

## **Sommaire**

*Actualité économique : [février 2010](#)*

*Marché : [La filière automobile en Allemagne / La filière distribution GSA et GSS en Allemagne](#)*

*Secteur : [Le marché allemand de l'électronique et des microtechnologies](#)*

*Politique et société : [Eurbag magazine est paru](#)*

*Relation presse : [Communiquer efficacement auprès de la presse professionnelle allemande](#)*

*Ressources humaines : [Les salaires en Allemagne](#)*

*Optimisation commerciale : [Hébergement de commerciaux et de votre VIE en Allemagne](#)*

*Législation [Le droit des sociétés en Allemagne](#)*

*Salons professionnels en Allemagne : [lien](#)*

## **NOUS RENCONTRER AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2010**

### **Vous souhaitez être conseillés au sujet de:**

- La constitution et l'animation de réseaux commerciaux agents / distributeurs
- L'outsourcing de la prospection et de la vente
- La cession de licences
- Le recrutement de commerciaux
- Le coaching de commerciaux
- L'optimisation de commerciaux et l'appui marketing
- Filiales / bureaux de vente : création, hébergement et gestion déléguée
- Alliances stratégiques et croissance externe

### **Nous rencontrer lors de salons :**

- Salon Cadres & Co, le 04.06.10 à Strasbourg
- Salon européen de l'ingénieur, le 8.06.2010 à Paris

### **Nos prochaines Conférences:**

- Paris, le 30.03.10 : conférence et rendez-vous individuels : mettre en œuvre une **Relation Client** efficace.
- Paris, le 21.05.10 : conférence et rendez-vous individuels : vendre sous marques de distributeurs en Allemagne.

### **Nos prochaines « Journées de Conseil Allemagne » :**

- Grenoble, le 15.03.10
- Lyon, les 16 et 17.03.10
- Saint-Etienne, le 18.03.10
- Clermont-Ferrand, le 19.03.10
- Dunkerque, le 09.06.10
- Béthune, le 10.06.10
- Mulhouse, le 25.06.10
- Angoulême, le 30.06.10
- Paris, le 30.06.10
- Nanterre, le 01.07.10

***Stratégie & Action Allemagne GmbH, filiale de conseil de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française en Allemagne représente : 45 collaborateurs, 30 années d'expérience, 50 nouveaux projets de développement par an, 200 bureaux de vente ou filiales gérés pour un CA cumulé de plus de 120 millions d'euros. Au total plus de 1000 entreprises lancées sur le marché voisin depuis l'origine.***

## NOS CONSEILLERS VOUS ACCOMPAGNENT DANS LE MONTAGE DU DOSSIER D'ASSURANCE PROSPECTION COFACE

**Le dispositif d'Assurance Prospection** géré par la Coface a pour vocation d'encourager les entreprises dans la recherche de marchés à l'étranger en les accompagnants financièrement et assurant le risque d'échec de leurs actions.

Le principe est simple :

- une période de garantie (1, 2 ou 3 ans) pendant laquelle les dépenses de prospection sont couvertes par Coface (à hauteur de 65% pour l'Allemagne).
- une période d'amortissement (la période de garantie + 1 an) pendant laquelle la Coface prélève 7% (biens) ou 14% (services) du CA réalisé dans la zone pour rembourser les sommes perçues par l'entreprise.
- A l'issue du contrat, si le CA n'a pas permis de restituer les sommes perçues, elles restent acquises à l'entreprise.

**Le montage d'un tel dossier nécessite de bien estimer tous les postes de dépenses mais aussi de budgéter le CA prévisionnel.**

Depuis le mois de mai 2009, la CCFA dispose d'une **accréditation** pour le montage d'un contrat d'assurance prospection en relation à un projet de développement sur l'Allemagne et leur dépôt auprès de la Coface.

**N'hésitez pas à contacter nos conseillers pour l'Allemagne**

*Pour plus d'informations:*

Régis Wallet : 0049 681 99 63 127

Email : [r.wallet@e-netmail.com](mailto:r.wallet@e-netmail.com)

---

**Nous vous invitons à participer gratuitement à la  
4ÈME CONFÉRENCE FRANCO-ALLEMANDE**  
organisée par Conseil Economique Social et Environnemental  
le vendredi 9 avril 2010, Palais d'Iéna à Paris

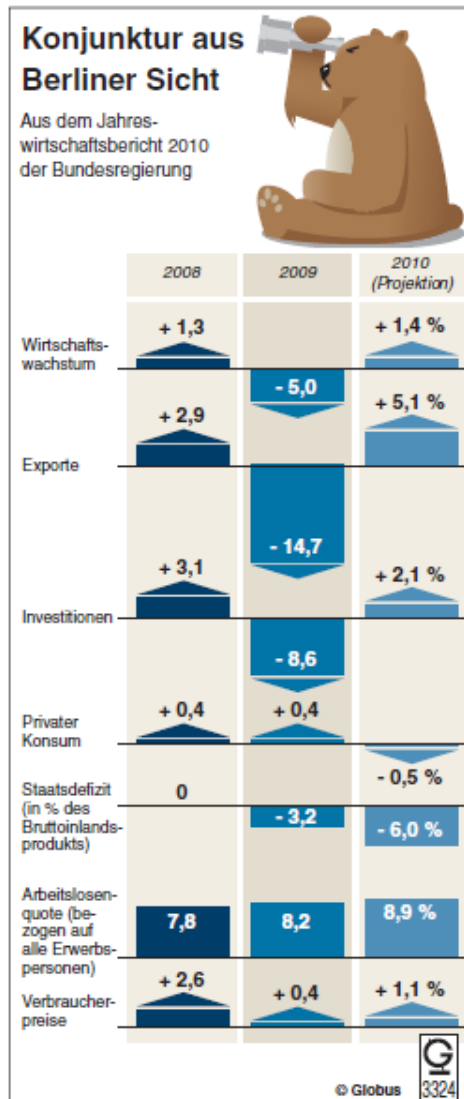
### *Réalité de la coopération économique franco-allemande dans les entreprises : une dynamique pour le marché unique européen*

