

**SI PRES SI LOIN**

**REUSSIR EN ALLEMAGNE -DIFFICILE MAIS POSSIBLE**



**NEXTELYO**  
**consulting**

# ALLEMAGNE



ADMIREE

CRAINTE

(PARFOIS) MAL AIMEE



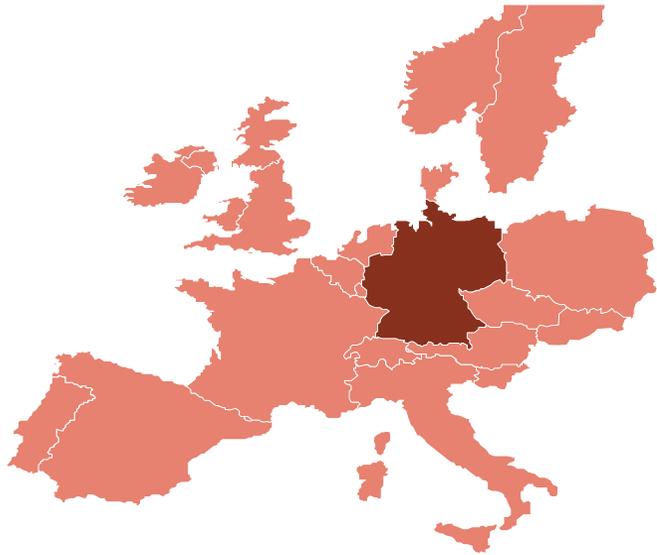
## SURTOUT MAL CONNUE !



## Seulement

# 15% des jeunes français apprennent l'allemand

## Pourquoi le marché allemand est incontournable



83 M Habitants:

Première économie Européenne

Porte d'accès à l'Europe de l'Est

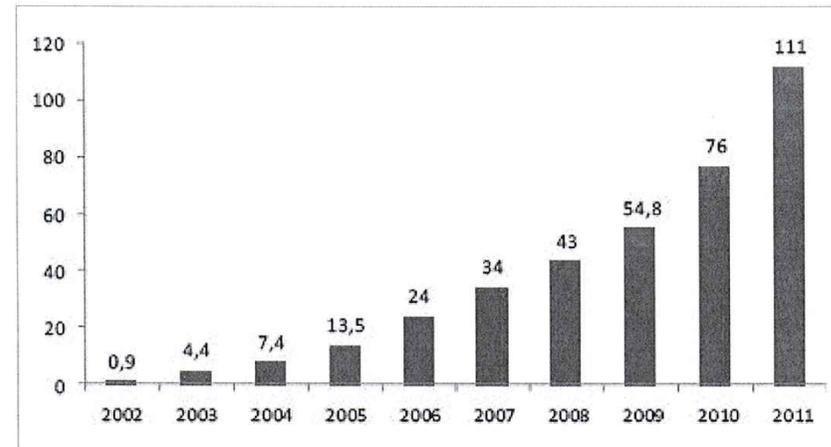
75% de la population a un accès haut débit

Des Start-ups parfois très florissantes



**BERLIN**  
**Créée en 2008**  
**CA: € 1 Milliard**

Mercateo - Revenu since 2003



# REUSSIR EN ALLEMAGNE C'EST POSSIBLE !



40% DU MARCHÉ ALLEMAND DES CONSERVES

12% DU CA REALISE EN ALLEMAGNE



20% DU CA EN ALLEMAGNE



# LES CLES DE LA REUSSITE

**EXCELLENCE DE L'OFFRE**

**AGIR SUR SUR LE LONG TERME**

**CONNAISSANCE DE LA CULTURE ET DE LA LANGUE LOCALE**



LES CLIENTS ALLEMANDS EXIGENT DE LA "QUALITÄT"

PRODUITS

DOCUMENTATION

CONTRATS

**« FAIRE LES CHOSES BIEN »**

EST UNE DES **COMPOSANTES ESSENTIELLES** DE L'IDENTITE ALLEMANDE

« GRÜNDLICH » « STRUKTURIERT » «PASSION FOR DETAILS »

