



# Ecosystem Welcome GUIDE

***ALLEMAGNE***

***Novembre 2021***

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

# PARTIE 1 PRÉSENTATION DE L'ÉCOSYSTÈME

## ► INTRODUCTION



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

Plus d'informations sur l'Allemagne sur le site du Service économique de l'Ambassade de France en Allemagne :

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DE>

## NOS RÉFÉRENTS START-UPS DE LA TEAM FRANCE EXPORT SUR LE TERRAIN :



### **Martin Gramling**

Chef du Pôle Tech & Services

Business France Allemagne

[martin.gramling@businessfrance.fr](mailto:martin.gramling@businessfrance.fr)



### **Pauline Gauthier**

Chargée de développement Export Tech & Services

Business France Allemagne

[pauline.gauthier3@businessfrance.fr](mailto:pauline.gauthier3@businessfrance.fr)



### **Mélodie Muller**

Responsable de zone – Europe, Russie et Caucase

Bpifrance

[melodie.muller@bpifrance.fr](mailto:melodie.muller@bpifrance.fr)



### **Emilie Manceau Darrivière**

Conseillère entreprises, industrie, numérique

Ambassade de France en Allemagne

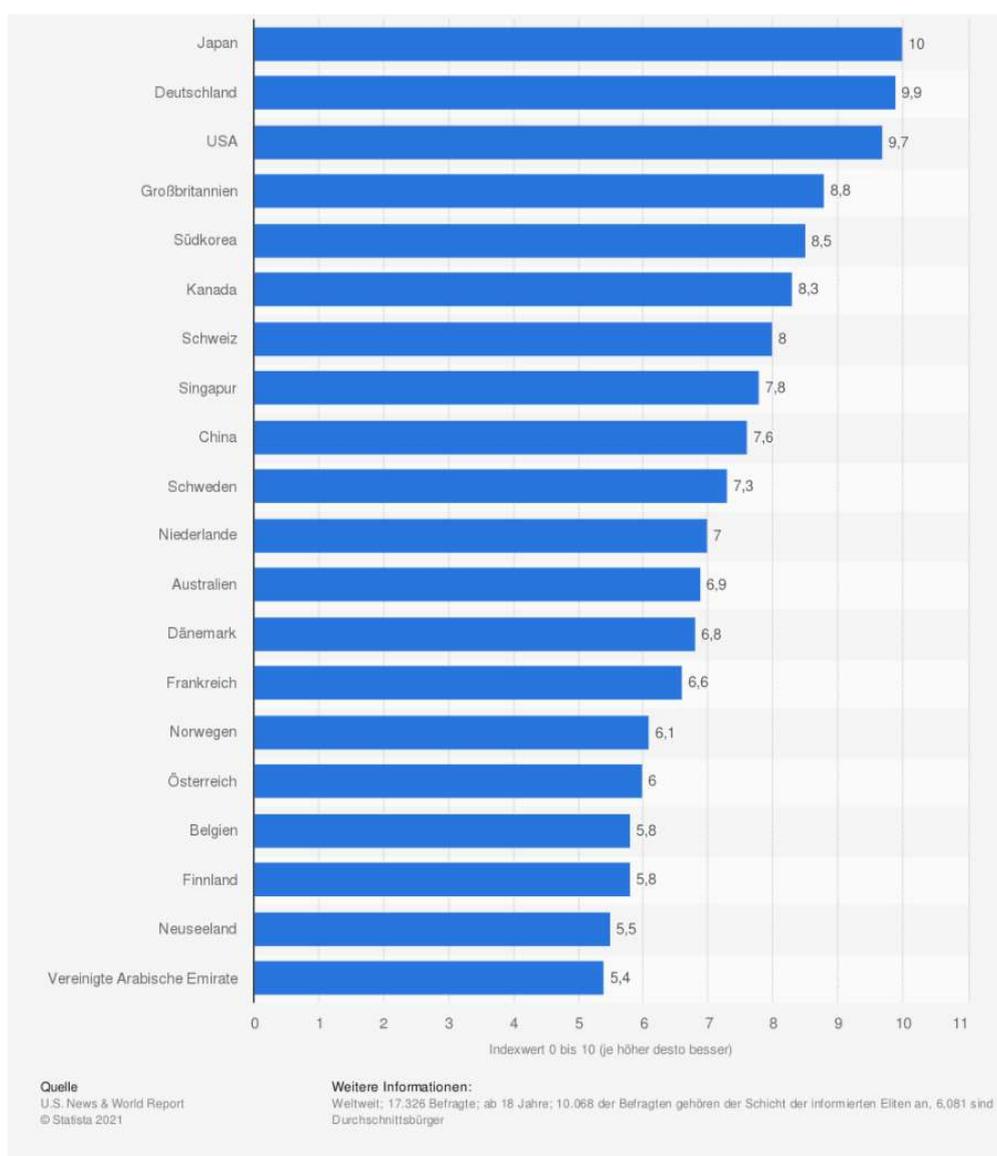
[emilie.manceau-darrivere@dgtresor.gouv.fr](mailto:emilie.manceau-darrivere@dgtresor.gouv.fr)

## ► PRÉSENTATION DE L'ÉCOSYSTÈME

En 2021, l'Allemagne était considérée comme le deuxième meilleur pays dans le monde pour l'entrepreneuriat et la création de startups.

