

03|2020

Sonderausgabe der Acteurs du franco-allemand
Edition spéciale des Acteurs du franco-allemand

PÔLE FRANCO-ALLEMAND

MAGAZINE

PÔLE FRANCO-ALLEMAND

**Der Pôle Franco-Allemand
feiert sein erstes Jahr!**
Le Pôle Franco-Allemand
fête sa première année !

Mit spannenden deutsch-französischen Beiträgen von unseren Partnern | Avec de passionnants articles franco-allemands de nos partenaires



saar^{LB}

MENOLD
BEZLER

REMI
CAPITAL



fbo.
Marketing und Digitales Business

ENTREPRENEZ AVEC CONFIANCE. GRENZÜBERSCHREITEND. ERFOLGREICH. INVESTIEREN.

Vous souhaitez investir avec succès en Allemagne ? Le Pôle Franco-Allemand vous offre des conditions optimales. Nos experts bilingues accompagnent vos projets avec leurs connaissances approfondies des deux marchés et vous procurent des avantages concurrentiels décisifs. Nous serons heureux d'entrer en contact avec vous et de répondre à toutes vos questions.

Sie wollen erfolgreich in Frankreich investieren? Dann bietet Ihnen der Pôle Franco-Allemand die besten Voraussetzungen. Unsere zweisprachigen Experten begleiten Ihre Projekte mit detaillierter Kenntnis beider Märkte – mit entscheidenden Wettbewerbsvorteilen für Sie. Wir freuen uns, miteinander ins Gespräch zu kommen.

Edito Vorwort

Schon ein Jahr!

Déjà un an !



*Michael Heß,
Leiter Pôle Franco-Allemand*

Danke!

Es ist viel passiert in den letzten 12 Monaten. Deutsche und französische Investoren und Unternehmen haben wieder interessante grenzüberschreitende Projekte umgesetzt. Einige davon stellen wir Ihnen in dieser ersten Ausgabe des **MAGAZINE** anlässlich des einjährigen Geburtstags des Pôle Franco-Allemand vor.

Der Pôle Franco-Allemand selbst ist eines dieser Projekte: In kürzester Zeit haben sich renommierte deutsch-französische Dienstleister zusammengetan, um mit viel Engagement ein Forum für grenzüberschreitende Investitionen ins Leben zu rufen. Wir informieren über die Ziele und die Hintergründe und stellen einige der Partner vor.

Wir möchten uns an dieser Stelle bei allen Partnern des Pôle Franco-Allemand und den Kolleginnen und Kollegen in der SaarLB sehr herzlich bedanken. Sie alle haben sich auf vielfältige Weise für den Pôle eingesetzt. Nur durch dieses große Engagement und die gemeinsame Überzeugung, dass sich der Pôle Franco-Allemand im deutsch-französischen Umfeld fest etablieren wird, können wir sehr positiv auf das erste Jahr zurückschauen. Unser besonderer Dank geht an Sylvain Etaix, Herausgeber der Zeitschrift „Acteurs du Franco-Allemand“, der uns dieses Jahresmagazin-Format ermöglichte und allen Partnern, die sich mit eigenen Beiträgen daran beteiligen.



*Patricia Duray,
Office Manager
du Pôle Franco-Allemand*

Aux entreprises allemandes et françaises de se forger un avenir commun

Acteurs du Franco-Allemand et le Pôle Franco-Allemand empruntent la même trajectoire. Tous deux sont des nouveaux venus dans l'écosystème franco-allemand. Média indépendant, Acteurs du Franco-Allemand vient de célébrer son deuxième anniversaire, le Pôle Franco-Allemand son premier. Tous deux apportent leur expertise aux acteurs du marché (la veille stratégique pour Acteurs du Franco-Allemand, le financement et le conseil pour le Pôle Franco-Allemand). Tous deux s'entourent des meilleurs experts et partenaires, sans exclusivité. Tous deux apportent une vision novatrice et incarnent une approche singulière de la relation franco-allemande.

L'histoire de notre coopération est avant tout une histoire humaine. Bien que de nationalité, de langue et de culture différentes, - je suis Français amoureux de l'Allemagne, Michael est Allemand amoureux de la France -, nous partageons les mêmes idées : je commence une phrase en allemand, Michael la termine en français et inversement !

Enfin, une conviction commune détermine notre engagement : alors que le multilatéralisme est remis en cause et que l'Europe veut défendre sa souveraineté économique, les entreprises allemandes et françaises doivent se forger un avenir commun.



*Sylvain Etaix,
Fondateur dirigeant
d'Acteurs du Franco-Allemand*

Sommaire

Inhaltsverzeichnis

Methodologie

Pour réaliser ce premier magazine du Pôle Franco-Allemand, Acteurs du franco-allemand a mis à disposition du Pôle et de ses partenaires, une sélection de ses articles parus dans ses différentes éditions au cours de ces huit derniers mois. Les 10 partenaires du Pôle Franco-Allemand qui ont participé à ce numéro ont fourni chacun une double page de contenu et de publicité. Afin de gagner en clarté et en compréhension, les pages fournies par les partenaires du Pôle Franco-Allemand sont identifiées "Pages partenaires".

Für die Realisierung dieses ersten Jahresmagazins des Pôle Franco-Allemand, hat Acteurs du franco-allemand den Pôle und seinen Partnern eine Auswahl seiner Artikel zur Verfügung gestellt, die in verschiedenen Ausgaben in den letzten 8 Monaten veröffentlicht wurden. Die 10 Partner des Pôle Franco-Allemand, die an dieser Ausgabe mitgearbeitet haben, stellen jeweils eine Doppelseite mit Inhalt und Werbung zur Verfügung. Um die Übersichtlichkeit und das Verständnis zu verbessern, sind die von den Partnern des Pôle Franco-Allemand bereitgestellten Seiten als «Partnerseiten» gekennzeichnet.

LE PÔLE FRANCO-ALLEMAND, un an déjà ! DER PÔLE FRANCO-ALLEMAND, schon ein Jahr!	6
Prix Franco-Allemand de l'Économie : 5 lauréats témoignent de la vitalité de la coopération franco-allemande !	8
FBO Kommunikation ohne Grenzen / La communication sans frontières	10
"Il y a une sorte de paralysie dangereuse entre la France et l'Allemagne"	12
VALORIS AVOCATS Pratiques restrictives de concurrence : modifiées en profondeur par la réforme d'avril 2019 ! Wettbewerbsbeschränkende Handlungen: tiefgreifende Änderungen durch die Reform vom April 2019!	14
"L'Allemagne doit changer de spécialisation industrielle"	16
REM CAPITAL AG Deutsche öffentliche Fördermittel im Fokus / Focus sur les aides publiques en Allemagne	18
Vie des entreprises Créations & Coopérations	20
LPA-GGV CSE: das einzige Personalvertretungsorgan seit dem 1. Januar 2020! Le CSE, seule instance de représentation du personnel depuis le 1 ^{er} janvier 2020 !	22
Vie des entreprises Fusions & acquisitions	24
SAARLB Dr. Thomas Bretzger présente la stratégie franco-allemande de la SaarLB Dr. Thomas Bretzger stellt die deutsch-französische Strategie der SaarLB vor	26



Vie des entreprises Créations & Coopérations **28**

LEONIDAS

Deutsch-französisches Personalmanagement gelingt nur mit interkultureller Kompetenz
 Les compétences interculturelles pour réussir le développement des compétences franco-allemandes **30**

Decathlon Allemagne poursuit son expansion **32**

MENOLD BEZLER

La valeur des mesures de conformité en Allemagne
 Der Wert von Compliance-Maßnahmen in Deutschland **34**

„Aachen: Wir haben jetzt das Inhaltsverzeichnis, nun müssen wir die Gebrauchsanleitung erstellen!“
 Les irritants impactent notre vie quotidienne **36**

CCI FRANCE-ALLEMAGNE

Frankreich ist und bleibt Top-Handelspartner deutscher Unternehmen
 La France demeure le 1^{er} partenaire commercial des entreprises allemandes **38**

3 CEOs von deutschen Konzernen in Frankreich setzen sich für Europa ein! **40**

AHK

La Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie : Votre partenaire
 Deutsche-Französische Industrie und Handelskammer : Ihr Partner **42**

Die Deutsch-Französische Parlamentarische Versammlung: der Tag, an dem alles begann... **44**

“L'Allemagne veut devenir une nation de l'économie digitale” **45**

GRENKE

Accompagne des entreprises transfrontalières dans leur stratégie d'investissement
 GRENKE begleitet seine Kunden grenzüberschreitend als Möglichmacher bei ihrer
 Investitions und Wachstumsstrategie. **46**

Vie des entreprises Projets & contrats **48**

Le Pôle Franco-Allemand, un an déjà !

Le Pôle Franco-Allemand, un réseau d'experts qui accompagne les investisseurs transfrontaliers, fête en mars 2020 son premier anniversaire !

Dès son lancement à l'initiative de la SaarLB, le défi a été particulièrement passionnant : il a consisté à mettre en pratique un concept d'abord théorique, et à positionner le Pôle comme une marque franco-allemande dans le marché B2B. Un des éléments clés pour la réalisation de ce concept, est d'offrir au Pôle une grande visibilité dans les deux pays. À cet effet, sa plateforme internet, cœur du réseau digital, a été élaborée dans les deux langues.

Nous pouvons aujourd'hui affirmer que le lancement a été réalisé avec succès. Cette réussite se base sur trois éléments: d'une part, le Pôle a su s'associer à des prestataires de service franco-allemand renommés, de plus, nous mettons régulièrement en ligne sur la plateforme digitale des articles intéressants sur des sujets variés, et enfin, la création d'un réseau digital et physique se déroule avec la dynamique souhaitée.

20 partenaires experts réunis sur la plateforme

L'importante disponibilité des entreprises et organisations partenaires franco-allemandes pour participer activement à cette initiative était la base de notre succès durant les premiers mois. Ainsi, plus de 20 partenaires et experts sont présents sur notre plateforme, mettent en ligne des articles spécialisés, et organisent ensemble des événements ou des campagnes commerciales.

Compte tenu de la diversité des domaines d'activité de nos partenaires – le champ s'étend des cabinets d'avocats et des sociétés d'audit classiques, aux sociétés de marketing, ainsi qu'aux institutions scientifiques – la plateforme publie des

articles très spécialisés et variés. Au-delà des faits économiques sur les régions et les marchés, le Pôle présente également des thèmes liés à l'investissement, et aux défis de la vie de tous les jours dans le cadre des projets franco-allemands. Parallèlement des projets de références seront mis en avant. À cet effet, l'agence franco-allemande JMG Communications, avec son siège à Paris, soutient fortement la conception des contenus de la plateforme. JMG est aussi un des partenaires du Pôle.

Une référence des investissements transfrontaliers

La visibilité et la mise en réseau en Allemagne et en France occupent une place importante dans le concept du Pôle. En effet, nous souhaitons devenir une référence des investissements transfrontaliers dans les deux pays. Patricia Duray, Office Manager du Pôle, et moi-même sommes soutenus par les collaborateurs de la SaarLB de multiple manières, que ce soit dans l'organisation d'événements, dans la recherche de partenaires potentiels, dans l'approche auprès d'investisseurs franco-allemands, ou encore dans le travail de Search Engine Optimisation (SEO). De plus, le Pôle bénéficie aussi du soutien de l'agence FBO (agence de marketing), qui aux côtés de la SaarLB, a développé le site internet et soutenu la constante optimisation de la plateforme. Les réseaux sociaux participent également de manière importante au développement de notre réseau professionnel franco-allemand, avec une présence affirmée sur LinkedIn via la mise en ligne sur un rythme bihebdomadaire de posts avec des contenus pertinents qui font augmenter significativement le nombre de nos « followers ».



HONKPHOTO

Michael Heß, Directeur du Pôle Franco-Allemand - Leiter Pôle Franco-Allemand

Pour cette nouvelle année du Pôle, de nombreux projets seront initiés. En effet, la phase de construction de 2019 est désormais achevée, et pour cette raison, l'accent sera mis sur le développement de notre réseau et le renforcement significatif de la commercialisation des services associés au Pôle. Les premiers retours d'expériences des investisseurs de différents domaines nous ont montré que l'approche unique du Pôle, grâce à son offre complète, apporte une importante valeur ajoutée lorsqu'il s'agit de projets complexes – particulièrement avec des investisseurs ayant peu ou pas d'expérience dans le pays voisin. Dans ces cas-là, le bénéfice sera d'autant plus important que le Pôle aura été sollicité en amont. À travers la constitution d'équipes ad-hoc, les informations et expériences peuvent être transmises efficacement, et ainsi fournir un véritable accompagnement personnalisé. Ce sont ces facettes du Pôle que nous souhaitons mettre en évidence à l'occasion de l'année 2020.

En 2020, l'accent sera mis sur le développement de notre réseau et le renforcement significatif de la commercialisation des services associés au Pôle.

Der Pôle Franco-Allemand, schon ein Jahr!

Der Pôle Franco-Allemand, das Forum zur Unterstützung grenzüberschreitender Investitionen, feiert im März 2020 seinen ersten Geburtstag!

Insbesondere die ersten Monate dieser von der SaarLB ins Leben gerufene Initiative waren besonders spannend. Ging es doch darum, ein in der Theorie schlussiges Konzept in die Praxis umzusetzen und den Pôle als neue Marke im deutsch-französischen B2B-Umfeld zu positionieren. Der Anspruch einer hohen Sichtbarkeit des Pôles in beiden Ländern ist ein ganz wichtiges Element des Konzepts, weshalb die eigene Internetplattform, das Herzstück zur digitalen Vernetzung, durchgängig in beiden Sprachen geführt wird.

Heute können wir mit Fug und Recht behaupten, dass der Start sehr gut gelungen ist, was im Wesentlichen auf drei Erfolgsfaktoren zurückzuführen ist: Es sind zum einen sehr renommierte deutsch-französische Dienstleister an Bord, auch gelingt es uns, auf der digitalen Plattform regelmäßig interessante Themen einzustellen und nicht zuletzt entwickelt sich die Vernetzung, sowohl digital als auch klassisch, mit der gewünschten Dynamik.

20 partner präsentieren sich und ihre Experten auf der Plattform

Die hohe Bereitschaft der sehr angesehenen deutsch-französischen Partnerunternehmen und -organisationen bei der Initiative mitzumachen und sich aktiv einzubringen, war die Basis für den Erfolg der ersten Monate. Über 20 Partner präsentieren sich und ihre Experten auf der Plattform, stellen eigene Fachartikel ein, organisieren gemeinsame Veranstaltungen oder führen gemeinsame Kampagnen durch.

So vielfältig die Tätigkeitsfelder der Partner sind – die Bandbreite geht von klassischen Rechtsanwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften über

Marketingunternehmen bis hin zu wissenschaftlichen Einrichtungen – so vielfältig sind auch die Fachbeiträge auf der Plattform. Neben den Wirtschaftsfakten zu Regionen und Märkten wird über Themen rund ums Investieren, aber auch zu Herausforderungen des täglichen Lebens im Rahmen deutsch-französischer Projekte informiert. Auch werden erfolgreiche Referenzprojekte vorgestellt. Die deutsch-französische PR-Agentur JMG Communications, ebenfalls Partner des Pôles, mit Sitz in Paris unterstützt den Pôle sehr tatkräftig bei der inhaltlichen Gestaltung der Internetseite.

Die Aufbauarbeit in 2019 ist mittlerweile abgeschlossen, weshalb die Vermarktung und Vernetzung noch einmal deutlich verstärkt werden kann und soll.

Schließlich möchten wir eine nationale Referenz in beiden Ländern werden

Die Verbreitung und Vernetzung in Deutschland und Frankreich hat einen ganz besonderen Stellenwert im Konzept des Pôle Franco-Allemand. Schließlich möchten wir eine nationale Referenz in beiden Ländern werden. Patricia Duray, Office Managerin des Pôles und ich selbst werden hierbei durch Mitarbeiter der SaarLB in vielfältiger Weise unterstützt, sei es bei der Organisation von Veranstaltungen, der Suche von Multiplikatoren und potenziellen Partnern, der kommerziellen Ansprache von deutsch-französischen Investoren oder bei der Suchmaschinen-Optimierung der Seite (Search Engine Optimisation, SEO). Daneben unterstützt die Fullservice-Agentur FBO GmbH, welche zusammen mit der SaarLB die Internetseite entwickelt hat, auch bei der

stetigen Optimierung der digitalen Plattform. Auch die sozialen Medien sind ein wichtiger Bestandteil der Vernetzung. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf LinkedIn. Der Pôle postet dort mindestens zweimal pro Woche neue interessante Inhalte und genießt eine stetig steigende Anzahl an Followern.

Für dieses Jahr haben wir uns einiges vorgenommen. Die Aufbauarbeit in 2019 ist mittlerweile abgeschlossen, weshalb die Vermarktung und Vernetzung noch einmal deutlich verstärkt werden kann

und soll. Die ersten Erfahrungen und Feedbacks von Investoren unterschiedlichster Branchen haben uns gezeigt, dass der einzigartige ganzheitliche Ansatz des Pôles dann einen besonderen Mehrwert bietet, wenn es sich um komplexe Projekte handelt – mit Investoren, die bisher noch keine oder nur geringe Erfahrungen im Nachbarland gemacht haben. Je früher der Pôle in diesen Fällen angefragt ist, umso höher der Nutzen. In individuell zusammengestellten Dealteams können so Informationen und Erfahrungen effizient weitergegeben und Unterstützung geleistet werden. Genau diese Facetten des Pôles wollen wir in den kommenden Jahren besonders herausstellen.

Prix Franco-Allemand de l'Économie / Deutsch-Französischer Wirtschaftspreis

Fünf Preisträger zeugen von der Vitalität der Zusammenarbeit!

C'est au rythme entraînant du groupe hip hop *Zweierpasch* des frères jumeaux Till & Felix Neumann (originaires de Kehl) que s'est tenue la 5^e édition des Prix franco-allemands de l'Économie et des Secteurs Culturels et Créatifs le 6 février 2020 au Pavillon Gabriel à Paris. Devant un parterre de plus de 300 personnes et en présence du Ministre français de l'Économie Bruno Le Maire, de Claudia Dörr-Voss, Secrétaire d'État au Ministère allemand de l'Économie et de l'Énergie (BMWi) et de Nikolaus Meyer-Landrut, Ambassadeur d'Allemagne en France, cinq lauréats ont été récompensés.



6 février 2020. Pavillon Gabriel, Paris. Les lauréats du 5^e Prix Franco-Allemand de l'Économie et des Secteurs culturels et créatifs entourés des organisateurs et des partenaires de l'événement. Ce prix est organisé tous les deux ans par la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie (CFAC).

Philippe Oddo: wirtschaftliche Persönlichkeit des Jahres

Le banquier Philippe Oddo a réussi la fusion entre son établissement ODDO et la banque allemande BHF-Bank en 2016 pour constituer le premier établissement bancaire franco-allemand ODDO-BHF. « Nous avons convaincu les autorités des marchés financiers et notamment la BAFIN et avons réussi à racheter une banque plus grosse que la nôtre » rappelle-t-il. Après une phase d'intégration, la gouvernance du nouvel ensemble ODDO-BHF (2300 collaborateurs dont 1300 en Allemagne) est parfaitement franco-allemande avec des responsabilités transverses. « Tous les membres du board sont à la fois responsables de leur activité pour la France et pour l'Allemagne » souligne celui qui, parfaitement bilingue, partage sa vie entre Paris et Francfort.

Innovative Verbundprojekte : Attestation Légale und Zertifizierung Bau ausgezeichnet

Fondée par Renaud Sornin, la start-up lyonnaise Attestation Légale s'est associée à la société berlinoise Zertifizierung Bau

(dirigée par Gerhard Winkler) pour fonder le prochain « Airbus de la dématérialisation des procédures » dit le patron lyonnais. Les deux sociétés ont créé une filiale commune, OFA GmbH, qui édite OnceFarAll, plateforme permettant de collecter, numériser et sécuriser l'ensemble des pièces administratives (légales, financières, sociales et juridiques) nécessaires à la bonne relation entre « donneurs d'ordre » et « fournisseurs » dans le domaine du Btp. A terme, les deux partenaires veulent faire de leur plateforme franco-allemande une plateforme européenne.

Innovatives start-up : La Ruche qui dit Oui ! / Marktschwärmer

Manger mieux et manger sain en privilégiant les circuits courts, tel est le concept de La Ruche qui dit oui ! Créée en 2011, La Ruche qui dit Oui ! a essaimé avec la création de pas moins de 750 marchés régionaux en France. Depuis 2015, le concept s'est exporté outre-Rhin, où la première ruche a ouvert à Berlin. Marktschwärmer (nom du concept en Allemagne) va ouvrir en 2020 une vingtaine de nouvelles ruches, ou points de distribution, dans l'ensemble des Länder. Au total, plus de 915 ruches

Deutsch-französischen

Par Sylvain Etaix

présentant les produits de plus de 6000 producteurs sont référencés dans les deux pays. Le prix a été remis par Nicolas Dufourcq, directeur général de Bpifrance.

Bibliothèques ohne Grenzen / Kiron bringen Wissen für die am stärksten Benachteiligten

Loin du Business, les associations Bibliothèques Sans Frontières (BSF) et Kiron illustrent sans doute le meilleur de la coopération franco-allemande dans le domaine solidaire. Créée en 2007, Bibliothèques Sans Frontières donne accès à la culture et à l'éducation aux populations les plus défavorisées. Avec son partenaire allemand Kiron, plateforme de formation, des cartes SD ont été mis au point, permettant ainsi à des réfugiés notamment d'avoir accès à des centaines d'heures de formation, sans connexion internet.

Florian Drücke, Persönlichkeit des Jahres

Enfin, Florian Drücke obtient le Prix de la Personnalité de l'année. Le Président de l'Association fédérale de l'industrie musicale et co-président (depuis 2018) du Haut Conseil culturel franco-allemand (HCCFA) a été récompensé pour son engagement en faveur des entreprises des secteurs créatifs. Il a notamment œuvré à la réforme de la législation européenne sur les droits d'auteur et est à l'origine du Conseil culturel franco-allemand des jeunes au Parlement européen à Strasbourg.



Illustration de la coopération artistique franco-allemande, le groupe hip hop Zweierpasch des frères Till & Felix Neumann a animé la soirée.



