

Parteneo 

# FAIRE DES AFFAIRES EN ALLEMAGNE

Edition 2017

[Parteneo.com](http://Parteneo.com)

BAHnhof POTSDAM  
PLATZ

BAHN OF POT

# Sommaire

<b>1. PRESENTATION DU PAYS.....</b>	<b>3</b>	<b>5. LE SAVOIR-ETRE EN ALLEMAGNE.....</b>	<b>9</b>
A. Données générales .....	3	A. Les basiques de présentation .....	9
B. Données démographiques.....	3	B. Communication non verbale .....	9
C. Données économiques .....	3	C. Communication verbale .....	9
<b>2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ .....</b>	<b>4</b>	<b>6. CONCLURE UN PARTENARIAT .....</b>	<b>11</b>
A. Informations générales.....	4	A. Ciblage de pré-négociation .....	11
B. Informations par secteur d'activité .....	4	B. Processus de négociation .....	11
<b>3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS .....</b>	<b>5</b>	C. Conclusion du contrat .....	12
A. Salons, foires et séminaires .....	5		
B. Annuaire d'entreprises.....	6		
<b>4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIÉTÉS.....</b>	<b>7</b>		
A. Réglementation .....	7		
B. Données financières, informations juridiques et légalés.....	7		
C. Syndicats.....	8		

# 1. PRESENTATION DU PAYS

## A. Données générales

**Nom officiel :** République fédérale d'Allemagne  
(Bundesrepublik Deutschland)

**Régime :** République constitutionnelle parlementaire fédérale

**Superficie :** 357 340 km<sup>2</sup>

**Capitale :** Berlin

**Principales Villes :** Berlin, Hambourg, Munich, Cologne, Francfort

**Langue officielle :** Allemand

**Monnaie :** Euro



## B. Données démographiques

**Population :** 82,2 millions d'habitants

**Densité :** 232 habitants / km<sup>2</sup>

**Division administrative :** 16 Länder (l'équivalent des régions françaises)

**Croissance démographique :** 0,5% (en 2015)

**Taux de natalité :** 1,50 enfants par femme (en 2015)

**Espérance de vie :** 80,7 ans (en 2015)

## C. Données économiques

**Classement :**

- 1<sup>ère</sup> économie de l'Union Européenne
- 4<sup>ème</sup> économie mondiale

**PIB :** 3 134 mds € (en 2016)

**PIB/habitant :** 38 000 € (en 2016)

**Taux de croissance du PIB :** 1,9% (en 2016)

**Taux de chômage :** 4,1% (en 2016)

**Taux d'inflation moyen :** 0,4% (en 2016)

**Dette publique :** 68,3% du PIB (en 2016)

**Salaires (en 2017) :**

- Moyen : **3 612 €** brut mensuel
- Minimum : **1 498 €** brut mensuel

## 2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ

### A. Informations générales

- Le site internet du [Ministère de l'Economie et des Finances français](#) fournit des fiches pays renseignant des informations macroéconomiques basiques. Une fiche sur l'Allemagne est à disposition ainsi que des revues de presse sur la situation économique allemande. Ces informations permettent d'avoir une vue d'ensemble du marché allemand ainsi que de sa structure économique.

Site : [www.tresor.economie.gouv.fr](http://www.tresor.economie.gouv.fr)

Langue : 

- Le site du [Ministère de l'Economie et de l'Energie allemand](#) vous fournira des revues de presse économiques ainsi que des informations complètes notamment quant à l'industrie, l'énergie et l'économie en termes d'investissements étatiques, de la politique régionale et la situation économique globale.

Site : [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

Langues :   

### B. Informations par secteur d'activité


- [Eurostat](#) est une direction générale de la Commission Européenne dont le rôle est de fournir des statistiques officielles à échelle de l'Union Européenne. Vous pouvez donc chercher sur Eurostat des données sur l'Allemagne par thème (industrie, services économie, transports...) et en français.

Site : [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu)

Langues :   

- Enfin le [Bureau Fédéral des Statistiques allemand](#) dispose des informations les plus complètes. Il est chargé de compiler les statistiques démographiques, sociales et économiques, d'analyser ces dernières au niveau national. Vous trouverez toutes les statistiques par branche d'activité.