Cette statistique tirée du site Statista montre le classement des 20 meilleurs pays pour l'entrepreneuriat et les startups selon Best Countries Ranking 2021 du magazine d'information US News de 2021. Dans une enquête mondiale menée auprès de 78 pays sélectionnés, la perception d'un pays a été évaluée parmi environ 17 000 personnes sur la base de 76 caractéristiques associées à une nation moderne.

### Classement des 20 meilleurs pays pour l'entrepreneuriat et les startups selon le Best Countries Ranking 2021



D'après le Deutscher Start-up Monitor 2020, l'Allemagne aurait en effet accompagné la création de **1 946 start-ups**. En outre, selon Statista, l'Allemagne comptait à août 2021 **21 licornes** (5<sup>ème</sup> rang mondial ; 2<sup>nd</sup> rang européen). En voici quelques exemples: Celonis, Trade Republic, OttoBock HealthCare, N26, Flixbility, Contentful, NuCom Group, Mambu, Pesonio ou encore wefow Group.



Plusieurs scale-ups viennent compléter ce paysage :



D'après le [Deutscher Start-up Monitor](#) 2020, les start-ups allemandes sont majoritairement actives dans les secteurs suivants : **TIC** (31,8%), **FoodTech** (10,7%), **HealthTech** (9,2%) et **MobilityTech** (6,0%). 66% des start-ups interrogées dans le cadre de cette étude visent une plus grande internationalisation, dont 89% vers d'autres pays de l'UE, 30% hors UE, 31% vers le continent nord-américain et seulement 22% vers l'Asie.

Il y a en Allemagne environ **110 sociétés de Capital-Risque** actives dont 90 sont représentées par l'Association fédérale des Sociétés Allemandes. Les fonds allemands ont investi 1,7 Md EUR en 2019 et financé 570 start-ups. Les start-ups ont quant à elles levé 5,2 Md EUR en 2019, en grande partie donc auprès de fonds étrangers actifs en Allemagne. Plusieurs fonds français disposent d'un ou plusieurs représentants en Allemagne.

La **Fintech** est un secteur important en Allemagne, avec une augmentation de plus de 40% des montants investis entre 2012 et 2016. Berlin est devenue l'un des principaux pôles de la fintech européenne, et ce, alors que les principales institutions financières allemandes sont basées à Francfort.

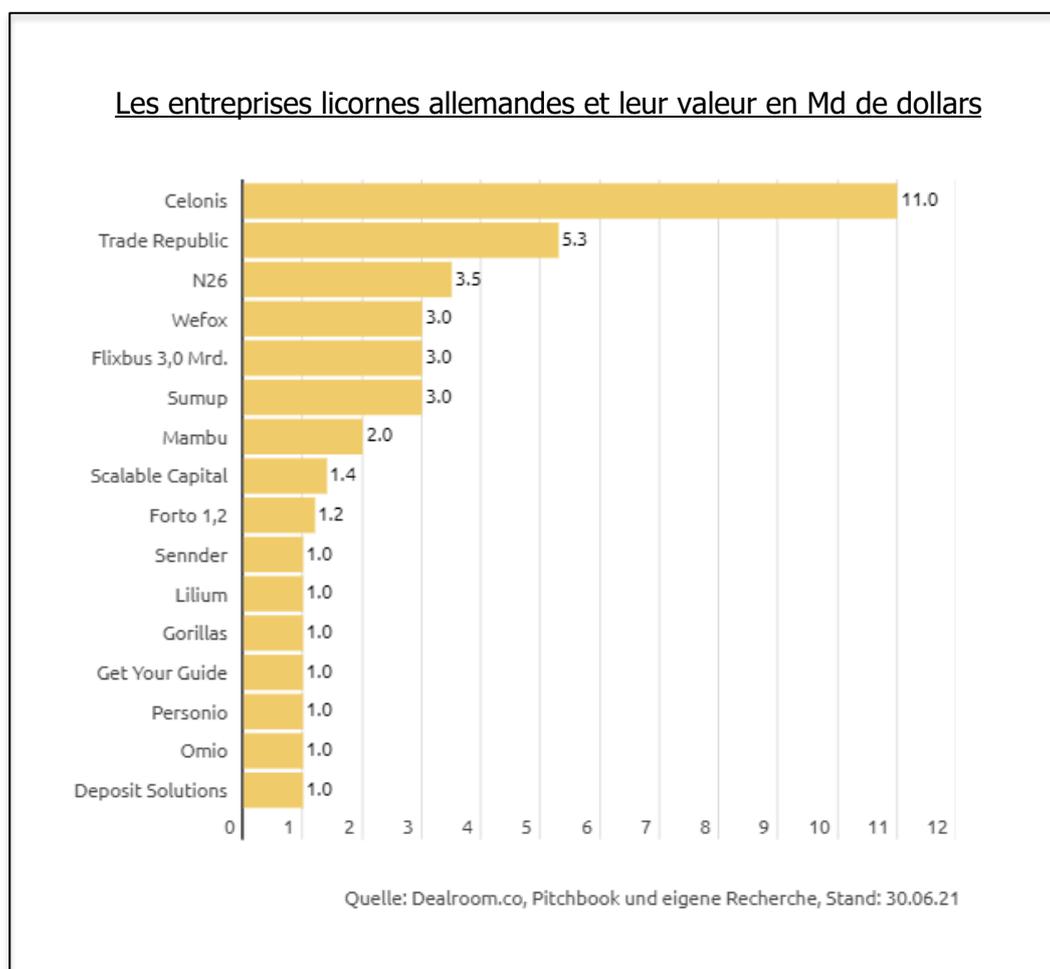
## Secteurs représentant le meilleur potentiel pour les start-ups françaises