© Tonje Thoresen

Le Prix Franco-Allemand de l'Économie existe depuis 2011

Der Deutsch-Französische Wirtschaftspreis wurde im Jahr 2011 unter der Schirmherrschaft der deutschen und französischen Wirtschaftsminister ins Leben gerufen, um Unternehmen für erfolgreiche deutsch-französische Wirtschaftskooperationsprojekte auszuzeichnen.

Aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Sektoren der Medien- und Kulturwirtschaft wurde 2013 anlässlich des 50. Geburtstags des Elysée-Vertrages unter der Schirmherrschaft des deutschen und des französischen Ministers für Wirtschaft und Kultur sowie des Bevollmächtigten für deutsch-französische kulturelle Zusammenarbeit der Deutsch-Französische Preis der Kultur- und Kreativwirtschaft ins Leben gerufen.

Der Preis zeichnet Personen, Unternehmen und Institutionen aus, die sich durch ein deutsch-französisches Engagement in einem der folgenden neun Sektoren hervorgetan haben: Musikedition, Film, Digitalmedien, Buch, Design, Mode, Kulturhandel, Presse, Luxus und Videospiele.

Kommunikation ohne Grenzen

Auf der einen Seite Disziplin und Ordnung, auf der anderen Laisser-faire? Wie grenzüberschreitendes Marketing wirklich funktioniert, weiß FBO ...

So nah und doch so fern: Deutschland und Frankreich sind gar nicht so verschieden. Sollte man meinen. Schließlich sind die beiden Länder nicht nur Nachbarn, sondern auch Freunde. Kleine, aber feine Unterschiede gibt es trotzdem – das bekommen insbesondere Unternehmen zu spüren, die mit ihrem Angebot die Grenze überschreiten möchten. Geht es um Marketing und Kommunikation, ticken Deutschland und Frankreich nämlich ganz anders. Mit den Anforderungen beider Zielgruppen kennt sich FBO bestens aus. Die inhabergeführte Fullservice-Agentur mit Sitz in Saarbrücken ist seit 1990 auf dem Markt und mit 35 Mitarbeitern eine der größten Agenturen in der Region. Als Spezialist für Marketing in Verbindung mit Digitalen Medien unterstützt FBO seit über zehn Jahren französische sowie deutsche Unternehmen bei der grenzüberschreitenden Kommunikation im jeweiligen Nachbarland.

Die Mischung macht den vertrieblichen Erfolg

Dabei setzt FBO auch auf vertriebliche Aspekte: Erfolgreiche Kampagnen sind nicht nur eine Frage der Kreativität. Sie erfordern eine enge Verzahnung der verfügbaren Kommunikationskanäle, um optimal auf dynamische Herausforderungen am Markt zu reagieren. „Wir möchten für unsere deutschen und französischen Kunden sämtliche Potenziale im jeweiligen Nachbarland ausschöpfen. Erfolgreiches Marketing beinhaltet für uns deshalb immer Innovation und zeitgemäßes Arbeiten zugleich. Es bedeutet, dass wir auf die Bedürfnisse und Vorstellungen unserer Kunden eingehen“, erklärt Martin Oberhauser, Inhaber und Geschäftsführer von FBO. Mit gezieltem Cross-Channel-Marketing liefert die Agentur einen Mix aus klassischen Methoden

und den Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet. So entstehen Kampagnen, die Unternehmensbotschaften optimal verbreiten und die Performance steigern, diesseits und jenseits der Grenze.

fbo.

30 Jahre
Marketing-
Erfahrung

100^{te} Webseiten
realisiert

35 Mitarbeiter

Verständnis statt Übersetzung für die Zielgruppe

Mit FBO France gibt es eine eigene Unit für die grenzüberschreitende Marketing-Kommunikation unter Leitung der französischen Muttersprachlerin Béatrice Berthon. Die erfahrene Marketingspezialistin kennt sich neben der Sprache auch bestens mit der französischen Kultur und Mentalität aus. „Unsere Vision ist es, Marketing und deutsch-französische Kommunikation in Frankreich und Deutschland professionell zu unterstützen.“, so

Béatrice Berthon, „damit sprechen wir alle an, die bei ihrem Schritt über die Grenze einen kompetenten und kreativen Agenturpartner suchen, der das notwendige Know-how in beiden Ländern besitzt.“

Neben Strategie, Konzeption, Umsetzung und Consulting von Unternehmensansiedlungen und Markteinführungen zeichnet sich FBO durch Expertise in Markenführung, Corporate Identity und Corporate Design für Dienstleister, Industrie, Handel und Healthcare aus. Ein Schwerpunkt der Agenturleistungen liegt im digitalen Bereich: Aktuell werden Webprojekte mit insgesamt über 12 Millionen Page Views pro Monat betreut. Darunter sind auch sehr komplexe Websites mit mehreren tausend Unterseiten, etlichen technischen Anbindungen und externen Schnittstellen. Und natürliche mehrsprachige Projekte, mit denen der Kommunikation keine Grenzen gesetzt sind – wie der Pôle Franco-Allemand.

La rigueur et l'ordre d'une part, le laisser-faire de l'autre ? L'agence FBO sait comment fonctionne réellement le marketing transfrontalier...

L'Allemagne et la France sont voisines, mais aussi amies. Il existe toutefois quelques différences mineures mais subtiles : les entreprises qui souhaitent proposer leurs produits au-delà de la frontière le ressentent particulièrement. L'Allemagne et la France sont très différentes en matière de marketing et de communication. FBO connaît bien les exigences des deux groupes cibles. L'agence de services complets, gérée par ses propriétaires, est sise à Sarrebruck, à proximité de la frontière française. FBO est sur le

marché depuis 1990 ; avec 35 employés, elle est l'une des plus grandes agences de la région. Spécialiste du marketing lié aux médias numériques, FBO soutient depuis plus de dix ans des entreprises françaises et allemandes dans la communication transfrontalière chez leur voisin respectif. FBO France dispose d'une unité dédiée à la communication marketing transfrontalière, sous la direction de Béatrice Berthon, de langue maternelle française.

Les services de l'agence se concentrent notamment sur le numérique : les projets web que gère actuellement l'agence totalisent plus de 12 millions de pages vues par mois – par exemple le site internet du Pôle Franco-Allemand.



Herzlichen
Glückwunsch
zum ersten
Geburtstag,
lieber PÔLE!



Lieber PÔLE,
die ersten Schritte sind immer die schwersten – sagt man. Du hast sie par
excellence gemeistert. Und darauf sind wir auch ein kleines bisschen stolz.

Deine FBO – Partner an Deiner Seite – www.fbo.de

fbo.
Marketing und Digitales Business



Villafrance / le Congrès 2019

Martin Schulz était l'invité d'honneur des Congrès des dirigeants organisés par Villafrance à Cologne et à Lyon au second semestre 2019.

“Il y a une sorte de paralysie dangereuse entre la France et l'Allemagne”

Angesichts des Erstarkens extremer Kräfte in Deutschland und Europa ruft Martin Schulz, ehemaliger Präsident des Europäischen Parlaments (2012-2017), alle Europäer dazu auf, ihre Werte des Humanismus, Friedens und der Demokratie entschieden zu verteidigen. Seiner Meinung nach sind die deutsch-französischen Beziehungen nicht die besten. Wenn sich beide Länder nicht bei einer Reihe strategischer Themen besser abstimmen, könnte dies Europa lähmen...

■ A la suite de la percée de l'AFD aux différentes élections régionales en 2019, quel regard portez-vous sur la situation politique actuelle en Allemagne ?

Martin Schulz : Il y a un véritable clivage psychologique, d'Est en Ouest, perceptible aux élections régionales pas seulement en Thuringe, en Saxe et en Brandebourg. Trente ans après la chute du mur, beaucoup de citoyens de l'ex-Allemagne de l'Est ont encore le sentiment d'être considérés comme des citoyens de seconde zone. Les électeurs expriment depuis un certain temps cette colère, cette protestation par les urnes en faveur des extrêmes. Il y a toujours une chance d'éviter que l'AFD s'implante à long terme structurellement dans ces régions comme une force politique incontournable. Il faut avant tout regagner la confiance des électeurs, déçus par la politique.

■ Au-delà de l'Allemagne, les extrêmes progressent sur l'ensemble du continent...

M.S. : L'extrême droite et l'extrême gauche, dans l'ensemble des pays européens (Matteo Salvini en Italie, Marine Le Pen en France), font dorénavant partie du paysage politique. Devant le Bundestag à l'automne 2018, le dirigeant de l'AFD, Alexandre Gauland, a revendiqué le droit des Allemands à pouvoir être fiers de la Wehrmacht durant la Seconde Guerre mondiale. C'est totalement inacceptable ! Mais ce n'est pas exclusivement un problème allemand. Aujourd'hui, ces gens-là ne font pas de la politique basée sur la dignité et la tolérance. Ils font tout le contraire. C'est pour cela qu'il faut se battre farouchement contre eux ! Prenons l'exemple français du Rassemblement national. Ce ne sont pas les plus démunis qui votent pour Marine Le Pen. Il y a un sentiment ancré au sein de la société française : « Je joue mon rôle de citoyen. Les autres sont avantagés. Je ne compte absolument pas. Ma famille, le sort de mes enfants, personne ne s'y intéresse ». Cette perception de la démocratie ne correspond pas à la réalité des faits, elle s'est construite sur la base d'un imaginaire collectif entretenu par des discours haineux. Aux

„Die deutsche Demokratie braucht eine starke Koalition an der Macht“

politiques de rectifier le tir pour être au plus près du terrain et de leurs concitoyens.

■ Pourquoi les partis traditionnels (SPD, CDU, CSU, Die Linke) ne parviennent plus à retenir leurs électeurs ?

M.S. : Ce qu'il manque en politique, et pas uniquement en Allemagne, c'est ce sentiment de respect vis-à-vis des électeurs. L'opportunisme de la classe politique est le véritable problème. En politique, il ne peut y avoir d'opportunisme constructif. Prendre une position claire sur un sujet et tenir ses promesses ne vous fait pas toujours gagner les élections. Beaucoup se retrouvent dans des positions intenable, et reviennent sur leurs engagements. Tout cela fait le jeu des extrêmes.

■ Le nouveau duo à la tête du SPD (Norbert Walter-Borjans et Saskia Esken) veut remettre à plat le contrat de coalition qui le lie aux conservateurs du CDU/CSU avec un virage plus social et plus européen. L'accord de coalition peut-il tenir ?

M.S. : J'en suis convaincu. Malgré les divergences au sein de la "Groko" [la « grande coalition » d'Angela Merkel en place, ndr], je reste persuadé que la majorité actuelle sera reconduite jusqu'à la fin du mandat d'Angela Merkel en novembre 2021. La démocratie allemande a besoin d'une coalition solide et d'une capacité d'action renforcée auprès des citoyens allemands.

■ Ces dernières années, plusieurs représentants italiens (Mario Draghi ou Romano Prodi) ont dirigé les principales institutions européennes sans pour autant susciter de critiques. Pourquoi le choix des candidats français et allemands pour la constitution de la nouvelle commission ont-ils suscité autant de crispations ?

M.S. : Cela montre que les traces de l'Histoire sont encore vivaces au niveau européen. Il ne faut jamais oublier. Le risque de notre époque est celui de la perte de notre mémoire collective. Le mur de Berlin tombait il y a trente ans, dans la nuit du 9 novembre 1989. Entre cet événement historique et la fin de la Seconde Guerre mondiale le 2 septembre 1945, quatre décennies se sont écoulées. On n'imagine même pas le nombre de changements en 70 ans d'existence et de réussites pour l'Union, sous sa forme actuelle.

Au vu du contexte politique actuel, quel regard portez-vous sur la coopération franco-allemande ?

M.S. : Le couple franco-allemand n'est pas en forme. Ce qui est nécessaire à instaurer entre les deux pays ne l'est pas. Le Traité d'Aix-la-Chapelle du 22 janvier 2019 ouvre de nombreuses possibilités pour une coopération franco-allemande renforcée au sein de l'Union. Mais il y a une sorte de paralysie dangereuse entre nos deux pays. Or, si la France et l'Allemagne ne s'harmonisent pas, l'Europe restera paralysée.

Comment peut-on défendre les valeurs démocratiques européennes, aujourd'hui fragilisées ?

M.S. : En un demi-siècle après la fin de la Seconde Guerre mondiale, les Européens sont parvenus à construire un espace de paix, de vie démocratique avec une garantie d'un certains nombres de valeurs et de droits individuels, de liberté d'expression et d'acquis économiques et sociaux. Nous prenons cela comme acquis, mais rien ne l'est jamais vraiment. A nous de défendre ce projet, de s'impliquer davantage sous peine de ne pas pouvoir revenir en arrière. Aujourd'hui, Il n'y pas suffisam-

„Die Spuren der Geschichte sind noch lebendig“

ment de citoyens, prêts à se mobiliser contre cette vague anti-européenne pour défendre les valeurs de l'Europe. A ce titre, le devoir de mémoire auprès des jeunes générations doit être entretenu. C'est vital ! La mondialisation en cours ne doit passer par un retour de l'Etat-nation « fort » incarné par Donald Trump aux Etats-Unis et Vladimir Poutine en Russie. La mondialisation a besoin d'être régulée en s'inspirant du modèle démocratique européen et de ses valeurs : tolérance, respect des droits individuels, des droits de l'homme.

Quel rôle l'Europe peut-elle jouer aujourd'hui dans ce contexte de repli nationaliste ?

M.S. : Le paradoxe de notre époque, basé sur notre expérience historique, fait que nous avons plus que besoin de l'Europe tandis que les partis anti-européens, pro-Brexit, remportent des scrutins. Il y a tant de raisons pour expliquer les dysfonctionnements de l'Europe actuelle. La bureaucratie, la distribution injuste des richesses... Tous ces problèmes peuvent être résolus. Mais si l'Europe est détruite, il ne sera plus possible de revenir en arrière. Les cyniques, comme Boris Johnson ou Nigel Farage, savent très bien que la Grande-Bretagne a besoin d'un accès sans barrières au marché européen pour survivre économiquement. Il ne faut pas jouer avec le sort des générations futures. « Il suffit que les hommes de bien ne fassent rien pour que le mal triomphe » a dit le philosophe irlandais, Edmund Burke. A nous d'en démontrer le contraire.

Recueillis par S.Etaix

„Wenn es zwei Länder gibt, in denen Institutionen, Recht und Gesetze respektiert werden, dann sind das Frankreich und Deutschland.“

Martin Schulz souligne l'importance de la relation franco-allemande pour sortir l'Europe de l'ornière.

« S'il existe deux pays au monde où l'on respecte les institutions, où l'on respecte le droit, où l'on respecte la loi, ce sont la France et l'Allemagne... Aucun pays à lui seul ne parviendra à surmonter les défis qui se posent aujourd'hui à l'Europe. On ne peut pas accepter les discours des Le Pen, Salvini et Orban. Il ne faut pas abandonner la lutte contre les ultra-nationalistes. Ceux qui ont un mandat dans la nouvelle Commission doivent lutter contre l'ultra-nationalisme. Il n'y a pas d'autres alternatives à l'Europe ! » martèle-t-il dans un parfait français.

« Malgré ses lenteurs démocratiques, l'Europe d'aujourd'hui est mille fois meilleure que tout ce que l'on nous propose ! »

L'ancien chef du SPD (jusqu'à sa démission du parti en février 2018, suite aux

législatives de septembre 2017, ndr) pointe plusieurs paradoxes. « L'Allemagne et la France contribuent le plus au budget européen et ce sont les deux pays qui accueillent le plus de migrants. La Pologne est l'état membre qui perçoit le plus avec 10 Mds d'euros par an, elle n'a accueilli aucun réfugié ». Quant au Traité d'Aix, « il faut lui donner vie. La réforme de l'UE ne pourra se faire au préalable sans une coopération renforcée entre la France et l'Allemagne, qui doit être aussi ouverte à tous les autres membres... Si nous avons le courage de défendre le projet franco-allemand, nous pourrions diriger l'Europe dans le bon sens et vaincre les ultra-nationalistes. Si nous perdons cette lutte, l'Europe sera à la merci d'autres dangers ». Pour le député réputé pour son franc-parler, la bataille contre les

extrêmes est aussi une bataille de communication. « Le temps du politique et de la démocratie s'inscrit dans des actions longues, inhérentes au fonctionnement même des institutions européennes, alors que l'instantanéité dictée par les réseaux sociaux fait le jeu des ultra-nationalistes, qui passent leur temps à parler, à faire des raccourcis et à détourner la vérité plutôt que de débattre sur les idées de fonds, puisqu'ils n'ont aucun programme et aucune alternative à l'Europe » .../... « Les partis démocratiques doivent s'emparer des instruments de communication modernes. Donald Trump tweete à tout va pour dire tout et son contraire. Il occupe l'espace médiatique. Aux Européens d'en faire de même mais pour défendre nos valeurs démocratiques ».

Pratiques restrictives de concurrence : modifiées en profondeur par la réforme d'avril 2019 !

Depuis l'ordonnance du 24 avril 2019¹ la liste des pratiques restrictives de concurrence prévue par le code de commerce français a été réduite considérablement.

Des treize pratiques restrictives précédentes, auxquelles la pratique était confrontée de manière inégale, subsistent les trois principales, qui continuent de faire l'objet de sanctions :

- l'obtention ou la tentative d'obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie,
- la soumission ou la tentative de soumission de l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, et,
- la rupture brutale, même partielle, d'une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation.

La disposition phare de l'ordonnance concerne la rupture brutale des relations commerciales établies, qui fait l'objet d'un abondant contentieux. Le nouveau texte vient encadrer, en partie, l'appréciation que peuvent faire les tribunaux de la durée du préavis qui doit être accordé. Si cette durée s'apprécie toujours au regard notamment de la durée de la relation commerciale, les juridictions ne pourront plus condamner un opérateur économique ayant octroyé un préavis d'une durée de 18 mois à un délai plus long.

Les prochaines années permettront de mesurer si l'objectif affiché du législateur de simplification du droit des pratiques restrictives se concrétisera en pratique par une diminution du contentieux.

Wettbewerbsbeschränkende Handlungen: tiefgreifende Änderungen durch die Reform vom April 2019!

Mit dem Erlass vom 24. April 2019² ist die Liste der vom französischen Handelsgesetzbuch erfassten wettbewerbsbeschränkenden Handlungen deutlich reduziert worden.

Von den dreizehn wettbewerbsbeschränkenden Handlungen, mit denen die Praxis zuvor in recht ungleichmäßiger Weise befasst gewesen ist, verbleiben die folgenden drei Hauptgruppen, die weiterhin sanktioniert werden können:

- die Erlangung oder der Versuch der Erlangung eines Vorteils, der keiner Gegenleistung entspricht oder der offensichtlich in keinem Verhältnis zum Wert der gewährten Gegenleistung steht,
- die Unterwerfung oder versuchte Unterwerfung der anderen Partei unter Verpflichtungen, die ein erhebliches Ungleichgewicht in den Rechten und Pflichten der Parteien schaffen, und,

- die abrupte Beendigung, auch teilweise, einer bestehenden Geschäftsbeziehung ohne vorherige schriftliche Mitteilung mit einer Frist, die der Dauer der Beziehung Rechnung trägt.

Die Schlüsselbestimmung der Verordnung betrifft die abrupte Beendigung etablierter Geschäftsbeziehungen, die Gegenstand zahlreicher Rechtsstreitigkeiten ist. Der neue Text regelt zum Teil die Beurteilung der Länge der Kündigungsfrist durch die Gerichte. Während die Länge der Kündigungsfrist weiterhin stets unter Berücksichtigung der Dauer der Geschäftsbeziehung beurteilt wird, können die Gerichte einen Wirtschaftsteilnehmer, der eine 18-monatige Kündigungsfrist eingehalten hat, nicht mehr zu einer längeren Frist verurteilen.

In den kommenden Jahren wird sich zeigen, ob sich das erklärte Ziel des Gesetzgebers, das Wettbewerbsrecht zu vereinfachen, in der Praxis durch eine Verringerung der Zahl der Streitfälle konkretisieren wird.

¹ Ordonnance n°2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées.

² Erlass Nr. 2019-359 vom 24. April 2019 zur Neufassung des Titels IV des Buches IV des Handelsgesetzbuches in Bezug auf die Transparenz, wettbewerbsbeschränkende Praktiken und andere verbotene Praktiken.



Valoris **Avocats**

Créateurs de valeur(s) - Wir schaffen Wert(e) - Creating value(s)

Le **droit international des affaires** et les **relations franco-allemandes** sont le fer de lance du cabinet

Valoris Avocats.

Internationales Wirtschaftsrecht und die deutsch-französischen Beziehungen sind der Kern unserer Kompetenzen.



www.valoris-avocats.com

PARIS

75 Av. des Champs-Élysées
F-75008 Paris

STRASBOURG

14 Avenue Pierre Mendès-France
F-67300 Strasbourg-Schiltigheim

LYON

L'Européen
19 boulevard Eugène Deruelle
F-69003 Lyon

info@valoris-avocats.com



“L'Allemagne doit changer de spécialisation industrielle”

Die Schlüsselbereiche, die den Erfolg des « Made in Germany » hervorgebracht haben, nehmen ab. Eine Neuausrichtung der Produktionsstruktur der deutschen Wirtschaft auf nachhaltige Wachstumsbereiche ist unvermeidlich. Die Neuqualifizierung von Mitarbeitern in Unternehmen wird die größte Herausforderung für das nächste Kanzleramt sein, so der Ökonom Patrick Artus.

“ On entend souvent que l'Allemagne serait pénalisée par sa forte ouverture aux marchés internationaux et que le ralentissement de la demande chinoise et le ralentissement de l'économie mondiale expliqueraient l'essoufflement de l'économie allemande. C'est faux ! Le commerce mondial progresse de 2% par an, cela ne peut entraîner une récession en Allemagne. Les exportations allemandes devraient progresser au rythme de la croissance mondiale, comme c'est le cas des exportations françaises (+2%/ an) » analyse l'économiste en chef de Natixis.

