



Ecosystem Welcome GUIDE

ALLEMAGNE

Octobre 2020

Ce « Welcome Guide » Allemagne est fait pour vous si vous souhaitez vous développer sur un marché stratégique, proche géographiquement de la France mais très différent culturellement. Bonne lecture !

PARTIE 1 PRÉSENTATION DE L'ÉCOSYSTÈME

► INTRODUCTION



L'Allemagne a su se repositionner sur la scène des startups européennes, et la vision de startups au sein de l'économie et de la politique s'est continuellement améliorée lors de la dernière décennie. L'Allemagne est souvent considérée comme une zone naturellement attractive pour le développement des startups françaises, de par la taille de son marché et sa proximité géographique et réglementaire avec la France. La structure fédérale permet d'étudier plusieurs options pour se développer, mais elle peut être source de complexités supplémentaires.

Plus d'informations sur l'Allemagne sur le site du Service économique de l'Ambassade de France en Allemagne : www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DE

NOS RÉFÉRENTS STARTUPS DE LA TEAM FRANCE EXPORT SUR LE TERRAIN



Martin Gramling

Chef du Pôle Tech & Services

Business France Allemagne

martin.gramling@businessfrance.fr



Jan Koscinski

Responsable de zone – Europe, Russie et Caucase

Bpifrance

jan.koscinski@bpifrance.fr



Thomas Jeannin

Conseiller économique

Ambassade de France en Allemagne

berlin@dgtresor.gouv.fr

► PRÉSENTATION DE L'ÉCOSYSTÈME

- L'Allemagne comptait **70 000 startups** en 2018 d'après la banque publique d'investissement KfW. En juin 2020, l'Allemagne comptait selon CB Insights **13 licornes** (5^e rang mondial ; 2^e rang européen). En voici quelques exemples : **AUTO1, Ottobock, N26, Celonis, FlixBus, Nucom, Curevac, Deposit Solutions, GetYourGuide, About You** ou encore **Omio**.



- N26** a levé 670 millions USD depuis sa création en 2013.
- En 2019, la startup allemande FlixBus, maison mère de **FlixBus** et FlixBus, a réalisé une levée de fonds record de 500 M EUR.
- Delivery Hero** a intégré le Dax30 en août 2020 et a levé 4,3 Mds EUR depuis sa création en 2010.
- Plusieurs scale-ups viennent compléter ce paysage :



- D'après le [Deutscher Startup Monitor](#) 2019, les startups allemandes sont majoritairement actives dans les secteurs suivants : **TIC** (30,2 %), **FoodTech** (10,6 %), **HealthTech** (8,5 %) et **MobilityTech** (6,7 %). 66 % des startups interrogées dans le cadre de cette étude visent une plus grande internationalisation, dont 89 % vers d'autres pays de l'UE, 30 % hors UE, 31 % vers le continent nord-américain et seulement 22 % vers l'Asie.

- Il y a en Allemagne environ **110 sociétés de capital-risque** actives dont 90 sont représentées par l'Association fédérale des Sociétés Allemandes. Les fonds allemands ont investi 1,7 Md EUR en 2019 et financé 570 startups. Les startups ont quant à elles levé 5,2 Mds EUR en 2019, en grande partie donc auprès de fonds étrangers actifs en Allemagne. Plusieurs fonds français disposent d'un ou plusieurs représentants en Allemagne.
- La **Fintech** est un secteur important en Allemagne, avec une augmentation de plus de 40 % des montants investis entre 2012 et 2016. Berlin est devenue l'un des principaux pôles de la fintech européenne, et ce alors que les principales institutions financières allemandes sont basées à Francfort.