Les secteurs de la **Retail Tech**, la **FinTech**, la **Silver Economy** et la **CultureTech** semblent avoir le meilleur potentiel pour les start-ups françaises. L'offre française sur ces secteurs est reconnue, il est important de veiller à adapter **sa stratégie et ses actions marketing** à la culture allemande. L'organisation décentralisée de l'Allemagne incite les entreprises étrangères à réfléchir d'autant plus à leur politique d'expansion.

Doctolib et October, deux entreprises françaises, ont pu consolider leur position en Allemagne avec le passage forcé au numérique, lié au confinement provoqué par la pandémie du Covid-19.

## Les licornes allemandes de 2021 :

Certaines marques technologiques allemandes comme Zalando, Delivery Hero ou Hello Fresh, ont dépassé le statut de licorne et sont disposent d'une notoriété mondiale. Cependant, quelles sont les grandes licornes actuelles ?





Fondateurs : Bastian Nominacher, Alexander Rinke, Martin Klenk  
Année de Fondation : 2011

*Celonis est l'un des leaders du marché des logiciels d'exploration de processus et d'excellence de processus améliorés par l'IA. La startup offre une valeur commerciale importante en permettant aux entreprises de découvrir des inefficacités dans une gamme de fonctions opérationnelles.*



Fondateurs : Christian Hecker, Thomas Pischke, et Marco Cancellieri  
Année de fondation : 2015

*Trade Republic Bank GmbH est un courtier en ligne allemand basé à Berlin. En tant qu'établissement de crédit, la société offre à ses clients la possibilité de négocier des titres cotés et des crypto-monnaies via une application mobile.*



Fondateurs : Valentin Stalf, Maximilian Tayenthal  
Année de fondation : 2013

*N26 est une banque fondée avec l'intention de changer l'avenir de la banque en la rendant rapide, facile et numérique. Après un grand succès européen, N26 se développe aujourd'hui aux Etats-Unis. Le 28 janvier 2021, N26 annonce avoir passé la barre des 7M de clients. En juin de la même année la banque revendique 2M de clients en France.*



Fondateur : Julian Teicke  
Année de fondation : 2015

*Basé à Berlin, Wefox travaille avec des courtiers, des agences d'assurances et des particuliers via une plateforme numérique. L'entreprise facilite des consultations simples et personnalisées pour différents types d'assurance.*



Fondateurs : Daniel Krauss, André Schwämmlein et Jochen Engert  
Année de fondation : 2013

*Basée à Munich, Flixbus est une marque de l'entreprise FlixBus GmbH, entreprise allemande spécialisée dans la gestion de flottes d'autocars longue distance dans plusieurs pays européens. En 2018, l'entreprise assure plus de 350 000 liaisons quotidiennes via 2000 destinations dans 29 pays.*



Fondateur : Daniel Klein  
Année de fondation : 2012

*Créée en 2012, Sumup est une entreprise de paiements mobiles. Comptant aujourd'hui plus de 3M d'utilisateurs, l'entreprise est active dans plus de 30 pays. En mars 2021, SumUp lève 895M de dollars de dettes pour doubler son activité de paiements B2C.*

Selon les chiffres délivrés par Statista en 2020, l'Allemagne serait le cinquième pays dans le monde à accueillir le plus d'entreprises licornes. Avec la plus grande population d'Europe et une économie diversifiée, l'Allemagne est aujourd'hui une plaque tournante de premier plan en Europe pour les start-ups et les entreprises technologiques.