Cette conférence s'ouvrira par un regard sur la réalité des coopérations économiques (capitaux, emplois, investissements). Au travers de témoignages, une typologie des partenariats existants sera présentée pour mieux saisir les domaines de réussite, tenter de détecter les difficultés et de définir les secteurs prometteurs. La comparaison interculturelle franco-allemande générale reste sans doute

importante, mais il serait erroné de ne pas voir, au niveau des partenaires, les différentes stratégies de coopération qui tiennent compte au cas par cas de la taille des entreprises, des marchés concernés, des spécificités par branche...

Téléchargez le **Programme** / Renseignements et inscriptions : [cfa2010@ces.fr](mailto:cfa2010@ces.fr)

## Actualité économique



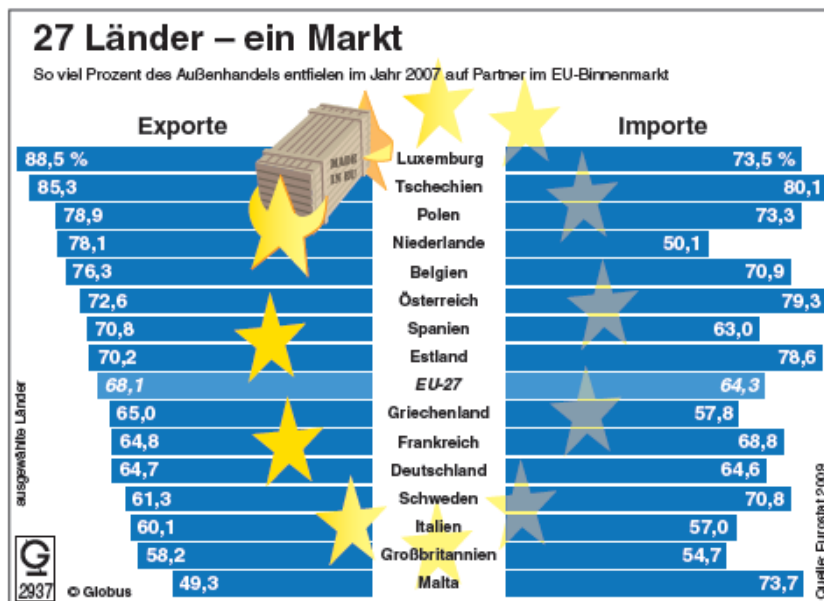
### Conjoncture

**Croissance** : après une régression (-5,0%) enregistrée en 2009, une reprise est attendue pour 2010 (+1,4 %). Les économistes du gouvernement allemand sont ce faisant plus optimistes que ceux du fond monétaire international.

**Consommation des ménages** : prévue à -0,5% elle se confirmerait en 2010 comme n'étant toujours pas le moteur de la croissance.

**Exportations** : après -14,7% en 2009, on entrevoit une amélioration pour 2010 (+ 5,1 %).

**Investissements** : bonne reprise prévue à + 2,1 %



### Les échanges entre les pays de l'union européenne restent prédominants

La France exporte 64,8 % à destination de l'UE et réalise 68,8 % d'importations en provenance de ces pays.

L'Allemagne connaît des chiffres similaires avec des exportations de l'ordre de 64,7 % et des importations à hauteur de 64,6 %.

### EXPORTATIONS: L'ALLEMAGNE DÉPASSÉE PAR LA CHINE

Sur les onze premiers mois de 2009, les ventes chinoises à l'étranger se sont élevées à 1.070 milliards de dollars contre 1.050 milliards pour l'Allemagne.

L'Allemagne a fini par perdre son titre de premier exportateur mondial au profit de la Chine, qui profite davantage de la reprise économique.

Avec ses 82 millions d'habitants, elle a vendu pour 734,6 milliards d'euros de biens hors de ses frontières sur les 11 premiers mois de 2009, selon l'institut allemand Destatis. Soit 1.050 milliards de dollars.

Le géant chinois et ses 1,34 milliards d'habitants l'a dépassée, exportant l'équivalent de 1.070 milliards de dollars sur la période. Sur l'ensemble de 2009, la Chine devrait donc remporter la manche pour la première fois, alors que ces dernières années l'Allemagne avait maintenu son avance sur le fil du rasoir.