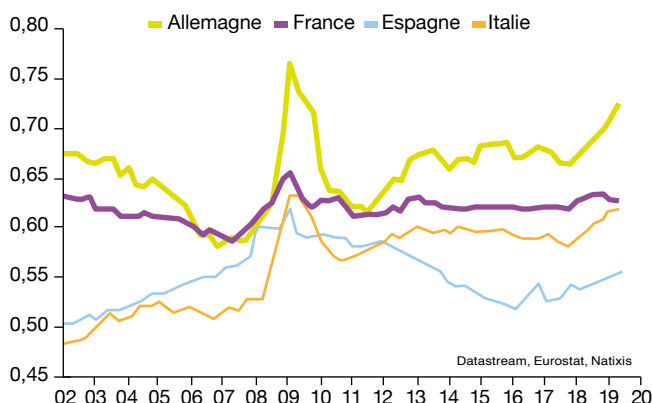
trielle vers une économie de services. À l'inverse de la France davantage positionnée sur des secteurs en forte croissance (aéronautique, pharmacie, agroalimentaire, luxe), les secteurs clés (automobile, chimie, biens d'équipements) qui ont fait la solidité du modèle allemand (12% des emplois) sont en décroissance sur le plan mondial. « La demande mondiale de biens d'équipements ne fait que baisser depuis 3 ans » souligne l'économiste, conseiller du gouvernement français.

Frankreich, das auf Wachstumssektoren ausgerichtet ist, ist wettbewerbsfähiger geworden.

Le “trou d'air” que traverse actuellement l'économie allemande ne s'explique donc pas par des facteurs conjoncturels mais bien par des facteurs structurels : mutation d'une économie indus-

« L'Allemagne n'a donc d'autres choix que de changer de spécialisation industrielle pour se réorienter vers des secteurs en croissance comme les énergies renouvelables ou l'hydrogène

■ Le niveau des coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière



« En 2008, les coûts salariaux dans l'industrie étaient équivalents en France et en Allemagne. Fin 2019, ils sont 15% supérieurs en Allemagne » a expliqué Patrick Artus lors du Congrès Villafrance à Lyon le 6 novembre 2019.



par exemple». Et cette réorientation nécessaire devra s'accompagner par une baisse des coûts de production, « car aujourd'hui l'Allemagne est trop chère ». L'augmentation des salaires depuis une dizaine d'année, +3% par an en moyenne, renchérit considérablement les coûts de production (cf graphique) en comparaison de ses voisins européens qui pratiquent la modération salariale (France ou Espagne, notamment). En 2008, les coûts salariaux dans l'industrie étaient équivalents en France et en Allemagne. Fin 2019, ils sont 15% supérieurs en Allemagne. Selon l'économiste, une politique d'austérité salariale semble donc inévitable dans un contexte de hausse prévisible du chômage.

« Pour l'instant, les entreprises allemandes n'ajustent pas encore leurs effectifs. Elles privilégient le Kurzarbeit. Cet “ajustement” fonctionne très bien sur des périodes



Patrick Artus, économiste français, directeur de la recherche et des études de Natixis.

courtes, mais si la baisse d'activité s'avère durable, elles n'auront d'autres choix que de réduire leurs effectifs ». Tout en accroissant considérablement leurs efforts de requalification de leurs employés. Ce sera

"Deutschland behält jedoch solide Fundamente, die Frankreich nach wie vor beneidet"

le principal défi de la prochaine chancellerie. « Attention », nuance-t-il toutefois, « l'Allemagne conserve de solides fondamentaux » que la France continue d'envier : qualité du système éducatif, compétence de la population active, capacité d'employabilité, faible taux de chômage, important niveau de dépenses R&D, taux de robotisation des entreprises deux fois supérieur à la France. Et avec un très faible endettement public (56% du Pib), contre près de 100% pour la France, il n'y a pas péril en la demeure... Paradoxalement, la France qui enregistre une croissance soutenue (1,3% en 2020 selon l'OCDE) possède plusieurs avantages structurels sur l'Allemagne : outre une spécialisation sur des secteurs en croissance, elle est en capacité de développer les services plus rapidement que l'Allemagne. « Le niveau d'emplois dans les services est plus élevé en Allemagne qu'en France mais il diminue ces dernières années, alors qu'il augmente assez fortement en France » souligne Patrick Artus. Enfin, la politique de baisse du coût du travail conduite ces dernières années commence à porter ses fruits.

Sylvain Etaix

Sonderausgabe der Acteurs du franco-allemand

Acteurs du franco-allemand®

Deutsch-französische Wirtschaftsakteure



Abonnement offre promotionnelle

11 ÉDITIONS DIGITALES D'ACTEURS DU FRANCO-ALLEMAND POUR UN AN*

CODE PROMO
POLE-FA

Avec ce Code Promo, bénéficiez de la formule annuelle multi-lecteurs** (699 € H.T.) au prix de 499 € H.T. ainsi qu'une réduction supplémentaire de 50€



11 Pdf par an
dont 2 hors-série



449 € H.T.

OFFRE VALABLE JUSQU'AU 29 MAI 2020

449 € + TVA 20% (89,80€) = 538,80 € TTC

Tél. + 33 [0]4 81 13 23 36

www.acteursdufrancoallemand.com

abonnement@acteursdufrancoallemand.com

* Tacite reconduction à chaque date anniversaire de mon inscription.

** Offre limitée à 15 lecteurs. Si vous souhaitez abonner plus de 15 personnes, contactez-nous pour une solution sur-mesure.

Deutsche öffentliche Fördermittel im Fokus

Um spürbare Fortschritte bei der Verringerung des Endenergieverbrauchs und der Reduzierung der CO₂-Emissionen zu erzielen, fördert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) seit dem 01.01.2019 Investitionen zur Steigerung der betrieblichen Energieeffizienz, Abwärmenutzung und zur Nutzung Erneuerbarer Energien für Prozesswärme in Deutschland. Es können Investitionszuschüsse von bis zu 55% beantragt werden.

Das Programm „Energieeffizienz in der Wirtschaft“:

Modul 1 betrifft Querschnittstechnologien wie elektrische Motoren und Antriebe, Ventilatoren, Pumpen oder Druckluftanlagen. Modul 2 fördert die Bereitstellung von Prozesswärme aus Erneuerbaren Energien insbesondere Solarkollektoranlagen, Biomasseanlagen und Wärmepumpen. Modul 3 betrifft die Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Sensorik und Energiemanagement-Software. Modul 4 umfasst die energiebezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen.

Antragsberechtigt sind alle Unternehmen unabhängig von ihrer Umsatzgröße. Lediglich die Investition muss in Deutschland getätigt werden und darf noch nicht begonnen sein. Grundsätzlich werden für die Bemessung der Förderung die Investitionsmehrkosten zur Erreichung der verbesserten Energieeffizienz herangezogen. Diese Investitionsmehrkosten werden mit 30% (im Regelfall) bis 55% bezuschusst.

Der Zuschuss ist begrenzt auf 700 €/eingesparter Tonne CO₂ pro Jahr bei KMUs (nach europäischer Definition) und 500 €/eingesparter Tonne CO₂ pro Jahr bei größeren Unternehmen. Ein KMU im europäischen Sinne hat auf konsolidierter Ebene weniger als 250 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz unter 50 Mio. € oder eine Bilanzsumme kleiner als 43 Mio. €.



Daniel Juncker ist Projektleiter bei der REM CAPITAL AG.
Daniel Juncker est chef de projets chez REM CAPITAL AG.

Focus sur les aides publiques en Allemagne

Dans une perspective de réduction sensible de la consommation énergétique et des émissions de CO₂ en Allemagne le Ministère Fédéral de l'Économie et de l'Énergie (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie – BMWI) soutient depuis le 1 Janvier 2019 les investissements productifs qui améliorent l'efficacité énergétique, l'utilisation de la chaleur perdue ainsi que l'utilisation d'énergies renouvelables dans les procédés de production en Allemagne. Les aides peuvent aller jusqu'à 55% de subventions non remboursables.

Le programme « Efficacité Énergétique dans l'Économie » (Energieeffizienz in der Wirtschaft) se decline comme suit:

Le module 1 concerne les technologies génériques. Le module 2 concerne la mise à disposition de chaleur industrielle par l'intermédiaire des énergies renouvelables et spécifiquement les installations solaires, les pompes à chaleur et les installations de biomasse. Le module 3 concerne les techniques et instruments de mesure, de commande ou de régulation ainsi que les capteurs et les logiciels de gestion énergétique. Le module 4 concerne l'optimisation énergétique des installations et des procédés.

Toute entreprise, quelle que soit sa taille ou le pays d'origine du groupe est éligible, l'investissement devant avoir lieu sur le territoire allemand. En principe le montant d'aide admissible est calculé sur la base des coûts d'investissement supplémentaires nécessaires pour atteindre l'amélioration énergétique voulue. Les coûts d'investissements supplémentaires sont subventionnés par des aides non-remboursables pouvant aller de 30% (en général) à 55% des coûts concernés.

La subvention est limitée à € 700/to. de CO₂ économisée sur une année complète dans le cas d'une PME (definition européenne) et de € 500/to. dans le cas d'un groupe plus grand. Une PME au sens communautaire possède au niveau consolidé moins de 250 salariés, et n'excède pas un chiffre d'affaires annuel de € 50 M. ou un total de bilan de € 43 M.

REM CAPITAL AG begleitet Sie bei der Erschließung von Fördermitteln

Die 2009 gegründete REM CAPITAL AG mit Hauptsitz in Stuttgart sowie Niederlassungen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München ist ein auf die Erschließung komplexer öffentlicher Fördermittel spezialisiertes Beratungs- und Umsetzungsunternehmen.

Unser erfahrenes Team aus über 70 Kolleg(inn)en besteht aus Experten in der Industriefinanzierung, Kreditspezialisten sowie Ingenieuren. Zu unseren Kunden zählen deutsche und ausländische Unternehmen sowie Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen. In unserer über 10-jährigen Erfahrung durften wir mehr als 1.400 Projekte von der Projektanalyse bis zur Umsetzung begleiten.

Unser Tätigkeitsschwerpunkt liegt insbesondere auf der Erschließung hoch subventionierter Förderdarlehen und Zuschüsse in Zusammenhang mit großvolumigen Innovations- und umweltrelevanten Investitionsvorhaben wie z.B. Hotels, Wohnheime oder Pflegeheime, Wohn- und Geschäftshäuser, große Handels- und Logistikobjekte, Gebäudesanierung aller Asset-Klassen, industrielle Produktionsstätten und energieeffiziente Industrieanlagen.

Eine unserer Kernkompetenzen ist die Vereinigung von kredit-sächlichem und technischem Spezialwissen. Wir stehen dabei für eine erfolgsorientierte, verlässliche und für unsere Kunden äußerst ressourcenschonende Vorgehensweise zur Generierung eines maximalen monetären Vorteils sowie optimaler Finanzierungsstrukturen.

Wir bieten Ihnen dabei folgende Vorteile:

1. **Wettbewerbsvorteil** durch innovativen Finanzierungsansatz
2. **Refinanzierungsvorteil** für die Bank durch Fördermittel der KfW als Refinanzierungsbasis
3. **Sicherheit** durch unsere langjährige Erfahrung bei komplexen Förderprojekten sowie unsere fundierte Finanzierungs- und Umsetzungsexpertise
4. **Zeitaufwand** für unsere Kunden maximal ressourcenschonend
5. Zulassung als **Sachverständiger** für das ERP-Programm Innovation („Europa-Neuheiten“)
6. Unsere Dienstleistung gestaltet sich zu 100% **erfolgsorientiert**

« 10 Jahre Erfahrung in der Fördermittlerschließung.
Major Player in Deutschland.

10 ans d'expérience dans le domaine des aides publiques.
Acteur majeur sur le marché allemand. »

REM CAPITAL AG vous accompagne dans l'obtention de subventions publiques

La société REM CAPITAL AG a été créée en 2009 et dispose à côté de son siège social à Stuttgart de succursales à Berlin, Düsseldorf, Francfort, Hambourg et Munich.

REM CAPITAL est une maison spécialisée dans l'obtention d'aides publiques. Avec plus de 70 collègues notre équipe regroupe des experts en financements, des analystes crédit ainsi que des techniciens et ingénieurs. Nos clients sont des entreprises allemandes, françaises et étrangères ainsi que des sociétés de services ou de conseil dans les secteurs d'activités les plus divers.

Depuis la création de la société nous avons accompagné plus de 1.400 projets de l'analyse initiale jusqu'à leur réalisation. Notre activité se concentre sur l'obtention d'aides publiques complexes pour nos clients sous forme de prêts bonifiés ou de subventions non-remboursables dans le cadre d'investissements d'envergure de toute sorte comme par exemple des hôtels, des résidences pour personnes âgées, des immeubles commerciaux et d'habitation, des centres logistiques, des centres de production industrielle, ou dans le cadre de l'assainissement énergétique immobilier. Dans notre travail nous unissons le savoir-faire « Finances » et le savoir-faire « Technique ». Ce faisant nous voulons générer un avantage financier maximum pour notre client tout en ménageant ses ressources internes.

Nous proposons à notre client les avantages suivants:

1. Une meilleure compétitivité liée à des structures financières innovantes
2. Un avantage de refinancement via l'obtention de prêts refinancés par KfW – la banque de développement allemande
3. La sécurité dans les procédés due à notre longue expérience de transactions complexes et notre expertise technique et financière
4. La réduction du facteur temps pour nos clients
5. Un service professionnel à 100% lié au succès du projet

Créations & Coopérations

Firmengründungen & Zusammenarbeit

TÉLÉCOMMUNICATIONS

NFON France ouvre une succursale à Paris

NFON France, dont Laurent Lhermitte (*photo*) est directeur général, devient le 15^e pays d'implantation du groupe NFON (siège à Munich, 30 000 entreprises clientes, côté à la bourse de Francfort) dans le monde. Le marché des systèmes téléphoniques en "cloud" est en croissance constante. De 2017 à 2022, le nombre d'extensions du cloud passera de 13 à 26 millions en Europe - la part de marché, en France uniquement, passera de 8% actuellement à 12% d'ici 2020. Avec son produit phare, Cloudya, le système téléphonique du nuage et les solutions haut de gamme telles que Ncontactcenter, Nhospitality et Neorecording, NFON France entre sur ce marché clé au bon moment.



© NFON

CHIMIE

France : BASF et Domo Chemicals vont créer une joint-venture suite au rachat des activités polyamide de Solvay

Le 26 août, les groupes chimistes BASF, Solvay et le groupe belge Domo Chemicals ont annoncé un accord sur l'acquisition de l'activité de polyamide de Solvay par le groupe allemand, qui avait été annoncé en septembre 2017. En janvier 2019, la Commission européenne avait donné son feu vert à l'opération sous réserve de certaines conditions, notam-

ment la cession des installations de production du polyamide 6.6 de Solvay en Europe. Mi-août, la cession de ces activités à Domo Chemicals a été actée. La transaction devrait être achevée fin 2019 (elle reste subordonnée à l'autorisation des autorités de la concurrence concernées, ndlr). BASF achètera l'activité mondiale (non européenne) de PA6.6 de Solvay, « y compris la participation de Solvay à 50 % dans la production d'adiponitrile (ADN) de Butachimie, conformément à l'accord signé en septembre 2017 » indique BASF dans un communiqué. La transaction, elle aussi soumise aux autorités de la concurrence, devrait être finalisée d'ici la fin de l'année. BASF va reprendre huit sites de production (en Allemagne, France, Chine, Inde et Corée du Sud, au Brésil et au Mexique). En France, BASF et Domo annoncent la création d'une joint-venture pour produire de l'acide adipique. En outre, Solvay cèdera au chimiste allemand trois centres de R&D situés en Corée du Sud, en Chine et au Brésil et six centres de conseils techniques en Asie et en Amérique du Nord et du Sud. Le prix de l'acquisition s'élève à 1,3 milliard d'euros. Les activités polyamides de Solvay nouvellement acquises ont généré près d'1Md d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Une fois la vente réalisée, plus de 700 employés de Solvay rejoindront BASF. La coentreprise entre BASF et Domo en France devrait employer 650 personnes. Le chimiste allemand intègrera les nouvelles activités dans ses divisions Monomers et Performance Materials. Le groupe de Ludwigshafen explique ainsi conforter sa position « en tant que fournisseur de

solutions innovantes pour les transports, la construction et les biens de consommation, entre autres. À travers son intégration en amont dans des matières premières importantes telles que l'adiponitrile (ADN), BASF sera présent tout au long de la filière du polyamide 6.6 et pourra développer encore les capacités de production des polymères ».

IOT

Partenariat mondial entre les allemands Rittal et Siemens et le français Atos



PxHere

Fin juin, les groupes allemands Rittal, spécialiste des technologies d'habillage électrique et électronique, Siemens et le français Atos ont conclu un partenariat de portée mondiale visant à fournir des solutions matérielles/logicielles facilitant la mise en oeuvre d'infrastructures informatiques en périphérie de réseau (edge computing) dans les usines, les villes intelligentes et le secteur de l'énergie notamment. Une solution baptisée IEDC (Intelligent Edge Data Center) devrait être lancée prochainement. Il s'agit d'un serveur de données configurable (sous forme d'un boîtier mural ou de rack informatique) qui permet aux entreprises de traiter les données de l'IoT en temps réel à l'aide de plates-formes telles que MindSphere de Siemens (un environnement d'exploitation pour l'IoT, exécuté soit en local soit dans le cloud de Siemens), et le nouveau serveur embarqué BullSequana Edge d'Atos présenté en mai à l'occasion de Vivatech-nology. Selon les partenaires, IEDC est une solution adaptée aux entreprises qui doivent traiter de grandes quantités de données en temps réel dans des environnements de production, le commerce, la santé ou encore dans les smart cities.



BASF SE

Créations & Coopérations

Firmengründungen & Zusammenarbeit

ASSURANCES

Une offre pour les TPE signée Euler Hermes et Moment

Euler Hermes, un des leaders mondiaux de l'assurance-crédit et filiale du groupe allemand Allianz, vient d'annoncer son partenariat avec la fintech Moment, une plateforme d'assurance contre les retards de paiement basée sur la facturation, permettant aux petites entreprises d'être payées à l'échéance. Avec ce partenariat, Moment et Euler Hermes comptent accompagner les petites entreprises en cas de défaut ou de retard de paiement, ce qui peut menacer leur développement, voire leur existence. En France, selon l'Observatoire des retards de paiement, 25% des faillites de PME (qui représentent un total de 3,7 millions de salariés) sont dues à des retards de paiement. Moment a été conçu pour répondre à leurs besoins spécifiques : l'assurance est par facture, avec un prix fixe et transparent, et la plateforme s'intègre facilement avec le logiciel de facturation existant dans l'entreprise cliente (ex: Sellsy, Quickbooks)

DISTRIBUTION

Electroménager : Vorwerk s'installe à Marseille

Par l'intermédiaire de sa filiale française, Vorwerk France, le célèbre spécialiste de l'électroménager haut de gamme allemand avait déjà ouvert sa première boutique à Paris en 2017. Aujourd'hui, un 2e concept store situé en plein cœur de Marseille ouvre ses portes. Les gammes de produits Thermomix® et Kobold y seront commercialisées. Le groupe Vorwerk, créé en 1883 en Allemagne, est présent dans 80 pays avec 624 000 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 2,8 Milliards d'euros en 2018. Il est présent en France depuis 1961 au travers de son réseau de vente à domicile. Parmi les prochaines villes qui devraient voir arriver le groupe électroménager allemand dans les prochains mois : Toulouse et Lyon.



Vorwerk

ENERGIE

Moselle : montanSOLAR GmbH reconvertit un ancien site minier en parc solaire

Le 3 décembre 2019, le premier coup de pioche a été donné pour la construction du parc solaire Terril Wendel sur l'ancien site minier par la société française PSTW SAS (filiale de la société allemande montanSOLAR GmbH) en présence de Christophe Arend, Député de Moselle ainsi que de Laurent Kalinowski, Maire de Forbach et de Gérard Mittelberger, Maire de Petite Roselle. « Notre but est faire de ce projet une vitrine de la production d'énergie propre au sein du territoire au bénéfice de ses citoyens » a expliqué Michael Pietsch, directeur général de montanSOLAR GmbH.



Montansolar



Montansolar

Premier coup de pioche Terril Wendel dgäd : Régis Stenger (EPFL) Gérard Mittelberger (Petite-Roselle), Anne Kilian et Torsten Seider (PSTW SAS), Laurent Kalinowski (Forbach), Dr. Michael Pietsch (montanSOLAR), Christophe Arend (Député)

Créée en 2012 à Ensdorf par RAG Montan Immobilien GmbH, le développeur de projet et énergéticien WIRCON GmbH (et d'autres partenaires privés), montanSOLAR GmbH reconvertit les anciens sites miniers dans les régions de la Sarre (Allemagne) et du Grand Est (France) en centrales photovoltaïques.

Pour ce faire, montanSOLAR GmbH a créé la société PSTW, basée à Forbach, en vue de développer et de construire des parcs solaires sur des anciens sites miniers. La future centrale photovoltaïque sur friche minière du Terril Wendel sera située dans le département de la Moselle, sur l'ancien terril des communes de Forbach et Petite-Roselle. Elle occupera une surface totale de 22,7 hectares. Au total, plus de 44.000 modules seront installés sur le site. D'une puissance installée de 17 MWc, elle produira environ 18 169 MWh par an, soit l'équivalent de la consommation électrique annuelle moyenne de plus de 2 600 personnes, permettant ainsi d'éviter le rejet dans l'atmosphère de plus de 10 432 tonnes de CO2 chaque année. « La transition de l'énergie issue du charbon vers une énergie verte - grâce à la construction de ce parc solaire - ouvre la voie vers un avenir très prometteur pour la région » se réjouit Gérard Mittelberger, maire de Petite-Roselle. «La reconversion des anciennes friches minières est cruciale pour le développement économique futur de nos communes. Leur revalorisation est souvent complexe du fait de leur emplacement ou de la nature des sols. Des projets solaires, réalisés par des experts, ouvrent des perspectives d'avenir pour les citoyens de notre région et permettent de générer des revenus pour la commune» explique Laurent Kalinowski, maire de la ville de Forbach. «Ce projet contribuera significativement à la protection du climat et aura un impact positif sur l'empreinte carbone » a souligné le député de Moselle Christophe Arend. Le projet est accompagné d'une opération de financement participatif (<https://enerfip.fr/terril-wendel>) ouvert aux particuliers, aux collectivités locales et aux entreprises.

CSE: das einzige Personalvertretungsorgan seit dem 1. Januar 2020!