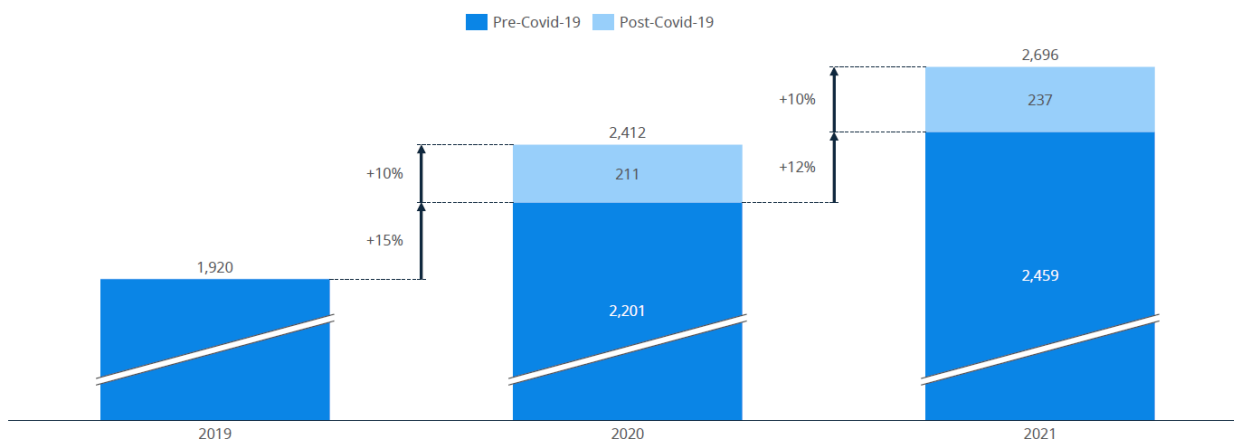
Secteurs représentant le meilleur potentiel pour les startups françaises

- Les secteurs de la **Retail Tech**, la **FinTech**, la **Silver Economy** et la **CultureTech** semblent avoir le meilleur potentiel pour les startups françaises. L'offre française sur ces secteurs est reconnue ; il est important de veiller à adapter **sa stratégie et ses actions marketing** à la culture allemande. L'organisation décentralisée de l'Allemagne incite d'autant plus les entreprises étrangères à réfléchir à leur politique d'expansion.
- Doctolib et October, deux entreprises françaises, ont pu consolider leur position en Allemagne avec le passage forcé au numérique lié au confinement provoqué par la pandémie du Covid-19.

Les secteurs qui sont sortis gagnants de la période de confinement :

Les recettes mondiales de l'e-commerce connaîtront une croissance supplémentaire de 10 % en 2020 du fait du Covid-19.

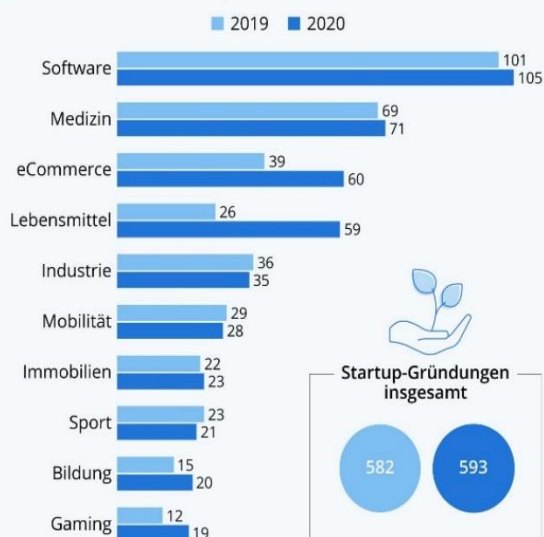
Global¹ eCommerce revenue forecast in billion US\$



Source : [Statista, 2020](#).

Trotz Corona: Neugründungen im Normalbereich

Anzahl der Gründungen von Startups in Deutschland im 2. Quartal



Quellen: startupdetector, Statista



statista

La pandémie du Coronavirus n'a jusqu'à présent pas eu d'impact négatif sur les créations de startups en Allemagne. Selon une étude récemment publiée par Statista en collaboration avec startupdetector, 593 startups ont été créées en Allemagne d'avril à juin 2020. Nettement moins élevé qu'au premier trimestre 2020, ce nombre reste cependant similaire à celui de l'année précédente. La plupart des nouvelles startups s'inscrivent dans les secteurs du logiciel (105 entreprises), puis la médecine (71 entreprises) et le e-commerce (60 entreprises).

Pour ce qui est des villes de création, le top 3 du classement est occupé par Berlin (124 startups), devant Munich (82) et Hambourg (39).

Développement des solutions de travail et de communication à distance pendant la crise du Covid-19 :

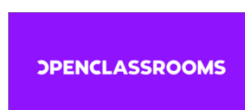
En raison de la protection spéciale dont bénéficient le domicile et, par conséquent, la vie privée du salarié, il est interdit à l'employeur, selon le droit du travail allemand, d'ordonner le télétravail, même au plus fort de la crise sanitaire. Si aucun accord de télétravail n'a encore été conclu à ce sujet, il est de l'intérêt mutuel de l'employeur et du salarié de vérifier la praticabilité du travail à domicile et de conclure des accords en conséquence.