Le ministre adjoint chinois du commerce, Zhong Shan, avait estimé dès fin décembre que "la Chine (allait) probablement supplanter l'Allemagne pour devenir le premier exportateur mondial" sur l'ensemble de l'année 2009.

La crise économique mondiale a davantage pesé sur les exportations allemandes, en baisse de près de 20%, que chinoises, en recul de 16%.

Mais les deux puissances ne jouent pas dans la même catégorie : la Chine, dopée par le faible niveau du yuan, est devenue l'atelier du monde dont les industries d'export ne dégagent que de faibles marges, tandis que le « made in Germany » génère une forte valeur ajoutée. L'Allemagne vend au monde entier ses machines-outils, ses voitures ou ses produits chimiques, réalisées par des petites structures très spécialisées ou par les géants nationaux comme Siemens ou Volkswagen.

Ironie du sort, l'Allemagne profite ces derniers mois de la croissance des investissements en Asie, et de la demande chinoise pour ses produits fortement spécialisés.

Mais la plus grande part de ses exportations (63%) est destinée à ses partenaires européens, dont les taux de croissance sont bien plus modestes.

Même si l'Allemagne perd son titre de premier exportateur mondial, la bonne tenue du commerce extérieur est l'un des rares motifs

d'optimisme pour son économie, alors que les commandes à l'industrie ont déçu, et que la consommation est en baisse.

L'excédent commercial allemand s'est largement amélioré en novembre, à 17,2 milliards d'euros en données corrigées des variations saisonnières, contre 13,6 milliards en octobre, aidé toutefois par une baisse des importations de 5,9%, à 53,4 milliards d'euros. Sur les 11 premiers mois de l'année, il s'élève ainsi à près de 130 milliards d'euros contre 170 sur la même période de 2008.

Pour 2010, la compétition entre les deux géants reste ouverte. La Chine va faire face à une "situation encore plus compliquée", étant donné les incertitudes sur la demande mondiale et la stabilité du taux de change du yuan, avait déclaré fin décembre son ministre.

Côté allemand, les analystes redoutent un ralentissement de la demande extérieure, jusque-là tirée par les plans de relance des Etats. "La demande à l'exportation va connaître des taux de croissance plus modérés qu'au début de la reprise économique actuelle, d'autant plus que les stimulus fiscaux se tarissent". *Source : L'expansion – 08.01.2010*

### **COMMENTAIRE DE LA REDACTION DES « CLES DU MARCHE ALLEMAND »**

L'Allemagne demeure largement le premier exportateur mondial per capita devant les USA et la Chine.

En termes de valeur absolue la Chine l'a dépassée en 2009 cela dit, la nature et la maîtrise stratégique des exportations de l'une et de l'autre sont sans commune mesure.

La Chine vend des coûts de main-d'œuvre et l'Allemagne du savoir-faire à haute valeur ajoutée.

La Chine exporte plus de 50 % de ses ventes malgré elle, dans la mesure où elle est simplement en sous-traitance passive alors que l'ensemble des exportations de l'Allemagne passe par une action commerciale propre et une démarche internationale maîtrisée.

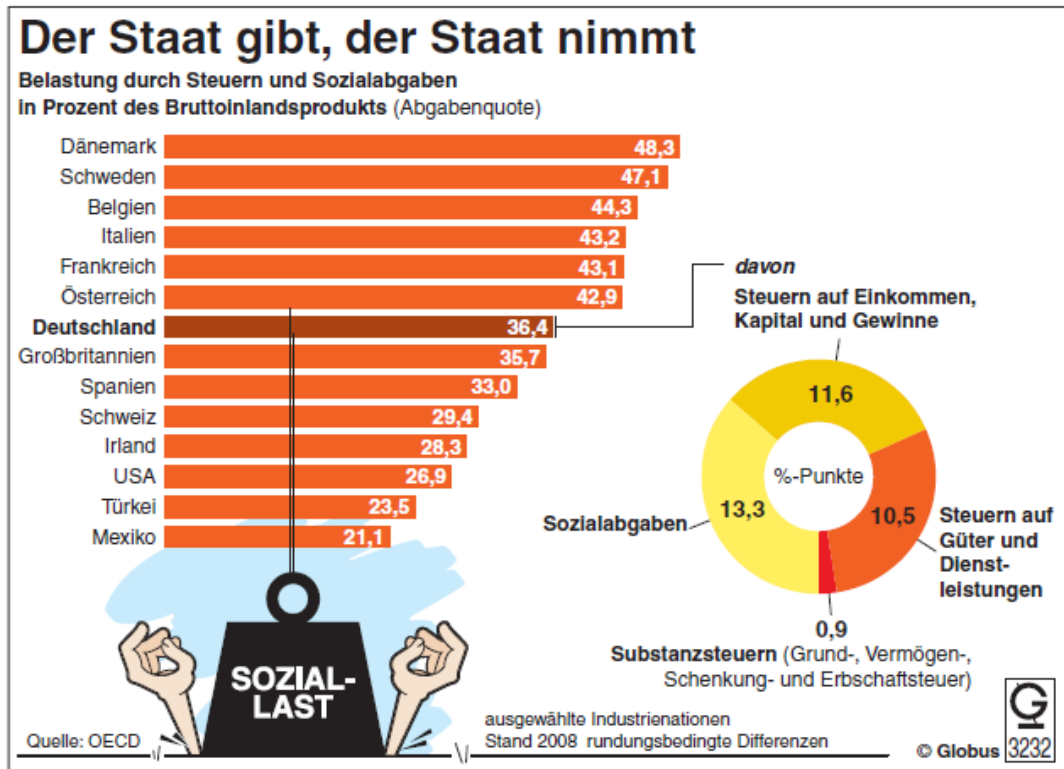
### **LE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE CHINE - ALLEMAGNE : UNE INTERDÉPENDANCE CROISSANTE**