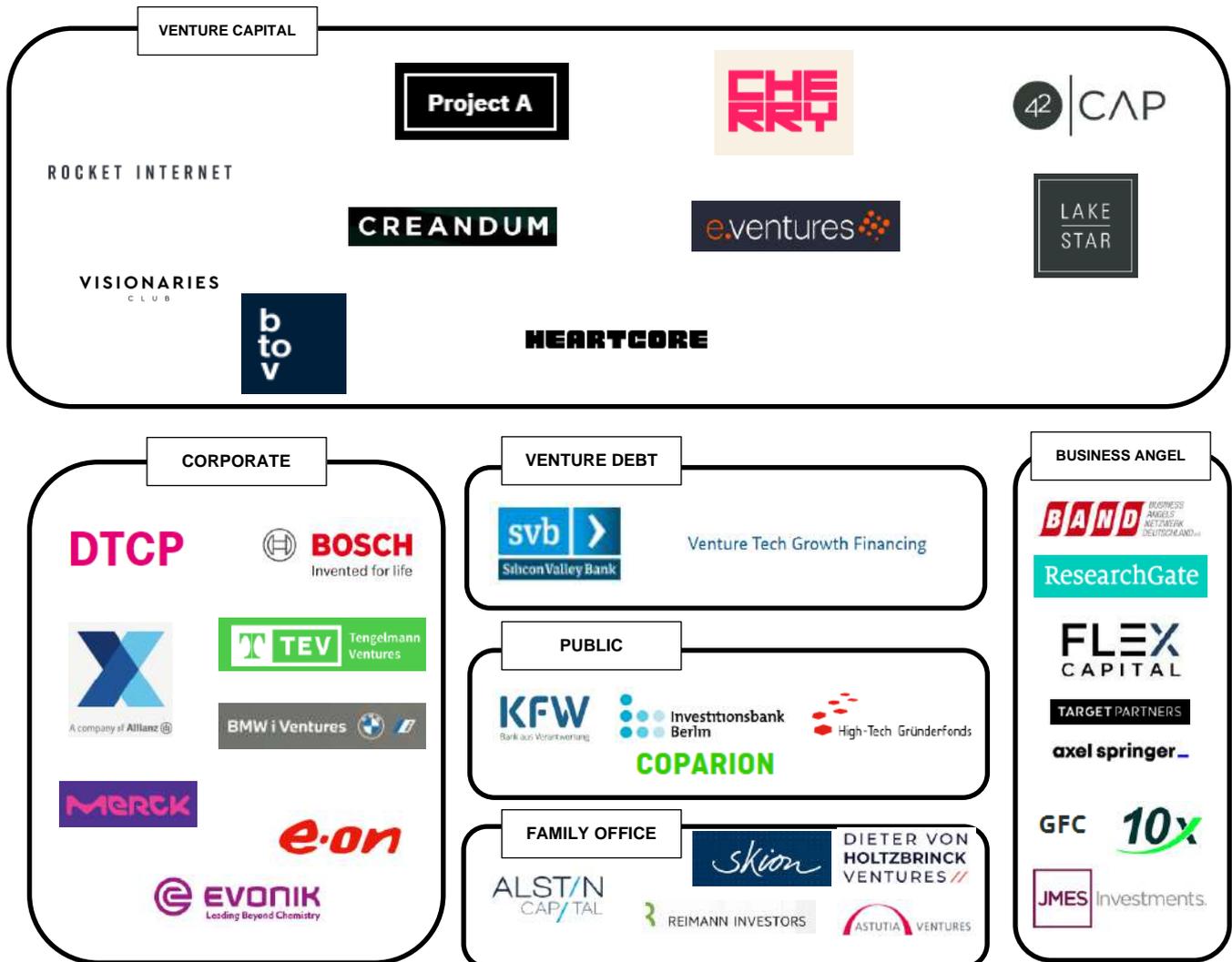
**Start-ups du Next40 installées ou actives en Allemagne :**



**Certaines FT120 sont par ailleurs également actives en Allemagne :**



## Les principaux fonds d'investissements et Business Angels



### Les médias Tech de référence en Allemagne :

- [Gründerszene](#) ;
- [Handelsblatt](#) ;
- [Deutsche Start-up](#) ;
- [t3n](#)



## Les principaux incubateurs, accélérateurs et accélérateurs de Business Development :

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



## **Les acteurs publics pouvant aider les entrepreneurs étrangers :**

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

### **GTAI**



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

### **Berlin Partners**



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

### **Gründer Plattform**



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

### **Make it Germany**



Site gouvernemental où les employeurs peuvent s'informer des modalités de recrutement et d'accueil des travailleurs qualifiés internationaux dans leurs start-ups. L'Allemagne dispose également de nombreux programmes de soutien à l'innovation et aux start-ups.

### **Invest in Bavaria**



Depuis 1999, Invest in Bavaria est l'agence qui soutient les entreprises nationales et internationales lors leur établissement ou de leur expansion en Bavière.

- **Les acteurs publics français pouvant vous aider sur l'innovation & votre développement international :**



**La Plateforme Team France Export** vous permet de bâtir votre stratégie export internationale grâce à un conseiller de terrain. Celui-ci est connecté à un réseau d'experts Tech répartis à travers le monde. A noter le dispositif exceptionnel « Chèque Relance Export » pour financer le recours à des prestations labellisées « Team France Export ». Retrouvez l'ensemble des programmes d'accélération Tech conçus pour les start-ups [ici](#).



**La boîte à outil Bpifrance** vous permet de financer le développement de votre innovation, de financer vos coûts de R&D lors d'une collaboration technologique avec une entreprise allemande ; d'avancer vos frais de prospection et de garantir vos fonds propres injectés par la maison-mère française dans sa filiale à l'étranger. Parmi les nouveautés annoncées en 2021 par Bpifrance, citons l'Assurance Prospection Accompagnement ainsi que l'extension à l'Europe de la Garantie de Projet à l'International. Plus d'informations sur les dispositifs mobilisables [ici](#).

- **Programmes bilatéraux pouvant conduire à des collaborations entre start-ups :**



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

Le programme finance des activités de R&D et couvre notamment les frais de personnel, sous forme de subventions en Allemagne et de prêts à taux zéro/avances remboursables en France. Contact : [international.innoproject@bpifrance.fr](mailto:international.innoproject@bpifrance.fr)

### **Le prix Franco-Allemand de l'Économie**

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

## ► PRÉSENTATION DE LA FRENCH TECH BERLIN

---

- **Combien de membres ?**

Le board de la FrenchTech Berlin (FT Berlin) est composé de 4 membres, tous acteurs de la scène Tech de la capitale allemande. De nombreux start-uppers français sont présents à Berlin ; à vous de faire vivre la communauté ! La communauté FrenchTech Berlin compte environ 450 personnes qui ont pris part aux événements organisés de la FT Berlin depuis trois ans.