En revanche, dans certains cas exceptionnels, et en particulier pour les personnes à risque, liés à la crise du coronavirus, le salarié peut avoir un droit au télétravail.

Startups du Next40 installées ou actives en Allemagne :








Certaines FT120 sont présentes en Allemagne :







Les principaux fonds d'investissements et Business Angels :

VENTURE CAPITAL

CORPORATE

VENTURE DEBT

PUBLIC

FAMILY OFFICE

BUSINESS ANGEL

Les médias Tech de référence en Allemagne :

- [Gründerszene](#) ;
- [Handelsblatt](#) ;
- [Deutsche Startup](#) ;
- [t3n](#).



Handelsblatt



Les principaux incubateurs, accélérateurs et accélérateurs de Business Development :

- Hub:raum ;
- Digital Hub Initiative ;
- Main incubator ;
- Berlin Hardware Accelerator ;
- Starplatz ;
- Axel Springer Plug & Play ;
- DB StartupXpress ;
- E.ON ;
- Microsoft Ventures Accelerator ;
- Metro Accelerator ;
- EyeFocus Accelerator ;
- Social Impact Labs ;
- Hardware.co ;
- Atomleap ;
- Cisco OpenBerlin.



DB StartupXpress



Startupbootcamp



HARDWARE.co



Les acteurs publics pouvant aider les entrepreneurs étrangers :

Encore plus qu'en France, il est crucial de penser à l'échelon régional (le Land) lorsque l'on s'intéresse au marché allemand. Ainsi, nous vous recommandons non seulement de vous intéresser aux structures « généralistes » comme le GTAI mais également aux entités régionales, à l'instar de Berlin Partners, ou aux entités plus locales comme la cellule startup de la ville de Düsseldorf.

GTAI



Germany Trade & Invest est l'Agence de promotion économique allemande, rattachée au ministère fédéral de l'Économie. Avec plus de 50 bureaux à travers le monde, Germany Trade & Invest aide les entreprises allemandes dans le développement de leurs activités à l'étranger. Elle accompagne aussi les entreprises étrangères dans leur installation en Allemagne.

Berlin Partners



Fondée en 2015, cette agence publique vise à améliorer les conditions d'installation des startups dans la ville-État de Berlin et met en œuvre des programmes pour faire découvrir l'écosystème local aux acteurs étrangers.

Gründer Plattform



Plateforme de soutien aux entrepreneurs mise en place par le ministère de l'Économie et la banque publique KfW. Il s'agit d'un outil efficace pour trouver des informations pertinentes sur les créations en Allemagne.

« Make it in Germany »



Site gouvernemental où les employeurs peuvent s'informer des modalités de recrutement et d'accueil des travailleurs qualifiés internationaux dans leurs startups.

L'Allemagne dispose également de nombreux programmes de soutien à l'innovation et aux startups.

Les acteurs publics français pouvant vous aider sur l'innovation et votre développement international :



La plateforme **Team France Export** vous permet de choisir votre stratégie export internationale grâce à un

conseiller de terrain. Celui-ci est connecté à un réseau d'experts Tech répartis à travers le monde. Retrouvez l'ensemble des programmes d'accélération Tech conçus pour les startups est à retrouver [ici](#).

bpifrance **La boîte à outil Bpifrance** vous permet de financer le développement de votre innovation, de financer vos coûts de R&D lors d'une collaboration technologique avec une entreprise allemande, d'avancer vos frais de prospection et de garantir vos fonds propres injectés par la maison mère française dans sa filiale à l'étranger. Plus d'informations sur les dispositifs mobilisables [ici](#).

Programmes bilatéraux pouvant conduire à des collaborations entre startups :



Le **programme Bpifrance/ZIM** (programme central d'Innovation pour les PME) est un programme de coopération technologique franco-allemand pouvant s'adresser à des startups avec un niveau de maturité relativement élevé et développant une innovation technologique.

Le programme finance des activités de R&D et couvre notamment les frais de personnel, sous forme de subventions en Allemagne et de prêts à taux zéro/avances remboursables en France.

Contact : international.innoproject@bpifrance.fr

Le prix franco-allemand de l'Économie

Créé en 2011 à l'initiative de la Chambre franco-allemande de Commerce et d'Industrie, le prix est placé sous le patronage des ministres de l'Économie français et allemand. Il est décerné tous les deux ans et vise à récompenser et promouvoir la coopération entre les entreprises françaises et allemandes. Doctolib a été lauréat du prix en 2017. L'édition 2020 a récompensé La Ruche qui dit oui !

