

Zakendoen in Frankrijk?

Frankrijk is een land met vele zakelijke mogelijkheden, unieke markten en vele middelen. Echter, zoals in elke cultuur, zijn sommige onderwerpen belangrijk bij het starten, ontwikkelen of uitbreiden van uw activiteiten in Frankrijk. Hou de volgende **7 tips & tricks** bij de hand wanneer u zakendoet in Frankrijk.

1. Besluitvorming



In tegenstelling tot de open en horizontale Nederlandse bedrijfscultuur, hanteren Franse bedrijven vaak een verticale organisatiestructuur waarbij eenieder een specifieke rol heeft.

Zorg ervoor dat u in contact komt met de juiste persoon: een beslisser of iemand die zo hoog mogelijk in de hiërarchie staat, zoals een sales directeur of een directeur internationale betrekkingen.

Voordat uw Franse partner een beslissing neemt, dient vaak eerst intern goedkeuring te worden gegeven. U dient zich ervan bewust te zijn dat dit proces redelijk wat tijd in beslag kan nemen. Zakenlunches zijn gebruikelijk in Frankrijk en dit is een goede gelegenheid om een relatie te ontwikkelen en een minder formeel en zakelijk gesprek te hebben.

2. Zakelijke communicatie



De Franse taal is belangrijk. Communicatie is gebaseerd op vertrouwen en dient subtiel te zijn.

Het wordt zeer op prijs gesteld wanneer u investeert in de Franse taal. Een website in de Franse taal is een duidelijke en veilige manier om met uw stakeholders te communiceren. Het inhuren van een Franstalige

werknemer of een vertegenwoordiger in Frankrijk kan voordelig zijn. Denk ook aan wervingsopties in België of zelfs Québec, aangezien daar Frans én Engels/Nederlands wordt gesproken.

3. Anticipeer op administratieve stappen



Anticipeer zo vroeg mogelijk op de verschillende administratieve, fiscale en juridische stappen.

Er zijn specifieke procedures die u moet volgen, welke langer kunnen duren dan verwacht. Daarom raden wij u aan van tevoren uit te zoeken welke documenten verplicht moeten worden verstrekt. Een postadres is bijvoorbeeld verplicht voor het verkrijgen van een SIRET-nummer, hetgeen weer essentieel is voor het deelnemen aan een aanbesteding.

Begeleiding door een ervaren Franse partner zal het proces vergemakkelijken. Sommige bedrijven zijn erin geslaagd eerste projecten samen met Franse partners te winnen, waarna zij toekomstige projecten alleen zijn gaan uitvoeren.

[Meer details over administratieve zaken in Frankrijk vindt u hier. \[www.expatica.com/fr/working/self-employment/starting-a-business-in-france-445998/\]\(http://www.expatica.com/fr/working/self-employment/starting-a-business-in-france-445998/\)](http://www.expatica.com/fr/working/self-employment/starting-a-business-in-france-445998/)

4. Netwerk



Het is van belang om uw eigen netwerk op te zetten en deze te onderhouden.

Het netwerk bestaat uit collega's, klanten en (lokale) partners die uw expansie kunnen vergemakkelijken. Het is aan te raden om beurzen te bezoeken of contact op te nemen met (lokale) bemiddelingsorganisaties. Een bezoek aan een vakbeurs is niet alleen nuttig voor de Franse markt, maar ook voor heel Europa. Bijvoorbeeld *MIPIM* in Cannes voor de bouwsector, *VivaTech* in Parijs voor digitaal, *Pollutec* in Lyon voor de industrie, *Milipol* in Parijs voor veiligheid en homeland security en de *Salon de l'Agriculture* in Parijs. Een stand is niet nodig; u kunt als bezoeker komen om andere bedrijven en overheden te ontmoeten. Een netwerk is een investering en een label van vertrouwen.

5. Begin klein



Een bedrijf starten in Frankrijk kan heel experimenteel zijn; doe het stap voor stap.

Elke sector heeft zijn eigen specifieke kenmerken en voorschriften. Marktonderzoek kan daarbij inzicht geven voor de opzet van een stabiele structuur. Daarom raden wij aan klein te beginnen en vervolgens uit te breiden op basis van ervaring, kennis, netwerk en vraag. Een e-commerce platform opzetten kan een goede eerste stap zijn. Het zal bekendheid en een database creëren - terwijl het uw merk of uw producten onder de aandacht brengt. In Frankrijk is zakendoen gebaseerd op vertrouwen: hoe langer u zaken doet, des te meer geloofwaardigheid u zult hebben.

De genoemde punten zijn hulpmiddelen. Voor een optimaal resultaat adviseren wij contact op te nemen met een specialist.

Meer informatie:

Nederlandse ambassade in Frankrijk: www.nlinfrankrijk.nl
Netherlands Business Council France: www.nlbc.fr

6. Regionale activiteiten



In Frankrijk heeft elke regio zijn eigen Investment Promotion Agency. De regio's verschillen van elkaar en hebben daarom andere behoeften en specifieke sectoren waarop zij zich richten.

Bovendien worden er steeds meer inspanningen geleverd om de besluitvorming te decentraliseren van nationaal (Parijs) naar regionaal niveau, hetgeen meer begrotingscapaciteit en betere competenties oplevert. Sommige van de 13 Franse regio's zijn dan ook hubs voor specifieke industrieën en ecosystemen. Een regio kan ook worden gekozen op basis van specifieke vervoers- en logistieke infrastructuur, zoals de aanwezigheid van havens of luchthavens.

Wilt u meer weten?

De Ambassade, de Netherlands Business Council France (NLBC) en de twee NBSO's in Frankrijk (regionale kantoren in Lyon en Nantes) staan klaar om u te ondersteunen. Voor meer specifieke informatie over Franse regio's, zie de volgende website: www.investinfrance.fr/fr/les-atouts-des-territoires

7. Wervingsbeleid & arbeidswetgeving



Het in dienst nemen van een Franstalige medewerker kan een strategisch voordeel opleveren; er moet echter rekening worden gehouden met vele wetten en voorschriften.

Het inhuren van mensen in Frankrijk kan ingewikkeld zijn. Frankrijk staat bekend om de aanzienlijke bescherming van werknemers. Deze regels en wetten hebben betrekking op werktijden, contracten, maar ook op beloning, sociale premies en verzekeringen. Wij raden aan professioneel juridisch advies in te winnen bij het regelen van deze contracten. Onderschatting van deze normen kan soms leiden tot lange en kostbare juridische procedures.