L'ascension de la Chine au statut de principal partenaire économique de l'Allemagne en Asie repose sur plusieurs facteurs. Un réseau institutionnel étroit d'organisations publiques et privées joue un rôle d'amortisseur des baisses d'intensité des relations économiques et permet de surmonter les conflits politiques entre les deux pays.

La structure des échanges du commerce bilatéral germano-chinois s'est rapprochée de celle qui prévaut entre deux pays industrialisés.

La Chine est passée du statut de bénéficiaire des aides financières allemandes au développement, à celui d'investisseur en Allemagne. L'évolution future des relations économiques bilatérales dépend en grande partie du frein à la montée de mesures protectionnistes au niveau de l'Union Européenne, mais aussi en Chine. Le piratage de produits allemands par les entreprises chinoises pèsera aussi fortement sur les relations entre l'Allemagne et la Chine.

**Notes du CERFA** par Dr. Margot Schüller, chercheur à l'Institut d'études asiatiques (Institut für Asien-Studien) de l'Institut Leibniz d'études globales et régionales / German Institute of Global and Area Studies (GIGA) de Hambourg.



L'Allemagne a un taux de prélèvement de 36,4% contre 43,1% pour la France, soit un différentiel de 6,7%. Celui-ci équivaut à une valeur de 170 Milliards d'Euro sur base d'un PIB de 2.600 Milliards d'Euro, représentant plusieurs plans de relance.

Outre un niveau de prélèvement réduit, l'Allemagne pratique également une certaine orthodoxie financière puisqu' une nouvelle disposition de la Constitution allemande, visant à limiter l'endettement du pays, oblige

Berlin à réduire son déficit à partir de 2011 à raison d'environ 10 milliards d'euros par an d'ici 2016 pour le limiter à 0,35% du Produit Intérieur Brut (PIB).

Début décembre, le ministre du Budget Eric Woerth s'était dit favorable à l'inscription de "règles plus contraignantes" sur le déficit et le niveau des dépenses publiques dans un texte "qui aurait une portée supérieure à une loi classique".

Nous lui souhaitons bon courage.



## Actualité marché

### LA FILIERE AUTOMOBILE EN ALLEMAGNE

[Lien](#)

Le secteur automobile allemand est un acteur majeur mondial. En 2008, l'Allemagne est à l'origine de 32% des véhicules fabriqués dans le monde. Ses marques prestigieuses et ses productions de qualité, en font le **4ème producteur mondial** (avec 5,8 millions de véhicules contre 3,1 millions en France) et le premier en Europe.

On compte **48 usines d'assemblage OEM** en Allemagne – autant d'opportunités pour les fournisseurs du secteur.

En outre le **1<sup>er</sup> secteur industriel allemand** est également un secteur dynamique et exportateur (1ère industrie exportatrice allemande avec 70 % de la production à l'export soit 178 milliards d'€).

- **Faurecia annonce la reprise de la branche allemande de l'équipementier suédois Plastal.**
- **Audi souhaite démarrer la production, en petite série, de son véhicule électrique e-Tron, à partir de 2012.**
- **Reprise du marché véhicules utilitaires**
- **Création d'un Cercle stratégique eNOVA pour l'électromobilité.**
- **Après avoir subi des pertes estimées à 400 millions d'euros en 2009, l'équipementier ZF table sur des bénéfices en 2010.**
- **Rheinmetall et MAN ont créé une coentreprise (détenue à 49 % par MAN) dans le but de produire des véhicules militaires.**
- **Reprise de l'équipementier Edescha par Webasto**
- **Bosch prévoit une hausse de 10% pour sa branche auto**
- **Investissements record en R&D du secteur automobile (20,9 milliards d'euros en 2009)**
- **Daimler est actuellement en discussion avec Renault et avec d'autres éventuels partenaires pour mettre en place une collaboration dans le domaine des petites voitures.**
- **Continental et Schaeffler : rapprochement ou fusion à l'horizon 2011**
- **Le marché auto européen s'attend à une année difficile.**
- **Les firmes automobiles d'outre-Rhin visent une progression de leurs ventes mondiales en 2010**
- **Opel va fermer son usine d'Anvers dès cette année**
- **Bosch perd plus d'argent que prévu en 2009**
- **Siemens restructure sa branche Industrie et supprime 2 000 emplois sur plusieurs sites en Allemagne.**
- **Volkswagen pourrait prendre jusqu'à 20% de Suzuki.**
- **Volkswagen va investir 30 milliards en trois ans.**
- **Continental négocie une ligne de refinancement différée de 2,5 milliards.**

**LA FILIERE  
DISTRIBUTION GSA ET GSS  
EN ALLEMAGNE**

[Lien](#)

Avec plus de 82 millions d'habitants, le marché allemand est le plus important de toute l'Europe, très compétitif et segmenté, avec une saturation de l'offre dans de nombreux secteurs et produits ; la qualité et les services apportés y sont primordiaux.