► PRÉSENTATION DE LA FRENCH TECH BERLIN

- **Combien de membres ?**

Le board de la French Tech Berlin (FT Berlin) est composé de 4 membres, tous acteurs de la scène Tech de la capitale allemande. De nombreux start-uppers français sont présents à Berlin. À vous de faire vivre la communauté !

La communauté French Tech Berlin compte environ 450 personnes qui ont pris part aux événements organisés de la FT Berlin depuis trois ans.

- **Quelle fréquence de rassemblement ?**

En 2021, entre 4 et 6 événements alliant présentation d'entrepreneurs ou projets innovants à la recherche de partenaires ainsi qu'investisseurs mais aussi des thèmes d'actualité tels que la formation en ligne, les services de la voix, la deeptech ou de livraison (« first and last mile delivery ») etc. sont prévus à un rythme trimestriel.

- **Vision et motivation**

FT Berlin vise à soutenir les entrepreneurs et les startups dans leur internationalisation et développement en Allemagne, en leur donnant accès aux compétences et à des talents ainsi que des contacts industriels pour faciliter leur développement sur le marché allemand et en Europe. L'Allemagne est une destination à privilégier, étant actuellement l'un des pays les plus dynamiques d'Europe en matière de création de startups et spin-offs d'instituts de recherche. Nous souhaitons donc que les entrepreneurs français et allemands profitent de cet environnement très favorable, réunissant de nombreux talents et des centres de recherche renommés en permettant un accès facilité au capital via des partenaires industriels et des sociétés de capital-risque.

Le programme est composé de 4 à 6 événements par an aux formats variés ayant pour objectif de mettre en lien les startups françaises ou allemandes avec de grands groupes industriels, des experts, des investisseurs, des entrepreneurs allemands et des talents. L'objectif est d'ouvrir la voie à de nouvelles collaborations entre les différents acteurs et ainsi de donner vie à des partenariats prometteurs.

Nous capitalisons sur l'expérience et l'organisation de plusieurs activités et événements de la communauté French Tech à Berlin en

collaboration étroite avec les membres fondateurs de FT Berlin et d'autres partenaires comme l'ESCP Berlin et le groupe Axel Springer.

- **Public cible**

Le programme s'adresse aux entrepreneurs et startups, avec trois principaux acteurs :

- les talents présents en Allemagne ;
- les entrepreneurs et startups en phase de démarrage ; ainsi que
- les scale-ups French Tech.

Avec l'ambition de faciliter leur intégration dans l'écosystème allemand, en apportant le soutien, les connaissances et la visibilité nécessaires grâce à un réseau rassemblant des potentiels collaborateurs, des experts, des investisseurs, partenaires industriels potentiels.

Berlin est une des communautés les plus attractives pour les startups du fait de la présence de talents internationaux, la grande concentration de capitaux et le vaste choix de formations et d'éducation, mais aussi l'existence des centres de recherche et des centres d'innovation d'un grand nombre de groupes industriels.

Ci-dessous, voici des exemples concrets des membres de la communauté berlinoise :

- experts ayant un know-how technique, industriel ou commercial ;
- scientifiques et académiques dans les centres de recherche tels que Fraunhofer Institut et le Centre allemand de recherche en intelligence artificielle (DFKI), Charité, HHI, Technische Universität Berlin, FU Berlin, HU Berlin, ESMT et ESCP ;
- investisseurs : Partech, Iris Capital, IBB, Deutsche Ventures, Linden Capital, HTGF, Cherry Ventures, Fly Ventures, Project A, e.venture, Rocket Internet, Cavalry, coparion, Target.
- centres d'innovations de groupes industriels tels que Deutsche Telekom, Axel Springer, Vattenfall, EnBW, innogy, Airbus, Atos, VW, Deutsche Bahn, etc. ;
- startups: Doctolib, Qwant, omnius, Merantix, relayr, Auto1, Signavio, n26, Local Motors, Delivery Hero, Get Your Guide, Infarm, ADA, Clue, Misterspex, HelloFresh, etc.

- **Opportunités identifiées**

Pour les startups françaises, l'Allemagne n'est que très rarement un premier choix pour une implantation à l'étranger. Pourtant, l'Allemagne est un partenaire approprié du fait de la proximité géographique, étant le premier partenaire commercial de la France et la première puissance industrielle en Europe.