Um den sozialen Dialog in französischen Unternehmen zu erleichtern, wurden mit der Macron-Verordnung Nr. 2017-1386 vom 22. September 2017 die verschiedenen Personalvertretungsorgane, wie Personalvertreter, Ausschuss für Gesundheit, Sicherheit und Arbeitsbedingungen, Betriebsrat sowie die einheitliche Arbeitnehmerdelegation in ein einziges Gremium, den Sozial- und Wirtschaftsausschuss (CSE, Art. L.2311-1 ff. des Arbeitsgesetzes), oder kurz CSE, zusammengeführt.

Unternehmen, die mindestens 11 Mitarbeiter über 12 aufeinander folgende Monate beschäftigten, hatten bis zum 31. Dezember 2019 Zeit, den neuen CSE einzurichten. Die Amtszeiten der früheren Gremien endeten automatisch am 1. Januar 2020.

Hat der Arbeitgeber zu diesem Zeitpunkt kein CSE eingerichtet, drohen ihm eine Geldbuße von 7.500 Euro und eine einjährige Haftstrafe wegen Behinderung der Personalvertretung. Darüber hinaus kann er zu Schadensersatzzahlungen an die Mitarbeiter verurteilt werden, denn das Fehlen eines CSE führt beim Arbeitnehmer notwendigerweise zu einem nach französischem Recht zu ersetzenden immateriellen Schaden.

Die Einrichtung eines CSE ist insbesondere unerlässlich für die Durchführung der folgenden Maßnahmen, bei denen der CSE angehört werden muss:

- betriebsbedingte Massenentlassungen,
- Betriebsvereinbarung zur Mitarbeitergewinnbeteiligung,
- Versetzung eines arbeitsunfähigen Mitarbeiters.

Ohne die Beteiligung des CSE und sofern nicht nachgewiesen werden kann, dass zwar CSE-Wahlen vom Arbeitgeber ausgerichtet wurden, sich aber keine Kandidaten für die Wahl aufgestellt haben, wird die Umsetzung der vorgenannten Maßnahmen unrechtmäßig und macht den Arbeitgeber schadenersatzpflichtig.

Die Befugnisse und Aufgaben des neuen CSE variieren je nach Belegschaftsgröße, von 11 bis 49 Mitarbeitern und ab 50 Mitarbeitern aufwärts. Zwar wurden viele der für die früheren Gremien geltenden Regeln übernommen, doch hat der neue CSE eine größere Rolle im sozialen Dialog im Unternehmen.

Auch wenn der CSE im Vergleich zum deutschen Betriebsrat mit einigen wenigen Ausnahmen keine echten Mitbestimmungsrechte hat, bieten die neuen Regeln die Möglichkeit, mit dem CSE im Rahmen eines konstruktiven sozialen Dialogs zusammenzuarbeiten. Die französischen Arbeitgeber sollten diese Gelegenheit nicht ungenutzt verstreichen lassen.

Le CSE, seule instance de représentation du personnel depuis le 1^{er} janvier 2020 !

Pour faciliter le dialogue social dans les entreprises françaises, l'Ordonnance dite Macron n°2017-1386 du 22 septembre 2017, a remplacé les différentes instances représentatives du personnel, telles que les délégués du personnel (DP), le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT), le comité d'entreprise (CE) et la délégation unique du personnel (DUP), par une seule instance : le comité social et économique (CSE, art. L.2311-1 et suivants du Code du travail).

Les entreprises employant au moins 11 salariés sur 12 mois consécutifs avaient jusqu'au 31 décembre 2019 pour mettre en place le CSE. Les mandats des anciennes instances ont automatiquement pris fin au 1^{er} janvier 2020.

A défaut de CSE mis en place à cette date, les employeurs concernés risquent une amende de 7.500 € et un an d'emprisonnement pour délit d'entrave. Par ailleurs, ils peuvent être condamnés à payer aux salariés des dommages-intérêts pour réparer leur préjudice nécessairement causé par l'absence de CSE.

Le CSE est notamment requis pour les procédures :

- de licenciement collectif pour motif économique,
- d'intéressement prévu par accord collectif,
- de reclassement d'un salarié inapte.

Sans CSE et à moins de pouvoir justifier d'avoir organisé les élections de CSE sans succès, ces procédures deviennent alors illicites et leur mise en œuvre expose l'employeur à des dommages-intérêts.

Les attributions du CSE varient en fonction de l'effectif de l'entreprise : de 11 à 49 salariés et à partir de 50 salariés. Si de nombreuses règles applicables aux anciennes instances ont été reprises, la réforme accorde un rôle accru au dialogue social en entreprise.

Certes, comparé au Betriebsrat allemand, le CSE ne tient pas - à quelques exceptions près - un réel rôle de cogestion dans l'entreprise, toutefois les nouvelles règles permettent de le concevoir dans une perspective de dialogue social constructif, de sorte que les employeurs français ont tout intérêt à saisir cette opportunité.

1er cabinet d'avocats
français avec 3 bureaux
en Allemagne : Francfort,
Hambourg et Munich



PLUS DE 65 AVOCATS
ET PROFESSIONNELS
DU DROIT EN ALLEMAGNE
ET 1 GERMAN DESK DE
10 AVOCATS A PARIS

LPA-GGV est issu de la fusion
de LPA-CGR avocats et du cabinet allemand GGV.

www.lpalaw.com | www.lpa-ggv.de



LPA-CGR avocats



LPA-GGV legal tax

Fusions & acquisitions Zusammenschlüsse & Übernahmen

BIENS D'ÉQUIPEMENT

Machines agricoles : Brochard Constructeur racheté par Fliegl



Les machines seront commercialisées, sous le nom Brochard Agriculture sur le marché français ainsi que sur les marchés internationaux où la marque Brochard est déjà implantée.

Après des difficultés économiques, l'entreprise vendéenne Brochard Constructeur vient d'être rachetée par l'allemand Fliegl, spécialisé notamment dans la fabrication de bennes à fond poussant. Le français est spécialisé dans la fabrication et la réparation de remorques à usage industriel et agricole, telles que des épandeurs à fumier, des bennes ou encore des transbordeurs utilisés pour les céréales. Pour Fliegl, la prise de contrôle de Brochard Constructeur constitue une étape majeure pour bâtir un segment complémentaire dédié aux épandeurs universels. «Avec Brochard, nous élargissons notre gamme de produits en Allemagne et sur les marchés internationaux. Cette fusion contribuera à élargir notre gamme de services et à nous implanter encore plus en France», a déclaré Josef Fliegl PDG de Fliegl Agrartechnik. Avec la montée en puissance de l'agriculture biologique, du bien-être animal, des nouvelles méthodes d'agriculture raisonnée, de nouvelles techniques d'épandage de déchets organiques sont nécessaires.



PxHere

MEDIAS

Le site MeilleursAgents en passe de rejoindre le groupe Axel Springer

Le groupe de média allemand Axel Springer (Bild, Die Welt) est en passe de racheter MeilleursAgents, le site leader en France de l'estimation immobilière en ligne (1,8 millions de visiteurs uniques en mai 2019). Une promesse d'achat a été signée le 1^{er} août entre les propriétaires du site d'annonces immobilières (la société Falguière Conseil SAS) et AVIV, filiale du groupe Axel Springer et acteur majeur sur le marché mondial des petites annonces digitales (propriétaire de Seloger et Logic Immo en France, d'Immowelt en Allemagne, Immoweb en Belgique, AVIV possède des participations dans de nombreuses autres entreprises du secteur). Le groupe allemand devrait acquérir 100% du capital du site pour un montant de 200 millions d'euros et conforter sa place de leader sur le marché français des annonces immobilières.



Pour Sébastien Lafond, dirigeant fondateur de MeilleursAgents qui devrait rester à son poste, rejoindre le groupe allemand permettra au site de «développer son offre en France mais également de grandir à l'international» notamment en Allemagne. Créé en 2008 MeilleursAgents emploie 250 personnes pour un chiffre d'affaires de 26 M€ en fin d'année (+45% sur un an), le site devrait atteindre son seuil de rentabilité cette année selon Axel Springer.

SERVICES

Spie acquiert l'allemand Osmo

Le groupe de services multi-techniques français continue de se déployer outre-Rhin, un marché prioritaire qui représente en 2018 plus du quart de ses revenus (1,8 Md d'euros sur un total de 6,7 Mds, le groupe a réalisé 3,22 Mds de chiffre d'affaires au

1^{er} semestre 2019, + 3,7%, ndlr). Fin juillet, le Français a officialisé un accord pour acquérir la société allemande de services OSMO-Anlagenbau GmbH & Co. KG qui est notamment reconnue pour ses équipements techniques de contrôle des tunnels et des centres routiers. Créé en 1970 à Georgsmarienhütte (Basse-Saxe), Osmo fournit des services techniques aux industriels et collectivités (gestion du trafic, installations électriques, automation, assemblage d'équipements de commutation et d'alimentation électrique, systèmes d'alimentation en énergie, technologies de communication et de sécurité). Elle emploie plus de 270 personnes et a généré 65 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Via cette acquisition, Spie renforce sa présence sur le marché allemand, notamment dans les métiers de l'automation, du génie électrique, de l'information et de la communication et fait son entrée sur une nouvelle activité : la gestion de trafic. Soumise à l'approbation des autorités allemandes de la concurrence, la transaction dont le montant n'a pas été dévoilé, devrait être validée dans les prochaines semaines. Rappelons qu'en 2017, le groupe avait déjà réalisé une importante acquisition outre-Rhin (SAG).

INDUSTRIE

Equipements électriques : Siemens cède Merlin Gerin

Le conglomérat allemand cède son activité de maintenance des équipements électriques haute tension fabriqués à Grenoble sous la marque Merlin Gerin. Les acquéreurs sont deux cadres de Siemens associés au fond d'investissement français Anderra Partners, via le véhicule d'investissement Winch Capital 4. Les parties prenantes au rachat vont créer une nouvelle société (130 personnes) laquelle sera implantée sur le site de Siemens de Grenoble. Les représentants ambitionnent de créer un «acteur global des services pour la transmission et la distribution électrique haute tension». Trois axes stratégiques de développement ont été avancés pour cette nouvelle entité : diversification des services en France, développement de l'export et croissance externe. Les équipements haute tension commercialisés sous la marque Merlin Gerin et fabriqués entre 1920 et 2012 sur le site de Grenoble –

Fusions & acquisitions

Zusammenschlüsse & Übernahmen

repris en 2005 par Siemens – représentent aujourd'hui une base installée de 4 000 équipements répartis dans 50 pays. L'activité s'adresse à plusieurs types de clients: les producteurs d'énergie, les opérateurs de transport d'électricité, et les groupes industriels et d'infrastructure. L'opération ne sera réalisée qu'à l'issue du processus de consultation des instances représentatives du personnel débuté le 19 juillet dernier.

AÉRONAUTIQUE

Le fonds munichois Quantum Capital Partners reprend deux filiales de Lisi Aerospace

Le fonds munichois Quantum Capital Partners a conclu début juillet le rachat de deux filiales de Lisi Aerospace : Lisi Aerospace



Peter Allan

Creuzet Maroc et Indraero Siren (chaudronnerie et assemblage). Une offre ferme d'achat avait été proposée au mois de mars à l'équipementier aéronautique français (groupe Lisi). Indraero Siren emploie 420 salariés à Argenton sur Creuse et à Déols. A Casablanca, Lisi Aerospace Creuzet Maroc emploie 283 personnes. Les deux entités représentent 61 millions de chiffre d'affaires (2018) et fournissent notamment Safran et Airbus. Le fonds munichois indique vouloir « rassembler l'ensemble de ses activités aéronautiques sous une même enseigne afin de faire jouer à plein les synergies opérationnelles et en visant une taille critique supérieure à 100 M€ ». Quantum a des participations dans plusieurs autres fournisseurs de l'industrie aéronautique. Pour sa part, Lisi Aerospace se recentre sur ses activités de « fixations aéronautiques et de composants structurels ». Le montant de la cession est tenu secret. Fin juillet, l'équipementier Lisi a annoncé une baisse de 45% de son bénéfice (à 24 millions d'euros) au premier semestre imputable à la vente de ses deux filiales. Le groupe annonce une augmentation de 6,1% de son activité sur

la même période (à 886,2 millions, 1,3% à périmètre et change constant) et avoir atteint son objectif de renouer avec « une croissance organique positive ».

CONSULTING

Capgemini avale Konexus Consulting

Le 29 juillet, le groupe Capgemini a annoncé avoir conclu un accord pour l'acquisition de la société allemande Konexus Consulting (conseil en stratégie de management pour l'industrie énergétique). « Cette acquisition vient renforcer Capgemini Invent, la marque d'innovation, de conseil et de transformation digitale du groupe Capgemini, en Allemagne et en Europe centrale. Elle répond à la demande croissante des clients de la région en conseil en stratégie et services de transformation » explique le groupe dans un communiqué. Créée en 2003 à Hambourg, Konexus Consulting emploie une trentaine de consultants expérimentés qui accompagnent les acteurs majeurs du marché régional de l'énergie, des utilities et de la mobilité sur des sujets de stratégie et de management et de la gestion du changement. « Cette acquisition renforce la position de leader de Capgemini dans le secteur de l'énergie et des utilities en Allemagne, Capgemini Invent étant un déclencheur pour les activités du reste du Groupe. Elle nous permettra de répondre à la demande actuelle et future de nos clients ainsi que de contribuer à un environnement plus durable » explique Cyril Garcia, directeur général de Capgemini Invent et membre du Comité exécutif de Capgemini. Le montant de la transaction, n'a pas été dévoilé.



Pema GmbH

SERVICES

Société Générale cède Pema GmbH

Le 26 juillet, la Société Générale a annoncé la cession de sa filiale allemande de location de camions et remorques PEMA GmbH qu'elle détenait depuis 2008 via la filiale allemande de sa structure GEFA Group, entité dédiée au financement d'équipements. L'acquéreur est le groupe TIP Trailer Services (siège à Amsterdam, filiale du gestionnaire de fonds I Squared Capital). Pema GmbH (440 personnes, 18 établissements en Europe, présence en Allemagne, Belgique, Danemark, Pologne, République Tchèque, Suède et Suisse) est spécialisée dans la location et le leasing de camions et de semi-remorques (19 000 véhicules), tout comme son acquéreur. TIP Trailer Services possède un parc de location et de leasing de semi-remorques de plus de 70 000 unités. L'entreprise, emploie plus de 2 000 personnes et sert ses clients répartis dans 17 pays dans le monde. L'opération dont le montant n'a pas été dévoilé devrait être finalisée dans les prochains mois, une fois les autorisations réglementaires obtenues. Elle s'inscrit dans le programme de recentrage des activités du groupe bancaire.



Pxiere

Dr. Thomas Bretzger présente de la SaarLB



HONKPHOTO

Dr. Thomas Bretzger, président du directoire de la banque franco-allemande SaarLB (Landesbank Saar)

Herr Dr. Bretzger, Sie sind im Januar 2018 von der Oldenburgischen Landesbank zu SaarLB gewechselt. Was hat Sie an der neuen Aufgabe als Vorstandsvorsitzender der Bank besonders gereizt?

Dr. Bretzger: Das deutsch-französische Geschäftsmodell, das es meines Wissens nach weder in Deutschland noch in Frankreich so noch einmal gibt, macht die SaarLB zu einer sehr spannenden Bank. Interessant ist dabei auch, dass sie einen öffentlichen Hintergrund hat. Hinzu kommt die Stärke im Kerngeschäft Kredit, die sehr gut zu diesem Modell passt. Meine Erwartung hat sich außerdem bestätigt, dass sie in allen Segmenten, in denen die Bank unterwegs ist, eine besondere Kundennähe pflegt und mit ihren Kunden auf Augenhöhe kommuniziert. Die Summe dieser Merkmale macht die SaarLB so einmalig und meine Aufgabe so reizvoll.

In welchen Kundensegmenten und Zielregionen ist die SaarLB aktiv? Mit welchem Erfolg?

Dr. Bretzger: Es gibt eine regionale Schwerpunktstrategie mit Ostfrankreich inkl. Paris / Île de France und dem Südwesten Deutschlands. Im Durchschnitt liegt das Verhältnis in den letzten Jahren bei ca. 40 % Frankreich und 60 % Deutschland, sowohl bei den Beständen als auch im Neugeschäft. Diese Strategie gilt für alle fünf Geschäftssegmente: Neben der Landesbausparkasse, die ebenfalls einen deutsch-französischen Schwerpunkt hat, sind dies das Firmenkundengeschäft, die Erneuerbaren Energien – Projektfinanzierungen, das Kommunalkreditgeschäft einschließlich Private Public Partnerships sowie das gewerbliche Immobiliengeschäft, das ebenfalls in Frankreich, Deutschland und auch grenzüberschreitend betrieben wird. Über die letzten Jahre betrachtet verläuft die Neugeschäftsentwicklung der Bank stetig positiv. Erfreulicher Weise steigen dabei auch die Erträge in gleichem Maße. Dies gilt für alle Geschäftsbereiche, die in ähnlichen Größenordnungen wachsen. Dieser Trend hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt.

Aus welchen Gründen hat die SaarLB im März 2019 den Pôle Franco-Allemand gegründet? Welche strategischen Ziele verbindet sie mit der Initiative?

Dr. Bretzger: Anfang des Jahres 2018 fand ein Workshop statt, in dem der Vorstand zusammen mit weiteren Managern im Hause mögliche Wachstumsfelder der Bank für die nächsten Jahre definierte. Darin wurde auch die bereits seit Jahren immer wieder diskutierte Idee, einen verstärkten Fokus auf das grenzüberschreitende Geschäft zu legen, sozusagen der eigenen DNA folgend, aufgegriffen und konkretisiert, woraus das Konzept des Pôle Franco-Allemand entstand. Die Bank schärft damit weiter ihr deutsch-französisches Profil, kann ihre Finanzierungskompetenz in den Märkten nochmals deutlich erweitern und positioniert sich zusammen mit den Partnern des Pôles als deutsch-französisches Kompetenzzentrum. Wir erwarten uns auf diesem Marktplatz zusätzliche Potenziale für ein nachhaltiges Wachstum, womit der Pôle auch auf die Strategie der Bank einzahlt.

Sehen Sie denn einen nachhaltigen Bedarf für ein solches Angebot?

Dr. Bretzger: Deutschland und Frankreich sind zwei große und wirtschaftlich starke Nachbarländer. Studien und Statistiken bestätigen regelmäßig die hohen wirtschaftlichen Verflechtungen und deren steigende Dynamik. Auf der anderen Seite bleiben große kulturelle Unterschiede und hohe Hürden durch die verschiedenen Sprachen, Rechtskreise und Steuer-

la stratégie franco-allemande

Dr. Thomas Bretzger stellt die deutsch-französische Strategie der SaarLB vor

systeme, was die Komplexität der grenzüberschreitenden Projekte allgemein erhöht. Dies spüren wir im Saarland besonders deutlich. Ja, wir sind vom Bedarf und den Marktpotenzialen für ein solches Angebot überzeugt, was die gute Entwicklung des Pôles im ersten Jahr, die im Übrigen über unsere Erwartungen lag, beweist.

Wie bringt sich die SaarLB in den Pôle Franco-Allemand konkret ein und wie steht das Land Saarland, der Hauptgesellschafter der SaarLB, zu dieser Initiative?

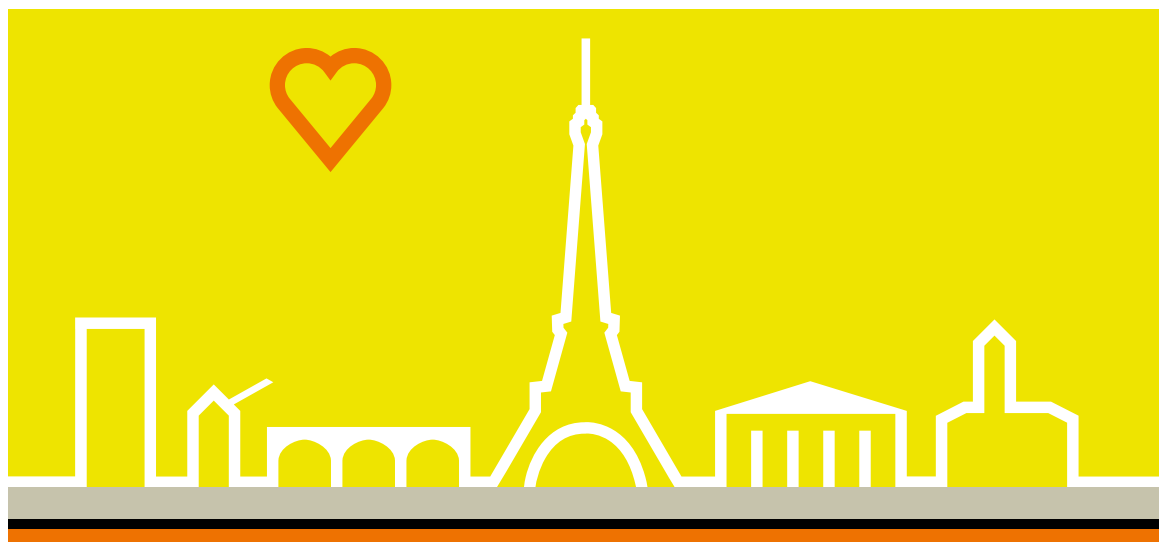
Dr. Bretzger: Die Bank betreibt die digitale Plattform auf eigene Kosten. Mehrere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Bank arbeiten mit eigenen Ideen und Initiativen ausschließlich für den Pôle. Sie sind verantwortlich für die inhaltliche Gestal-

„Deutschland und Frankreich sind zwei große und wirtschaftlich starke Nachbarländer. Studien und Statistiken bestätigen regelmäßig die hohen wirtschaftlichen Verflechtungen und deren steigende Dynamik.“

tung der Plattform und koordinieren die Aktivitäten der Partner und die gemeinsamen Veranstaltungen und Kampagnen. Die Regierung steht selbstverständlich uneingeschränkt zum Pôle. Schließlich unterstützt er par excellence die deutsch-französische Strategie des Landes.

saar^{LB}

Devenir de vrais
PARTENAIRES
plutôt que
rester de
simples voisins.



