendez-vous individuels...)

[Agenda ►►](#)

---

## Enquête 2016 - Perspectives & mesure du niveau d'autonomie des filiales françaises en Allemagne



L'enquête « **Les perspectives & mesure d'autonomie des entreprises françaises en Allemagne** » a pour but de mettre en lumière leurs perspectives sur le marché allemand, mais aussi et surtout de faire un état des lieux général relativement au « Niveau d'autonomie des filiales » que ce soit d'un point de vue investissements, relations avec la maison mère française ou ressources humaines.

Fort du succès de [l'enquête 2015](#), la **Chambre de Commerce française en Allemagne** est fière de vous annoncer que l'édition 2016 est en voie de parution. Edition, pour laquelle nous avons réussi à mobiliser 20% d'entreprises de plus que l'année précédente.

Cette enquête est menée par la CCFA en partenariat avec la section des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF).

**Inscrivez-vous pour recevoir un exemplaire du rapport de l'enquête 2016 dès sa parution :**

Inscription ►►

---

## Sponsorisez l'enquête 2016 Un pack de communication BtoB vous est proposé

Les résultats de cette enquête seront édités selon le même format que 2015 ([consultez le rapport 2015](#)) et envoyés en Pdf aux destinataires suivants qui sont également vos cibles :

1. **10 000 entreprises** dont :

- **2240** filiales françaises en Allemagne et 2150 maisons-mères
- **2225** filiales allemandes en France et 1469 maisons-mères

2. **12 000 abonnés** de notre newsletter française

3. **6 000 abonnés** de notre newsletter allemande.

**Nos offres de sponsoring vous permettront d'être visible dans le rapport d'enquête, ainsi que lors de la conférence de presse qui aura lieu le 16 Janvier 2016 dans les locaux de BPI France à Paris**

En savoir plus ►►

---

## Ecosystème Startups en Allemagne



### Labelisation et lancement officiel du French Tech Berlin en partenariat avec CCI France Allemagne

Le **French Tech Hub Berlin** a été officialisé lors de la soirée de lancement du 3 novembre au Rainmaking Loft, espace de coworking berlinois et en l'occurrence QG du tout nouveau réseau French Tech Berlin.

**CCI France Allemagne** est fière de faire partie intégrante, depuis sa genèse, du projet

franco-allemand French Tech Hub Berlin dont la feuille de route et les activités sont en cours de finalisation.

Pour en savoir plus sur le French Tech Hub Berlin et sur nos services destinés aux startups :

[Consulter l'article >>](#)

---

## Foires et salons Tech et Innovation 2017 en Allemagne

En complément, nous vous partageons la liste des foires et salons dédiés aux entreprises numériques, innovantes qui se tiendront en Allemagne en 2017. Cette liste est publiée par L'AUMA qui est l'organisation centrale de l'économie allemande en matière de salons, de foires et d'expositions.

[Consulter la liste >>](#)

---

## Réglementaire - Le droit des sociétés en Allemagne



Pour accéder à ce marché hautement compétitif il faut s'implanter. Créer une filiale est un acte de management positif dans la mesure où impôts et charges sont peu élevés en Allemagne.

La constitution d'une filiale permet d'optimiser :

- **La communication et la relation client** : l'écoute client devient déterminante dans la vente. Le fait d'être local évitera au client de s'interroger sur les conditions de communication. D'autre part une présence locale permet de rassurer le client sur le fait qu'il sera servi selon ses us et coutumes commerciaux usuels. La relation ne sera pas entachée de la suspicion que peut entraîner le fait de devoir traiter avec « l'étranger ».
- **Son image** :
  - il s'agit d'une part de germaniser son image pour sécuriser ses interlocuteurs et leur garantir sa volonté stratégique de persévérer sur le marché allemand.
  - il s'agit d'autre part de profiter de l'image du « Made in Germany » à destination de marchés tiers.
- **Son service** : si la simplification douanière au sein de l'Europe a passablement facilité la dimension réglementaire de l'échange des marchandises il n'en demeure pas moins que les clients à servir sont de plus en plus exigeants en termes de logistique et de service après-vente, ce qui implique la proximité.

Ce dossier est consacré aux différentes formes juridiques des sociétés en Allemagne ce qui vous apportera un éclairage sur la forme à privilégier pour votre implantation en Allemagne.

Vous trouverez dans ce dossier des éclairages et nous pouvons vous accompagner dans ce choix stratégique pour votre implantation en Allemagne.

[Consulter l'article >>](#)

## Ressources Humaines Aperçu des salaires en Allemagne selon le domaine d'activité et le métier



Le développement commercial en Allemagne implique le **recrutement de collaborateurs locaux**.

Si les **charges sociales patronales** sont plus **avantageuses** que les françaises (-+ 22 %, qui plus est plafonnées), il n'en va pas de même pour les salaires. Les **ressources humaines** sont **rares** et le **chômage** des cadres est quasi **inexistant** ce qui fait que les salaires sont plus élevés qu'en France, de l'ordre de 20 à 30 % selon les métiers.

**Stepstone**, site leader en Allemagne dans le domaine de la diffusion d'offres d'emploi, a mené fin d'année 2015, une étude sur les salaires. Celle-ci met en avant les **différences de rémunérations** selon les secteurs d'activités, les métiers et l'expérience professionnelle.

Nous vous présentons dans ce dossier un **aperçu** des **rémunérations** au sein des fonctions : **technique, marketing, commerciale, financière, achats et logistique**.