La distribution allemande se répartit selon les canaux de distribution suivants :

Commerce de détail traditionnel (24,8%) ; Grandes surfaces Spécialisées (22%) ; Chaînes de magasins non-alimentaires (13%) ; Grandes surfaces de Bricolage (11,7%) ; Discounters (11%) ; Supermarchés (7,9%) ; VAD (5,8%) ; Grands magasins (3,8%).

- Le e-commerce a bondi de 22% en Europe en 2009.

- Pour la première fois en cinquante ans, la part de marché du Hard Discount stagne.
- Le groupe Elixor s'implante sur les axes d'autoroutes en Allemagne.
- Metro veut accélérer son rythme d'ouvertures.
- 2009 : Le top 10 de la distribution dans le monde.
- Auchan ouvre les portes de sa centrale à Schlecker.
- Metro maintient son bénéfice d'exploitation.
- Otto reprend la marque Quelle.



**Eclairage sectoriel : Le marché allemand de l'électronique et des microtechnologies**

**QUELQUES CHIFFRES**

- Le CA mondial du marché de l'assemblage électronique était de 964 Mrd \$ en 2008. Il devrait atteindre 1.200 Mrd \$ en 2013.
- Le marché de la sous-traitance microélectronique (EMS) devrait passer de 294 Mrd \$ en 2008 à 435 Mrd \$ en 2013.
- Avec 31% de la production d'appareils microélectroniques, l'Allemagne est leader européen
- Avec un CA de 182 Mrd d'euros en 2008 – dont près de 95 Mrd générés par le marché domestique - l'industrie électronique allemande est au premier rang sur le plan européen.
- En termes de consommation « par tête », l'Allemagne occupe la 1ère place européenne et la 2nde place mondiale derrière le Japon.
- La région de la «Silicon Saxony» fait parti du Top 5 des groupements de constructeurs de semi-conducteur dans le monde entier.
- Le secteur est au 3e rang – en termes de CA - dans les industries en Allemagne
- 11 Mrd d'euro ont été dépensés dans l'innovation en 2008

*Pour consulter l'intégralité de la note sectorielle sur le marché de l'électronique et des microtechnologies en Allemagne contactez Régis Wallet au 0049 681 9963 127*

## Politique & Société

Nous vous signalons la mise en ligne du trimestriel franco-allemand  
« Eurbag Magazine » : [www.eurbag.eu](http://www.eurbag.eu)

Ce « Webzine » est une source d'informations majeure sur les questions politiques et les questions de société dans le domaine franco allemand.

## Relation presse

### GAGNEZ EN VISIBILITÉ AUPRÈS DES PROFESSIONNELS EN ALLEMAGNE GRÂCE AU BUREAU DE PRESSE UBIFRANCE À DÜSSELDORF

**POUR COMMUNIQUER EFFICACEMENT AUPRÈS DE LA PRESSE PROFESSIONNELLE ALLEMANDE, LES SERVICES PRESSE D'UBIFRANCE À DÜSSELDORF PROPOSENT DES PRESTATIONS CIBLÉES, RÉALISÉES PAR DES PROFESSIONNELS.**

#### Conseil média :

Pour vous aider à définir la stratégie média la plus adaptée en Allemagne Ubifrance recommande une liste de supports dans la presse papier ou web afin d'optimiser vos parutions : annonce ou publipostage.

#### Communiqué de presse:

Pour promouvoir à l'étranger vos produits ou services auprès d'une large cible de médias de tous supports : papier et web  
Il est avant tout porteur d'une nouveauté, d'une actualité.

#### Dossier de presse :

Il conforte votre notoriété sur vos marchés cibles. Par une approche directe et personnalisée des revues leaders, il fournit aux journalistes des informations détaillées sur votre entreprise et vos produits. Il s'accompagne d'échantillons lorsque le produit le permet.

#### Conférence de presse :

Pour rencontrer localement plusieurs journalistes de la presse spécialisée et leur présenter une actualité importante concernant votre entreprise et votre démarche à l'export. UBIFRANCE sélectionne les médias adaptés selon votre programme et votre secteur d'activité. Ce type d'évènement est particulièrement conseillé pour le lancement d'un nouveau produit.

#### Rendez-vous avec des journalistes :

Il permet de présenter une innovation ou un évènement à des journalistes de la presse spécialisée, dans le cadre d'une formule qui favorise les échanges approfondis. UBIFRANCE sélectionne et coordonne l'invitation faite aux journalistes, puis traduit votre programme.

#### Voyage de journalistes en France :

Pour faire découvrir votre entreprise à un petit groupe de journalistes étrangers. UBIFRANCE sélectionne et invite les journalistes, assure la coordination du voyage en amont et vous conseille sur votre programme.

#### Opérations Networking - Cocktail :

Pour favoriser la mise en place d'un réseau de contacts utiles à votre développement commercial. Cet évènement sur mesure met en relation une ou plusieurs entreprises françaises avec une sélection de journalistes, institutionnels et partenaires, prédéfinie par la Mission économique.