- **Quelle fréquence de rassemblement ?**

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

- **Vision et motivations**

La FT Berlin entend soutenir les entrepreneurs et les start-ups dans leur internationalisation et développement en Allemagne, en leur donnant accès aux compétences et à des talents ainsi que des contacts industriels pour faciliter leur développement sur le marché allemand et en Europe. L'Allemagne est une destination à privilégier, étant actuellement l'un des pays les plus dynamiques d'Europe en matière de création de start-ups et spin-offs d'instituts de recherche.

Nous souhaitons donc que les entrepreneurs français et allemands profitent de cet environnement très favorable, réunissant de nombreux talents et des centres de recherche renommés, en permettant un accès facilité au capital via des partenaires industriels et des sociétés de capital-risque. Le programme est composé de 4 à 6 événements aux formats variés, ayant pour objectif de mettre en lien les start-ups françaises ou allemandes avec de grands groupes industriels, des experts, des investisseurs, des entrepreneurs allemands et des talents. L'objectif est d'ouvrir la voie à de nouvelles collaborations entre les différents acteurs et ainsi de donner vie à des partenariats.

- **Public cible**

Le programme s'adresse aux entrepreneurs et start-ups avec trois principaux acteurs :

- Les talents présents en Allemagne,
- Les entrepreneurs et start-ups en phase de démarrage ainsi que

- Les scale-ups French Tech

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

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

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

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

- **Opportunités identifiées**

Pour les start-ups françaises, l'Allemagne n'est que très rarement un premier choix pour une implantation à l'étranger. Pourtant l'Allemagne est un partenaire approprié du fait de la proximité géographique, étant le premier partenaire commercial de la France et première puissance industrielle en Europe. Mais les start-ups françaises manquent d'informations sur l'écosystème allemand.

D'où la nécessité d'établir un réseau de confiance, leur donnant la possibilité d'échanger avec des personnes expérimentées qui connaissent les spécificités du marché allemand et ont de l'expérience en matière de "business development", qui peuvent donc transmettre leur know-how ; par exemple, en répondant à des

questions comme : comment construire une équipe et gérer une équipe qui grandit ? Comment être crédible face aux potentiels clients ?

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

La FT Berlin peut entre autres vous aider à :

- Trouver des talents sur les territoires qui intéressent les entreprises françaises, talents qui ont les expertises adaptées, une connaissance du marché en question du fait de leur implantation dans le pays
- Trouver des clients et partenaires potentiels pour des show cases mais aussi des références
- Trouver des investisseurs. Afin de renforcer la collaboration entre les différents acteurs de ces deux pays, Berlin est une destination privilégiée : la ville bénéficie d'un riche écosystème du fait de la présence marquée d'une grande variété d'acteurs impliqués dans ce secteur. Les acteurs privés (start-ups, VC, business angels, entreprises) comme publics ont l'occasion de se retrouver et de se côtoyer autour de nombreux événements sur le thème de la Deep Tech, tels que la TOA, Machine intelligence Summit, Tech Crunch Disrupt Berlin, Hub.Berlin, IFA, NOAH, etc..

- **Partenaires :**



- **Membres fondateurs :**



- **Core team :**

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



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

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



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

[Stéphanie Griffiths](#) assiste au développement d'une plateforme SaaS de localisation de jeux vidéo en tant que CMO interim (Altagram - Berlin). Elle est Conseillère du Commerce Extérieur de la France (Berlin), mentor de start-ups (APX - Berlin) et en création d'entreprise. Stéphanie a fondé AlienorStudio (prototyping agency - UK) et a contribué à la création de Ffyn (Fintech - Paris). Son parcours chez Vodafone (Europe du Nord) et Saatchi & Saatchi (UK) lui a donné le goût de l'innovation et de la création de marques digitales. Elle a assisté le gouvernement britannique dans la stratégie de digitalisation de l'industrie du tourisme (Membre du Conseil d'Administration de Visit Britain), a été volontaire pour le programme Apps for Good (enseignement du digital dans les écoles - UK) et mentor pour ESADE (Espagne).



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



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

## ► PRÉSENTATION DE LA FRENCH TECH MUNICH

---

Officiellement lancé en mai 2021, le hub munichois constitue la seconde communauté French Tech présente en Allemagne.

- **Combien de membres ?**

Le board de la French Tech Munich (FT Munich) est composé de 8 membres de nationalité française et allemande, regroupant des profils variés : investisseurs institutionnels, managers dans des start-ups et entreprises établies ou encore promoteurs de l'innovation. Étant connue comme le centre de la tech en Allemagne, Munich attire de nombreuses jeunes entreprises françaises en pleine phase d'expansion.

La communauté French Tech Munich compte déjà plus de 700 abonnés sur LinkedIn et de nombreux volontaires s'engageant pour la communauté.

- **Quelle fréquence de rassemblement ?**

En 2021, des premiers événements de lancement ont été organisés, en digital et en physique. Un événement de lancement, réunissant sous le haut patronage du Consulat général de France à Munich les acteurs majeurs de l'écosystème start-up munichois, a notamment eu lieu en septembre et a attiré des personnalités bavaroises de premier plan, comme la secrétaire d'État au digital de Bavière, Mme Judith Gerlach.