Damit aus Nachbarschaft **Partnerschaft** wird, braucht es echtes Verständnis füreinander.
www.saarlb.de

Créations & Coopérations

Firmengründungen & Zusammenarbeit

DIGITAL

Regiondo se lance sur le marché français de la réservation d'activités touristiques



Regiondo
Yann Maurer

« En Allemagne, nous sommes davantage sur de l'activité outdoor avec des acteurs comme Jochenschweizer.de ou mydays.de. En France, nous nous positionnons davantage sur des activités de tourisme. La côte d'Azur et Paris sont deux régions très attractives. Nous voulons apporter notre expertise digitale aux acteurs du marché ». Par exemple, les offices du tourisme ont perdu le marché de la réservation en ligne de logements au profit de Booking. « Ils ne veulent pas perdre celui de la réservation d'activités. Nous sommes là pour les aider. Grâce à nos partenariats avec Expedia ou encore Tripadvisor, les professionnels actifs sur notre plateforme ont une audience démultipliée ».

BTP

Attestation Légale s'implante à Berlin

En juin 2018 débutait la phase de tests à laquelle 17 entreprises du BTP en Allemagne ont participé dans le cadre d'un projet d'expansion outre-Rhin d'Attestation Légale. C'est désormais chose faite : la filiale allemande a été créée, sous la dénomination OFA GmbH. Attestation Légale s'est alliée à l'entreprise allemande Zertifizierung Bau GmbH pour concevoir et déployer la nouvelle plateforme OnceForAll en Allemagne. Sa plateforme permet de collecter, numériser et sécuriser l'ensemble des pièces administratives (légales, financières, sociales et juridiques) nécessaires à la bonne relation entre "donneurs d'ordres" et "fournisseurs" dans le domaine du BTP. L'entreprise fondée par Renaud Sornin affiche pour le 1er semestre 2019 un chiffre d'affaires de 3.1 M€. 2 M€ ont été investis dans le renouvellement de sa plateforme, afin qu'elle soit plus intuitive et plus performante.



ALG

« Nous allons ouvrir d'ici la fin de l'année un bureau à Marseille et un autre à Paris. Nous portons d'ambitieux projets de développement en France où nous compterons entre 15 et 20 collaborateurs d'ici quelques mois. Seuls 10% des acteurs français sur le marché de l'offre d'activités touristiques sont digitalisés, le marché est donc encore largement sous-développé » explique depuis Munich Yann Maurer Pdg fondateur de Regiondo.de. « Nous comptons enregistrer près de 1000 prestataires français sur notre plateforme qui en compte aujourd'hui 7500 pour l'ensemble des pays que nous servons (Allemagne, zone DACH) et Italie ». La plateforme de réservation dont l'actionnaire principal est le NuCom (filiale de ProSiebenSat.1 Media SE) emploie 70 collaborateurs de 13 nationalités différentes. Elle met en relation des professionnels du tourisme (guides, office de tourisme, parc d'activités, exploitants de sites touristiques etc...) et des particuliers désireux de réserver une activité de loisir (escape game, canyoning, excursion et tous types d'activités touristiques). « Nous accompagnons les professionnels dans leur processus de digitalisation en leur apportant des outils via un système d'abonnement. Nous nous rémunérons à la commission, sur chaque transaction réalisée ». La plateforme gère un volume de 90 millions de transactions.



Trilux

GUILLELMO DE PEÑARANDA
nommé CEO
du groupe TRILUX

Le 1^{er} octobre 2019, Guillermo Fernandez de Peñaranda Bonet a pris les fonctions de CEO (Chief Executive Officer) du groupe TRILUX. Il succède à Michael Huber, qui assume désormais un rôle actif au sein du Conseil de surveillance. Dietmar Zembrot, CTO depuis de nombreuses années, a quitté le groupe le 30 septembre 2019.



LinkedIn

BRUNO ERHARD
directeur des affaires
publiques chez
Boehringer Ingelheim

Bruno Erhard (ex MSD France) est le nouveau Directeur des affaires publiques et de la communication de Boehringer Ingelheim France.



© Fidal

FIDAL dope son pôle Restructuring

Le cabinet d'avocats d'affaires Fidal annonce la nomination de **HUBERT DE FRÉMONT** en qualité d'associé au sein de l'équipe nationale Mutation et Retournement des Entreprises. A ce poste depuis le 6 janvier, Hubert de Frémont est en charge des aspects droit social. Il travaille aux côtés de Bertrand Biette et Laïd Estelle Laurent, associés dédiés aux entreprises en difficultés et leurs partenaires.

Bpifrance JAN KOSCINSKI
nommé à Düsseldorf

Depuis début septembre, Jan Koscinski est le nouveau responsable Zone Europe et Russie de Bpifrance. Basé à Düsseldorf dans les bureaux de Business France, il a notamment en charge le suivi des enjeux allemands pour Bpifrance. Un axe prioritaire, qui se manifeste par plusieurs initiatives, à commencer par le Road show lancé par son DG Nicolas Dufourcq auprès du Mittelstand allemand. La première étape a eu lieu le 17 octobre à Stuttgart (Haus der Wirtschaft).

Créations & Coopérations

Firmengründungen & Zusammenarbeit

DIGITAL

Rubberway : nouvelle application signée Continental et Michelin

Michelin, Continental AG, et SMAG, éditeur de solutions logicielles pour l'agriculture, ont annoncé la création d'une entreprise commune spécialisée dans le développement d'une solution technologique de cartographie des pratiques de la chaîne d'approvisionnement du caoutchouc naturel : Rubberway. En effet, la chaîne d'approvisionnement en caoutchouc naturel qui compte environ 6



Michelin

millions d'agriculteurs, 100 000 intermédiaires et plus de 500 usines de transformation, est extrêmement complexe. La solution technologique Rubberway est déjà opérationnelle depuis 2017 et sa mise en œuvre a commencé dans les principaux pays producteurs (Thaïlande, Indonésie, Côte d'Ivoire, Nigéria, Ghana, Brésil). Cette application est conçue pour être conforme aux objectifs de la plateforme mondiale pour le caoutchouc naturel durable (GPSNR, pour Global Platform for Sustainable Natural Rubber). La co-entreprise devrait démarrer ses activités avant fin 2019.

ÉNERGIE

wpd France ouvre une agence à Lyon



wpd

Producteur d'électricité 100% renouvelable, wpd France (filiale du groupe allemand éponyme, siège à Brème) développe, finance, construit et exploite des parcs éoliens (terrestres et en mer) et solaires photovoltaïques, via ses trois entités : wpd solar France, wpd offshore France (entités dirigées Vincent Balès) et wpd onshore France (dirigée par Grégoire Simon). Présent en France depuis 2002 (sièges à Boulogne-Billancourt et Paris), wpd France possède quatre agences en région à Dijon, Limoges, Nantes et désormais Lyon. La filiale française emploie une centaine de collaborateurs et a également des représentations à Bayonne, Toulouse et Tours. Fin juin 2019, la société a raccordé ou démarré la construction de 440 MW de capacités éoliennes terrestres. Elle a remporté en 2012 deux des appels d'offres étatiques pour une capacité totale de 948 MW (Fécamp & Courseulles sur Mer), et bénéficie d'un portefeuille de projets éoliens et photovoltaïques en cours de développement supérieur à 2 GW. Les collaborateurs de la nouvelle agence lyonnaise travaillent sur des projets éoliens terrestres et solaire photovoltaïque.

INDUSTRIE

Eramet, Basf et Suez collaborent pour recycler les batteries Lithium-ion

Eramet (4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018, 13 000 salariés), BASF (64.5 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 115 000 salariés) et SUEZ (17.3 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 90 000 salariés) collaborent au développement d'un procédé innovant pour le recyclage des batteries lithium-ion. Le projet ReLieVe (Recycling Li-ion batteries for electric Vehicle) va recevoir un financement de 4,7 millions d'euros de la part de l'EIT Raw Materials, un organisme fondé et financé par l'Union européenne, et des trois partenaires. L'objectif du projet est de développer un procédé innovant, dit en boucle fermée, de recyclage des batteries lithium-ion utilisées dans les véhicules électriques, et permettre ainsi la production de nouvelles batteries en Europe. « Environ 50 000 tonnes de batteries devraient être recyclées en Europe d'ici 2027, et ce



Jean-Marc Boursier, Directeur Général Adjoint de Suez

Suez

chiffre pourrait être multiplié par plus de dix en 2035 » a expliqué Jean-Marc Boursier DG adjoint de Suez. Le développement de nouvelles capacités européennes de recyclage des batteries lithium-ion permettra de répondre à la forte croissance du marché dans les années à venir et aux besoins de l'Europe de sécuriser son approvisionnement en matières premières nécessaires à la transition énergétique.

DIGITAL

Pièces automobiles : la marketplace Daparto arrive en France

Un nouveau comparateur de pièces automobiles à destination des professionnels et du grand public arrive en France. Avec



Daparto

dix années d'expérience dans la vente en ligne de pièces détachées, le comparateur allemand Daparto s'installe dans l'hexagone (créé en 2008, 1 million de visiteurs par an, 100 partenaires référencés). Cette nouvelle plateforme référence plus de 20 millions de pièces automobiles pour toutes les marques et tous les véhicules. Avec plus de 86 % des ménages français possédant une voiture et près de 92,6 Mds € dépensés en 2018 en e-Commerce, la France présente un important potentiel pour Daparto, déjà implanté en Autriche, Pologne, Italie et Espagne.

Deutsch-französisches Personalmanagement gelingt nur mit interkultureller Kompetenz

Die länderübergreifende Personalverwaltung innerhalb des Unternehmensverbundes von Leonidas ist eine Herzensangelegenheit für die Geschäftsführerinnen Antje Grieseler und Sophie Tröschel. Mittlerweile sehr versiert in der Behandlung von spezifischen Fragestellungen, war es für die Gesellschaften und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein Lernprozess – einer, der sich absolut gelohnt hat.

Seit Eintritt in den französischen Markt im Jahr 2010, erbringt Leonidas Dienstleistungen in Frankreich. Anfangs noch mit Hilfe externer Dienstleister organisiert, wurde das Human Resource Management 2015 mit Gründung zweier Unternehmen in Reims zu einem vordringlichen Thema – galt es doch, insgesamt 12 Angestellte personaltechnisch zu betreuen.

Personalverwaltung ist nicht gleich Personalverwaltung

Schnell wurde klar, dass sich hier ein komplett neues Gebiet auftut, denn Personalverwaltung in Frankreich ist nicht gleich Personalverwaltung in Deutschland. Abgesehen von grundsätzlichen Fragen des Arbeitsrechts (z.B. obligatorische arbeitsmedizinische Untersuchung bei Einstellung in Frankreich), war hier noch ein spezieller Tarifvertrag (convention collective) anzuwenden.

„Ich erinnere mich noch, dass für uns die Bestimmung des sogenannten „Statuts“ mit dem zugehörigen Koeffizienten ein absolutes Novum war,“ sagt Antje Grieseler, Gründerin der französischen Leonidas Gesellschaften. „So etwas gibt es in Deutschland nicht. Mit Hilfe unserer Berater hatten wir damals die richtige Kategorisierung bestimmt. Heute haben wir genug Wissen, um das alleine zu regeln. Aber es war definitiv ein Lernprozess für uns.“

Zweisprachigkeit ist ein großes Plus

Inzwischen gibt es bei Leonidas ein Team, dass sich um die Personalangelegenheiten kümmert. Antje Grieseler meint dazu: „Wie unser Asset Management sitzt auch unsere Personalabteilung in Deutschland. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind aber durchweg zweisprachig und wickeln in enger Kooperation mit dem französischen Lohnbuchhalter das Alltagsgeschäft ab.“

« Entre temps nous disposons d'autant de connaissances que nous rédigeons et adaptons des contrats de travail français et que nous explorons

de nouveaux sujets – par exemple l'embauche d'une salariée non originaire de l'Union Européenne. »



Antje Grieseler

Vom Alltagsgeschäft zu speziellen Fragen – alles aus einer Hand

Sophie Tröschel, Co-Geschäftsführerin der französischen Firmen und der Leonidas Advice & Asset Management GmbH erläutert: „Die monatlichen Gehaltsabrechnungen werden in Deutschland vorbereitet und in Frankreich weiterbearbeitet. Hier haben wir bereits langjährige Erfahrung, alles läuft routiniert ab. Mittlerweile haben wir so viele Kenntnisse, dass wir auch selbst französische Arbeitsverträge schreiben und anpassen und uns in neue Gebiete – zum Beispiel der Einstellung einer Mitarbeiterin von außerhalb der Europäischen Union – vorwagen. Was sehr wichtig ist, sowohl bei den „alt etablierten“ als auch bei den neuen Kolleginnen und Kollegen sind regelmäßige Treffen – am Telefon oder vor Ort in Frankreich, um ihnen Raum für Gespräche und Fragen zu geben. Da ich selbst einige Jahre in Frankreich tätig war, weiß ich, dass es oft individuelle Fragen zu klären gibt.“



Sophie Tröschel

Vorhandene Synergien nutzen

Auch die Rekrutierung neuen Personals ist ein Thema, das eine enge Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern fordert: „Die Organisation von Bewerbungsprozessen erfolgt durch unser Team in Deutschland: die Stellenanzeigen werden auf französischen Seiten gepostet – dies erlaubt Synergien mit bereits vorhandenen Zugängen auf Portalen, etc. Die Bewerbungsgespräche erfolgen dann mit den Fachabteilungen in Frankreich, die wiederum ihre Eindrücke nach Deutschland rückmelden,“ so Sophie Tröschel.

« Depuis sa création, Leonidas a acquis suffisamment de savoir-faire pour être désormais capable d'assurer en interne toute la gestion des ressources humaines : du recrutement en passant par la gestion quotidienne jusqu'au traitement de thèmes spécifiques. Cet investissement, en temps et en argent, a définitivement été rentabilisé. »

„Seit seiner Gründung hat Leonidas jetzt so viel Know-how erworben, dass wir von der Personalakquise, über das Alltagsgeschäft bis hin zu spezifischen Fragestellungen alles inhouse handhaben. Für uns hat es sich definitiv gelohnt, Zeit und Geld in diese Entwicklung zu investieren,“ so das Fazit von Antje Grieseler. „Der nächste Schritt ist, unseren Kundenkreis auszuweiten; derzeit betreuen wir die gruppeninternen Gesellschaften. Unser Ziel ist es, auch externe Kunden zu gewinnen, die von unserer Erfahrung und unseren Kenntnissen profitieren können.“

+d'infos

andrea.plannerer@leonid-as.com



**LEONIDAS
ADVICE & ASSET
MANAGEMENT**

Ihr Spezialist für deutsch-französische Dienstleistungen

- **Personalverwaltung:** Übernahme des kompletten Human Resource Managements in Frankreich von der Einstellung bis zum Austritt; Kooperation mit langjährigen Partnern im Bereich Lohnbuchhaltung
- **Asset Management:** Management Ihres Projektportfolios im Bereich Solar- und Windenergie über die gesamte Lebensdauer des Assets
- **Juristische Dienstleistungen:** Ansprechpartner für Fragen nach französischem Recht; Zusammenarbeit mit französischen Anwaltskanzleien
- **Buchhaltung:** Langjährige Erfahrung in länderübergreifender Buchhaltung
- **Finanzierungen:** Betreuung bei Finanzierung von Projekten im In- und Ausland

Votre spécialiste pour les services franco-allemands

Gestion du personnel
Gestion de projets
Services juridiques
Services comptables
Financement de projets

Leonidas Advice & Asset Management GmbH

An der Kaufleite 22
90562 Kalchreuth
Amtsgericht Fürth, HRB 16528
Tel.: +49 911/ 569 0350
E-Mail: adviceasset@leonid-as.com
www.leonid-as.com

Decathlon Allemagne poursuit



André Weinert,
directeur Decathlon
Deutschland

L'enseigne française de distribution d'articles de sport est présente outre-Rhin depuis 1986. Premier pays d'implantation, l'Allemagne (78 points de vente) arrive loin derrière les "émergents" (Asie, Amérique du Sud et Région DACH) en terme d'activité, « mais le marché allemand du sport est l'un des plus prometteurs en Europe » selon André Weinert, directeur Decathlon Deutschland. En 2019, l'enseigne a ouvert une dizaine de nouveaux points de vente.

Decathlon est présent en Allemagne depuis 1986.

Le concept a-t-il rapidement convaincu les Allemands ?

André Weinert « Anfangs war Decathlon in Deutschland völlig unbekannt. Unser Konzept musste auf dem deutschen Sportmarkt erst einmal bekannt und das Vertrauen in die Produkte aufgebaut werden. Dazu wurde das Konzept lokal angepasst. Außerdem mussten passende Flächen für weitere Filialen gefunden werden, die groß genug waren, um das vielfältige Sortiment anzubieten. Aber nicht nur die Auswahl der Produkte vor Ort ist wichtig für unser Konzept. Auch das Testen, Anpassen und Herumstöbern unterscheidet Decathlon von anderen Sportanbietern. In den letzten 30 Jahren haben sich unsere Produkte und unsere sportlichen Eigenmarken weiterentwickelt. Weitere Sportarten haben sich spezialisiert und sind dadurch noch hochwertiger und innovativer geworden. Das führte dazu, dass wir letztendlich auch in Deutschland als Sportmarke fest etabliert sind. Dies ist ein wichtiger Grundstein für unseren Erfolg und natürlich auch für unsere weitere Expansion ».

Que représente l'Allemagne en terme de marché ?

André Weinert « Im Jahr 2018 betrug der Umsatz 11,3 Milliarden Euro. Davon wurden 30% in Frankreich und 70% weltweit erzielt. Die höchsten Zuwachsraten verzeichnen wir hauptsächlich in Asien, Südamerika und der DACH-Region. Der deutsche Anteil am Gesamtumsatz steigt von Jahr zu Jahr und der deutsche Sportmarkt bleibt weiterhin ein wichtiger Wachstumstreiber für Decathlon.

Quelles sont les spécificités du marché allemand de la distribution d'articles de sport ?

André Weinert Decathlon ist ein Sportartikelhersteller - und Händler, der für die pure Lust am Sport, mit technisch ausgeprägten Produkten zu vernünftigen Preisen, steht. Alle Produkte der Eigenmarken werden von unseren Teams selbst entwickelt und getestet sowie ausschließlich und direkt über Decathlon vertrieben, was unser Konzept und unser Sortiment einzigartig

macht. Unser Vertriebskonzept unterscheidet sich somit signifikant von den am deutschen Markt sonst noch aktiven Sporthändlern. Diese Unterschiede erklären auch, warum wir ein Fachmarktkonzept sind und kaum in Innenstädte passen. Wir wollen möglichst alle Sportarten unter einem Dach anbieten. Das bedeutet, wir haben auch Randsportarten im Angebot, die ansonsten nur marginal im stationären Einzelhandel zu finden sind, weil die zugehörigen Produkte sich nicht in großen Mengen verkaufen lassen und damit die teuren Quadratmeter in den Innenstädten nicht zu finanzieren sind. Beispiele hierfür sind Bogenschießen, Boule, Tauchen, Kampfsport etc. Auch bei unserem Bekleidungsangebot (90% eigene Produkte) haben wir einen sporttechnischen Schwerpunkt. Unsere Produkte werden immer für einen bestimmten sportlichen Einsatz entwickelt und nie nur um modisch zu sein. Beispiele sind hier Neoprenanzüge, Segeljacken, Kampfsport-Kimonos oder atmungsaktive Laufbekleidung. Wir möchten, dass unsere Kunden im Geschäft auch dazu motiviert werden, einmal neue Sportarten auszuprobieren. Daher wollen wir möglichst viele und großzügige Testflächen bereithalten - sowohl im Geschäft als auch draußen vor dem Geschäft.

Quelle est votre organisation ?

André Weinert 2018 eröffneten 16 weitere Filialen und auch dieses Jahr eröffneten bereits dreizehn neue Filialen. DECATHLON ist somit aktuell an 78 Standorten in ganz Deutschland vertreten. Um noch näher an unseren Kunden sein zu können, testeten wir im Jahr 2016 verschiedene neue Standorte in Deutschland. Dabei eröffneten wir zum einen weitere klassische Geschäfte abseits der Innenstadt, zum anderen testeten wir aber auch neue Konzepte, wie unseren neuen Connect Store. Dabei handelt es sich eigentlich um keine Decathlon Filiale im eigentlichen Sinne, sondern um kleinere Geschäfte, welche in zentralen, hoch frequentierten Toplagen Deutschlands, wie in den Stachus Passagen in München oder am Berliner Hauptbahnhof eröffneten.

son expansion

Decathlon Deutschland

Siège / Sitz : Plochingen Zentrale

Effectif / Mitarbeiterzahl : circa 4.000

C.A. / Umsatz (2018) : 3,14 Mds €

Points de vente / Filialen : 78 (317 in Frankreich und 1.544 weltweit)



Une dizaine de nouveaux points de vente ont ouvert en 2019 : Düsseldorf (Rheinpark-Center Neuss), Munich (Schwanthalerhöhe et Mona Center), Erfurt, Berlin (Wilmerdorfer Arcaden et Gropius Passagen), Mülheim-Kärlich, Weiterstadt et Hambourg (Langenhorn en 2020).

Quels sont vos objectifs de développement pour les années à venir en Allemagne ?

André Weinert Im Mittelpunkt der Entwicklung der nächsten Jahre steht der Sportler mit seinem Bedarf und das Produkt. Um den Sport noch mehr Menschen in Deutschland zu ermöglichen, werden weitere Filialen eröffnet. Um dieses Wachstum bewältigen zu können, existieren bereits zwei Logistikzentren im Süden Deutschlands in Schwetzingen und im Nordwesten Deutschlands in Dortmund. So wurde das deutsche Liefernetzwerk zunächst in zwei Bereiche aufgeteilt: die Belieferung der Nordfilialen und die der Südfilialen. Um noch flexibler auf die Anfragen eingehen zu können und überhaupt schneller reagieren zu können, wird 2020 ein drittes Logistikzentrum in Berlin eröffnet. Ziel ist es dadurch grundsätzlich näher an den Sportlern und den Filialen zu sein.

Quels sont les impacts et les défis de la digitalisation sur vos métiers ?

André Weinert In den vergangenen Jahren wurden viele Prozesse in unserer Wertschöpfungskette angepasst und digitalisiert. Über Click+Collect können die Sportartikel versandkostenfrei von zu Hause aus über den Onlineshop in den Store geliefert werden. Mit Auswahl+ kann der Kunde alternativ auch ganz einfach im Store weitere Kollektionen, Farben oder sportliche Leistungsstufen suchen. Damit unsere Kunden ihre Sportprodukte noch schneller in den Händen halten können, haben wir unsere Filialen mit Self-Checkout-Kassen ausgerüstet. Andere Beispiele sind unsere innovativen Decathlon Connect Stores. Dabei handelt es sich um eine neue Möglichkeit, die traditionellen, großflächigen Geschäfte um die digitale Komponente zu ergänzen. Mit all unseren Ideen und Services arbeiten wir jeden Tag daran, unsere Filialen und den Onlineshop noch innovativer zu gestalten.