Par son côté informel, il favorise les échanges et permet de vous faire connaître, de rencontrer de nouveaux prospects ou de promouvoir un nouveau produit.

#### Pour plus d'informations:

Régis Wallet : 0049 681 99 63 127

Email : [r.wallet@e-netmail.com](mailto:r.wallet@e-netmail.com)



## Ressources humaines: Aperçu des salaires en Allemagne

### ZOOM SUR LA FONCTION COMMERCIALE

La rémunération des commerciaux est généralement assortie d'un **variable**.

Même 47% des **commerciaux sédentaires** sont concernés à raison de près de 3.000 euros par an.

Les **directeurs commerciaux** quant à eux sont 73% à en percevoir un et celui-ci s'élève en moyenne à 15.000 € par an.

Notons que la rémunération dépendra non seulement des conventions collectives tarifaires, mais aussi de la région, du secteur, de la formation et de l'expérience du salarié.

Voici un aperçu des salaires de la fonction commerciale incluant la part variable.

#### Direction commerciale avec responsabilité d'encadrement

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	84.944 €	98.400 €	117.926 €
Industrie pharmaceutique	95.838 €	114.031 €	129.359 €
Construction de machines, pompes, navale	77.653 €	94.833 €	116.338 €
Banques	69.050 €	91.410 €	138.379 €

Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	50.990 €	65.957 €	84.569 €
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	63.057 €	80.997 €	99.369 €

Les bons directeurs commerciaux se retrouvent en tête de classement des rémunérations allemandes. Ils touchent en général d'importantes commissions ainsi que d'autres avantages, qu'il s'agisse de bonus, de

voitures de fonctions ou d'autres prestations complémentaires. C'est dans le secteur de l'industrie pharmaceutique que l'on retrouve les rémunérations les plus élevées.

### Commercial(e) terrain

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	41.370	49.536	62.105
Industrie pharmaceutique	47.835	57.008	75.227
Construction de machines, pompes, navale	43.197	54.320	67.825
Banques	46.440	56.636	75.026

Expérience professionnelle jusqu'à 2 ans	28.896	35.308	43.154
Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	34.274	44.600	55.200
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	38.200	46.870	57.120

Concernant les commerciaux terrain, c'est également dans l'industrie pharmaceutique que l'on retrouve les salaires les plus élevés.

Dans cette fonction, les débutants gagnent un peu moins de 33.000€ par an, tous secteurs confondus.

### Commercial(e) sédentaire

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	34.878 €	42.000 €	50.614 €
Industrie pharmaceutique	33.880 €	39.000 €	50.454 €
Construction de machines, pompes, navale	34.537 €	40.137 €	48.100 €
Banques	35.467 €	41.865 €	46.783 €

Expérience professionnelle jusqu'à 2 ans	24.000 €	27.929 €	34.887 €
Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	26.429 €	31.200 €	38.753 €
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	29.785 €	34.400 €	41.931 €

Dans cette fonction, le salaire moyen est de 36.970€ par an. C'est dans le secteur de l'industrie automobile que les commerciaux

sédentaires sont susceptibles de gagner le plus (plus de 40.000€ par an).

**Assistant(e) commercial(e)**

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	32.604 €	37.969 €	46.543 €
Industrie pharmaceutique	34.339 €	40.853 €	49.909 €
Construction de machines, pompes, navale	30.784 €	36.772 €	43.789 €
Banques	31.658 €	39.486 €	44.789 €

Expérience professionnelle jusqu'à 2 ans	24.863 €	29.400 €	34.285 €
Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	27.287 €	31.031 €	37.091 €
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	29.400 €	32.500 €	39.400 €

Le salaire moyen d'un assistant commercial ayant quelques années d'expérience avoisine les 30.000 €. Notons qu'en règle générale il n'y

a pas de composante variable sur ce type de postes, et que quelque soit le secteur d'activité, le salaire dépasse rarement les 38.000€.

**Service Après-vente**

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	31.734 €	40.204 €	50.597 €
Industrie pharmaceutique	29.404 €	37.534 €	49.129 €
Construction de machines, pompes, navale	30.443 €	40.391 €	49.467 €
Banques	29.861 €	33.745 €	44.260 €

Expérience professionnelle jusqu'à 2 ans	23.750 €	27.405 €	32.736 €
Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	25.650 €	30.600 €	38.400 €
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	28.800 €	33.848 €	41.285 €

Avec une rémunération moyenne de 36.500 € les employés des services après-vente perçoivent un salaire équivalent à celui des assistants commerciaux. Les tâches dans ces 2 types de fonctions se recoupent d'ailleurs souvent.

Notons que dans cette fonction, les salaires de l'industrie automobile, l'industrie pharmaceutique ou l'industrie mécanique, sont bien plus élevés que ceux du secteur bancaire.

### Téléopérateurs(-trices) dans les call-centers

Secteur	Q1*	Médiane*	Q3*
Industrie automobile	22.411	26.670	32.206
Industrie pharmaceutique	23.870	28.990	32.348
Construction de machines, pompes, navale	20.814	25.198	30.222
Banques	23.760	26.796	32.352

Expérience professionnelle jusqu'à 2 ans	19.008	21.600	26.697
Expérience professionnelle de 3 à 5 ans	20.400	24.100	30.021
Expérience professionnelle de 6 à 8 ans	22.110	28.480	34.900

Les salaires des téléopérateurs sont moins élevés que ceux des autres fonctions. Cela

peut s'expliquer par le fait que la formation des téléopérateurs est moins conséquente.