En 2022, des événements trimestriels sont prévus pour adresser les thématiques *Scale up Europe*, *tech for good*, industrie 4.0 et *healthtech*.

La French Tech Munich compte en outre être présente aux deux éditions prévues en 2022 (janvier et septembre) du salon tech munichois Bits & Pretzels. A cette occasion, elle entend mettre à l'honneur la tech française et pousser la coopération franco-allemande pour créer des champions européens.

Ces événements sont complétés par d'autres initiatives, comme la participation à de multiples événements aux côtés de nos partenaires (Vivatech, Bpifrance Inno Generation, etc.) et par des événements de networking (« AperoTech »).

- **Vision et motivations**

La mission de la FT Munich est d'être une interface entre les écosystèmes français et bavarois et, plus précisément, d'être le catalyseur d'idées et de connexions entre entrepreneurs, investisseurs et entreprises français et bavarois. Elle a pour but de permettre à tout entrepreneur de se lancer et de s'internationaliser aussi bien en France qu'en Allemagne, et plus particulièrement en Bavière.

La solidité et la vitalité de l'axe franco-allemand constituent un levier essentiel pour la construction de champions européens de la tech. La FT Munich cherche à aider les start-ups et scale-ups technologiques à s'appuyer sur ces deux pays pour pouvoir conquérir l'Europe et ainsi se hisser au niveau des géants américains et asiatiques.

Plus concrètement, la stratégie de la FTM consiste à déployer un programme en 2021-2022 autour des axes suivants :

1. Création et animation de la communauté française de start-ups établie à Munich ;
2. Promotion des stratégies go-to-market des start-ups et scale-ups françaises ayant un projet d'implantation ou déjà implantées en Bavière et inversement de start-ups bavaroises souhaitant s'implanter en France, afin de permettre l'avènement de champions franco-allemands ;
3. Création d'un réseau de contacts et des partenariats avec les décideurs, investisseurs et start-ups bavaroises et accompagnement de ces organisations en France afin de faciliter les collaborations franco-allemandes ;
4. Développement d'un projet européen avec d'autres French Tech pour permettre la création de champions européens et la promotion de la French Tech à l'international.

Les sujets principaux comprennent une orientation plus marquée de la communauté dans les domaines de l'inclusion, la *tech for good* et l'internationalisation de start-ups au niveau européen.

- **Public cible**

Les grands acteurs français des services, du numérique, d'importants fournisseurs dans le domaine automobile et aéronautique, un nombre croissant de start-ups listées au Next 40/120, sont déjà implantés durablement en Bavière.

Parmi les French Tech Next40/120 2021 annoncées le 8 février 2021 par Cédric O, secrétaire d'Etat chargé du Numérique et Bruno Le Maire, Ministre de l'Economie, des Finances et de la Relance, 10% sont déjà implantées en Allemagne et à Munich: Mirakl, Devialet, Sigfox, October, Younited credit, Ivalua, Evaneos, Jobteaser, Content Square. La FTM se trouve en contact avec ces start-ups pour faire partie de la communauté French TechMunich.

Du côté des start-ups bavaroises, certaines d'entre elles sont déjà implantées en France ou préparent potentiellement un projet d'implantation en France. Parmi ces entreprises cibles de la communauté de la FTM se trouvent notamment Personio, Celonis, Flixbus, Konux, Tado°, Liliium Aviation, Freeletics, Cluno, IDnow, Usercentrics et Holidu pour n'en citer que quelques-unes.

Ces entreprises sont surtout localisées dans les industries de la FinTech, InsurTech, Mobility, IoT, MediaTech, aérospatial et autres domaines. En effet, les start-ups bénéficient en Bavière :

- D'un vaste écosystème d'investisseurs et d'accélérateurs ;
- D'un lien avec l'expertise numérique des universités bavaroises ;
- Mais surtout des possibilités de collaboration avec les entreprises de tous les secteurs d'application (BMW, ATOS, SIEMENS, ProSiebenSat.1, E.ON, Allianz etc...).

Au-delà des entreprises mentionnées se trouvent aussi des appuis institutionnels comme le consulat général de France à Munich, l'Université Technique de Munich (TUM) ainsi qu'Invest in Bavaria, des accélérateurs comme le LMU EC Accelerator et Plug&Play, et finalement du Venture Capital et des investisseurs.

Le volume d'investissement en 2020 a été évalué à 697M EUR.

En comparaison, en 2017, il n'était "que" de 449M EUR à cette date. Cela inclut, par exemple, l'investissement récent de 35M EUR dans la start-up aérienne Lilium et les 26M EUR reçus par la start-up du secteur de la santé Kaia en juin.

- **Opportunités identifiées**

Avec 163 start-ups ayant obtenu un financement en 2020, Munich constitue la seconde ville d'accueil des start-ups en Allemagne et la 5ème en Europe.

Ce succès s'explique par les nombreux avantages offerts par la ville de Munich. Munich est un site économique regroupant des entreprises de renom (Siemens, BMW, Allianz, Munich Re), associée à un réseau dense d'entreprises familiales allemandes communément connues sous le nom de Mittelstand.