**TROP SOUVENT NOUS SOMMES PERÇUS COMME DES DILETTANTES**

# A FAIRE/A EVITER



## A FAIRE

**AVOIR DES PRODUITS “FINIS”**

**FAIRE TRADUIRE LES DOCUMENTATIONS/PRODUITS PAR DES PROS**

**AVOIR DES CONTRATS DE VENTE/CGU ADAPTES A LA LEGISLATION ALLEMANDE**



## A EVITER

**ENVOYER DES PROTOTYPES INCOMPLETS OU AVEC DES BUGS**

**FAIRE TRADUIRE LES PRODUITS PAR UN “COPAIN UN PEU GERMANOPHONE” FRANÇAIS**

**AVOIR DES CONTRATS DE VENTE INADAPTES A LA LEGISLATION LOCALE**

# LE SUCCES SE CONSTRUIT SUR LE LONG TERME



LA CONFIANCE SE CONSTRUIT LENTEMENT

LES CLIENTS ALLEMANDS VEULENT DU SOLIDE

CYCLES DE VENTE LONGS

**MAIS**

CLIENTS FIDELES ET PRETS A PAYER POUR DE LA QUALITE



COMMENCE DANS LES ANNEES 60



PLUSIEURS DIZAINES D'ANNEES POUR IMPLANTER 6 FILIALES

# A FAIRE/A EVITER



## A FAIRE

RENCONTRER REGULIEREMENT  
PROSPECTS – COMMENCER PAR DE  
PETITES AFFAIRES