Mais les startups françaises manquent d'informations sur l'écosystème allemand. D'où la nécessité d'établir un réseau de confiance, leur donnant la possibilité d'échanger avec des personnes expérimentées qui connaissent les spécificités du marché allemand et ont de l'expérience en matière de « business development », qui peuvent donc transmettre leur know-how ; par exemple, en répondant à des questions comme : comment construire une équipe et gérer une équipe qui grandit ? Comment être crédible face aux potentiels clients ?

Par ailleurs, elles n'ont pas accès aux partenaires appropriés pour se développer en Allemagne. En effet, pour réussir à se développer et mettre leur produit sur le marché allemand, les startups françaises ont besoin de visibilité auprès des talents, des clients mais aussi investisseurs.

- Trouver des talents sur les territoires qui les intéressent, talents qui ont les expertises adaptées, une connaissance du marché en question du fait de leur implantation dans le pays
- Trouver des clients et partenaires potentiels pour des show cases mais aussi des références.
- Trouver des investisseurs.

Afin de renforcer la collaboration entre les différents acteurs de ces deux pays, Berlin est une destination privilégiée : la ville bénéficie d'un riche écosystème du fait de la présence marquée d'une grande variété d'acteurs impliqués dans ce secteur. Les acteurs privés (startups, VC, Business Angels, entreprises) comme publics ont l'occasion de se retrouver et de se côtoyer autour de nombreux événements sur le thème de la Deep Tech, tels que la TOA, Machine intelligence Summit, Tech Crunch Disrupt Berlin, Hub.Berlin, IFA, NOAH, etc.

- **Partenaires :**



- **Membres fondateurs :**



La France en Allemagne
Ambassade de France à Berlin



- **Core team :**

[Gunnar Gräf](#) est co-fondateur et gérant de Deutsche Ventures et professeur à l'ESCP Berlin et Paris.



Gunnar a fondé et cofondé Airtag (Safran/aujourd'hui Idemia, France), Haiku (Index Corp., Japon), et DHL Globalmail (Deutsche Post) en France. Il a aussi co-fondé l'Institut JB Say for Entrepreneurship à l'ESCP. Il est membre de conseils de plusieurs start-ups et de sociétés industrielles en Allemagne et en France. Gunnar est également membre du Board de betterplace.org à Berlin.

[Emmanuel Thomassin](#) (FT Berlin Board, angel investor, CFO Delivery Hero SE)



Emmanuel Thomassin a rejoint Delivery Hero SE en janvier 2014 en tant que directeur financier, responsable de toutes les activités financières du groupe. En 2012, il avait rejoint Team Europe, incubateur basé à Berlin et investisseur de Delivery Hero. Auparavant, il a occupé les postes de directeur financier et de membre de direction de l'agence MetaDesign, à Berlin, après avoir travaillé pendant plusieurs années pour le groupe REGIOCAST, un réseau de radiodiffusion allemand.



[Stéphanie Griffiths](#) assiste au développement d'une plateforme SaaS de localisation de jeux vidéo en tant que CMO intérim (Altagram). Elle est Conseillère du Commerce Extérieur de la France, mentor de startups et en création d'entreprise.

Stéphanie a fondé AlienorStudio (Royaume-Uni) et a contribué à la création de Ffyn (France). Son parcours chez Vodafone (Europe du Nord) et Saatchi & Saatchi (Royaume-Uni) lui a donné le got de l'innovation et de la création de marques digitales. Elle a assisté le gouvernement britannique dans la stratégie de digitalisation de l'industrie du tourisme (Membre du Conseil d'Administration de Visit Britain), a été volontaire pour le programme Apps for Good (enseignement du digital dans les écoles au Royaume-Uni) et mentor pour ESADE (Espagne).



[Marie-Avril Roux](#) est avocate, fondatrice du cabinet MARS – IP.

Elle est spécialiste de la propriété intellectuelle et des nouvelles technologies, avocate aux Barreaux de Paris et de Berlin et cofondatrice du premier cabinet franco-allemand de propriété intellectuelle MARS-IP, installé à Paris puis Berlin en 2008. Elle a auparavant exercé dans les cabinets Herald et Gide, en propriété intellectuelle et en fusions acquisitions à Paris. Elle est experte agréée auprès de l'INPI. Avocate européenne convaincue, elle aime réfléchir avec ses clients et accompagner leurs projets, qu'ils soient créateurs, inventeurs, chercheurs, entreprises, ou ONG.