Le tissu économique français en Bavière est aujourd'hui fort de près de 600 entreprises, employant plus de 70 000 personnes et son dynamisme se reflète aussi dans l'évolution à la hausse de la communauté française en Bavière, forte aujourd'hui de plus de 20 000 personnes. L'arrivée récente de nombreux cadres, ingénieurs, techniciens en nouvelles technologies, témoigne à la fois des réalités d'un marché du travail non seulement attractif avec un taux de chômage inférieur à 3% en 2020, mais aussi du renforcement de Munich et des métropoles de Bavière dans les secteurs stratégiques et l'innovation (industrie 4.0, centres de recherche, universités de renommée internationale).

L'existence d'un réseau dense d'acteurs économiques engagés dans le renforcement des relations économiques bilatérales, parmi lesquels les réseaux actifs et structurés des conseillers du commerce extérieur et du club économique franco-allemand de Bavière, constitue également un levier d'attractivité et de dynamisme.

La France est au premier rang des partenariats internationaux des universités bavaroises (près de 424 partenariats), parmi lesquels on compte 60 double-cursus bi-diplômants franco-bavarois.

Autre pilier de la coopération franco-bavaroise, l'Académie franco-allemande pour l'Industrie du futur a été lancée en 2015. Cette institution a pour mission de renforcer et d'accélérer les collaborations scientifiques et technologiques entre la France et l'Allemagne dans le domaine de l'Industrie du futur.

- **Partenaires**



- **Core team**



[Karine Fouque](#), Présidente de la French Tech Munich et conseillère du commerce extérieur de la France en Allemagne, est très impliquée dans les relations franco-allemandes depuis son arrivée à Munich en 2019. Avec une carrière professionnelle principalement à l'étranger au sein de grands groupes, PME et start-ups dans les secteurs du digital, elle possède une large expertise dans les stratégies de go2market à l'international. Productrice de contenus (films- podcasts), elle participe également en tant que mentor aux programmes d'accompagnement Business France.



[Sabine Flechet](#), Vice-Présidente de la French Tech Munich, travaille en tant que General Partner fondatrice du fonds d'investissement 4P Capital. Sabine investit dans les technologies et les solutions numériques avec un focus particulier sur la Tech for Good, les secteurs de la FoodTech et du Retail. Sabine est également membre fondatrice du Business Angel Club de l'INSEAD Alumni Association pour l'Allemagne et compte à son actif autour de 80 investissements en phase d'amorçage (Seed / Series A).



[Stéphane Pâris](#), responsable collaborations de la French Tech Munich, est ingénieur télécom de formation, directeur technique de Sigfox Germany. Après avoir travaillé 10 ans dans le monde de la voiture connectée, il est maintenant spécialiste de l'internet des objets, des technologies cloud et big data.



[Francois Hoehlinger](#), Trésorier de la French Tech Munich, est un expert de la mobilité. Après une carrière en conseil en stratégie, puis dans le top management de Flixbus, il est désormais Vice-Président au sein de l'entreprise allemande ParkNow. Expert des questions de transport, de logistique et de mobilité, il est engagé dans de nombreux think tanks comme le Cercle K2 ou Chatham House.



[Nicolas Vermersch](#), responsable événementiel de la French Tech Munich, ingénieur de formation et passionné par l'automobile et la production, il est associé et directeur général chez 3C, un cabinet de recrutement de dirigeants et d'experts. Nicolas est très actif dans l'animation des relations économiques franco-allemande et à ce titre Secrétaire Général du Club Economique Franco-Allemand de Bavière.



[Laurent Roux](#), responsable des activités IT de la French Tech Munich, Regional Sales Director pour Synamedia, spécialiste des nouvelles technologies liées au domaine de la télévision numérique et de la vidéo, cloud computing, cloud services, video security.



[Jérôme Hamacher](#), Secrétaire Général, il a créé l'accélérateur DICA Drink Innovation Campus, adossé au SCE Strascheg Center for Entrepreneurship à Munich. Il a fondé et développé deux start-ups dans le domaine du cinéma 3D ainsi que participé à la structuration de financements de projets télécoms au sein de la HypoVereinsbank. Il est expert reconnu en modélisation financière et enseigne aussi à ENPC. Franco-allemand par naissance il est passionné par le développement de souveraineté numérique européennes



[Clemens Hildebrandt](#), responsable collaborations start-ups de la French Tech Munich, est co-fondateur de Conversional, une start-up SaaS allemande dans la génération de leads qui se trouve en cours d'implantation en France. Il détient un double-diplôme franco-allemand en management de l'université de la Sarre et de l'EM Lyon. Clemens est également membre d'Entrepreneurs Organization dans le programme accélérateur.

## PARTIE 2 FAIRE DES AFFAIRES

### ► TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE AYANT DES BUREAUX A BERLIN



**Erwan Corre**

*Co-fondateur de l'entreprise Worldia à Berlin*

#### **Pourquoi avoir choisi l'Allemagne ?**

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

#### **Pourquoi Berlin comme ville d'implantation ?**

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

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

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

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

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

## ► TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE AYANT DES BUREAUX A MUNICH



**Frédéric Braut**

Account executive de l'entreprise Zelros à Munich



### Pourquoi avoir choisi l'Allemagne ?

« Zelros est une entreprise qui fait partie de la Fintech qui a pour cible le domaine de l'assurance et plus particulièrement la vente de contrat d'assurance. Nous avons choisi l'Allemagne pour deux raisons. La première concerne la structuration de notre business. Pour réussir sur le marché allemand, une société étrangère se doit d'avoir une approche très structurée pour obtenir des références en Allemagne. Il est donc d'usage de dire que, lorsqu'on a fait du business en Allemagne, on est capable de faire du business partout car on a réalisé le zéro faute. On est bon sur toutes les étapes de la chaîne de valeur du produit : le marketing, la vente, le test du produit, le produit en lui-même et son déploiement. Chaque étape est analysée par les interlocuteurs allemands et le business sur place est très structuré.