\* Q1 : Salaire au dessous duquel se situent 25 % des salaires  
Médiane : Salaire au dessous duquel se situent 50 % des salaires  
Q3 : Salaire au dessous duquel se situent 75% des salaires

Source : *Stepstone, Gehälter in Deutschland: Branchenüberblick 2009*  
[www.Personalmarkt.de](http://www.Personalmarkt.de)

### TENDANCE A LA HAUSSE POUR LES SALAIRES 2010

Selon l'enquête sur les tendances salariales ECA International, les entreprises allemandes envisagent une sortie de crise possible en 2010 et projettent donc une augmentation de salaire de 2,5%. Si cette augmentation se situe en dessous de la moyenne européenne (3,5% contre 2,2% en 2009), elle est toutefois plus élevée qu'en 2009 (1,3%). Elle est également à mettre en corrélation avec le taux d'inflation allemand qui se maintiendra à un faible niveau en 2010. De ce fait la hausse réelle des salaires sera de 1,3%.

Les salariés français peuvent quant à eux espérer une hausse de salaire de l'ordre de 2,7 % en 2010 contre une moyenne de 1 % en 2009 (ce qui équivaut à une hausse de salaire réel de 1,6% en prenant en compte le niveau d'inflation).

Si ces moyennes annoncées pour 2010 sont encore modérées, elles sont la preuve que les entreprises retrouvent une certaine confiance.  
Source : *Salary Trends Survey, ECA International*

***Confiez nous le recrutement de vos commerciaux et technico-commerciaux***  
**[Consultez nos solutions](#)**

***Pour plus d'informations :***  
Alice Woitier : 0049 681 9963 180  
Email : [a.woitier@e-netmail.com](mailto:a.woitier@e-netmail.com)



## Optimisation commerciale : Hébergement de commerciaux et de VIE

### NOS CAPACITÉS D'HÉBERGEMENT DISPONIBLES A SARREBRUCK ET FRANCFORT

#### Nos disponibilités à Sarrebruck :

- 4 postes de travail dans un bureau paysager
- 1 bureau de 26 m<sup>2</sup> équipé de 2 postes de travail
- 1 bureau de 13 m<sup>2</sup> équipé d'un poste de travail



#### Nos disponibilités à Francfort :

- 3 postes de travail dans un bureau paysager
- 1 bureau de 17 m<sup>2</sup> équipé d'un poste de travail

### NOS AUTRES ADRESSES EN ALLEMAGNE

#### Düsseldorf

Königsallee 106  
40215 Düsseldorf  
Tel: 0211-30122-461  
Fax: 0211-30122-200

#### Hamburg

Neuer Wall 80  
20354 Hamburg  
Tel: 040-822138-319  
Fax: 040-822138-450

#### München

Ludwigstraße 21  
Theresienstraße 6-8  
80333 München  
Tel: 089-28890-485  
Fax: 089-28890-45

#### Stuttgart

Königstraße 26  
70173 Stuttgart  
Tel: 0711-18567-454  
Fax: 0711-18567-450

#### Berlin

Friedrichstraße 88  
10117 Berlin  
Tel: 030-408173-380  
Fax: 030-408173-450

## **HÉBERGEMENT ET COACHING DE VOTRE VIE**

Installez votre VIE au sein de nos Centres d'affaires et faites lui bénéficier d'un environnement de travail franco-allemand et 100% professionnel. Au-delà de l'aspect logistique, il effectuera sa mission à proximité de notre équipe - 45 personnes spécialistes du marché allemand.

### **NOTRE SERVICE COMPREND :**

- **PACKAGE «BASIC »**
  - Espace de travail équipé dans un bureau partagé
  - Mise à disposition d'une adresse dans un notre Centre d'affaires
  - Ouverture d'une ligne téléphonique dédiée
  - Accès internet haut débit
  - Accès aux salles de réunion
  - Accès aux infrastructures communes (réception, cuisine, bureautique...)
  
- **PACKAGE « CONFORT »**
  - Package « Basic »
  - Coaching et conseil stratégique à raison de 2 heures par mois
  - Session de formation sur les techniques de prospection et de vente
  
- **DES OPTIONS A LA CARTE**
  - Mise à disposition d'une assistante commerciale pour le secrétariat, la prospection, l'administration des ventes
  - Accompagnement clientèle par nos commerciaux seniors
  - Des bases de données performantes et solutions pour vos campagnes de marketing direct
  - Un réseau de partenaires : graphistes, juristes, experts comptables, marketing direct, logistique, etc...