[Consulter l'article >>](#)

## Partenaires



### Europages et Wer Liefert Was : naissance de la 1ère place de marché B2B en Europe

L'**annuaire professionnel** français Europages a été **racheté** cet été par le fonds d'investissement allemand Paragon Partners, également propriétaire de la place de marché B2B allemande „**Wer liefert was**“ (**WLW**), créée en 1995 et leader en Allemagne, en Autriche et en Suisse. L'**alliance des deux leaders** propose un ensemble de **solutions digitales B2B** sur des marchés porteurs au cœur de l'Europe.

Les deux sites internet réunissent à eux seuls :

- **3,5 millions de visiteurs professionnels par mois** : acheteurs en phase de recherche, décideurs souhaitant identifier des partenaires...
- **29 domaines et 26 versions linguistiques**
- **3 millions de fournisseurs** référencés
- **4,1 millions de produits**.

La **CCFA** est **partenaire** de **Wer Liefert Was** depuis **2010** et plusieurs entreprises domiciliées dans nos murs bénéficient d'un référencement au sein de la place de marché allemande.

*« A ce jour nous totalisons plus de 130 demandes de cotations via Wer Liefert Was et la plupart de nos grands clients allemands de ces 5 dernières années en sont issus »* indique Didier Bourbigot qui dirige SAS France, une PME bourguignonne spécialisée dans la réalisation de pièces mécaniques par frittage ([www.sasfrance-sinter.fr](http://www.sasfrance-sinter.fr)). *« En plus de l'appui commercial apporté par la CCFA, qui héberge notre antenne commerciale à Sarrebruck, Wer Liefert Was nous a permis d'atteindre une visibilité auprès des acheteurs allemands qu'en tant que PME nous n'aurions jamais pu obtenir par d'autres moyens ».*

Découvrir WLW ►►

---

## Nouveaux collaborateurs

### Muriel Wolf

Diplômée de l'expertise comptable et de l'ESC de Dijon, elle a rejoint la CCFA en septembre 2016 afin de piloter les activités et l'équipe Comptabilité Clients. Riche d'une expérience de plus de 20 ans au sein de directions financières de groupes industriels internationaux, elle a d'ores et déjà contribué à l'optimisation de nos processus internes et a vocation à accompagner les entreprises dans la mise en place et le suivi de la comptabilité et outils de gestion de leur filiale en Allemagne ou en France.



### Jean-Jérôme Gieder

Il occupe depuis septembre 2016, le poste de chef de projets marketing et startups de CCFA/Strategy & Action, basé au siège à Sarrebruck et dans les bureaux de Kehl à la frontière avec Strasbourg. Diplômé d'un master en marketing et fort d'une expérience en conseil et accompagnement dans le développement des startups françaises sur le marché canadien et plus largement nord-américain, il prend en charge la mise au point et la mise en œuvre du marketing et de la communication de CCFA/Strategy & Action et apporte ses compétences pour optimiser et fortifier l'approche et l'accompagnement des entreprises du numérique et de la Tech à la CCFA. Il coordonne l'implication de la CCFA au sein du French Tech Hub Berlin.



---

## Nos recrutements en cours

**Strategy & Action International** - Businessmanager für internationale unternehmensberatung (h/f)

**CCFA** - Comptable général confirmé (H/F) Bilingue français-allemand

---



# Postes à pourvoir chez nos clients

**BRAWOLINER** - Technico-Commercial Itinérant France (h/f) / Solutions pour réhabilitation de canalisation

**AURES Technologies** - Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w) Süddeutschland / EPOS-Kassensysteme

**Bel'M** - Gebietsverkaufsleiter (m/w) / Hochwertige Haustüren im B2B-Vertrieb

**Producteur de produits alimentaires bio** - Außendienstmitarbeiter für Bio-Lebensmittel (m/w) - Bio Groß- & Fachhandel + LEH

[Consulter toutes nos offres ▶▶](#)

---

## Consultation stratégique gratuite Allemagne

Qu'il s'agisse d'un démarrage d'activité, d'une interrogation pour le développement ou de problèmes réglementaires nous vous proposons :

- de nous **transmettre une information** la plus circonstanciée possible sur la question qui vous préoccupe
- d'**organiser une conférence** téléphonique aux fins de:

- **comprendre** votre problématique
- **assurer un conseil** de premier niveau
- **analyser** avec vous vos chances de succès en fonction des « Atouts-Attraits » du marché ciblé et de ce que nous pressentons comme étant les « Forces-Faiblesses » de votre entreprise compte tenu de la branche, de sa taille et de votre expérience internationale.
- **conseiller** sur le choix des marchés à prioriser, les voies (circuits de distribution) et des moyens à mettre en oeuvre pour prendre rang efficacement.
- **fournir une recommandation** stratégique - **une approche** budgétaire – **un plan** opérationnel.

Que vous soyez déjà en contact avec des partenaires en Allemagne, présent avec votre propre équipe ou uniquement à l'étape de songer à pénétrer ce marché, nous vous proposons une première consultation gratuite pour vous aider à passer à la prochaine étape de développement en Allemagne.

**N'hésitez pas à vous inscrire pour une première consultation sans engagement.**

[Inscription ▶▶](#)

---

## Contactez-nous!



**Fatima Lahcene**

*Conseillère  
Allemagne*

*Tel. +49 (0)681 9963 132  
[f.lahcene@e-netmail.com](mailto:f.lahcene@e-netmail.com)*

## Plus d'informations sur :

[www.strategy-action.com](http://www.strategy-action.com) :

**Société - Services -  
Références - Agenda - Infos -  
Jobs**



Si vous ne souhaitez plus recevoir d'invitations de notre part, merci de nous en informer en [cliquant ici](#)

mytracking