Site : [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Langues :  

### 3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

#### A. Salons, foires et séminaires

- En ce qui concerne la prospection et la recherche de partenaires établis en Allemagne nous vous conseillons, dans un premier temps, d'étudier les acteurs présents dans les séminaires, foires et salons organisés en Allemagne. En effet, l'Allemagne est le leader mondial en terme de salons, de foires et d'expositions. Vous trouverez, ci-après, les sites répertoriant ces événements.

Site	Description
 <p>Site : <a href="http://www.auma.de">www.auma.de</a></p> 	<p><b>AUMA</b> est l'organisation centrale de l'économie allemande en matière de salons, de foires et d'expositions. De nombreux conseils sur la préparation des salons sont disponibles.</p>
 <p>Site : <a href="http://www.eventseye.com">www.eventseye.com</a></p> 	<p><b>Events Eye</b> est un annuaire mondial de salons et foires de référence, disponible en français et gratuitement. Toutefois nous vous conseillons de vérifier les dates sur le site officiel de la manifestation.</p>
 <p>Site : <a href="http://www.foiresinfo.fr">www.foiresinfo.fr</a></p> 	<p><b>Foires Info</b> est un annuaire mondial de salons et foires, disponible en français et gratuitement. Il est un excellent complément à Events Eye et sa navigation est plus agréable.</p>

### 3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

#### B. Annuaires d'entreprises

- Vous pouvez également vous munir des carnets d'adresses suivants répertoriant les acteurs locaux afin d'identifier quelques entreprises qui pourraient être susceptibles de devenir vos partenaires commerciaux.

Site	Langue(s)	Description
 Site : <a href="http://de.kompass.com">de.kompass.com</a>		<b>Kompass</b> est un répertoire d'entreprises comptant 255 000 sociétés allemandes. Vous pouvez contacter gratuitement l'entreprise par l'intermédiaire du formulaire proposé par le site.
 Site : <a href="http://www.europages.fr">www.europages.fr</a>		<b>Europages</b> est une plate-forme européenne B2B. Pour contacter les entreprises vous devez remplir un formulaire de contact via le site, qui ne communique pas les adresses e-mails.
 Site : <a href="http://www.wlw.de">www.wlw.de</a>		<b>Wer Liefert Was</b> est une marketplace B2B leader en Allemagne avec plus de 540 000 fournisseurs.
 Site : <a href="http://www.german-business-directory.com">www.german-business-directory.com</a>		<b>Germany Business Directory</b> est un annuaire d'entreprises recensant plus de 150 000 sociétés allemandes. 100 sociétés sont disponibles gratuitement par recherche.
 Site : <a href="http://www.gewusst-wo.de">www.gewusst-wo.de</a>		<b>Gewusst Wo</b> est un annuaire d'entreprises recensant plus de 400 000 sociétés allemandes. Vous pouvez contacter l'entreprise par l'intermédiaire du formulaire proposé par le site.
 Site : <a href="#">lien</a>		La banque <b>Santander</b> répertorie gratuitement, par secteur d'activité, 109 associations professionnelles d'entreprises en Allemagne.

## 4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIÉTÉS

### A. Réglementation

- En Allemagne la directive 2012/6/UE, transposée en droit interne par la loi MicroBiG, autorise les micro entreprises à simplifier leurs comptes annuels et les exempté de fournir une annexe au bilan. De plus, elles ne sont pas dans l'obligation de publier leurs comptes annuels si les informations relatives au bilan ont été déposées sous forme électronique au Journal des annonces officielles allemand.

Les microentreprises sont celles répondant à au moins deux des trois critères ci-dessous :

- Chiffre d'affaire inférieur à 700 000€
- Le total du bilan inférieur à 35 000€
- Le nombre moyen de salariés est égal ou inférieur à 10 au cours de l'exercice

- Une seconde exception existe pour les petites entreprises conformément à la directive européenne 2013/34/UE3. Ainsi les entreprises ne se retrouvant pas dans la première exception et ne dépassant pas deux des trois seuils ci-dessous bénéficient d'une exemption de publication du compte de résultat :

- Chiffre d'affaire inférieur à 8 000 000 €.
- Le total du bilan inférieur à 4 000 000 €.
- Le nombre moyen de salariés est égal ou inférieur à 50 au cours de l'exercice.

