

**Business  
transfrontalier**

**Développer  
votre activité  
commerciale  
au-delà du Rhin**



**RHIN**  
**BUSINESS SOLUTIONS**

by



**CCI ALSACE  
EUROMÉTROPOLE**

## **Vous souhaitez développer votre relation commerciale au-delà du Rhin : découvrez nos solutions.**

### **POUR VOUS PRÉPARER**

Des solutions qui vous permettent de construire une stratégie adaptée à votre entreprise : diagnostics, élaboration d'un plan d'actions, coaching, ciblage, et études de marché.



### **POUR RENCONTRER VOS FUTURS CLIENTS, PARTENAIRES ET FOURNISSEURS**



**Des opérations collectives :** rencontres de donneurs d'ordres ou d'acheteurs étrangers en France ou dans leur pays d'origine.

**Ou des accompagnements individuels :** prospections sur mesure, accompagnement sur les marchés publics à l'étranger.

Solutions opérées par



Retrouvez toute l'offre de CCI International  
sur [www.cci-international-grandest.com](http://www.cci-international-grandest.com)

# ZOOM SUR LES RELATIONS TRANSFRONTALIÈRES

Pour gagner en visibilité, inscrivez-vous sur la plate-forme Business Sourcing qui fait connaître votre expertise aux acheteurs et donneurs d'ordre de part et d'autre du Rhin.



[www.business-sourcing.fr](http://www.business-sourcing.fr)

## POUR SÉCURISER VOS RELATIONS COMMERCIALES

Bénéficiez des conseils juridiques d'un expert franco-allemand

Solutions opérées par



## POUR DÉVELOPPER VOTRE PRÉSENCE COMMERCIALE

Optez pour un commercial à temps partagé qui représentera votre entreprise et échangera avec vos clients allemands dans leur langue et les mettra en confiance.

## POUR RENFORCER VOS ÉQUIPES

Faites appel à un spécialiste du recrutement franco-allemand pour trouver le commercial idéal en Allemagne et externalisez le suivi de la gestion salariale de vos équipes.



## POUR FACILITER VOTRE IMPLANTATION

Une offre complète d'accompagnement, de la domiciliation au rachat d'entreprise en passant par la création d'antenne commerciale ou de filiale.

Solutions opérées par



# PAROLES D'EXPERTS



**Frédéric  
BERNER**

CCI France Allemagne  
Directeur Général

Lorsqu'un entrepreneur alsacien, qui veut exporter en Allemagne, consulte nos services, nous lui faisons en général trois recommandations.

Tout d'abord, nous lui conseillons de «germaniser» autant que possible son approche commerciale. L'implantation locale et la maîtrise de la langue allemande sont à cet égard fondamentales. L'Allemagne est aussi un pays de spécialistes et les entreprises, qui affichent un savoir-faire spécifique, ont plus de chances de réussir. Les Allemands ont davantage tendance à faire confiance à un fournisseur qui est le meilleur dans sa catégorie plutôt qu'à un prestataire «fourre-tout», fut-il innovant et créatif. C'est une grosse différence avec la France.

Enfin, sur un marché aussi bataillé où les habitudes sont bien ancrées, il est important de s'inscrire dans le long terme.



**Didier  
HOFFMANN**

Directeur  
CCI International

L'international est un véritable vecteur de croissance pour nos entreprises alsaciennes. Mais pour réussir à l'international et qui plus est en Allemagne, il faut du temps et des ressources. L'entreprise doit prendre la mesure de ce qu'un tel développement implique en termes de stratégie et d'adaptation de son organisation. Les Allemands ont une logique d'achat qui repose au-delà du caractère concurrentiel de l'offre sur trois mots-clés : flexibilité, sécurité et service. L'improvisation n'a pas sa place dans les relations commerciales, mieux vaut donc se préparer pour approcher et développer efficacement ce marché.

**RHIN**  
BUSINESS SOLUTIONS  
by CCI Alsace Eurométropole

SOUTENU PAR



EN PARTENARIAT AVEC



CONTACT

**Coralie PELTRET**

Chargée d'affaires

c.peltret@alsace.cci.fr / 06 30 07 62 45

Retrouvez toute notre offre sur  
[www.alsace-eurometropole.cci.fr](http://www.alsace-eurometropole.cci.fr)