

Frankrijk: zakencultuur

Taal

Uw gesprekspartner in Frankrijk spreekt doorgaans geen Engels. Zakengesprekken in het Engels worden weliswaar steeds gebruikelijker, maar het Frans voert nog altijd de boventoon. Zorg daarom dat u Frans spreekt of regel een tolk.

Zakelijke afspraken

Het kan verstandig zijn om meerdere handelsagenten in te zetten voor verschillende gebieden. Het is aan te raden om met vijf handelsagenten te werken voor de grote economische regio's: Parijs en omgeving, noord, oost, west en zuid.

Onderhandelen

De nieuwe generatie Fransen heeft een commerciëlere inslag dan de oude garde en is sterk beïnvloed door de Amerikaanse zakencultuur. Pak het bescheiden en vriendelijk aan, maak oprecht contact; een Fransman moet een goed gevoel hebben bij de zakenpartner. Werk samen met een Franse partner. Een lokale partner biedt voordelen; Franse bedrijven hebben een sterke voorkeur voor een bedrijf uit eigen regio.

Bedrijfscultuur

Franse bedrijven hebben vaak een strakkere hiërarchische structuur dan Nederlandse. Fransen stellen het op prijs als snel duidelijk wordt wie welke beslissingsbevoegdheid heeft bij een potentiële zakenpartner. Informeer welke positie uw gesprekspartner binnen de organisatie heeft. U voorkomt daarmee dat onderhandelingen langer duren dan nodig. Goede service is van essentieel belang voor veel Franse bedrijven. Zorg dat u deze ook daadwerkelijk kan bieden.

18-10-2010