La deuxième concerne le marché de l'assurance en lui-même. Le deuxième plus gros marché de l'assurance en Europe est l'Allemagne. On retrouve beaucoup de sociétés d'assurance, de sociétés financières et de banques avec notamment le groupe Allianz et Munich Re. »

### Pourquoi la ville de Munich ?

« En Allemagne, c'est autour de Munich et de sa région que se regroupe plus de la moitié du marché allemand de l'assurance. Il existe d'autres sociétés d'assurance dans d'autres grandes villes allemandes mais le cercle munichois regroupe les plus grands noms. Ensuite, c'est là où toutes les sociétés IT s'installent systématiquement. Elles sont moins présentes dans d'autres régions allemandes pour trouver notamment des partenaires ou des alliances. Il faut être à Munich en raison de l'écosystème humain Tech qui est immense et qu'on ne retrouve pas ailleurs. Enfin, c'est la ville qui est la plus connectée à Paris avec plusieurs vols directs. Il est facile de se rendre à Munich »

### Quels sont les principaux défis de votre entreprise en Allemagne ?

« Le principal défi que nous rencontrons est le recrutement. En Bavière le taux de chômage est de 3,2% et dans l'IT il y a plus d'offre que de demande. Il n'y a pas assez de candidats pour toutes les offres, le marché est déficitaire. Le coût salarial est donc important pour une petite start-up car un salarié à Munich est payé en moyenne 20% de plus qu'à Paris. Le circuit de recrutement est donc très compliqué. »

## ► TÉMOIGNAGE D'UNE ENTREPRISE FRANÇAISE AYANT DES BUREAUX A DÜSSELDORF



“

**Adrien Serres**

Phygital Consultant de l'entreprise Improveeze à Düsseldorf



### **Pourquoi avoir choisi l'Allemagne ?**

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

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

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

### Comment appréhendes-tu le marché allemand suite au COVID-19 ?

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

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

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

## ► S'INSÉRER DANS L'ÉCOSYSTÈME BERLINOIS

- **Où sont les talents ?**

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



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

- **Le parc immobilier professionnel :**

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

- **Les avantages fiscaux / sociaux et légaux**

L'Allemagne ne dispose pas de dispositif incitatif sur la fiscalité de l'actionariat salarié, mais cette possibilité est envisagée à court-terme par le gouvernement.

La législation allemande offre des procédures administratives moins complexes qu'il n'y paraît lorsqu'il s'agit de s'enregistrer en tant qu'auto-entrepreneur. L'opération se fait à la mairie, moyennant quelques dizaines d'euros.

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

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

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

- **Qui contacter pour « networker » ?**

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

## **PARTIE 3 VIE PRATIQUE EN ALLEMAGNE : ZOOM SUR BERLIN**

### **Le quartier le plus populaire auprès des familles à Berlin :**

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

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

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

### **Le système éducatif et les écoles internationales :**

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

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

### **Les sites / groupes FB à connaître :**

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

**Vie quotidienne et entraide :**

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

Guide de la vie à Berlin :

<https://vivreaberlin.com/>

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

**Circuler à Berlin :**

- À Berlin, la société de transports en commun est la BVG (Berliner Verkehrsbetriebe). Elle offre un réseau dense de U-Bahn, S-Bahn, bus et tramways (à l'est uniquement).
- Les U-Bahn fonctionnent dès 4h du matin, jusqu'à 1h de la nuit suivante et certaines lignes fonctionnent sans interruption le week-end. La fréquence des S-Bahn est d'un train toutes les 10 minutes. Les bus sont en service de 4h30 à 1h du matin et toute la nuit sur certaines des lignes principales.
- Les transports en commun berlinois se divisent en trois zones (A, B et C) mais l'essentiel des trajets se fait dans les zones A et B pour lesquelles un ticket simple coûte 3,00 EUR et est valable deux heures, et un ticket trajet court (trois stations en U-Bahn/SBahn ou six arrêts en bus sans correspondance) coûte 2,00 EUR.
- Il existe par exemple aussi des coupons de quatre trajets simples (9,40 EUR), ainsi que des forfaits jour (8,80 EUR) ou encore des forfaits 2 à 6 jours (Berlin CityTourCard) incluant 35% de réduction dans les musées.

Plan interactif des transports publics de Berlin : <http://www.fahrinfo-berlin.de/Liniennetz/index;ref=1?language=en&>

Liste complète des tarifs de la BVG au 1<sup>er</sup> novembre 2021 : <https://www.bvg.de/de/tickets-und-tarife/alle-tickets>

## ► LE MOT DE LA FIN

---

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

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

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

### *5 conseils clés pour réussir en tant que start-up sur le marché allemand :*

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

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

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

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

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

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

## ► CARTE DE L'IMPLANTATION DES SIEGES SOCIAUX D'ENTREPRISES EMBLEMATIQUES



### Clause de non-responsabilité

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

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