REPONDRE EN DETAIL  
A TOUTES LES QUESTIONS/PROUVER  
LA SOLIDITE DE L'OFFRE

RECHERCHER UN CONSENSUS ET  
COMPRENDRE VOTRE  
INTERLOCUTEUR



## A EVITER

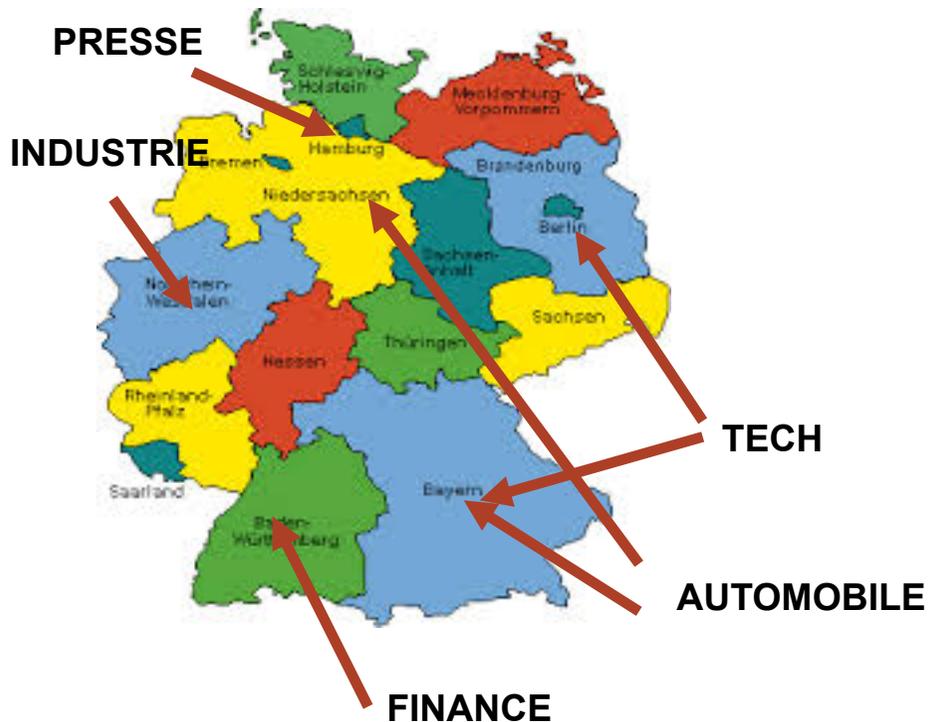
ESPERER FAIRE UNE VENTE RAPIDE

NE PAS REPONDRE OU REPONDRE  
PARTIELLEMENT SEULEMENT

ESPERER FAIRE UNE VENTE  
“EMOTIONNELLE”  
DEJEUNER AVANT LA VENTE

**PARLEZ ALLEMAND !**

**L'ANGLAIS NE SUFFIT PAS !**



**PATRIOTISME ECONOMIQUE FORT  
ET REGIONALISME ASSUME**

**CULTURE DU PROCESS  
ET DE LA PROCEDURE**

**CULTURE DU CONSENSUS**

**COGESTION « SOZIALE MARKWIRTSCHAFT »**

**LEGISLATION RELATIVEMENT  
« PRO BUSINESS »**

# A FAIRE/A EVITER



## A FAIRE

CHOISIR SON IMPLANTATION EN  
FONCTION DE VOTRE SECTEUR

EMPLOYER DES GERMANOPHONES  
/  
ALLEMANDS

RASSURER SUR LES PROCESS



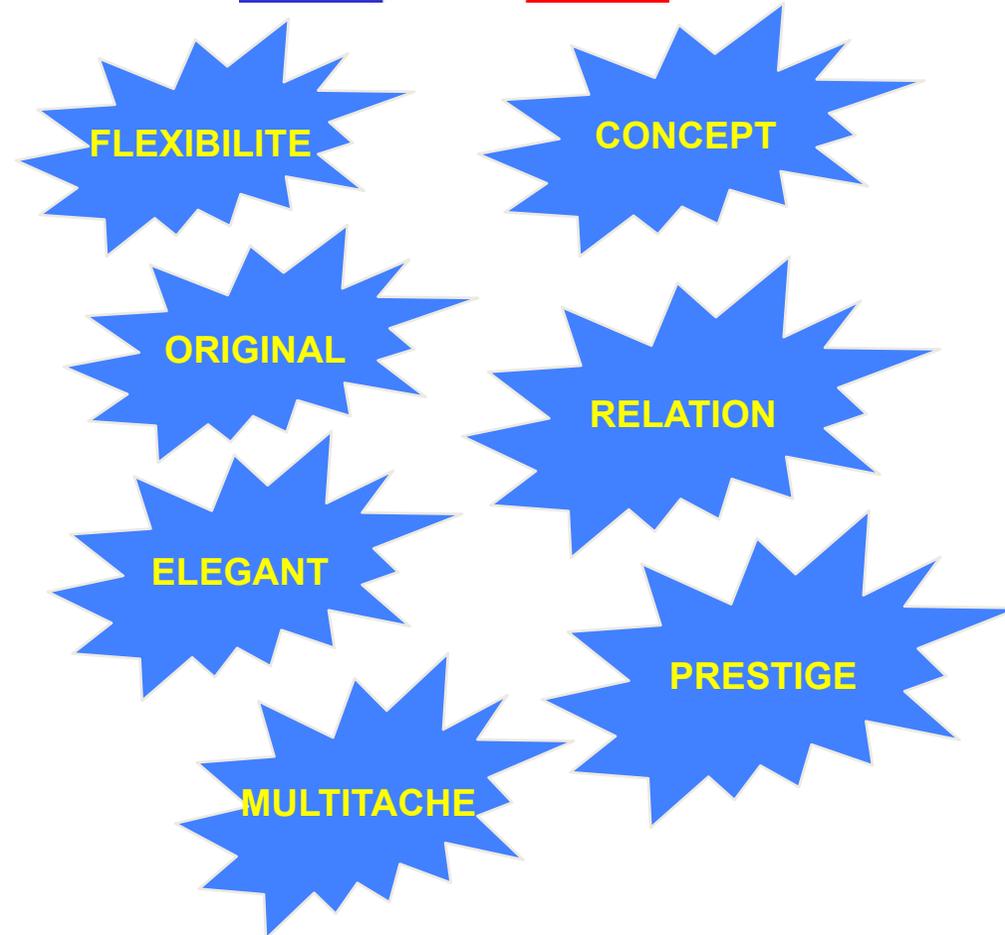
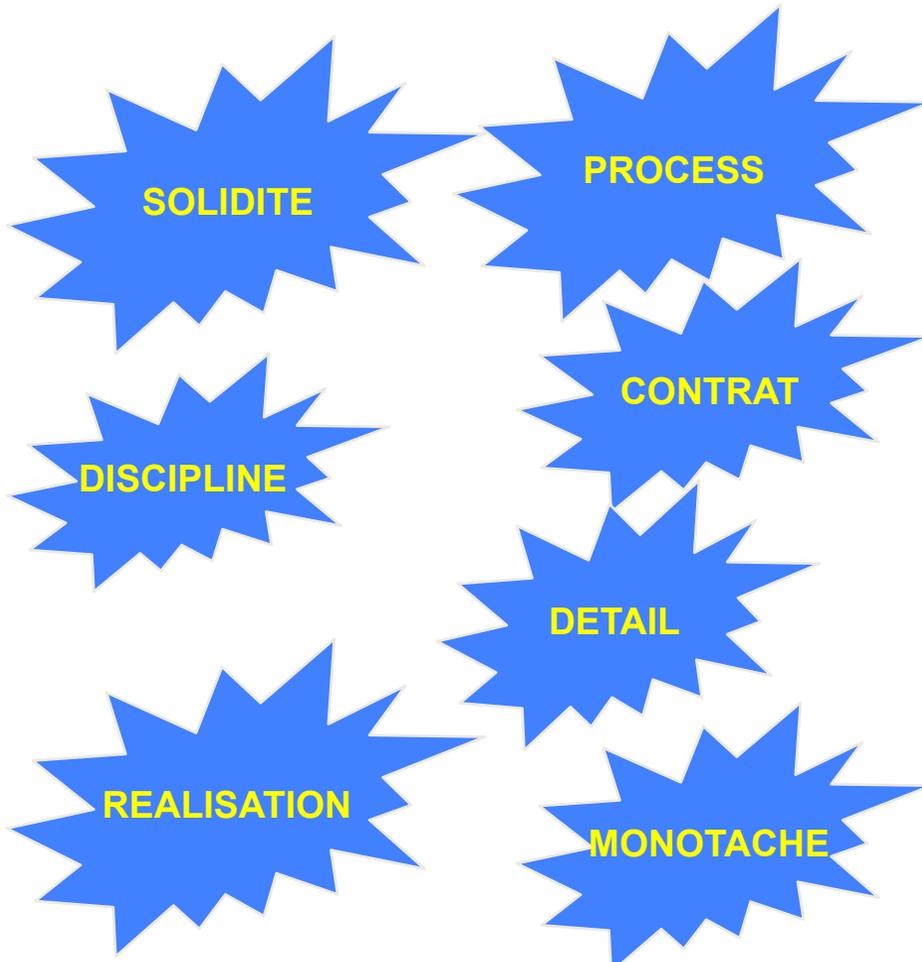
## A EVITER

