



*La Kanzlei*

# Vendre en Allemagne

- Optimisez votre business -

Dr. Christophe Kühl  
Rechtsanwalt | Avocat à la Cour

Konrad-Adenauer-Ufer 71  
DE – 50668 Cologne  
+49 (0) 221 139 96 96 0  
[www.qivive.com](http://www.qivive.com)

[kuehl@qivive.com](mailto:kuehl@qivive.com)

Votre intervenant

**q̄rte**

*La Kanzlei*



## Dr. Christophe Kühl

Avocat à la Cour de Paris | Rechtsanwalt

Christophe Kühl est managing partner du cabinet. Il accompagne notre clientèle francophone dans tous les domaines du droit des affaires allemand et tout particulièrement en droit des sociétés et dans le domaine du rachat d'entreprises (M&A). Il est associé et dirige les bureaux de Cologne, Lyon et Paris.

- Cabinet de renom spécialisé en droits des affaires français et allemand
- Plus de 20 professionnels bilingues (Avocats et Rechtsanwälte)
- Conseil sur tous les aspects du droit des affaires français
- Bureaux à Cologne | Paris | Lyon



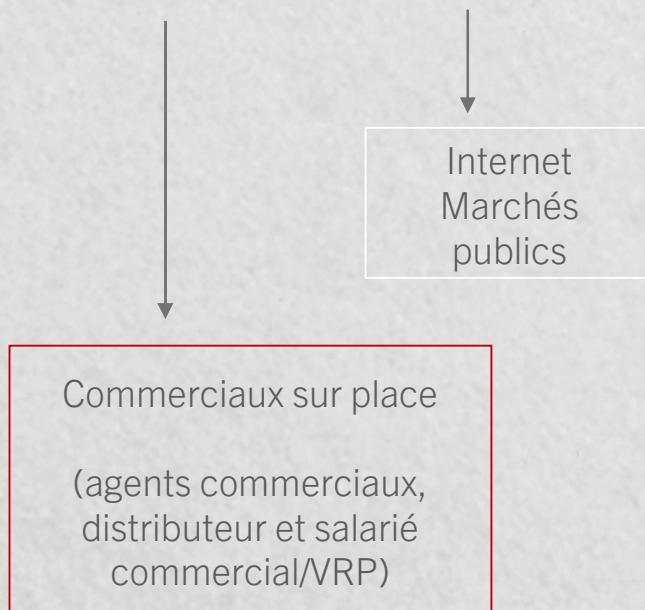


1. Informations générales
2. Distribution à partir de la France
3. Distribution à travers une installation en  
Allemagne

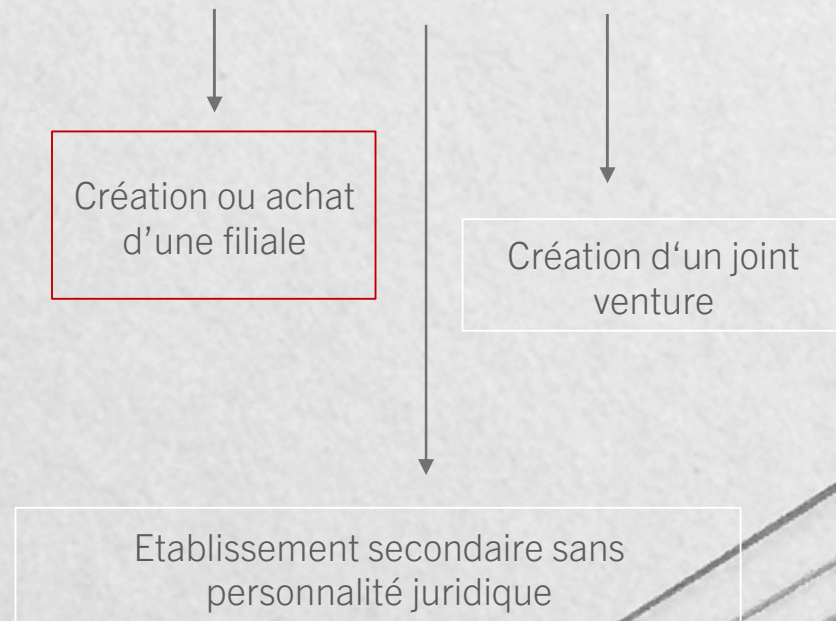
## **Certains aspects non-juridiques**

- Soyez joignables pour vos clients allemands
- Adaptez-vous à votre clientèle allemande
- Analysez le potentiel de votre produit

### Au départ de la France



### Directement en Allemagne





## Agent commercial et distributeur

- L'agent commercial met en relation, le distributeur achète et revend
- Les deux sont indépendants

### Avantages :

- Pas de frais fixes

### Inconvénients :

- Pas de droit de direction
- Pas de gestion active
- Difficile à trouver
- Indemnité de rupture

## Salarié commercial

- Le salarié commercial fait partie de la société

### Avantages :

- Droit de direction
- Facile à trouver (pensez à l'option VIE)

### Inconvénients :

- Frais fixes (mais plus intéressant qu'en France)
- Droit du travail (mais nettement plus souple qu'en France)

# A quoi faut-il faire attention ?



La Kanzlei

## Agent commercial

- Comment trouver un AC ?
- Montant de la commission
- Réduisez l'indemnité de rupture en optant pour le droit allemand

## Distributeur

- Comment en trouver ?
- Différence entre contrat cadre et contrat de vente (contenu et loi applicable)
- Evitez l'exclusivité
- Données clients
- Risque d'indemnité de rupture selon le droit allemand

## Salarié commercial

- Home office sans structure possible
- Comment trouver un salarié commercial ?  
VIE, Connecti, Annonces (connecti.de)
- Optez pour l'application du droit allemand
  - Conventions collectives
  - Les 35 heures n'existent pas
  - Licenciement et coûts
- Charges sociales
- L'impôt sur le revenu



## Eviter l'établissement stable en Allemagne

- Qu'est-ce un établissement stable ?  
« installation fixe d'affaires où l'entreprise exerce tout ou partie de son activité »
- Quelles situations sont risquées ?

## Les avantages

- Intérêt commercial
- Société fait écran
- Moins d'administration comparé à l'établissement stable

## Formes sociétales

- GmbH (SARL)  
25.000 € (12.500 €)
- UG (comparable à une petite SARL) (1 €)
- Aktiengesellschaft (SA)  
(50.000 €)

## Coûts

- Nécessité d'un bureau ?
- Frais courants
- Coûts pour la création

*qivive*

*La Kanzlei*

MERCI

Dr. Christophe Kühl  
Rechtsanwalt | Avocat à la Cour

Konrad-Adenauer-Ufer 71  
DE – 50668 Cologne  
+49 (0) 221 139 96 96 0  
[www.qivive.com](http://www.qivive.com)

[kuehl@qivive.com](mailto:kuehl@qivive.com)