PARTIE 2 FAIRE DES AFFAIRES

► TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE AYANT DES BUREAUX À BERLIN



Erwan Corre

Cofondateur de l'entreprise Worldia à Berlin



Pourquoi avoir choisi l'Allemagne ?

« Nous avons choisi de lancer Worldia en Allemagne pour plusieurs raisons. Tout d'abord car, dans le secteur touristique, l'Allemagne est le plus gros marché émetteur en Europe. Ensuite, parce que c'est un marché que je connaissais pour avoir déjà travaillé chez TUI. De plus, parce que je parle couramment allemand, donc c'est un marché qui nous semblait moins étranger donc plus accessible. Enfin, parce que mon épouse est d'origine allemande, plus particulièrement berlinoise. Cela permettait donc de joindre l'utile à l'agréable et de lui permettre de se rapprocher de sa famille. »

Pourquoi Berlin comme ville d'implantation ?

« Berlin aurait de toute façon été mon premier choix. C'est une ville que j'affectionne particulièrement. Mon père m'y avait emmené pour la Chute du Mur et cela avait été le début d'une forme de passion. C'est une ville cosmopolite, excitante, idéale pour les étudiants, les artistes, les amateurs de soirée... et aussi pour la vie de famille, et c'est surtout une vraie scène pour les startups, ce qui se traduit notamment par un très bon vivier de talents. Nous avons ouvert le bureau à Berlin il y a 2 ans. Pour l'instant, nous avons un peu moins d'une dizaine de personnes (mais plus de 70 à Paris, où sont localisées certaines fonctions support qui ouvrent aussi pour l'international), qui évolueront naturellement en fonction du développement de l'activité. »

Quels ont été les principaux défis de votre entreprise en Allemagne ?

« L'Allemagne est un marché difficile à pénétrer mais où les partenariats, une fois scellés, sont réputés solides et durables. On peut dire que l'on est en dessous de nos attentes en termes de chiffre d'affaires mais au-dessus en termes de taille des partenariats que nous avons dans le pipe. L'avenir dira si nous aurons réussi à transformer l'essai ! »

Comment est-ce que la crise du coronavirus a impacté votre activité ?

« Le Covid a bien sûr ralenti notre développement, mais nous pensons qu'il ne s'agit que de reculer pour mieux sauter, car la crise a été pour certains clients et prospects un véritable révélateur de la pertinence de notre proposition de valeur. »

TOUT SE PASSE-T-IL VRAIMENT À BERLIN ?

► TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE AYANT DES BUREAUX À DÜSSELDORF



Adrien Serres

Phygital Consultant de l'entreprise Improveeze à Düsseldorf



Pourquoi avoir choisi l'Allemagne ?

« Je viens régulièrement en Allemagne depuis 2002 pour des raisons personnelles mais aussi professionnelles et suit attentivement les évolutions du marché allemand, qui est très dynamique, mature mais bien différent de la France. Le confinement a eu un impact sur de nombreuses personnes, et avec mon épouse, qui est allemande, nous nous sommes aussi remis en question et nous avons décidé de venir vivre en Allemagne. »

Pourquoi avoir choisi Düsseldorf comme lieu d'emplacement de votre bureau ?

« Après un Retail Tech Tour en 2019 avec Business France, nous avons opté pour Düsseldorf, qui est une grande métropole en Rhénanie du Nord, une région de retail ; de nombreux grands groupes allemands mais aussi internationaux y ont leur siège social (Metro, C&A, Henkel, Trivago, Grohe, Haribo ou encore Rewe). Un territoire donc idéal pour lancer Improveeze à la conquête du marché allemand. »

Comment appréhendes-tu le marché allemand suite au Covid-19 ?

« Comme en France et partout dans le monde, le secteur du retail en Allemagne a sérieusement été impacté ; cependant, il n'y a pas eu un confinement aussi strict en Allemagne, de nombreuses mesures sanitaires ont été mise en place très rapidement, des tests à grande échelle et cela a permis de réduire un peu les pertes pour certains commerces. J'ai pu toutefois remarquer que très peu de commerces ont mis en place des solutions d'aide à la vente, de caisse automatique, de click & collect, de réservation en ligne ou encore de drive. Les comportements d'achat sont aussi un peu différents, c'est un territoire de discount, les Allemands apprécient énormément les conseils personnalisés des vendeurs et ils mettront aussi le prix sur la qualité.

