



# VILLAFRANCE

Centre d'affaires franco-allemand  
Haus der deutsch-französischen Wirtschaft

## COMMENT ORGANISER VOTRE BUSINESS EN ALLEMAGNE



**mardi 17 novembre 2015 · VILLAFRANCE Paris**

- > Quel est le mode de distribution approprié en Allemagne: agent commercial, distributeur, V.I.E., VRP etc. ?
- > Le 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 ?
- > Recouvrement de créances en Allemagne

### LES INTERVENANTS :



**Dominique Cherpin,**  
Directeur Le Dom/VILLAFRANCE, Conseiller  
du Commerce Extérieur de la France



**François Gaillard,**  
Gérant Novian, Paris



**Me Christophe Kühl,**  
Avocat au Barreau de Paris, Rechtsanwalt  
de Cologne/Paris, Epp & Kühl,  
Cologne/Paris, [www.avocat.de](http://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



**Dominique Cherpin**

Dès 1994, Dominique s'est spécialisé dans la représentation des intérêts d'organisations et d'entreprises françaises en Allemagne. D'abord embauché par ERAI (Entreprise Rhône Alpes International) à Stuttgart, il rejoint ensuite Cologne mandaté par UBIFRANCE (Ex Poste d'Expansion Economique) puis par la filiale allemande du GROUPE DOUX, leader mondial de la volaille. En 1998, Dominique décide de lancer sa propre activité et fonde avec Mayouri Sengchanh la société EXALIS dans le domaine des biens de consommation.

En 2003, il prend la direction de Promosalons Allemagne/ IMF GmbH. En 2005, convaincu par les atouts de la ville de Cologne, il fonde avec Dr. Christophe Kühl Le Dom GmbH et le centre d'affaires franco-allemand «LA VILLAFRANCE ».



**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 « Rechts-anwalt » (avocat allemand) et Avocat, il plaide aussi bien en Allemagne qu'en France.



**François Gaillard**

François Gaillard occupe depuis 30 ans des postes clés dans des sociétés européennes . Il a travaillé notamment en France et en Allemagne dans le secteur tertiaire en qualité de DG du groupe CIPE, une entreprise française cotée en bourse, en qualité de vice-président de la société américaine TYCO European Security Service ainsi que dans le domaine de l'industrie process (par ex. : textiles techniques et industrie automobile). François Gaillard est depuis plus de 15 ans le fondateur et PDG de la société NOVIAN, un cabinet de conseil international spécialisé dans les projets franco-allemands.



## >> PROGRAMME DE LA JOURNÉE

### 10h Accueil des participants

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

Me Christophe Kühn

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 Kühn

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, impôt 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

Dominique Cherpin

1. Comment trouver les partenaires commerciaux ?
2. Votre produit a-t-il un potentiel en Allemagne ?
3. Comment intensifier vos ventes en Allemagne ?

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

François Gaillard

1. Le mode de fonctionnement des Managers allemands – comment bien gérer vos responsables allemands ?
2. Le mode de fonctionnement managérial de l'entreprise allemande – comment comprendre l'écosystème de l'entreprise allemande ?
3. Quelques règles de base culturelles, trucs et astuces – comment bien négocier ?

### 13h Pause-déjeuner

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

Me Christophe Kühn

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 et quels sont les coûts ?

Dominique Cherpin, Rachel Peiffer

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) ?
3. Niveaux de salaires et coûts salariaux en Allemagne : que faut-il savoir ?
4. Bulletin de salaire, coûts salariaux : que faut-il savoir ?

#### 15h40 Recouvrement de créances en Allemagne

Me Christophe Kühn

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**

FAX : 0033 1 81 51 65 59

Date limite d'inscription : 3 novembre 2015.  
Veuillez vous inscrire par fax ou par courriel.

Nom(s) \_\_\_\_\_

Prénom(s) \_\_\_\_\_

Société \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Rue \_\_\_\_\_

Code postal / Ville \_\_\_\_\_

Tél. \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Site Web \_\_\_\_\_

N° de TVA \_\_\_\_\_

- Je m'inscris au séminaire du 17 novembre 2015 (voir les frais d'inscription au verso)
- 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 \_\_\_\_\_

Mardi, 17 novembre 2015, 10h - 16h30  
VILLAFRANCE Paris,  
Espace George V  
10, avenue George V  
75008 Paris

**Votre contact :**

VILLAFRANCE Paris  
Espace George V  
10, avenue George V · 75008 Paris  
Tel : 0033 979 99 75 30  
Fax : 0033 181 51 65 59  
a.hartkamp@le-dom.de · www.villafrance.de

**Frais d'inscription :**

399,00 EUR TTC

Dès réception de votre inscription, nous vous enverrons une confirmation écrite ainsi qu'un formulaire grâce auquel vous pourrez formuler vos questions. Un remboursement des frais d'inscription n'est possible que dans le cas d'un désistement 48 heures avant le début du séminaire !

Cependant, vous avez la possibilité de proposer un remplaçant.

Nos prestations :

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

L'organisateur se réserve le droit de modifier le programme en cas d'urgence.

**Coordonnées bancaires :**

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

Votre inscription sera enregistrée après réception de votre paiement.