CROIRE QUE TOUT SE DECIDE A  
BERLIN

CROIRE QUE L'ANGLAIS SUFFIT

DONNER L'IMPRESSION  
D'IMPROVISER

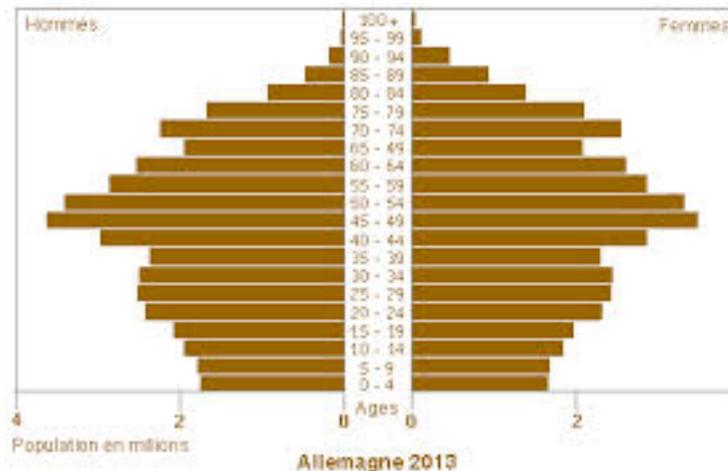
# QUELQUES RAPPELS SUR LES VALEURS



# N'AYONS PAS DE COMPLEXES, LA FRANCE A DES ATOUTS



**C'EST POSSIBLE !**



**UNE POPULATION VIEILLISSANTE:  
NOUVELLES OPPORTUNITES ?**



**LA CREATIVITE FRANÇAISE**

# QUELQUES ADRESSES UTILES



[www.francoallemand.com](http://www.francoallemand.com)



[www.ccfa.de](http://www.ccfa.de)



[www.gtai.de](http://www.gtai.de)



[www.tolingo.com](http://www.tolingo.com)



[www.nextelyo.com](http://www.nextelyo.com)

**MERCI !**

**N'HESITEZ PAS A CONTACTER NEXTELYO !**

**emmanuel.daugeras@nextelyo.com**

**Tel: +33 6 89 38 25 03**