*Nos disposons actuellement de capacités d'hébergement à Sarrebruck et Francfort.*

**[Téléchargez notre brochure](#)**



## Législation : *Le droit des sociétés*

La constitution d'une filiale permet de satisfaire aux contraintes multiples que sont :

- **L'image** : il s'agit de germaniser son image pour **sécuriser** ses interlocuteurs et leur garantir sa **volonté stratégique** de persévérer sur le marché allemand.
- **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 dues au **phénomène linguistique**. D'autre part une présence locale permet de rassurer le client sur le fait qu'il sera servi dans le cadre de ses us et coutumes commerciales. La relation ne sera pas entachée de la suspicion que peut entraîner le fait de devoir traiter avec « l'étranger ».
- **Le service** : si la simplification douanière au sein de l'Europe a passablement allégé la dimension réglementaire de l'échange des marchandises il n'en demeure pas moins que le marché est de plus en plus exigeant en termes de **logistique** et de **service après-vente** ce qui implique la proximité.

La création d'une filiale allemande est d'ailleurs un acte de management raisonnable pour un certain nombre de considérations :

- la taxe professionnelle est strictement basée sur les résultats ce qui fait que les premiers exercices ne sont pas grevés inutilement,
- l'impôt sur les sociétés est de 15 %,
- pour les véhicules de société ; la TVA peut être intégralement récupérée, le véhicule totalement amorti et il n'y a pas de TVTS etc ...

Ces mesures font que l'Allemagne n'est certes pas encore un paradis fiscal, mais à tout le moins un univers fiscal « Wirtschaftsfreundlich » (favorable à l'entreprise)

Mentionnons à ce stade qu'une implantation peut aussi être progressive, à savoir que le siège et la gestion d'une filiale allemande peuvent être « externalisés » de sorte à ne pas avoir à supporter de coûts fixes en attendant que la structure génère suffisamment de chiffre d'affaires. [Consultez nos solutions.](#)

Pour commander gratuitement l'étude complète sur ce sujet nous vous invitons à prendre contact avec Dominique Jost

Tél : 00 49 681 9963 148

Email : [d.jost@e-netmail.com](mailto:d.jost@e-netmail.com)

D'autre part, nous vous informons de la sortie d'un **GUIDE DES AFFAIRES** qui traite entre autres :

- du droit des sociétés,
- du droit social,
- de la fiscalité des personnes et des sociétés,
- du droit du travail,
- des règles comptables,
- de l'acquisition d'entreprise,
- la propriété industrielle...

En cas d'intérêt, vous pouvez commander le : **[Guide des affaires](#)**

*Il vous sera adressé **gratuitement** par email sous format PDF à réception du bon de commande dûment complété.*



## Salons professionnels en Allemagne

### LES SALONS DU RECRUTEMENT

Le recrutement de **commerciaux franco-allemands** est de plus en plus difficile du fait de la raréfaction des **profils bilingues**.

La recherche de candidats disposant à la fois de l'expérience professionnelle, de l'expérience marché et de la compétence linguistique requiert la mise en œuvre de moyens de plus en plus conséquents.

Si vous avez actuellement des recherches en cours, 2 salons spécialisés sont pour vous une opportunité supplémentaire pour identifier des candidats.

- Le « **Salon européen de l'ingénieur** », est **leader** dans le domaine du **recrutement d'ingénieurs et de technico-commerciaux en France**. Il aura lieu le **8 juin 2010 à Paris**.

Il vous permet d'accéder à une CV-thèque de plus de 7.000 profils **variés** (fonctions R&D, informatique, services techniques, mais aussi marketing, commercial ou encore direction générale) et **qualifiés** (86% des inscrits ayant un diplôme supérieur ou égal à bac+5).

En cas d'intérêt et pour plus d'informations, merci de contacter avant le 1<sup>er</sup> mai 2010 :

Alice Woitier : 00 49 681 9963 180

Email : [a.woitier@e-netmail.com](mailto:a.woitier@e-netmail.com)

### eCarTec

*2<sup>ème</sup> salon de la mobilité électrique en Allemagne*

*Du 19 au 22 octobre à Munich*

Le secteur de l'automobile va profondément changer par rapport à celui que nous connaissons depuis le début du 20<sup>ème</sup> siècle. Les véhicules thermiques utiliseront de moins en moins de pétrole, et pourront même être restreints dans les centres des grandes métropoles en raison de leurs nuisances locales.

- Le « **Salon Cadres & Co** », est **leader** dans le domaine du **recrutement de cadres et de commerciaux**. Il aura lieu le **4 juin 2010 à Strasbourg, région bilingue par excellence**.

Il vous permet d'accéder à une CV-thèque de près de 2.000 CVs profils **polyvalents, linguistes et qualifiés** (59% ayant un diplôme supérieur ou égal à bac+5).

**En tant que partenaires de l'APEC** qui est l'organisateur des ces événements, nous vous offrons plusieurs solutions pour profiter de ces plateformes de recrutement :

- La location d'un **stand propre**
- **La solution « clé en main »** : vous profitez de notre stand collectif. Nous nous chargeons en amont de toute la logistique et de la présélection de candidatures en fonction de vos besoins
- **La solution « Représentation »** : nous vous représentons sur le salon, diffusons vos annonces, collectons des profils et pré-qualifions ceux-ci.

Parallèlement, le modèle économique du secteur pourra être bouleversé par la disparition progressive du lien de propriété entre utilisateur et véhicule. Le développement des véhicules propres permettra d'accélérer la croissance verte: une croissance durable et génératrice d'emplois.

### Informations pour les exposants