Un mot sur votre stratégie multicanale ?

André Weinert Natürlich möchte Decathlon seine Kunden auf den unterschiedlichsten Wegen erreichen und nutzt dazu unterschiedliche Kanäle. Neu in diesem Jahr wurde dazu die Express Lieferung/Same day Lieferung an bestimmten Standorten in Deutschland eingeführt. Dieser spezielle Service wurde seit Anfang November letzten Jahres in Berlin eingeführt und nach einer erfolgreichen Testphase offiziell als neuer Service von Decathlon ernannt. In naher Zukunft soll diese Option in weiteren Städten angeboten werden.

L'Allemagne est un marché de plein emploi. Quelle est votre stratégie de recrutement ?

André Weinert Auf der Suche nach sportbegeisterten Mitarbeitern für unsere Zentrale, Stores und die Logistik nutzen wir unterschiedliche Kanäle. Das Karriereportal ist eine gute Möglichkeit, die Bewerberprofile einzusehen. Wenn deren Persönlichkeit im Einklang mit unseren Unternehmenswerten stehen, werden diese zu einem persönlichen Gespräch eingeladen. Das Rekrutierungsziel von Decathlon sind unbefristete Verträge und stellt damit das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber in Deutschland dar. Zum aktuellen Zeitpunkt befinden sich circa 69 Prozent der Storemitarbeiter in einem unbefristeten Arbeitsverhältnis.

Propos recueillis par Sylvain Etaix



Decathlon, presse

La valeur des mesures de conformité en Allemagne



En Allemagne, depuis des années, force était de constater que les mesures visant à éviter les infractions au sein de l'entreprise ne montraient leur valeur qu'une fois ladite infraction commise. Manifestement, le système de gestion des conformités ne valait donc rien.

La cour fédérale de justice reconnaît les programmes de conformité

Ces dernières années, cette façon de voir les choses a radicalement changé : la Cour fédérale de justice considère maintenant les mesures organisationnelles efficaces adoptées par les entreprises pour éviter ou réparer les infractions comme un motif justifiant la réduction des amendes encourues (jugement

du 9 mai 2017, 1 StR 265/16). Quant au Ministère de la justice, il propose même de diminuer le montant des amendes de 50% pour les entreprises qui auraient mis en place des mesures de conformité efficaces, notamment en ce qui concerne la formation des salariés, l'application obligatoire d'un code de conduite ainsi que le suivi de voies hiérarchiques structurées visant à éviter les situations générant des risques juridiques. Actuellement, en Allemagne, il est envisagé d'inscrire les mesures de conformité dans la loi. Le projet de révision de la loi contre les restrictions de concurrence du 24 janvier 2020 exige des autorités de la concurrence en Allemagne qu'elles tiennent compte de l'existence de mesures de conformité lors de la détermination du montant des amendes.

Désormais, on peut donc constater qu'en Allemagne, les mesures visant à éviter les infractions sont payantes. Soit elles permettent d'éviter d'emblée toute infraction, soit elles conduisent tout du moins à une réduction de l'amende infligée à l'entreprise.

Dr. Jochen Bernhard, Rechtsanwalt (Maîtrise en droit)
jochen.bernhard@menoldbezler.de

Der Wert von Compliance-Maßnahmen in Deutschland

Lange galt in Deutschland der Grundsatz: Der Wert von Maßnahmen zur Vorbeugung von Rechtsverstößen im Unternehmen zeigt sich erst, wenn ein Rechtsverstoß geschehen ist. Dann war das Compliance-Management-System offensichtlich nichts wert.

Bundesgerichtshof erkennt Compliance-Maßnahmen bußgeldmindernd an

Diese Sichtweise hat sich in den vergangenen Jahren radikal geändert: Der Bundesgerichtshof sieht effektive Organisationsmaßnahmen zur Vorbeugung und Wiedergutmachung von Rechtsverstößen als bußgeldminderndes Element an (Urteil vom 9. Mai 2017, Az. 1 StR 265/16). Das Bundesjustizministerium schlägt im Falle wirksamer Compliance-Maßnahmen sogar eine Bußgeldreduktion um 50 % vor. Dies betrifft insbesondere Mitarbeiterschulungen, die verbindliche Umsetzung eines Verhaltenskodexes sowie strukturierte Berichtswege zur Vermeidung rechtlicher Risikosituationen. Nun sollen Compliance-Maßnahmen in Deutschland auch gesetzlich verankert werden. Der Entwurf einer Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 24. Januar 2020 verpflichtet die Kartellbehörden, die Existenz von Compliance-Maßnahmen bei der Bußgeldbemessung positiv zu würdigen.

In Deutschland gilt daher künftig der Grundsatz: Maßnahmen zur Vorbeugung von Rechtsverstößen zahlen sich aus. Entweder sie verhindern Rechtsverstöße von vornherein oder sie führen zumindest zu einer Reduzierung der Unternehmensgeldbuße.

Eliana Koch-Heintzeler, Rechtsanwältin
eliana.koch-heintzeler@menoldbezler.de





**NOUS PARLONS ALLEMAND, FRANÇAIS,
... ET LA LANGUE DES PME.**

**Notre cabinet vous propose conseil juridique et fiscal,
expertise comptable et audit.**

300
SALARIÉS

30
DOMAINES DE
COMPÉTENCE

Menold Bezler vous ouvre la porte des PME allemandes. Parfaitement au fait des pratiques des entreprises familiales et des PME, notre cabinet vous apporte un conseil juridique et fiscal des plus compétent. Réunis dans nos bureaux de Stuttgart, 120 professionnels et 300 salariés au total traitent les spécialités qu'ils maîtrisent le mieux.

N'hésitez pas à nous contacter : www.menoldbezler.de/de/kontakt

**MENOLD
BEZLER**

SPÉCIALISTE DES PME

Le billet de Gonzague Dejouany

Président The Nesting Company

Ex-directeur d'EDF Allemagne et fondateur du Cercle
Economique Franco-Allemand / Deutsch-Französischer
Wirtschaftskreis e.V.



The Nesting Company

„Aachen: Wir haben jetzt
das Inhaltsverzeichnis,
nun müssen wir die
Gebrauchsanleitung
erstellen!“

A l'occasion du premier anniversaire du nouveau Traité d'Aix-la-Chapelle entre l'Allemagne et la France le 22 janvier 2020, c'est l'occasion de formuler un vœu.

Ce Traité réactualisé constitue une table des matières de cette coopération unique. Il reste le mode d'emploi à trouver. Le renforcement et le soutien direct aux dispositifs de financement des start-up européennes sur des secteurs clé me paraît être central à l'heure où la compétition mondiale pour la prospérité de demain se fait féroce.

Nous avons des atouts incontestables et notamment dans le secteur de la transition écologique et de l'économie durable. La contrainte environnementale est une chance qu'il nous faut saisir au niveau européen à l'occasion de partenariats publics-privés dédiés, sous la forme notamment de fonds d'investissement soutenant des start-up en phase d'industrialisation et de déploiement à l'international. C'est à ce prix que nous pourrions fabriquer des futurs champions mondiaux dans ces technologies et services indispensables au fonctionnement durable de notre économie.

„Das deutsch-französische Zukunftswerk kann eine Schlüsselrolle spielen“

L'accompagnement de ces sociétés innovantes pour les aider à se développer sur le marché domestique européen représente un atout certain pour gagner de nouveaux clients et ainsi atteindre une taille respectable. Parallèlement, il me semble également que la création effective de l'Office franco-allemand pour l'avenir prévu par le Traité représente une occasion à saisir pour bien comprendre les enjeux de la nouvelle révolution économique en cours: digitalisation et durabilité affectent la vie économique de nos entreprises avec un impact sociétal majeur. Aussi, ce nouvel Office, représentatif de la société civile et qui inclut les entreprises, peut jouer un rôle clé d'orientation des politiques et des financements de compétitivité des deux pays.


En bref : innovation, financement, durabilité et Europe semblent être devenus les mots clés du moment pour assurer un nouveau souffle au fameux couple franco-allemand.

“Les irritants vie quotidienne”

Die in Kehl ansässige Deutsch-Französin Norma Serpin, Geschäftsführerin der France Regie GmbH (die zur Pressegruppe EBRA gehört) ist Mitglied verschiedener grenzüberschreitender Ausschüsse*. Sie nimmt an mehreren Arbeitsgruppen teil, die sich mit unterschiedlichen Themenbereichen rund um diverse Alltagsirritationen und wirtschaftliche Konvergenz befassen. Interview.

 Il existerait quelque 250 “irritants” du quotidien pour les citoyens français et allemands en zone frontalière. Qu'est-ce qu'un “irritant” et pouvez-vous nous en citer quelques exemples concrets ?

Norma Serpin : c'est en prenant connaissance du rapport Waserman (Sylvain Waserman, Vice-Président de l'Assemblée Parlementaire et Député LREM, ndlr) « Six propositions pour innover au cœur de l'Europe » que j'ai découvert cette appellation dont la traduction en allemand « Reibungen », signifie littéralement « frottement ». Le terme utilisé dans les commissions transfrontalières était plutôt « asymétrie de compétitivité » : juridique, fiscale, réglementaire et sociale, qui met l'accent sur la non-convergence des systèmes et qui freine les initiatives de coopération. Ce terme traduit parfaitement une ambition politique soucieuse de répondre au mieux et dans le détail aux exigences et besoins d'entreprises et de citoyens travaillant et vivant dans un même bassin de vie. Les “irritants” impactent notre quotidien, notamment le domaine de la santé, l'accès aux soins, la reconnaissance des diplômes, les réglementations environnementales (par ex. les vignettes qui ne sont pas les mêmes de part et d'autre du Rhin), l'adaptation des frais postaux pour les envois frontaliers de proximité, la fixation de tarifs uniques pour la mobilité dans les transports en commun des territoires transfrontaliers, etc...

 **Quid des irritants au niveau des entreprises françaises et allemandes ?**

N.S. : L'exemple récent le plus emblématique est la directive régissant les règles de détachement de personnels en Europe, qui a malheureusement impacté de façon négative les échanges dans les régions transfrontalières. Les freins bureaucratiques sont tels que dans l'espace du Rhin Supérieur, près de 42% des échanges ayant eu lieu auparavant ont été soit abandonnés soit limités. Notre Club d'Affaires Rhin Supérieur a organisé une manifestation sur ce thème en juin 2017. Les chefs d'entreprise concernés ont tous exprimé leur étonnement et leur déception. Même si depuis, il y a eu quelques assouplissements, notamment l'abandon du coût par déclaration, la déception reste intacte et on peut considérer cette directive comme une véritable régression.

impactent notre



France Régie GmbH

Norma Serpin,
dirigeante
de France
Regie GmbH

Existe-t-il des “irritants” à l'apprentissage transfrontalier, souvent cité comme un bel exemple de coopération ?

N.S. : C'est un domaine où les choses avancent plutôt bien : le 12 septembre 2013 un 1er accord-cadre a été signé entre les partenaires de la Région Métropole du Rhin Supérieur permettant à des jeunes étudiants alsaciens de faire leur apprentissage côté allemand. J'ai engagé un jeune en licence Communication à Strasbourg pour qu'il effectue son apprentissage dans mon agence de communication & média franco-allemande à Kehl. J'ai éprouvé un peu de fierté à se savoir pionnier dans ce domaine et surtout à contribuer à fortifier l'idée européenne. Un programme de l'IHK Karlsruhe « Wirtschaft macht Schule » a été transposé par la CCI Alsace Eurométropole (« les classes sortent en boîte »), qui a impulsé bon nombre de conventions entre des entreprises et des écoles/universités de part et d'autre du Rhin. J'ai récemment assisté à une signature de conventions d'apprentissage entre 2 entreprises en Allemagne et l'IUT Louis Pasteur, dont l'entreprise Michelin de Karlsruhe qui compte près de 30% d'apprentis en provenance de France. La plupart de ces apprentis sont ensuite embauchés par Michelin. Rappelons également la présence de l'agence d'emploi transfrontalière de Kehl (Inaugurée en 2013 par Ursula Von der Leyen, alors Ministre du travail et des affaires sociales et son homologue français Michel Sapin, ndlr). Elle a placé près de 3000 demandeurs d'emploi.

„Europa ist ein Patchwork und man sich daher insbesondere um dessen Nähe (Grenzregionen) kümmern, wenn es zu viel Spannung (bzw. Divergenzen) gibt, können sie platzen.“

Le sujet de l'harmonisation économique, fiscale et sociale occupe une place importante dans le Traité d'Aix-la-Chapelle. Quelle réponse concrète la France et l'Allemagne peuvent apporter sur ces questions complexes ?

N.S. : Ces questions ne sont pas complexes en soi. Elles le deviennent en effet, car il n'y a pas d'harmonisation fiscale, économique ou sociale en Europe. Certains pays au sein de l'Europe comme le Luxembourg, l'Irlande ou les Pays Bas, agissent comme des territoires-refuges pour ne pas dire des paradis fiscaux, qui déstabilisent l'économie et la cohésion sociale d'autres pays européens menant des politiques plus axées vers une forme de justice sociale. La fiscalité, le droit social sont des sujets éminemment stratégiques, qui constituent en quelque sorte l'ADN d'un pays. Or, la France et l'Allemagne ont une histoire très différente sur ces points. La volonté est bien de faire converger les

systèmes, « d'affranchir » en quelque sorte les régions frontalières de ces ancrages et impératifs historiques en leur donnant le droit, de façon expérimentale (régions laboratoires) d'appliquer une législation et des règles identiques en matière de fiscalité, de droit du travail, et de droit social, notamment en ce qui concerne les écoles maternelles (qui formeront les Citoyens Européens de demain), les institutions de soins de santé et l'exploitation des systèmes de transport public de proximité. L'Europe est un patchwork et il faut prendre particulièrement soin de ses coutures (les régions transfrontalières), lesquelles s'il y a trop de tensions (ou de divergences) peuvent se déchirer.

La future Collectivité Européenne d'Alsace** sera “chef de file” de la coopération transfrontalière (déplacements, infrastructures, bilinguisme etc). En tant que chef d'entreprise basée à Kehl, qu'attendez-vous de cette nouvelle entité ?

N.S. : L'Alsace fait partie de la région nouvellement créée « à la hussarde » sous le Président Hollande en 2013 – Région Grand EST. Cette région est frontalière par essence - avec la Belgique (Ardennes) le Luxembourg et la Sarre (Moselle) avec l'Allemagne et la Suisse. Redonner la possibilité à l'Alsace à travers la Collectivité Européenne d'Alsace d'appréhender de nouveau les questions transfrontalières à un échelon de proximité est une excellente nouvelle, c'est la clé de décisions pragmatiques visant à améliorer la vie au quotidien des habitants de la Région Métropole du Rhin Supérieur. Mais ce n'est finalement qu'un retour en arrière! En tant que représentant d'une entreprise certes située sur un territoire transfrontalier mais relevant du droit allemand, je n'ai pas d'attente particulière sur des points qui entraveraient mon action, puisque mon cadre juridique est stable, et que la vocation d'une entreprise est de trouver le meilleur chemin pour se développer quelles que soient les difficultés. Mon souhait est que cette future Collectivité Européenne d'Alsace reprenne avec énergie et enthousiasme le travail déjà entrepris par l'ancienne Région Alsace en matière de coopération transfrontalière. « Entre l'Alsace et le Pays de Bade, tout est pareil et tout est différent » aimait à dire Adrien Zeller***. Vaste Programme...

Propos recueillis par Sylvain Etaix

*Chambres de commerce CCI Alsace Eurométropole / IHK Karlsruhe & Freiburg i.Br., clubs d'affaires CAFA Rhin Supérieur, Wirtschaftsförderung Kehl a. Rh., WRO/Wirtschafts Region Ortenau.

** fusion des départements du Bas-Rhin et du Haut-Rhin au 1er janvier 2022. La loi a été promulguée le 2 août 2019 et publiée au Journal officiel du 3 août 2019.

*** Président (UMP) de la Région Alsace, décédé en 2009.

Frankreich ist und bleibt Top-Handelspartner deutscher Unternehmen

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank beliefen sich die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Frankreich 2018 auf 3,8 Mrd. Euro. Die Bestände deutscher Direktinvestitionen in Nachbarland akkumulieren sich damit auf über 47 Mrd. Euro.

Dieses Engagement schlägt sich in der beachtlichen Anzahl von über 312.000 Beschäftigten und einem Gesamtumsatz von über stolzen 160 Mrd. Euro nieder und macht die 4.500 in Frankreich aktiven deutschen Investoren zu einem wichtigen Motor auf dem französischen Arbeitsmarkt.

Ausschläge nach unten und oben beobachtet man im internationalen Geschäft zwar immer wieder – Frankreich hat seinen privilegierten Stammplatz als Top-Handelspartner deutscher Unternehmen aber seit Jahren sicher. Dies umso mehr als Deutschlands Wachstumsdynamik traditionell ausgesprochen exportgetrieben ist und Direktinvestitionen im Ausland als Ausweis eines nachhaltigen, d.h. strategischen, strukturellen und langfristigen Engagements gelten.

Frankreich zweites Exportland für deutsche Unternehmer

Frankreich rangiert bei den deutschen Exporten mit einem Volumen von 105 Mrd. Euro auf Platz zwei, beim Bestand ausländischer Direktinvestitionen aus Deutschland auf Platz sechs. „Nun hat Großbritannien die EU verlassen und die Lage auf den internationalen Märkten bleibt weiter angespannt. Frankreich wird für deutsche Unternehmen noch wichtiger als ohnehin“, sagt Frédéric Berner, Geschäftsführer der Französischen Handelskammer in

Deutschland (CCI France Allemagne CCFA e.V.) und der operativen Tochter Strategy & Action International GmbH.

Sieht man sich die deutschen Investoren in Frankreich genauer an, so waren nach Angaben der Banque de France 2018 der deutsche Automobilhandel und Fahrzeugbau beim Investieren in Frankreich besonders aktiv,



gefolgt vom Dienstleistungsgewerbe (Finanzen, Wissenschaft und Technik, Real Estate), dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Transport- und Logistikgewerbe aber auch der Hotel- und Gaststättenbranche. Dieses Bild spiegelt sich auch direkt in der Kundenstruktur der Franzö-

Pour les exportateurs français, l'Allemagne reste de loin le premier débouché avec 70,7 Mrd. EUR en 2018, selon l'INSEE, soit quasiment deux fois plus que vers les USA, l'Espagne, l'Italie, la Belgique ou le Royaume-Uni.

„Notre accompagnement des entrepreneurs français dans leur conquête du marché allemand connaît un essor continu“, indique Frédéric Berner, Directeur Général de CCI France Allemagne et de sa filiale opérationnelle Strategy & Action International, „mais change de nature, passant d'un modèle d'exportation à un modèle d'implantation, organique ou par croissance externe“.

La maturité du marché allemand, la puissance de son industrie locale et la concurrence mondiale qui y règne réduisent en effet l'efficacité des développements par prospection depuis la France ou via des intermédiaires. „Les clients allemands ont besoin de proximité, de réactivité et d'une relation courante la plus simple et directe possible“, poursuit Frédéric Berner. „Nous mettons à disposition des PME françaises toute une série de solutions pour établir cette présence locale à coûts partagés et, pour les plus ambitieux, se rapprocher des entreprises du Mittelstand ouvertes à une alliance stratégique et/ou capitaliste, de plus en plus nombreuses outre-Rhin“.

sischen Handelskammer / Strategy & Action International wieder: Unternehmen – typischerweise aus dem größeren Mittelstand – aus dem Maschinenbau sowie der industriellen Zulieferindustrie machen mit 57% den Löwenanteil ihrer Kundschaft aus.

Operative Unterstützung für die **Geschäftsentwicklung** auf dem Nachbarmarkt

Angesichts dieser Entwicklung stelle sich die Französische Handelskammer mit ihrer operationellen Tochter, Strategy & Action International, auch in 2020 auf ein erneut hohes Niveau bei der Nachfrage ihrer Beratungsdienstleistungen ein, kündigt Berner an. „Seit über 40 Jahren sind wir mit unserem Geschäftsmodell und Dienstleistungsportfolio dezidiert operativ unterwegs. Da stehen wir mit unseren deutschen und französischen mittelständigen Kunden vor Ort auf dem jeweiligen Nachbarmarkt mitten im Marktgeschehen“, so Berner weiter.

Im Zuge eines ungebrochenen Wachstums hat das Geschäft der Strategy & Action International bis heute ein Niveau von jährlich 700 individuellen Beratungen erreicht, von 42 Projekten zum Markteinstieg und zur Weiterentwicklung, 50 Filial- und Verbindungsbürogründungen, 255 bestehende Geschäftsadressen und die Vermietungen von 80 Work Stations auf 1.300m², 30 Rekrutierungsprojekten sowie von 430 Kundenmitarbeitern in der Lohnbuchhaltung. Hinzu kommen die Anbahnung und Begleitung strategischer Allianzen sowie Mergers & Acquisitions, von denen in den letzten zwei Jahren 15 Projekte gestartet wurden. Für ihre Kunden schlägt sie selbst Waren im eigenen Lager um, dass 2019 auf 370 Paletten Stellplätze erweitert werden musste. Der akkumulierte Kundenumsatz beläuft sich auf 230 Millionen Euro.

Dieses operativ ausgerichtete Geschäftsmodell gibt es in dieser Art im Netzwerk der 124 französischen Handelskammern weltweit nur bei der Französischen Handelskammer in Deutschland und macht ihr Alleinstellungsmerkmal im deutsch-französischen Beratungsgeschäft aus.

YOUR BUSINESS DEVELOPMENT PARTNER FOR FRANCE & GERMANY

*Strategic consulting
Company formation &
virtual office
Recruitment*

*Business Development &
Back Office outsourcing*

Mergers & Acquisitions

40 years of hands-on experience

1400+ french-german business
development projects

45 proven experts

Large partner network

Solid industry & intercultural
experience



**Are you looking to develop
your business in France or Germany?**

Reach out to us!
Your 1st strategic consulting is free of charge.