Il y a donc de belles opportunités en proposant des solutions phygiales uniques, innovantes qui permettent un meilleur ROI. »

Comment construisez-vous/avez-vous construit votre réseau outre-Rhin ?

« J'ai pu rencontrer des acteurs importants lors du Retail Tech Tour organisé par Business France en Allemagne et commencer petit à petit à échanger et rencontrer de futurs clients ; mais cela prend un peu de temps. Une présence en Allemagne et parler allemand devrait m'aider dans cette nouvelle aventure. »

► S'INSÉRER DANS L'ÉCOSYSTÈME

Où sont les talents ?

Berlin bénéficie de la forte présence d'une main-d'œuvre internationale, d'un marché de l'emploi des startups fort, en particulier sur les développeurs. Les salaires à Berlin sont, à compétences égales, plutôt plus faibles que dans le reste de l'Allemagne. Les universités allemandes sont de très bon niveau (23 universités dans le classement Reuters des 100 universités européennes les plus innovantes), mais réparties sur tout le territoire. Berlin est une ville attrayante pour les étudiants et les jeunes professionnels.



42 525 EUR de salaire brut moyen annuel à Berlin, niveau inférieur à la moyenne nationale / pour un développeur compter 48 458 EUR à Berlin et 54 595 EUR dans le Bade-Wurtemberg

Le parc immobilier professionnel :

- Les baux sont généralement d'un an ou deux, et offrent une très grande liberté contractuelle aux parties.
- Berlin dispose de très nombreux espaces de *coworking*, comme les bureaux WeWork ou Unicorn à la station de U-Bahn Bernauer Straße.

Les avantages fiscaux / sociaux et légaux

- L'Allemagne ne dispose pas de dispositif incitatif sur la fiscalité de l'actionariat salarié, mais cette possibilité est envisagée à court terme par le gouvernement.
- La législation allemande offre des procédures administratives moins complexes qu'il n'y paraît lorsqu'il s'agit de s'enregistrer en tant qu'auto-entrepreneur. L'opération se fait à la mairie, moyennant quelques dizaines d'euros.

- En tant que travailleur indépendant, on dispose en Allemagne du choix de son assurance santé (aux alentours de 50 à 500 EUR par mois) qui représente une charge fixe non négligeable. Le taux d'imposition des sociétés s'élève à 30 % en moyenne (avec une composante nationale et une composante locale, la composante locale représentant la moitié en moyenne et variant fortement (d'un facteur 1 à 4, mais d'un niveau similaire dans la plupart des grandes villes)). Les charges sociales patronales sont aussi moins élevées qu'en France (autour de 19,5 %).

La taille de la communauté française / est-il simple de s'intégrer ?

On estime qu'il y a 155 000 Français en Allemagne dont 40 000 à Berlin. L'Office franco-allemand pour la Jeunesse (OFAJ) organise régulièrement des manifestations culturelles au sein de l'Info-Café Berlin-Paris.

• Qui contacter pour « networker » ?

- French Tech Berlin
- CCFA
- Job in Berlin, offres d'emploi pour les francophones.
- Connexion-emploi, le site emploi franco-allemand.
- Les différents clubs des affaires franco-allemands (ex. Club des Affaires franco-allemand de la Hesse, Hambourg, Munich...)

PARTIE 3 VIE PRATIQUE

► CE QUE J'AURAIS AIMÉ SAVOIR AVANT DE PARTIR...

Le quartier le plus populaire auprès des familles à Berlin :

À Berlin, le quartier de Prenzlauer Berg attire particulièrement la communauté française. Il s'agit d'un quartier tranquille, vert, idéal pour les familles.

Le quartier le plus populaire auprès des jeunes actifs à Berlin :

Kreuzberg est devenu, après la Chute du Mur, un quartier agréable où règne une grande mixité sociale et culturelle. L'ambiance est plutôt familiale du côté de Bergmannkiez et plus jeune et branchée du côté de Schlesisches Tor.

Le système éducatif et les écoles internationales :

La ville compte un bon nombre d'écoles internationales, et en particulier françaises.

