

## REUSSIR SUR LE MARCHÉ ALLEMAND

**Jeudi 2 avril 2009 – Espace International à Lille**

*Comprendre le marché et ses spécificités, choisir le forme de présence adaptée, recruter, s’implanter, négocier, rencontrer des experts du marché...*

### Programme

**8h30** : Accueil

**9h00** : Introduction

- Présentation du marché allemand, ses atouts, ses spécificités,
- Forme de présence en Allemagne (distributeur, agent, approche directe...),
- S’implanter : bureau de liaison, filiale, acquisition...,
- Recruter du Personnel (VIE, le salarié allemand...),
- Négociation commerciale,
- Témoignages d’entreprises,
- Les structures d’appui dans la Région Nord – Pas de Calais,

**14h00** : Rendez – vous individuels avec les intervenants.

### Les atouts du marché Allemand :

- × Premier marché en Europe, tous secteurs confondus
- × Un pouvoir d’achat relativement élevé
- × Un poids industriel double de celui de la France
- × Un pays proche : Lille est à 330 km de Cologne
- × Un marché solvable : les allemands paient plus vite que les français
- × Des relations d’affaires transparentes : pas de perte de temps
- × Un marché de référence, tremplin vers l’Europe Centrale et les pays Nordiques

### *Intervenants*

*Chambre de Commerce Française en Allemagne*

*Frédéric BERNER, Directeur Général Adjoint*

*Mission Economique Ubifrance en Allemagne*

*Bertrand LE TALLEC, Directeur Ubifrance Allemagne*

*Conseillers du Commerce Extérieur de la France*

*Damien LESTIENNE, Président du Comité Régional*

*CCI International Nord – Pas de Calais*

*Vincent DIDRY, Conseiller en Développement International*

*Cercle Economique Franco-Allemand*

*Jean – Gabriel ZACCAGNA, Délégué Général*

## BULLETIN D'INSCRIPTION

Réussir sur le Marché Allemand

2 avril 2009 – CCI International - Lille

À renvoyer par fax à Vincent DIDRY fax : 03 59 56 22 22

Raison sociale	N° SIRET
Adresse	
Mme/M	Fonction
Tel	Fax
Email	
Site Internet	NAF

**Chiffre d'affaires :** \_\_\_\_\_ **CA Export :** \_\_\_\_\_

dont CA **Allemagne** : \_\_\_\_\_

✓ Secteur d'activité : \_\_\_\_\_

✓ Produits proposés : \_\_\_\_\_

✓ Clientèles ciblées : \_\_\_\_\_

✓ Quels sont vos avantages concurrentiels ? \_\_\_\_\_

✓ Quels sont vos objectifs sur **le marché allemand** ? \_\_\_\_\_

✓ Quels problèmes rencontrez-vous sur **le marché allemand** ? \_\_\_\_\_

**Participera à la réunion d'information le matin**

**Souhaite un rendez-vous individuel avec un expert du Marché Allemand (l'après midi)**

### Vincent DIDRY

CCI International  
 Nord-Pas de Calais  
 ESPACE INTERNATIONAL  
 299 Bd de Leeds - 59777 EURALILLE

tél : 03 59 56 22 23 - fax : 03 59 56 22 22  
[vdidry@cci-international.net](mailto:vdidry@cci-international.net)