+49 (0) 681 9963 164
t.klein@ccfa.de

Saarbrücken | Frankfurt | Sarreguemines | Lyon
www.ccfa.de | www.strategy-action.com

3 dirigeants de groupes allemands en France s'engagent pour l'Europe

3 CEOs von deutschen Konzernen in

L'Union européenne est à un tournant majeur. Le 31 octobre 2019, ses principales institutions vont être renouvelées dans un environnement international très particulier (repli américain, ambitions chinoises, Brexit, rivalité entre Paris et Berlin quant aux choix des candidats aux postes clés des institutions européennes). Menacée également de l'intérieur (crise de représentativité, montée des populismes), l'UE doit se réinventer pour surmonter ces défis. Elle doit ouvrir une nouvelle ère de son intégration, certes jusqu'à très imparfaite, mais « qui a réussi au-delà de toutes les espérances, dépassant toutes les attentes et les rêves de ses initiateurs » comme le souligne* très justement Jean-Dominique Giuliani, président de la Fondation Robert Schuman.

Dans ce contexte, BASF, Boehringer Ingelheim et Merck s'engagent en faveur de l'intégration européenne et du renforcement du partenariat franco-allemand. Ces trois "poids lourds" de l'industrie européenne et mondiale empreints d'un fort ancrage historique des deux côtés du Rhin, emploient à eux trois 127 700 personnes dans les deux pays, pour un chiffre d'affaires cumulé en 2018 de plus de 95 Mds €.

Sollicités par Acteurs du franco-allemand, Thierry Hering, président de BASF France, Jean Scheftsik de Szolnok, Président de Boehringer Ingelheim France et Thierry Hulot, Président de Merck France font des propositions pour bâtir une Europe de la jeunesse, une Europe de l'innovation et une Europe capable de faire émerger des champions industriels continentaux, armés pour rivaliser avec leurs grands concurrents étrangers.

Sylvain Etaix
fondateur d'Acteurs du Franco-allemand

* En préface de l'« Etat de l'Union 2019 » Rapport Schuman 2019 sur l'Europe, Collections Lignes de repères, éditions Marie B, mars 2019.



Thierry Hering,
Président
de BASF France

BASF-SE / Hans-Juergen Doelger

„Wir können Einfluss auf die jungen Generationen nehmen, um deren Zugehörigkeitsgefühl zu Europa zu stärken, das eine unerlässliche Grundlage für ein starkes Europa ist.“

Plaidoyer pour une jeunesse européenne

« À l'heure du Brexit, force est de constater que le beau projet européen, malgré ses indiscutables atouts et de belles réussites, peine à créer la cohérence et l'unité nécessaires à l'émergence d'un sentiment d'appartenance européen, socle indispensable d'une Europe forte. Nous pouvons heureusement agir, et plus particulièrement auprès des jeunes générations : en encourageant les jeunes citoyens européens à pratiquer les langues étrangères et à s'ouvrir aux autres cultures, en les incitant à la mobilité transfrontalière. Ce faisant, il faut créer des ponts entre l'école et l'entreprise pour contribuer à l'employabilité des jeunes, notamment en favorisant l'alternance et l'apprentissage.

Le couple franco-allemand offre pour cela un terreau formidable nourri des atouts de chacun de nos deux pays et de l'interaction de leurs économies, auxquelles s'ajoutent une coopération institutionnelle étroite et des synergies nombreuses entre secteurs d'activité. BASF, qui s'est construit aussi grâce au marché unique et à l'UE, réalise près de la moitié de ses ventes mondiales en Europe et y emploie 65 000 personnes sur près de 100 sites. Chez BASF France, nous avons à cœur de faire naître des vocations scientifiques, révéler les talents de demain et donner sa chance à chacun : à travers ces enjeux, la jeunesse est l'un des piliers de notre engagement sociétal. Partenariat avec l'OFAJ*, participation au programme Erasmus +, développement de l'apprentissage : BASF France a fait le choix de parier sur la jeunesse pour contribuer au réveil de l'Europe ».

* Office Franco-Allemand pour la Jeunesse



Frankreich setzen sich für Europa ein



Jean Schefftsik
de Szolnok,
Président de
Boehringer Ingel-
heim France

Frank Daum / Boehringer Ingelheim Pharma



Thierry
Hulot, Président
de Merck France

Merck France

„Durch den Aufbau eines gemeinsamen Binnenmarktes der Industrie, Beschäftigung und öffentlichen Finanzen können Deutschland und Frankreich eine Vorreiterrolle in Europa spielen.“

„Die Frage der Akzeptanz von Innovationen und neuen Technologien ist ein wichtiges Thema, das Gegenstand eines konstruktiven Dialogs zwischen Bürgern, Forschern, der Industrie und Politik werden muss.“

Plaidoyer pour des industriels champions européens

« Dans un contexte d'incertitude et de concurrence acharnée entre les principales puissances économiques, face aux positions isolationnistes des Etats-Unis et à l'émergence de la Chine, l'union doit plus que jamais faire la force pour atteindre la taille critique et rester compétitif. Ce constat exige donc l'émergence de champions européens.

Les envies de Brexit de la Grande-Bretagne mettent encore plus en lumière le besoin d'un moteur franco-allemand. Ce besoin de leadership et d'unité s'est matérialisé récemment lors de la visite du président chinois Xi Ping à Paris avec la présence, à l'invitation du Président Macron, de la chancelière allemande Angela Merkel et du président du conseil européen Jean-Claude Juncker.

Alors même que la commission européenne a fait avorter la fusion entre Alstom et Siemens Mobility, il est indispensable de renforcer nos liens. Face à ce nouveau défi, Boehringer Ingelheim participe activement à la construction de groupes européens puissants en articulant son développement autour de trois socles complémentaires (Allemagne, Autriche, France), tant au niveau de la R&D que de la production. C'est en bâtissant un marché commun industriel, de l'emploi et des finances publiques que l'Allemagne et la France préfigureront l'Europe de demain ».

Plaidoyer pour un accès équitable à l'innovation au sein de l'Union européenne

« Depuis plus de 70 ans, la force des liens franco-allemands est un moteur de paix, de stabilité et de prospérité sur le continent européen. En tant que société de Science et de Technologie ayant des racines profondes et une forte empreinte économique en Europe, Merck est résolument engagée en faveur d'une Europe unie, forte et durable, capable de résoudre les défis tant économiques, démographiques, technologiques que scientifiques des années à venir et contribuer à améliorer chaque jour la vie quotidienne de nos concitoyens.

Dans le domaine de la santé par exemple, les changements démographiques et une prévalence de plus en plus élevée des maladies chroniques exerceront à l'avenir une pression considérable sur les systèmes de santé européens. Or de nombreux traitements prometteurs devraient être disponibles au cours des prochaines années. De fait, l'un des principaux défis de l'Europe de demain sera de garantir pour chaque citoyen, un accès équitable à ces nouveaux traitements mais également à l'ensemble des innovations disponibles sur le continent. La question de l'acceptabilité de ces innovations et des nouvelles technologies est également un sujet primordial dont nous devons collectivement nous emparer. Chez Merck, nous sommes persuadés que cela doit faire l'objet d'un dialogue constructif entre citoyens, chercheurs, industriels et sphère politique. Nous avons encore beaucoup à apprendre les uns des autres et notamment au travers de nos échanges au sein du couple franco-allemand, pour que nos innovations, jour après jour, continuent à améliorer la qualité de vie de 500 millions d'européens ».

La Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie :

Votre partenaire pour le marché franco-allemand

Lorsqu'il s'agit de relations commerciales et de développement du marché franco-allemand, la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie apparaît comme le premier interlocuteur. En étroite collaboration avec les entreprises, elle élabore une stratégie appropriée, afin de permettre une entrée sur le marché « sur mesure ».

En effet, la Chambre propose un vaste réseau de contacts commerciaux et fournit des informations sur la législation, les taxes, les réglementations environnementales et le recyclage. Elle met aussi du personnel à disposition et aide entre autres à l'enregistrement comptable des salaires, à la représentation fiscale, aux remboursements de la TVA et au détachement des salariés. Elle représente également les Foires et Salons d'Allemagne en France et accompagne à ce titre les entreprises françaises sur ces événements.

Elle propose également des formations initiales et continues. Les entreprises peuvent s'adresser à la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie pour presque toutes les questions, même si elles se sont déjà établies sur le marché franco-allemand.

Un réseau à valeur ajoutée

Près de 850 entreprises font confiance à la Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie et sont membres de celle-ci. De fait, elle dispose d'un excellent réseau de contacts dans le monde des affaires et de la politique. Grâce à un contact privilégié avec les membres, La Chambre offre une réelle valeur ajoutée via des services adaptés aux besoins des entreprises et l'organisation de nombreuses rencontres et événements. Ces derniers constituent une plateforme parfaite pour nouer de nouveaux contacts et font office de forums d'échange et d'expériences. La Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie représente également les intérêts de ses entreprises membres en politique et dans l'administration. Elle fournit aussi des informations sur des sujets économiques et politiques substantiels.



Un partenaire compétent

Plus de 40 employés bilingues soutiennent les entreprises avec des prestations sur mesure pour toutes les questions concernant le marché franco-allemand. La Chambre Franco-Allemande de Commerce et d'Industrie est basée à Paris, avec un bureau de représentation à Berlin et peut s'appuyer sur 65 ans d'expérience et d'expertise du marché. Elle appartient au réseau des Chambres de Commerce allemandes à l'étranger (AHK) avec 140 Chambres et délégations représentées dans 92 pays et reconnue par la Fédération des chambres de commerce et de l'industrie allemandes (DIHK). La Chambre Franco-Allemande représente les intérêts de l'économie allemande en France et oeuvre pour les relations économiques bilatérales. En réunissant divers acteurs du monde des affaires et de la politique lors de nombreuses conférences et manifestations, elle favorise le dialogue et la coopération entre les deux pays.

**AHK**Deutsch-Französische
Industrie- und Handelskammer
Chambre Franco-Allemande
de Commerce et d'Industrie

Handelskammer in Frankreich: Ihr Partner für den deutsch-französischen Markt

Wenn es um Geschäftsbeziehungen und Markterschließung auf dem deutsch-französischen Markt geht, ist die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer der erste Ansprechpartner. Gemeinsam mit den Unternehmen wird eine geeignete Strategie für einen maßgeschneiderten Markteintritt erarbeitet. Sie vermittelt Geschäftskontakte und Personal, bietet Informationen zu Recht, Steuern, Umweltvorschriften und Recycling und vertritt deutsche Messen in Frankreich. Außerdem unterstützt sie bei der Lohnbuchhaltung, Fiskalvertretung, Mehrwertsteuererstattung sowie Mitarbeiterentsendung und organisiert Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Unternehmen können sich mit nahezu jeder Frage an die AHK Frankreich wenden - auch dann, wenn sie bereits im Nachbarland aktiv sind.

Netzwerk mit Mehrwert

Rund 850 Mitgliedsunternehmen schenken der Deutsch-Französischen Industrie und Handelskammer ihr Vertrauen. Somit verfügt Sie über ein exzellentes Kontaktnetzwerk in Wirtschaft und Politik. Durch den engen Kontakt mit den Mitgliedern, angepassten Dienstleistungen und Veranstaltungen bietet sie messbaren Mehrwert. Die vielen Events und Aktionen sind eine perfekte Plattform für den Aufbau von Kontakten und ein Forum für Erfahrungsaustausch. Die AHK Frankreich setzt sich in Politik und Verwaltung für Unternehmensinteressen ein und informiert über wichtige wirtschaftliche und politische Themen.

Ein kompetenter Partner

Über 40 zweisprachige Mitarbeiter unterstützen Unternehmen mit maßgeschneiderten Angeboten bei allen Fragen zum deutsch-französischen Markt. Die Deutsch-Französische Industrie und Handelskammer mit ihrem Sitz in Paris und ihrer Repräsentanz in Berlin, greift auf 65 Jahre Erfahrung und Marktcompetenz zurück. Sie ist eine vom Deutschen Industrie und Handelskammertag (DIHK) anerkannte deutsche Auslandshandelskammer (AHK) und Teil des weltweiten Netzes von 140 deutschen AHK-Büros in 92 Ländern. Die Deutsch-Französische Industrie und Handelskammer vertritt die Interessen der deutschen Wirtschaft in Frankreich und unterstützt die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen. Auf zahlreichen Konferenzen und Veranstaltungen bringt sie Vertreter aus Wirtschaft und Politik zusammen, um den Dialog und die Zusammenarbeit zwischen beiden Ländern zu fördern.



**Votre partenaire sur le marché franco-allemand !
Ihr Partner auf dem deutsch-französischen Markt!**

**Plate-forme pour de nouvelles opportunités d'affaires
Soutien pour le développement du marché bilatéral**

Nous vous proposons :

- Recherche de partenaires commerciaux
- Conférences et soirées-débats
- Assistance juridique et fiscale
- Conseil en environnement
- Programme dédié aux startups
- Gestion de la paie
- Séminaires et formations
- Bourse d'emploi
- Informations économiques et publications
- ... et beaucoup plus !

**Plattform für neue Geschäftsmöglichkeiten
Unterstützung auf dem deutschen und französischen Markt**

Wir bieten Ihnen :

- Suche nach Geschäftspartnern
- Geschäfts- und Vertriebspräsenz
- Rechts- und Steuerinformationen
- Umweltberatung
- Startup Programme
- Entsendung und Lohnbuchhaltung
- Aus- und Weiterbildungsprogramme
- Stellenbörse
- Brancheninformationen
- ... und noch viel mehr!

 **Partner Für Frankreich**

PARIS : 18 rue Balard - 75015 Paris, France
Tel. : +33 (0)1 40 58 35 35 • ahk@francoallemand.com

BERLIN : Charlottenstraße 16 - 10117 Berlin, Deutschland
Tel. +49 (030) 206 790 41 • ahk@francoallemand.com

www.francoallemand.com

Die Deutsch-Französische Parlamentarische Versammlung: **der Tag, an dem alles begann...**



© Sylvain Etaix

Christoph Arend, Président du groupe d'amitié France-Allemagne à l'Assemblée Nationale explique pour Acteurs du franco-allemand comment l'idée d'une Assemblée parlementaires bi-nationale est née un dimanche d'octobre 2017 à Berlin.

Dimanche 22 octobre 2017. Berlin. 26 jours après le discours de la Sorbonne, 4 parlementaires (3 Allemands et 1 Français) se retrouvent dans un café autour d'une bière. Le Français, Christoph Arend, Président du groupe d'amitié France-Allemagne à l'Assemblée Nationale : « Nous étions Andreas Jung* de la CDU/CSU, Michael Geor Link du FDP, Franziska Brantner de Bündnis 90/Die Grünen et moi-même », relate le député LREM de Moselle. Seuls ces trois députés allemands ont répondu à l'appel du président français dans une tribune parue quelques jours plutôt dans la presse allemande. « Si en Octobre 2017, les négociations de coalition avaient abouti, la Chancelière et le président français auraient ratifié en janvier 2018 le Traité de l'Elysée 2.0. Et Aix-la-Chapelle n'aurait jamais vu le jour » explique Christophe Arend. Mais l'histoire a été tout autre...

Brexit und das Scheitern der Jamaika-Koalition

« Le Brexit a été l'une des conditions qui nous a permis d'avancer sur un accord parlementaire franco-allemand. L'autre élément important a été l'échec de la coalition "Jamaïque" en Allemagne. Nous savions que notre fenêtre de tir serait au maximum d'un an, avant le début de la campagne européenne pour arriver à notre objectif : institutionnaliser la relation parlementaire franco-allemande ». Le chirurgien dentiste de formation préside la première session de travail. « Nous étions 9 députés français et 9 députés

allemands. Les Français se sont installés d'un côté, les Allemands de l'autre... » se souvient-il, « mais dès la seconde session, chacun parlant la langue de l'autre, ils se sont regroupés par affinité politique. Nous avons tenu une réunion tous les mois jusqu'à la finalisation de nos accords parlementaires le 8 octobre 2018 ». Accords qui seront signés le 11 mars 2019 par le président de l'Assemblée Nationale, puis le 20 mars 2019 par le président du Bundestag. La première session s'est tenue le 25 mars à Paris, la seconde le 20 septembre à Berlin.

Beitrag zur Ausarbeitung des Vertrags von Aachen

Coprésidée par Wolfgang Schäuble et Richard Ferrand, cette nouvelle Assemblée n'a pas eu de mal à trouver des candidats, aussi bien dans la majorité, « nous avons eu 80 candidats chez LREM pour 27 sièges », que dans les partis d'opposition (France Insoumise et l'AfD, sont notamment représentés**).

Les parlementaires de la nouvelle Assemblée (dont les délibérations ne sont que consultatives, ndr) ont largement inspiré le contenu du Traité d'Aix-la-Chapelle, en étant, pendant plus d'un an, au contact

régulier des négociateurs du Traité. Paraphrasant Georges Clémenceau, « La relation franco-allemande est beaucoup trop sérieuse pour la confier uniquement à nos exécutifs et à nos gouvernements », Christoph Arend souhaite que cette Assemblée bilatérale puisse contribuer « à créer du lien dans la société civile et ramener la relation franco-allemande au plus près des préoccupations des citoyens ». Le transfrontalier est un sujet propice pour supprimer « les irritants du quotidien ». Un important chapitre du Traité lui est consacré. « Un comité de pilotage transfrontalier sera bientôt constitué. Les Eurodistricts œuvrent pour trouver des solutions concrètes sur les sujets de mobilité et d'emploi par exemple ».

Pour le député de Moselle, la France et l'Allemagne doivent dépasser leurs antagonismes et trouver des compromis sur les grands sujets d'actualité : transition énergétique, Brexit ou encore négociations commerciales avec les États-Unis.

Sylvain Etaix

* tous trois sont membres du bureau de l'Assemblée parlementaire franco-allemande. Michael Geor Link a été ministre fédéral des affaires européennes de janvier 2012 à décembre 2013.

** liste complète des députés sur <http://www.bitly.fr/b1h>.

„Die deutsch-französischen Beziehungen sind eine zu ernste Angelegenheit, als dass wir sie allein unseren Regierungen und Exekutivbehörden überlassen können.“

À l'occasion de Vivatechnology à Paris, la ministre allemande du numérique, Dorothee Bär (CDU/CSU) a visité le stand German Tech Hubs qui rassemblait près de 80 startups allemandes. Elle a accepté de répondre à nos questions.

“L'Allemagne veut devenir **une nation de l'économie digitale**”

🇩🇪 Mit 80 Start-ups und Institutionen am German Tech Hubs Stand ist Deutschland auf dieser Ausgabe der Vivatechnology sehr stark vertreten. Deutschland ist natürlich für seine starke Industrie bekannt. Aber ist Deutschland auch eine „Start-up Nation“, wie man Frankreich manchmal bezeichnet?

Dorothee Bär « Oui, l'Allemagne est une forte nation industrielle. Le Made in Germany est réputé et s'exporte dans le monde entier mais aujourd'hui cela ne suffit plus. Nous voulons devenir aussi une nation de l'économie digitale. Pour cela, nous devons établir des ponts entre l'industrie traditionnelle et la nouvelle économie. Sur Vivatech, nous avons beaucoup d'exemples de connexions possibles, que ce soit dans l'intelligence artificielle, ou les objets connectés comme des machines à laver ou des lave-vaisselles connectés par exemple. Je suis impressionnée par le savoir-faire de nos start-ups et suis convaincue que de nouvelles coopérations peuvent être nouées entre ces nouveaux acteurs de l'économie digitale, nos industries plus anciennes mais aussi avec les entreprises du Mittelstand ».

🇩🇪 Welche Zukunft sehen Sie für die deutsch-französische Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Digitaltechnik?

Dorothee Bär « L'Allemagne et la France sont deux économies très fortes en Europe. Je me suis entretenue ce matin (16 mai, ndlr) avec Cédric Villani (député LREM-mathématicien Médaille Field et candidat à la Mairie de Paris, ndlr) au sujet de la coopération franco-allemande sur l'intelligence artificielle. Je pense que nous devons, et les accords de coopération entre nos deux pays vont dans ce sens, inventer de nouveaux standards de coopération sur les sujets stratégiques comme l'intelligence artificielle par exemple. Mais cela ne suffit pas. Nous devons aussi nous interroger sur les valeurs que nous voulons défendre dans nos états démocratiques et donc sur l'impact que ces nouvelles technologies auront sur la vie des gens dans le contexte

de révolution sociale que nous connaissons. Je suis convaincue qu'à moyen et long terme et au niveau global nous ne pourrions que gagner avec une Intelligence Artificielle qui place l'individu au centre et qui se fixe des règles éthiques fortes.

🇩🇪 Welche Herausforderungen gilt es in Deutschland vor allem für mittelständische Unternehmen im digitalen Bereich zu meistern?

Dorothee Bär « Depuis 10 ans, l'économie allemande se porte très bien. Jusqu'à quelques années en arrière, les entreprises ne voyaient pas forcément l'utilité et la nécessité d'amorcer le virage de la transition numérique. Il est toujours plus difficile de penser le changement lorsque la situation ne vous y oblige pas. Aujourd'hui, cela devient une nécessité. Les entreprises sont confrontées à de nouveaux défis : elles doivent trouver des solutions disruptives mais aussi s'interroger sur de nouveaux modèles économiques. Il y a quelques années le directeur d'un supermarché de ma circonscription m'expliquait ne pas être inquiet par la concurrence digitale. Mais entre-temps, de grandes plateformes numériques comme Amazon Fresh et Uber Eats ont été lancées... Le plus grand défi aujourd'hui pour les entreprises est de comprendre comment la révolution numérique va impacter leur manière de travailler et celle de leurs collaborateurs et de savoir comment elles doivent s'adapter et anticiper les changements ».

🇩🇪 Bei der 5G-Frequenzversteigerung der Bundesnetzagentur sind schon fast 6 Mrd. EUR erreicht (D.Telekom, Vodafone, Telefónica und United Internet (1 & 1 Drillisch)). Die deutsche Regierung hat sich dafür entschieden, Frequenzen den Telekommunikationsunternehmen zu überlassen. Im Gegensatz zu Deutschland wird in Frankreich die traditionelle Industrie von der 5G-Frequenzversteigerung ausgeschlossen sein. Sie muss mit den Betreibern



CSU / Gerrit Seidel

„Ich bin überzeugt, dass wir mittel- und langfristig auch global mit einer KI, die den einzelnen Menschen in den Mittelpunkt stellt und ethischen Leitlinien folgt, auf der Gewinnerseite sein werden.“

verhandeln. Ist das Ihrer Meinung nach ein Fehler?