- Le Französisches Gymnasium et le Collège Voltaire se situent vers le Tiergarten à côté de Nollendorfplatz.
- L'école bilingue proche de Mitte est l'Arkona Schule (SESB). Mais une seule filière bilingue par niveau, les places sont difficiles à obtenir.
- À Wedding se trouve une crèche / école maternelle franco-allemande qui propose dans les classes une homogénéité au niveau de l'âge (contrairement aux Kitas allemandes où les classes d'âge sont plus mélangées).

Les sites / groupes FB à connaître :

- Groupe franco-allemand de Berlin (FB)
- Les Français de Berlin (FB)
- Les Berlinoises (FB)

Vie quotidienne et entraide :

- Make it in Germany, site développé par l'administration allemande
- berlin.de, le site officiel de Berlin
- Fédération des Associations franco-allemandes pour l'Europe
- Portail franco-allemand

- **Guide de la vie à Berlin :**

<https://vivreaberlin.com/>

<https://www.goodmorningberlin.com/>

Circuler à Berlin :

- À Berlin, la société de transports en commun est la BVG (Berliner Verkehrsbetriebe). Elle offre un réseau dense de U-Bahn, S-Bahn, bus et tramways (à l'Est uniquement).
- Les U-Bahn fonctionnent dès 4 heures du matin, jusqu'à 1 heure de la nuit suivante, et certaines lignes fonctionnent sans interruption le week-end. La fréquence des S-Bahn est d'un train toutes les 10 minutes. Les bus sont en service de 4 h 30 à 1 heure du matin et toute la nuit sur certaines des lignes principales.
- Les transports en commun berlinois se divisent en trois zones (A, B et C), mais l'essentiel des trajets se fait dans les zones A et B, pour lesquelles un ticket simple coûte 2,80 EUR et est valable deux heures, et un ticket trajet court (trois stations en U-Bahn/S-Bahn ou six arrêts en bus sans correspondance) coûte 1,70 EUR.
- Il existe par exemple des coupons de quatre trajets simples (9,00 – 13,20 EUR), ainsi que des forfaits jour (7,00 – 7,70 EUR) ou encore des forfaits 2 à 6 jours (Berlin CityTourCard) incluant 35 % de réduction dans les musées.

Plan interactif des transports publics de Berlin :

<http://www.fahrinfo-berlin.de/Liniennetz/index;ref=1?language=en&>

Liste complète des tarifs de la BVG au 1^{er} janvier 2019 :

https://shop.bvg.de/uploads/files/Tarifinformationen_Preise_ab_1._Januar_2019.pdf

► LE MOT DE LA FIN

Et pour aller plus loin dans vos connaissances du marché allemand, Business France dispose des documents suivants :

- [Le Guide des affaires Allemagne](#)
- [La Communication digitale en Allemagne](#)

Pour accéder à toute l'information sur ce marché, n'hésitez pas à consulter régulièrement le site [Business France](#).

5 *conseils-clés pour réussir en tant que startup sur le marché allemand :*

#1 : se préparer car le marché allemand nécessite une grande persévérance, et l'impréparation se paie

#2 : le dicton « le temps c'est de l'argent » prend une toute autre dimension en Allemagne

#3: « English is good, Deutsch ist besser »

#4 : il est crucial de construire son réseau en Allemagne et de l'entretenir, même en l'absence de salon

#5 : Berlin n'est pas forcément la ville idéale pour votre startup. Regardez également où sont implantés vos potentiels prospects et partenaires

- ⇒ Plus d'infos en vidéos [via ce lien](#) : conseils sur le marché allemand en vidéo à destination des startups. Ces courts métrages ont été réalisés par Martin Gramling, responsable du Pôle Tech & Services chez Business France en Allemagne.

Clause de non-responsabilité

Service Economique Régional de Berlin – Mission French Tech – Business France ne peuvent en aucun cas être tenus pour responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication dans un but autre que celui qui est le sien, à savoir informer et non délivrer des conseils personnalisés. Les coordonnées (nom des organismes, adresses, téléphones, télécopies et adresses électroniques) indiquées ainsi que les informations et données contenues dans ce document ont été vérifiées avec le plus grand soin. Service Economique Régional de Berlin – Mission French Tech – Business France ne sauraient en aucun cas être tenus pour responsables d'éventuels changements.

Copyright

2020 – Service Economique Régional de Berlin – Mission French Tech – Business France. Toute reproduction, représentation ou diffusion, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse du Service Economique Régional de Berlin, de la Mission French Tech et de Business France est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les articles L.335-2 et L.335-3 du code de la propriété intellectuelle.