### B. Données financières, informations juridiques et légales

#### *Portail d'immatriculation des sociétés*

- Il s'agit du site du [Ministère de la Justice](#) commun aux länders où se trouve le portail d'immatriculation des sociétés. Y figurent : les registres du commerce, des coopératives et des associés ainsi qu'une partie des associations de tous les länders. Les recherches peuvent s'effectuer par registre, bureau d'immatriculation ainsi que par mot clef. Une version française est disponible. Pour accéder aux informations il faut cependant posséder un compte.

Site : [www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de)

Langue : 

#### *Registre des entreprises*








- Les informations des [registres](#) et les publications y sont disponibles. Vous aurez notamment accès gratuitement aux bilans, comptes annuels, annexes, listes des actionnaires. Une version française est notamment disponible cependant les informations sont bien plus complètes en allemand.

Site : [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de)

Langues : 

## 4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIÉTÉS

### C. Syndicats

- En Allemagne, la culture de la cogestion a toute son importance, pour cette raison les syndicats sont très impliqués dans le processus de réglementation des entreprises.
  
- Ces syndicats sont organisés par branches, ci-dessous les trois principaux :
  - **IG Metall** pour l'industrie métallurgique, du bois, du plastique, du textile et de l'habillement
    - Site : [www.igmetall.de](http://www.igmetall.de)
    - Langue : 
  
  - **Verdi** : regroupe les métiers du tertiaire notamment les transports, le journalisme, les services publics, la poste, les banques et assurances
    - Site : [www.verdi.de](http://www.verdi.de)
    - Langue :   
  
  - **DGB** : représente plusieurs syndicats au niveau de l'Etat fédéral allemand, de l'Union Européenne et à l'international
    - Site : [www.dgb.de](http://www.dgb.de)
    - Langue :   



## 5. LE SAVOIR-ETRE EN ALLEMAGNE

### A. Les basiques de présentation

#### *Ponctualité*

- En Allemagne la première impression compte pour beaucoup, ainsi la ponctualité est primordiale. Il est recommandé d'arriver en avance lors de chaque rendez-vous. Même une minute de retard sera considérée comme de l'impolitesse.

#### *La tenue*

- Il est conseillé de porter une tenue classique, à savoir chemise blanche et costume foncé pour les hommes, jupe ou pantalon avec blouse simple pour les femmes. Il est fortement conseillé de miser sur la simplicité qui sera ici synonyme d'efficacité et d'éviter toute fantaisie vestimentaire.

### B. Communication non verbale

- Au début et à la fin de chaque rendez-vous, vous devez serrer la main de vos interlocuteurs et les regarder dans les yeux. Le contact visuel a également toute son importance dans la mesure où il témoigne de l'attention et de l'intérêt. Les échanges étant formels, il ne faut pas se sentir offensé si votre interlocuteur ne vous sourit pas. De plus, notez que les silences au cours d'une conversation sont loin d'être

negatifs car sont considérés comme des temps de réflexion.

### C. Communication verbale

#### *Langue d'échange*

- Il est impératif de désigner un interlocuteur parlant allemand au sein de votre entreprise ou de vous faire accompagner d'un interprète. De la même façon, préparez les négociations en allemand ainsi que la documentation prévue à cet effet. Le site internet de votre entreprise doit être également proposé en version allemande. La maîtrise de l'allemand fait foi de volonté d'intégration culturelle et de pérennisation des relations commerciales à long terme.

#### *Usage des titres*

- La politesse est également un point important à souligner. Il conviendra alors de vouvoyer votre interlocuteur en utilisant le pronom « Sie » (=vous) au lieu de « du » (=tu) et d'employer les noms plutôt que les prénoms. L'usage des titres tels que « Docteur » lorsque le niveau d'étude le justifie est préférable notamment sur les cartes de visite dont la possession est fortement recommandée.

## 5. LE SAVOIR-ETRE EN ALLEMAGNE

### *Expression professionnelle*

- Les sujets d'ordre personnel sont à bannir. Les allemands accordent une grande importance à la distinction entre vie privée et vie professionnelle. Tous les échanges doivent se cantonner au cadre professionnel. L'offre de cadeaux n'est également pas d'usage, notamment lors des premières rencontres.

## 6. CONCLURE UN PARTENARIAT

### A. Ciblage de pré-négociation

#### *Choix des interlocuteurs*

- Il est important de choisir minutieusement votre premier contact car il deviendra votre interlocuteur pour la suite des dialogues étant donné le grand respect de la hiérarchie en Allemagne. Une fois cette personne identifiée vous pouvez la contacter par email ou téléphone à votre convenance. Cependant il vous faudra toujours vous présenter par email mais aussi au téléphone en précisant votre position et l'entreprise que vous représentez.

