



Villafrance

CENTRE D'AFFAIRES FRANCO-ALLEMAND
HAUS DER DEUTSCH-FRANZÖSISCHEN WIRTSCHAFT

COMMENT ORGANISER VOTRE BUSINESS EN ALLEMAGNE



27 mars 2019 à Paris

- > Quel est le mode de distribution et d'implantation approprié en Allemagne : agent commercial, distributeur, V.I.E, VRP etc. ?
- > Quelles sont les spécificités du droit du travail allemand et les coûts d'un commercial en Allemagne ?
- > Comment trouver du personnel qualifié en Allemagne ?
- > La responsabilité contractuelle et légale de la vente – comment limiter les risques ?
- > Quelles solutions pour le recouvrement des créances ?

LES INTERVENANTS :



Myriam Debes
Responsable du bureau Villafrance à Lyon
Le Dom GmbH
www.villafrance.de



Nina Decker
Conseillère clientèle Fradeo GmbH –
Cabinet de recrutement franco-allemand
de la Villafrance
www.fradeo.com



Me Christophe Kühn,
Avocat au Barreau de Paris, Rechtsanwalt
de Cologne/Paris, Epp & Kühn,
Cologne/Paris, www.avocat.de



>> QU'APPRENEZ-VOUS DANS LE CADRE DE CE SÉMINAIRE ?

Ce séminaire s'adresse aux sociétés françaises souhaitant distribuer leurs produits ou offrir leurs prestations de services en Allemagne. Il traite des questions que se pose alors toute société :

- Comment s'y prendre ?
- Quels sont les coûts ?
- Comment trouver des partenaires qualifiés ?
- Les intervenants, spécialistes des relations économiques franco-allemandes, seront à votre écoute.

Après votre inscription, nous vous retournerons un formulaire grâce auquel vous pourrez inscrire vos questions individuelles.

>> LES INTERVENANTS



Myriam Debes

Franco-allemande, Myriam Debes est spécialisée dans le conseil et l'accompagnement des entreprises françaises et allemandes. Elle contribue aux missions menées par la VILLAFRANCE pour les sociétés faisant leurs premiers pas sur le marché allemand, mais également lors de projets d'implantation, recrutement et intégration des équipes.



Me Christophe Kühl

En sa qualité d'associé, Dr. Christophe Kühl a fondé le cabinet de Cologne en 2001. Il conseille et accompagne les entreprises dans tous les domaines du droit des affaires français, allemand, et international. En tant que « Rechtsanwalt » (avocat allemand) et Avocat, il plaide aussi bien en Allemagne qu'en France.



Nina Decker

Nina Decker est allemande et expatriée en France depuis 7 ans. Son expertise des deux marchés et sa bi-culturalité lui permettent de comprendre les besoins individuels de personnel franco-allemands des entreprises. Ainsi elle apporte des solutions adéquates pour chaque problématique de recrutement.



>> PROGRAMME DE LA JOURNÉE

10h Accueil des participants

10h10 L'organisation de votre réseau de distribution en Allemagne

Me Christophe Kühl

1. Distribution par agent commercial
2. Distribution par distributeur
3. Distribution par un établissement propre

10h45 La distribution par le biais de salariés commerciaux / VRP

Me Christophe Kühl

1. Choix de la loi applicable au contrat et différences entre le droit du travail allemand et français (35 h, CDD, période d'essai etc.)
2. Questions pratiques : Véhicule de fonction, frais professionnels, impôts sur le revenu, home office etc.
3. La rupture du contrat de travail

11h15 Pause-café

11h30 Conseils pratiques sur le développement de vos ventes en Allemagne

Myriam Debes

1. Comment établir votre stratégie gagnante ?
2. Votre produit a-t-il un potentiel en Allemagne ?
3. Comment intensifier vos ventes en Allemagne ?
4. Comment bien négocier avec vos interlocuteurs allemands ?

12h15 Quelles sont les différences dans le management allemand par rapport à la France ?

Nina Decker

1. Le mode de fonctionnement des managers allemands – comment bien gérer vos équipes allemandes ?
2. Quelques règles de base culturelles – les différences dans la vie quotidienne au bureau

13h Pause-déjeuner

14h Le droit de la vente entre professionnels et avec des consommateurs en Allemagne

Me Christophe Kühl

1. Le droit applicable à la vente internationale
2. Quels sont les risques du vendeur ?
3. Comment aménager les contrats ?
4. La responsabilité du fait des produits défectueux
5. La réserve de propriété en Allemagne

14h45 Pause-café

15h Comment trouver du personnel qualifié en Allemagne ?

Nina Decker

1. Quelles sont les spécificités du marché d'emploi allemand et comment y trouver du personnel qualifié ?
2. Comment recruter et maintenir des cadres et profils stratégiques (franco-allemands) ?

15h40 Recouvrement de créances en Allemagne

Me Christophe Kühl

1. Comment faire pression sur le client ?
2. Comment recouvrer les sommes dues ?
3. Le client en faillite, que faire ?

16h Questions des participants, discussions

16h30 Fin de la manifestation



>> INSCRIPTION AU SÉMINAIRE

COMMENT ORGANISER VOTRE BUSINESS EN ALLEMAGNE

Date limite d'inscription : 22 février 2019

Veillez vous inscrire par fax ou par courriel.

- Je m'inscris au séminaire du
27 mars 2019 à Paris

Nom(s) _____

Prénom(s) _____

Société _____

Position _____

Rue _____

Code postal / Ville _____

Tél. _____

Fax _____

E-Mail _____

Site Web _____

N° de TVA _____

- Je suis intéressé(e) par une formation interne
 Je ne peux malheureusement pas participer
 Veuillez m'informer sur vos futurs séminaires concernant l'environnement franco-allemand.

Date _____ Signature _____

mercredi 27 mars 2019, 10h - 17h

Premium Conference Room
Champs-Élysées (1er étage)
20, Rue Quentin-Bauchart
75008 Paris

Votre contact :

VILLAFRANCE
Tel : 0033 979 99 75 30
seminare@villafrance.de
www.avocat.de

Frais d'inscription :

399,00 EUR TTC

Dès réception de votre formulaire dûment complété, nous vous confirmerons par courriel votre inscription sous réserve du nombre de participants et de places disponibles. Le paiement sera ainsi dû dès réception de la facture. Vous recevrez également un formulaire à l'aide duquel vous pourrez nous adresser vos questions. Un remboursement des frais d'inscription n'est possible que dans le cas d'un désistement avant le **22 février 2019**. Vous avez toutefois la possibilité de vous faire remplacer par la personne de votre choix en nous indiquant son nom. Note : ce séminaire ne faisant pas l'objet d'une convention de formation, les participants reçoivent uniquement une attestation de participation à l'issue de celui-ci.

Nos prestations :

- Participation au séminaire
- Documentations détaillées sur le séminaire
- Pauses-café / Boissons
- Déjeuner

L'organisateur se réserve le droit de modifier le programme et le lieu en cas d'urgence ou d'annuler le séminaire sans indemnité quelconque (tous frais d'inscriptions seront remboursés).

Coordonnées bancaires :

LE DOM GmbH
IBAN DE60 3705 0198 0057 2620 24
BIC COLSDE33