

Entreprendre

LES 5 ERREURS À ÉVITER AVANT DE S'IMPLANTER OUTRE-RHIN

Les bons conseils de Thomas Starkloff, Partner au sein du cabinet de management de transition X-PM, qui peut vous aider à vous implanter en Allemagne.



Est-ce difficile?

L'Allemagne, marché en croissance régulière, reste le premier importateur en Europe. Les infrastructures de communication et de transport sont très développées, les charges patronales bien moins élevées qu'en France et le droit de travail plus souple (CDD, possibilité de licenciements dans les petites structures, etc). D'un point de vue économique, l'implantation outre-Rhin est donc plus facile qu'en France.

Les règles à suivre absolument

Mieux vaut parler allemand, même si on peut aussi utiliser l'anglais. Deuxième difficulté : comprendre la "culture" allemande. Précision, fiabilité et données techniques sont les éléments-clés du succès.

Quel est le meilleur lieu d'implantation?

S'installer à Berlin n'est pas forcément la meilleure décision, mieux vaut être au plus près des clients. La géographie économique allemande est dominée par des pôles régionaux : Bavière, Bade-Wurtemberg et région Rhein-Main autour de Francfort et Mannheim-Ludwigshafen.



L'erreur à ne surtout pas commettre

La première erreur est de croire, qu'une fois installé, les ventes vont démarrer d'elles-mêmes. Implanter une société en Allemagne est un projet à moyen, voire long terme. Prospection systématique, construction d'une équipe locale de qualité et

développement de relations de confiance avec les clients prospectifs prend, dans la plupart des cas, 2 ans minimum et parfois bien plus. L'ouverture d'une antenne en Allemagne n'est pas moins compliquée qu'en France et il faut absolument se faire aider.

Le cadre juridique et fiscal

Il est plutôt favorable. La part du PIB produit par des PME est plus importante qu'en France, car les "grosses" PME sont plus nombreuses. L'Allemagne a créé depuis des décennies un cadre réglementaire favorisant le réinvestissement des bénéficiaires dans les entreprises.

Est-il difficile de vendre aux Allemands?

Les arguments de vente plus prépondérants en Allemagne qu'en France sont la qualité et la fiabilité des produits. Cette attente couvre évidemment aussi la supply chain : respect des délais de livraison, conformité précise aux spécifications techniques et à la commande sont, avec la politique des prix, des éléments-clés du succès et de la construction d'une relation durable.

[Thomas Starkloff](#)

Partner X-PM

Gestion de projets des systèmes d'information

Contact :

9 rue de l'échelle, 75001 Paris, FRANCE

01 53 45 85 65