

6 octobre 2008

Monter son réseau commercial en Allemagne

Environ 24.000 PME françaises exportent vers l'Allemagne, premier partenaire commercial de la France. Elles génèrent un peu moins de la moitié de nos exportations sur ce marché et leur part dans le commerce bilatéral augmente depuis 2004. Leur succès en Allemagne dépend de l'efficacité de leur représentation commerciale sur place. L'enjeu que représente le recrutement de salariés ou d'agents commerciaux indépendants pour développer son chiffre d'affaires en Allemagne est au cœur d'un séminaire organisé par la Mission Économique de Düsseldorf, le 9 décembre, à la CCI de Francfort.

S'adressant aux PME françaises qui souhaitent se développer sur le marché allemand, ce séminaire est animé par la Mission Économique, des représentants de l'Union des Agents commerciaux et Courtiers allemands, des avocats et des spécialistes en ressources humaines. Ils donneront aux dirigeants, cadres exports ou DRH les clés pour constituer une force de vente efficace. Des témoignages d'entreprises viendront illustrer les conseils et l'après-midi sera consacré à des entretiens individuels entre les participants et les experts.

Optimiser son recrutement commercial en Allemagne

Séminaire

9 décembre 2008, CCI de Francfort (Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main), Börsenplatz D-60313 Frankfurt

Inscription et information : Johanna Kick, johanna.kick@missioneco.org

Information journalistes : Dominique Picard

Tél. : 01 40 73 35 31 - dominique.picard@ubifrance.fr

www.ubifrance.fr/infopresse

Programme indicatif

- 8H45 Ouverture
Bertrand Le Tallec, Chef de la Mission Economique de Düsseldorf, Conseiller Économique et Commercial et Jürgen Ratzinger, Directeur des Affaires Internationales, CCI de Francfort
- 9H00 L'économie allemande et les exportations françaises
Bertrand Le Tallec, Chef de la Mission Economique de Düsseldorf
- 9H15 Atouts et inconvénients juridiques et fiscaux des diverses structures de distribution
Guillaume Rubechi, Marccus Partners, Avocat associé et Rechtsanwalt
Gilles Dubois, Marccus Partners, Avocat associé et Rechtsanwalt, Conseiller du Commerce Extérieur
- 10H00 L'agent commercial : un partenaire fiable pour les entreprises françaises
Kerstin Berchem, CDH (Union des Agents commerciaux et Courtiers allemands), Directrice du Département International
- 10H30 Pause
- 11H00 Le recrutement d'un commercial salarié : aspects des ressources humaines et du droit de travail
Charles Marchant, Marchant Human Ressources & Management, Gérant, Conseiller du Commerce Extérieur
Nathalie Maier-Bridou, GGV Grützmaker/Gravert/Viegner, Avocat associé et Rechtsanwältin, Conseiller du Commerce Extérieur
- 12H00 Le Volontariat International en Entreprise (VIE) : une formule attractive pour un développement en Allemagne
Charlotte Rappeneau, Chargée de Mission Programme VIE, Mission Economique de Düsseldorf
- 12H30 Déjeuner
- 14H00 Témoignages d'entreprises françaises
- 15H00 Questions-Réponses avec les intervenants
- 16H15-18H15 Rendez-vous individuels avec les intervenants

À propos d'UBIFRANCE et des Missions Économiques

Le réseau UBIFRANCE et des Missions Économiques présent dans 120 pays forme le dispositif national de soutien des entreprises françaises dans leurs démarches à l'export, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité. UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous l'autorité de la secrétaire d'État chargée du Commerce extérieur. La mission de ce réseau est d'informer les entreprises sur l'environnement économique, juridique, réglementaire, concurrentiel des différents pays. Il conseille les entreprises dans leur approche des marchés et soutient leurs efforts commerciaux grâce à une gamme variée de services et adaptée à chaque étape de la démarche d'exportation : missions de prospection, salons à l'étranger, rencontres de partenariats ou d'acheteurs, communication dans la presse internationale, Volontariat International en Entreprise (V.I.E). Le réseau s'appuie sur de nombreux partenariats en France et à l'étranger. www.ubifrance.fr