

## SEMINAIRE TECHNIQUE ALLEMAGNE

JEUDI 23 MAI 2013

UBIFRANCE :77, Boulevard Saint Jacques75014 PARIS – Metro DENFERT ROCHEREAU

9h	<p><b>Accueil UBIFRANCE et tour de table</b></p> <p><i>Animateurs : Igor BEITIA, MEDICEN et Lorena CABRERA, UBIFRANCE</i></p>
9h30	<p><b>Introduction : Contexte économique et démographique de l'Allemagne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contexte économique</li> <li>- Démographie et système de santé</li> </ul>
9h45	<p><b>Le marché des dispositifs et équipements médicaux en Allemagne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Caractéristiques et évolution du secteur</li> <li>- L'offre : principaux fabricants allemands et étrangers</li> <li>- Demande : les segments porteurs</li> <li>- Circuits de distribution : agents commerciaux/distributeurs/centrales d'achats/grossistes répartiteurs</li> </ul> <p><i>Intervenant : Anne-Lise TASTET</i></p>
10h45	<p><i>Pause-café</i></p>
11h	<p><b>Accès au marché : les obligations normatives et enregistrement des produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marquage CE/Certification TÜV/Certifications complémentaires et utiles</li> <li>- L'enregistrement des produits : quelles contraintes et recommandations pratiques</li> </ul> <p><i>Intervenant : UBIFRANCE ALLEMAGNE</i></p>
11h30	<p><b>L'environnement logistique et fiscal des opérations en Allemagne pour les équipements médicaux.</b></p> <p><i>Intervenant FORMATEX : M. Jacques PONS, spécialiste en logistique internationale</i></p>
12h30-45	<p><b>Déjeuner</b></p>
14h	<p><b>Accès au marché : Les contrats de distribution : Quelles obligations juridiques et fiscales?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agents commerciaux</li> <li>- Distributeurs</li> <li>- Vente à distance</li> </ul> <p><i>Intervenant : Cabinet d'avocat EPP &amp; Kühl</i></p>
15h	<p><b>Prospecter le marché allemand et bien préparer son rendez-vous d'affaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les principaux salons et conventions d'affaires</li> <li>- Se présenter face à un client/partenaire allemand</li> <li>- Présentation de l'offre produit : type de support de communication à utiliser, langue à utiliser</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cultiver la relation d'affaires</li></ul> <p><i>Intervenant : Anne-Lise TASTET</i></p>
15h30	<b>Témoignage entreprise : Expérience du marché allemand</b>
16h30	