#### *Planification des rendez-vous*

- Il convient de proposer un rendez-vous à plus de 15 jours de la date de contact, du lundi au jeudi entre 9h et 16h. Evitez de rentrer en contact pour des négociations pendant la période estivale et les fêtes de fin d'année. Les repas d'affaires ne sont pas coutumes car considérés comme une perte de temps. Lors de la préparation de votre réunion fournissez à vos interlocuteurs un ordre du jour et des ordonnances de thèmes.

### B. Processus de négociation

- Toute réunion a pour but d'obtenir un résultat concret. Les réunions sont alors moins nombreuses qu'en France mais peuvent s'avérer beaucoup plus longues car chaque point est abordé en détail. L'acheteur guidera l'entretien et attendra des réponses précises à ses questions. Les allemands ont une aversion au risque, ils exigeront alors de vous une connaissance parfaite de l'offre doublée d'une argumentation solide qui certifiera de la qualité et fiabilité de l'offre. Les allemands aiment la rigueur, évitez donc toute imprécision auquel cas votre offre sera assimilée à un risque et susceptible d'être déclinée dès le premier rendez-vous.
- La réunion doit également s'appuyer sur une documentation complète en allemand. Mettez en avant vos références, les certifications, avantages concurrentiels telle qu'une production écoresponsable à laquelle les allemands sont très sensibles. Fournissez un cahier des charges précis rédigé par les personnes impliquées ainsi qu'un process planifié dans les moindres détails. Les documents utiles à la réunion doivent comporter des schémas, statistiques, cartes, exemples concrets afin de gagner en précision. Aucune place ne sera laissée à l'intuition, seule une analyse détaillée et précise permettra de convaincre votre interlocuteur.

## 6. CONCLURE UN PARTENARIAT

### C. Conclusion du contrat

#### *Décision de conclusion d'un accord*

- La décision de conclusion du contrat est prise de façon collégiale au plus haut rang de l'entreprise étant donné l'emprise de la culture de cogestion. Pour cette raison la réflexion quant à la conclusion du contrat s'avère plus longue qu'en France. Il est fortement conseillé d'effectuer des points réguliers sur la situation, ce qui témoignera d'autant plus de votre intérêt.

#### *Suite des affaires*

- Une fois la décision prise elle sera irrévocable. Il est alors inutile d'essayer de renégocier des termes du contrat avant signature des parties au risque de perdre votre crédibilité. Respectez toujours les termes du contrat à la lettre ainsi que les délais de livraison, les quantités, ce pourquoi les entreprises françaises ont généralement mauvaise réputation.

- Afin de développer un partenariat en Allemagne stable et durable, il est nécessaire d'intégrer localement le marché. Les allemands accordent une grande importance aux garanties que vous pourrez proposer notamment en termes de service après-vente.
- Si vous ne disposez pas d'une présence sur le marché local alors ces démarches seront vues comme plus complexes. Les allemands ont une forte aversion au risque notamment en affaires. Si vous ne proposez pas les garanties nécessaires réduisant de fait l'incertitude quant aux procédures alors l'établissement d'un partenariat sera plus complexe. Nous vous invitons à télécharger notre « guide des affaires en Allemagne » afin de vous familiariser avec les us et coutumes de négociations en Allemagne.

## CONTACT :

**Parteneo**  
75 Bd Haussmann  
75008 Paris

**Tél.** : +33 1 84 254 154  
**E-mail** : [contact@parteneo.com](mailto:contact@parteneo.com)

[Parteneo.com](http://Parteneo.com)



---

*Disclaimer : Malgré tous les efforts raisonnables mis en œuvre par Parteneo pour obtenir des informations qui lui paraissent fiables, Parteneo ne garantit en aucun cas que les informations contenues sur ce document sont correctes, fiables ou complètes. Les informations et opinions sont fournies à titre d'information et à usage personnel uniquement et sont sujettes à modification sans préavis. Aucun élément contenu dans ce document ne constitue un conseil d'investissement, un conseil juridique, fiscal ou de toute autre nature, ni ne doit inspirer quelque investissement ou décision que ce soit.*