

ALLEMAGNE

JUIN 2022

Sous la direction de Jean-Philippe ARVERT,
Directeur Zone Rhénane de Business France



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
Les points clés de l'environnement politique	16
Les points-clés des échanges	18
Les secteurs porteurs	20
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	29
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	31
• Les normes techniques	31
• Environnement fiscal	32
• Les principaux impôts	34
• Quelques points fiscaux importants	39
• Les spécificités du droit social	41
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	52
Organiser son voyage de prospection	56
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	56
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	56
• Aides et appuis	58
Trouver le bon partenaire commercial	66
• Les importateurs-distributeurs	66
• Les agents, représentants commerciaux	66
• La vente directe	70
• Établir le bon contrat commercial	70
Réussir son implantation	74
• Ouvrir un bureau de représentation	74
• Créer une succursale	75
• Ouvrir un point de vente	75
• Constituer une filiale, acquérir une structure locale	76
• Les autres formes d'implantation	85
• L'acquisition d'un bien immobilier	87
Se faire connaître	90
• Les principaux medias	90
• La presse généraliste nationale	90

Se faire payer	94
• Moyens et délais de paiement	94
• Litiges, impayés et recouvrement	95
Se protéger	98
• Les brevets	98
• Les marques	99
• Les dessins et modèles	101
• Les droits d'auteurs	102
3. CONTACTS UTILES	103
• Cabinets et agences référencés par Business France	105
• Logistique	106
• Promotion	108
• Représentations françaises	112
• Finance	114
• Organisations professionnelles et consulaires allemandes	115
• Institutions	116