Dorothee Bär « Je ne m'immisce pas dans les choix que font les autres pays sur le sujet. Je trouve que ce que nous avons fait en Allemagne a été un bon choix. Nous avons longuement discuté avec nos opérateurs de télécom qui demandaient à se partager l'intégralité du spectre des fréquences entre eux. Mais nous avons choisi de réserver une partie des fréquences pour les industriels et pour nos différents services publics de sécurité (police, pompiers, unités spéciales etc.) comme cela va très probablement être aussi le cas en France. Le mécanisme d'attribution des fréquences 5G est très complexe. Pour chaque pays, il en va de la sécurité de ses systèmes d'information et de communication et des choix différents peuvent être faits. Mais nous devons savoir ce que font nos voisins et nous concerter avec eux, notamment dans les zones frontalières ».

Propos recueillis par Sylvain Etaix

GRENKE accompagne les entreprises transfrontalières dans leur stratégie

Spécialiste du financement locatif des nouvelles technologies de l'information et de la communication depuis plus de 40 ans, le groupe allemand **GRENKE** apporte des solutions souples et performantes à tous les types d'entreprises, de la PME aux grandes industries, les TPE ou encore les travailleurs indépendants, et ce qu'ils soient d'un côté ou de l'autre du Rhin.

GRENKE accompagne ainsi les entreprises transfrontalières dans leur stratégie d'investissement, en proposant des solutions simples, rapides et personnalisées, présentant de nombreux avantages :

- Préserver sa trésorerie et sa capacité d'endettement afin d'élargir ses opportunités de croissance.
- Faciliter l'établissement de ses budgets prévisionnels et investir selon ses besoins.
- Développer son activité avec un équipement toujours au goût du jour, grâce à l'option d'échange **GRENKE**.
- Gérer simplement et efficacement ses projets d'investissements transfrontaliers.

Aujourd'hui, le succès international de **GRENKE** n'est plus à démontrer. En 2019, le groupe enregistrait 2,85 milliards d'euros de production financée représentant 313 818 contrats réglés pour 41 000 partenaires, le tout avec 1700 collaborateurs répartis à travers le monde dans 33 pays. En 2020, **GRENKE** poursuivra son développement et inaugurer sa première franchise au sein des Etats-Unis d'Amérique, dans l'Arizona. Cette année, **GRENKE** souhaite poursuivre son engagement et faciliter les investissements des entreprises en leur proposant des modes de financement toujours plus attractifs, notamment en ce qui concerne les investissements transfrontaliers souvent lourds à gérer sur la partie financement. Pour répondre à cette demande, l'International Business Desk de **GRENKE** est à votre écoute afin de vous accompagner en tant qu'interlocuteur unique dans la réalisation de vos projets. En tant que société Rhénane, **GRENKE** est le partenaire idéal pour le financement locatif des entreprises Franco-Allemandes !



© GRENKE

GRENKE ist als Finanzierungsspezialist bereits seit mehr als 40 Jahren im Bereich Leasing und Miete von neuen Informations- und Kommunikationstechnologien tätig. Damit bietet das Unternehmen flexible und leistungsfähige Finanzierungs-lösungen für alle Unternehmensformen – von kleinen und mittelständischen Betrieben bis hin zu Großunternehmen, aber auch Kleinstunternehmen oder Freiberufler – unabhängig davon, auf welcher Seite des Rheins sie ansässig sind.

GRENKE begleitet seine Kunden grenzüberschreitend als Möglichmacher bei ihrer Investitions- und Wachstumsstrategie. Dabei setzt das Unternehmen auf einfache, schnelle und persönliche Lösungen, die zahlreiche Vorteile bieten :

- Liquidität und Kreditfähigkeit erhalten, um Wachstumschancen zu nutzen.
- Budgetplanung und notwendige Investitionen erleichtern.
- Ganz nebenbei dank der **GRENKE** Austauschoption immer über die neueste Ausstattung verfügen.
- Grenzüberschreitende Investitionsprojekte einfach und effizient abwickeln.

Das **GRENKE** Geschäftsmodell hat sich über Jahrzehnte erfolgreich und international bewährt. 2019 hat die Gruppe ein Neugeschäftsvolumen von 2,85 Mrd. Euro erzielt. In Zahlen bedeutet das: 313.818 neue Leasingverträge, 41.000 Fachhandelspartner und mehr als 930.000 laufende Verträge im Bestand sowie mehr als 1.760 Mitarbeiter weltweit in 33 Ländern. 2020 ist **GRENKE** weiter auf Wachstumskurs und eröffnet sein erstes Franchiseunternehmen im Herzen der USA in Arizona. Auch künftig wird **GRENKE** seine Kunden und Partner bei ihrem Wachstum unterstützen und ihnen noch attraktivere Finanzierungslösungen für ihre Investitionen bieten. Das gilt vor allem für grenzüberschreitende Investitionen, die in Bezug auf die Finanzierung komplexer sind. Das Unternehmen passt sich kontinuierlich an die künftigen Herausforderungen an. Wandel ist Teil seiner DNA - gesellschaftlich, geschäftlich und digital. Dazu steht das International Business Desk von **GRENKE** jederzeit als Gesprächspartner an Ihrer Seite und unterstützt sie bei der Verwirklichung Ihrer Projekte. Als in Deutschland und Frankreich ansässige Gesellschaft ist **GRENKE** der ideale Partner für die Finanzierung von deutsch-französischen Unternehmen



© GRENKE

GRENKE®

BUSINESS BOOSTER

LOUER SES ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS :
UNE SOLUTION DE FINANCEMENT RAPIDE, FLEXIBLE & MAÎTRISÉE

DIE GESCHÄFTSAUSSTATTUNG LEASEN –
EINE SCHNELLE, FLEXIBLE UND PLANBARE FINANZIERUNGSLÖSUNG

service@grenke.fr
+33 3 90 20 85 00
service@grenke.de
+49 7221 5007-0

DANS LE MONDE

Présent dans
33 pays

> 1 700
collaborateurs



In
33 Ländern
vertreten

> 1.700
Mitarbeiter/innen

WELTWEIT

EN FRANCE

59 000
clients actifs



31.000
aktive Kunden

> 5 100
partenaires



195
collaborateurs



710
Mitarbeiter/innen

19
implantations



33
Standorte

IN DEUTSCHLAND

> 6.500
Fachhandelspartner

Pôle Véhicule du Futur



MARC BECKER,
président du Pôle
Véhicule du Futur.

Marc Becker (président de la filiale française de l'équipementier allemand Schaeffler) a été élu le 19 novembre à la présidence du Pôle Véhicule du Futur. Il succède à Denis Rezé, président depuis 2013. Le pôle compte 400 adhérents.

BVMW



**Mittelstands-
präsident
MARIO OHOVEN**
einstimmig im Amt
bestätigt

Der Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW), Mario Ohoven, ist von der Bundesversammlung des Verbands in Dresden einstimmig in seinem Amt bestätigt worden. Der Düsseldorfer Unternehmer wurde erstmals 1998 an die Spitze des wichtigsten deutschen Mittelstandsverbands gewählt.

STEPHAN LASSOUDRY
prend la direction
de Rovema France

Stephan Lassoudry (ex Bosch Packaging Technology) est le nouveau directeur général de la filiale française de Rovema, constructeur allemand d'ensacheuses verticales form-fill-seal (FFS) et de matériel d'encaissage.

**LAURENCE CUILIER
et LEILA BENAÏSSA**
rejoignent Rödl
& Partner

Le cabinet Rödl & Partner poursuit sa croissance avec les recrutements de Laurence Cuillier [1] (ex Fidal, EY) qui rejoint l'équipe M&A – Droit des sociétés en tant que « Associate Partner » et de Leila Benaïssa [2] (ex Fidal, Alain Bensoussan Avocats), avocate expérimentée qui pilotera la nouvelle activité Technologies de l'information – Protection des données.

Fortement positionnée sur le marché franco-allemand, Rödl & Partner est dirigée en France par Nicola Lohrey, Managing partner.

Projets & contrats
Projekte & Verträge

ASSURANCES

**SantéVet assurera les chiens
et chats allemands**



Jérôme et Hugues Salord, respectivement P-dg et directeur général de La Compagnie des animaux.

Après le rachat de son concurrent Bulle Bleue début 2019, le groupe spécialiste en assurance santé animale La Compagnie des Animaux - composé des marques SantéVet, Bulle Bleue et Jim&Joe - vient d'annoncer l'ouverture à l'été 2020 de son offre au marché allemand, dans le cadre du Congrès de l'Association Française des Vétérinaires pour Animaux de Compagnie (AFVAC) qui s'est déroulé à Lyon du 28 au 30 novembre 2019. « 5% des chiens et 1% des chats sont actuellement assurés sur ce marché qui compte 13 millions de chats et 7 millions de chiens, soit un peu moins qu'en France où 6% des animaux sont assurés » souligne Jérôme Salord, Président directeur général de La Compagnie des Animaux. La Compagnie des Animaux regroupe désormais les trois marques à l'ADN 100% vétérinaire SantéVet, Bulle Bleue et Jim&Joe, qui ont généré un chiffre d'affaires de plus de 66 millions d'euros en 2019, avec 190 salariés. Au total, l'entreprise a permis l'année dernière à ses 355 000 clients d'obtenir le remboursement des frais de santé de leur animal pour un montant supérieur à 181 M€.

ENERGIE

**Bureau Veritas certifie le parc
éolien Borkum Riffgrund 2**

Bureau Veritas a délivré à l'entreprise danoise Ørsted, leader mondial de l'éolien offshore, un certificat pour le parc éolien offshore de 450 MW Borkum Riffgrund 2. Situé dans la mer du Nord allemande, à 56 km des côtes de la Basse-Saxe, le projet comprend 56 turbines MHI Vestas V164-8.3MW. Borkum Riffgrund 2 fournit de l'énergie propre à 460 000 ménages.



BIENS D'ÉQUIPEMENTS

**Riber livre une machine
à l'Université de Brême**

L'entreprise Riber (siège dans le 95), fournisseur d'équipement pour l'industrie des semi-conducteurs vient de décrocher la commande d'une machine MBE (épitaxie par jets moléculaires, ndlr) de recherche en Allemagne. L'université de Brême a en effet commandé une machine de recherche Compact 21 en vue de préparer et analyser des nanostructures hybrides, de quoi permettre de réaliser des composants nanophotoniques. L'entreprise Riber fabrique des systèmes d'épitaxie par jets moléculaires ainsi que des évaporateurs destinés à l'industrie des semi-conducteurs. Sa technologie s'applique à de nombreuses applications grand public, notamment dans les technologies de l'information, les écrans OLED ou les nouvelles générations de cellules solaires.



Projets & contrats Projekte & Verträge

HÔTELLERIE

H-Hotels bientôt à Paris

La chaîne hôtelière allemande a annoncé l'ouverture prochaine d'un établissement de 700 chambres dans l'ancienne tour Pleyel, entre le Stade de France et le village olympique de Paris 2024. Une piscine y sera même installée à 140 m de hauteur. Le groupe hôtelier allemand gère des établissements dans les principales villes d'Allemagne, ainsi qu'en Autriche, en Suisse et également en Hongrie. « Nous sommes convaincus



H-Hotels

qu'il existe de réelles opportunités pour poursuivre le développement de nos concepts hôteliers en Europe. La France est un pays que nous privilégions et nous travaillons actuellement sur d'autres projets à Paris et en région », a déclaré Alexander Fitz, PDG de H-Hotels AG. Les travaux devraient débuter au 2^e trimestre 2020 pour une livraison envisagée au 2^e semestre 2023.

MOBILITÉ

FlixCAR : l'alternative à Blablacar par FlixBus

FlixBus, marque de FlixBus GmbH, entreprise munichoise spécialisée dans la gestion de flottes d'autocars longue distance dans plusieurs pays européens et aux États-Unis, a lancé le 17 décembre dernier son offre de co-voiturage FlixCAR



© stock.adobe.com

(lire également notre article page 8). Une réponse de FlixBus à Blablacar, un an après le rachat par le leader français du co-voiturage des cars Ouibus, détenus jusqualors par la SNCF. Cette offre pour des trajets moyennes et longues distances, est sans frais. Il n'y aura en effet pas de commissions. 100% des sommes déboursées par le passager pour son trajet revient au conducteur. Enfin, tous ceux ayant déjà pratiqué le covoiturage pourront transférer sur FlixCAR leurs expériences et réputations passées. Les 5 000 premiers conducteurs ayant réalisé un trajet avec au moins un passager et une évaluation minimum de 4 étoiles/5 se verront offrir des chèques carburants des stations-services BP prépayés d'un montant de 20€.

FlixBus a aussi lancé des lignes de trains – sous la marque FlixCAR – en Allemagne en 2018, et compte arriver sur les voies ferrées suédoises l'an prochain. En France, le groupe a annoncé son intention de faire circuler des trains classiques sur les liaisons Paris-Bruxelles, Paris-Lyon, Paris-Nice, Paris-Toulouse et Paris-Bordeaux à partir de 2021. La décision de se lancer, ou pas, devrait être prise avant la fin mars, selon M. Lefranc-Morin, directeur général France de FlixBus.

SERVICES

Atos signe un nouveau contrat avec Bayer

Atos (110 000 collaborateurs dans 73 pays et un chiffre d'affaires annuel de plus de 11 milliards d'euros), a été choisi par le groupe allemand Bayer pour assurer la fourniture de services de sécurité du groupe à l'échelle mondiale. Ce contrat s'ajoute à celui récemment signé et pour lequel Atos s'est vu confier la mise en œuvre et la fourniture de services d'environnement de travail connecté (Voir Acteurs du Franco-allemand de Novembre 2019). Ce projet s'étalera sur une durée de six ans. Dans le cadre de ce nouvel accord qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2020, Atos met à profit son expertise en tant que leader mondial de la cybersécurité pour fournir des services



ATOS

de sécurité afin de renforcer les capacités internes de Bayer, présent dans 91 pays. « Les grands groupes de services numériques comme Atos sont à même de réaliser des économies d'échelle et disposent de capacités d'innovation dont nous souhaitons tirer parti » a déclaré Daniel Hartert, Chief Information Officer chez Bayer.

ASSURANCES

Seyna se finance auprès du fonds berlinois GFC

Créée en 2018 par Guillaume d'Audiffret (ex-Eurazeo), Jean Nicolini (ex-ACPR) et Philippe Mangematin (ex Swiss-re), la jeune pousse parisienne spécialisée dans l'assurance, Seyna, a réalisé une augmentation de capital de 14 millions d'euros auprès du fond de capital-risque berlinois Global Founders Capital GmbH (GFC, fondé par Oliver Samwer), la Financière Saint James (Michael Nebabou), Allianz France et plusieurs business angels. L'assurtech a reçu le 6 décembre dernier l'agrément de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) pour des activités d'assurance-dommages sur le marché français. 6 produits (dont assurance locative pour les étudiants, protection du matériel des indépendants, ou encore loyers impayés) seront bientôt commercialisés par un réseau de distributeurs partenaires sous marque blanche. La société qui emploie une dizaine de collaborateurs, est incubée par la structure de la Banque postale, plateforme 58, et soutenue par la Fédération française de l'assurance (FFA). La levée de fonds a déjà permis aux fondateurs de recruter et de répondre aux obligations réglementaires des métiers de l'assurance, notamment la réglementation "Solvabilité II" qui exige un seuil minimal de fonds propres pour les compagnies d'assurance.

Projets & contrats

Projekte & Verträge

ASSURANCE

Munich Re lance AllFinanz Spark en France

Munich Re, l'un des principaux réassureurs mondiaux, (2.5 mds € sur les trois premiers trimestres de 2019, basé à Munich), vient de lancer un nouveau produit en France. Il s'agit d'une solution de souscription automatisée qui permet à ses clients, des assureurs de taille moyenne, d'automatiser leur processus de souscription. « Les assureurs peuvent automatiser et accélérer l'intégration des clients, éliminer les formalités administratives, les questions redondantes et les tests médicaux susceptibles de générer des erreurs, tout en apportant la puissance de l'information analytique à leurs activités de souscription », a indiqué Paul Donnelly, vice-président exécutif EMEA chez Munich Re Automation Solutions, filiale du groupe Munich Re, au journal Tribune de l'Assurance, le 14 novembre dernier. Parmi les autres solutions numériques développées par le réassureur allemand, on peut citer : l'outil d'analyse de données «The Box», qui améliore le taux de perte et l'efficacité dans l'industrie automobile et Aqualytx, qui fournit des informations clés sur les dommages causés par les canalisations.

FERROVIAIRE

Bade-Wurtemberg : nouveau contrat pour Alstom

Dans notre dernière édition d'Acteurs du Franco-allemand, nous vous annonçons qu'Alstom avait remporté un contrat de 376 millions d'euros avec la Région Grand-Est, portant sur la fabrication, entre 2020 et 2023, de 30 trains adaptés à la circulation en Allemagne, depuis les gares de Strasbourg, Metz et Mulhouse. Quelques jours plus tard, la SNCF annonçait de son côté avoir signé un contrat de 700 millions d'euros avec le concurrent espagnol CAF pour la construction de 28 trains dans un premier temps, puis 75 de plus, afin de remplacer ses rames Intercités. Le 14

Le dernier modèle d'Alstom, le Coralia Continental.



novembre, Alstom a annoncé avoir remporté un contrat avec le Bade-Wurtemberg portant sur la livraison de 19 trains régionaux électriques Coradia Continental. Le contrat signé avec DB Regio s'élève à environ 120 millions d'euros. Les trains seront construits sur le site d'Alstom à Salzgitter, en Basse-Saxe. À partir de décembre 2022, les nouveaux trains seront progressivement déployés sur les liaisons Karlsruhe-Heilbronn, Achern, ainsi que via Freudenstadt et Herrenberg.

ENERGIE

Hydrogène : Air Liquide et Shell ouvrent une station à Passau

Les automobilistes utilisant des piles à combustible (FCEV) peuvent faire le plein dans de plus en plus de stations-service : H2 Mobility Deutschland et ses actionnaires, Shell et Air Liquide, ont inauguré une nouvelle station-service à hydrogène à Pas-



Andreas Scheuer, ministre fédéral des Transports et de l'Infrastructure numérique, fait le plein d'hydrogène. Andreas Scheuer, ministre fédéral des Transports et de l'Infrastructure numérique, et Jürgen Dupper, maire de la ville de Passau, ont assisté à l'inauguration. L'hydrogène est utilisé pour faire le plein de véhicules électriques avec des piles à combustible. Ses avantages : pas de bruit, pas de polluants, mais utilisation, vitesse et autonomie identiques à celles des voi-

tures particulières équipées de moteurs à essence ou diesel. Les véhicules à hydrogène ont une autonomie de 500 à 700 kilomètres. Le réseau de distribution d'hydrogène en Allemagne devient de plus en plus dense : la station-service de Passau est la 77e station-service d'hydrogène en Allemagne et la 29e du réseau Shell.

BIENS D'ÉQUIPEMENTS

Solutions 30 déploie ses compteurs intelligents dans le Brandebourg et en Bavière

Solutions 30 (créée en 2003, 440 M€ de chiffre d'affaires en 2018 avec plus de 5000 salariés) vient de remporter un premier appel d'offres pour le déploiement de compteurs intelligents en Allemagne. Ce premier appel d'offres portait sur 2,3 millions de compteurs. Solutions 30 a remporté environ 20% de ce marché dont



le déploiement commencera en janvier 2020 dans le Brandebourg et la Bavière. Ce succès intervient alors que le groupe avait annoncé en juillet dernier avoir été retenu en tant que partenaire d'une phase pilote portant sur l'installation de 44000 compteurs dans trois länders, le Schleswig-Holstein, le Brandebourg et la Bavière. Le Groupe Solutions 30, fournisseur de solutions numériques a déjà réalisé plus de 20 millions d'interventions depuis sa création, avec un réseau de 8.000 techniciens, présents en France, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Luxembourg et Espagne.



Une équipe forte

POUR NOTRE CLIENTÈLE EN FRANCE

Banque régionale franco-allemande, la SaarLB est active sur le marché français en proposant des projets de financement faits sur mesure qui permettent de réaliser vos projets. Nos conseillers connaissent parfaitement les pratiques commerciales en vigueur en France et sont à vos côtés pour vous accompagner dans les deux langues. Vous trouverez la SaarLB France à la Résidence Le Premium, au 17 – 19, rue du Fossé des Treize à Strasbourg, Tél. : 03 88 37 58 70. www.saarlb.fr



100% business deutsch-französisch!

IHRE NEUE LÖSUNG FÜR STRATEGIC INTELLIGENCE



Acteurs du franco-allemand[®]

Das neue B2B Medienangebot für Unternehmen, Entscheidungsträger und sonstige Akteure auf dem deutsch-französischen Markt.

Deutsch-französische **Wirtschaftsakteure**

**Zweisprachige
„Slow media“**

von deutsch-französischen
Fachjournalisten

**Alle Neuigkeiten
von Unternehmen**

vom Startup bis zum Großkonzern
in allen Sektoren.

Lösungstool

Kurze Formate und praktische
Informationen zum Erleichtern Ihrer
Entscheidungsfindung.

**Werden Sie Teil
unserer Community
gut informierter
Entscheidungsträger!**



Strategische Marktüberwachung und praktische Informationen, die Ihrem Unternehmen nützen

Wir möchten Ihnen helfen, auf dem deutsch-französischen Markt erfolgreich zu sein und bieten Ihnen deshalb zahlreiche praktische Rubriken. So geben Ihnen anerkannte Experten wertvolle Ratschläge zu Themen aus den Bereichen Recht, Steuer, Buchhaltung und Personalmanagement, die Ihnen bei Ihrer Entscheidungsfindung helfen. Die Rubrik „Das Leben der Unternehmen“ ist in die folgenden drei Unterrubriken unterteilt: Projekte & Verträge, Gründungen & Kooperationen, Zusammenschlüsse & Übernahmen. Alle Neuigkeiten über Unternehmen aller Größen werden unter die Lupe genommen und in wenigen Zeilen zusammengefasst.

Tel. + 33 (0) 667 338 641

www.actorsdufrancoallemand.com

contact@actorsdufrancoallemand.com