

té

ix  
r sur  
er  
e la  
orsque  
ouffant  
ulte  
et  
a.  
cette  
usse :  
emis  
lus  
le  
e,  
tte  
on  
tre  
ions  
passer  
iards  
lte  
tivité »  
ou de  
offre  
le fait  
iteurs-  
nt fini  
ur.  
s bas,  
ent à  
aduit par

eloppent  
mme  
xe...  
core  
radars,  
prises  
tent déjà,  
Le Guide  
2012 est  
tine Gilguy

## PÉRISCOPE

- 3 En Suisse, « les chercheurs sont mieux payés que les footballeurs »

## PAYS &amp; MARCHÉS

## Monde

- 6 L'Europe plombe la croissance mondiale  
7 Tableau de bord du commerce international États-Unis : le retour d'un grand exportateur

## Pays

- 8 **Spécial Plan Bricq**  
**Les Régions nouveaux « pilotes de l'export »**  
Partenariat Etat-Région : le new deal qui rebat les cartes  
• Entretien avec Alain Rousset, (ARF)  
• Témoignage de Luc Doublet, Nord France Invest  
• Rhône-Alpes, un modèle...exceptionnel  
La feuille de route d'Ubifrance : plus « sélective »  
• Les réactions des fédérations professionnelles  
• Arnaud de David-Beauregard (FIEV)  
• Vincent Moulin Wright (GFI)  
• Gilles Rémy (OSCI)

## Appels d'offres &amp; projets

- 44 Appels d'offres, projets, appels d'offres européens, projets industriels

## Foire &amp; salons

- 48 Asia Television Forum, à Singapour  
49 Agenda

## ENTREPRISES &amp; SECTEURS

- 52 **Spécial Région PACA**  
**Marseille consolide son rôle de capitale euroméditerranéenne**  
Internationalisation des entreprises : un guichet unique pour booster l'export  
• Trois questions à Dominique Estève, Président de la CCIR Paca

## EN COUVERTURE

14 **Allemagne : guide business 2012**

- 20 Entretien avec Rolf Bürkl, économiste, spécialiste du marché allemand chez GfK.

22 **Ces Français qui séduisent les Allemands**

- Ubisoft lance Blue Byte dans les jeux en ligne
- Comptoir des Cotonniers table sur Berlin, nouvelle capitale de la mode
- Red Lands Roses essaime la rose kenyane dans la célèbre Königsallee

26 **Commerce extérieur**

Les exportateurs doivent profiter du boom des achats

28 **Secteurs porteurs**

- Trois questions à Ulrich Spaan, senior vice-president d'EH Retail Institute.
- Immobilier-habitat-luxe : les principaux bénéficiaires de la consommation
- Agroalimentaire : l'émergence d'une offre plus qualitative

34 **Réglementation**

- Ce qu'il faut savoir pour s'implanter et investir
- Les risques et pratiques de paiement

38 **Fédéralisme**

Ce qu'il faut savoir sur l'organisation territoriale

44 **Pratique**

- Adresses utiles
- Principaux rendez-vous professionnels 2013
- Se rendre en Allemagne

Des projets fédérateurs : eau, jeunesse, formation, expertise financière...

- I-Nows Un réseau mondial des Pme de l'eau à fort accent méditerranéen
- Ocemo Trois questions à Pascale Chabrilat
- Euromed Management essaime en Méditerranée
- FCM Les professions du chiffre en symbiose méditerranéenne

## FINANCE

- 64 Tableau de bord du risque de change de DTFX  
Euro - Dollar : un pas de deux déroutant

## AIDES

- 66 Fiche aides aux PME n°6  
L'assurance change Coface

## CARRIÈRES &amp; FORMATION

- 68 Nominations  
70 L'Allemagne recrute de jeunes étrangers qualifiés et mobiles  
72 Fiche mobilité internationale n° 2  
Se préparer au départ : quelle protection sociale à l'étranger ?

JURIDIQUE,  
DOUANE & FISCALITÉ

- 74 Fiche douane n°66  
OEA-C-TPTA : ce qu'il faut savoir de la mise en œuvre de l'accord entre l'UE et les États-Unis

## Réglementation

- 76 REACH : nouvelles restrictions sur le mercure et le plomb

Ce numéro comporte un cavalier Ocemo sur couverture

TER  
ON  
00

**POUR VOUS ABONNER**  
France : 01 53 80 74 40  
Étranger : +33 (0) 1 53 80 74 40  
abonnement@lemoci.com  
Toutes nos offres p. 67

**POUR JOINDRE LE SERVICE PUBLICITÉ**  
+33 (0)1 49 70 12 07

**POUR ACHETER DES OUVRAGES**  
0811 02 12 12  
www.lemoci.com