



invest-export.brussels 



Update: November 2015

Frankrijk

Marktbenadering Advies en hulp

Economisch en handelsattaché
Marc LOOS

info@brussels-france.com

+33 1 44 09 94 15

Marie RENAUX

Handelsassistente voor het bureau in Rijsel

infolille@brussels-france.com

+33 3 28 36 85 10



Verkopen in Frankrijk: Marktbenadering

▪ De markt

65,8 miljoen inwoners, een BBP per inwoner van 30.880 euro, 602 miljard euro invoer waarvan 11,3% uit België. Het is onze grootste klant in de regio. Ondanks de huidige crisis in Frankrijk en de bezuinigingsmaatregelen als antwoord daarop blijft het voor onze uitvoerders een heel interessante partner, die voor de Brusselse kmo's een drievoudig voordeel biedt:

- ✓ de geografische concentratie
- ✓ de nabijheid (de 4 voornaamste economische centra van Frankrijk die invoeren, bevinden zich op minder dan 500 km van Brussel)
- ✓ een gemeenschappelijke werktaal

Het is een geografische uitgestrekte markt, die evenwel geconcentreerd is in:

- ✓ Parijs (sommigen beweren dat bijna 70% van de zakelijke beslissingen hier genomen worden).
- ✓ Nord-Pas de Calais (vooral voor België, want $\pm 35\%$ van onze omzet in Frankrijk is in het noorden geconcentreerd)
- ✓ in mindere mate Lyon, Straatsburg, Nantes en misschien Marseille.

▪ Informatie inwinnen

Men spreekt er Frans, we gaan er op vakantie, Parijs is de dichtstbijzijnde hoofdstad en de liberale economie van het land lijkt sterk op de onze. En toch: Frankrijk is België niet. De verschillen zitten in de details, maar ze zijn er. Het is dan ook nodig om u goed te informeren over de gewoonten op de werkvloer, de zakelijke relaties en kleine dingen die net anders worden gedaan of gezegd. In Frankrijk wordt doorgaans van 9 of 9.30 uur tot 13 uur gewerkt, de (zaken)lunch duurt twee uur en om 19 uur vindt u

er nog altijd iemand op kantoor. Ze hebben het vaak over het 'Extrait Kbis', ze betalen doorgaans met cheques en de bankkaarten zijn er blauw. Mapjes heten er niet farde maar chemise, ze verwachten Franse documentatie en websites en negentig is er niet nonante maar quatre-vingt-dix. Er gelden bijzondere NRF-normen en een btw-tarief van 19,6 %. Tot slot is een 'praline' er een gekarameliseerde, geroosterde amandel en onze pralines heten er 'chocolats'. Hiermee willen we gewoon duidelijk maken dat u, voor u onze zuiderburen aanspreekt, best informatie wint over dergelijke details en gewoonten, maar vooral over de sector waarin u zich zult bewegen, met zijn regels en bijzonderheden.

▪ **Prospecteren**

Frankrijk is een groot land, dat u moeilijk in één keer helemaal kunt veroveren. Brusselse kmo's gaan bij hun prospectiewerk best zo te werk: eerst een geografische strategie ontwikkelen en dan het type klanten definiëren. De beste oplossing is om, indien mogelijk, een lokale partner te zoeken. Dit kan een groothandelaar/verdelers zijn, of een handelsagent. De eerste verkoopt de producten al dan niet op exclusieve basis, in een welbepaalde zone of over heel Frankrijk, in het kader van een distributieovereenkomst.

De handelsagent is een onafhankelijke tussenpersoon die aangewezen is als u veel en verspreide klanten heeft. Hij ontvangt commissie op de verkoop (behalve wanneer hij nog het VRP-statuuut heeft). De reglementering betreffende de handelsagent is evenwel heel streng en vereist bijzondere aandacht als een rechtstreekse toenadering van de klanten nodig blijkt. Dan dringt de geografische strategie zich op.

<p>Onze raad: Begin met Nord-Pas de Calais. Deze actieve regio ligt dichtbij, is gemakkelijk toegankelijk en is ingesteld op "België". We beschikken er bovendien over een gespecialiseerd handelsbureau dat in die regio gespecialiseerd is.</p>

▪ **Verkopen, factureren en innen**

In het kader van het vrije verkeer van goederen en diensten is uiteraard de Europese regelgeving doorslaggevend. Het is evenwel nuttig om bij handelsrelaties met Frankrijk rekening te houden met enkele typisch Franse bijzonderheden of nieuwe, Europese voorschriften:

➤ btw:

- Levering van goederen => btw wordt betaald volgens de plaatselijke regels
 - EU-landen van beschikbaarheid
 - Land van vertrek of overdracht
 - Plaats van installatie indien verzorgd door de verkoper
- Levering van diensten door een niet-belastingplichtige in Frankrijk (BtoB) => btw wordt betaald door de afnemer die verplicht ingeschreven moet zijn, ongeacht zijn statuut of handelsvorm. OPGEPAST VOOR DE UITZONDERINGEN!

➤ Facturatie (1/1/2013)

- De factuur moet worden opgesteld volgens de regels van het land waar de transactie voor btw-doeleinden plaatsvindt
- 8 verplichte vermeldingen
 - Uitgiftedatum
 - Sequentieel nummer
 - Btw-nummer van de btw-plichtige
 - Btw-nummer van de afnemer
 - Volledige naam en adres van de belastingplichtige en de afnemer
 - Aard en hoeveelheid van de goederen (of reikwijdte en aard van de diensten)
 - Datum waarop de prestatie of de levering wordt uitgevoerd of volbracht
 - Belastinggrondslag voor elk tarief

➤ Facturatiedatum

Dezelfde regel voor de hele Europese Unie: 15e dag van de maand volgend op de prestatie waarvoor de factuur wordt gemaakt (geleverde goederen of uitgevoerde diensten)

➤ Betalingstermijnen

Sinds 1/1/2009 bedraagt de maximale betalingstermijn volgens de Franse wet 45 dagen einde maand.

OPGELET: op deze regel bestaan 34 afwijkingen (sectorale akkoorden) De betalingstermijn moet op de factuur vermeldt staan onder "algemene voorwaarden" of onder "bijzonder voorwaarden".

Tip: Sommige financiële instellingen bieden buitenlandse ondernemingen de mogelijkheid om een speciale bankrekening in Frankrijk te openen "niet-ingezetene".

▪ **Uw aanwezigheid in Frankrijk**

Buitenlandse ondernemingen die over een fysieke entiteit in Frankrijk willen beschikken, kunnen uit meerdere formules kiezen:

- een RSE (Représentant de société étrangère, vertegenwoordiger van een buitenlandse onderneming): een werknemer, die in Frankrijk woont, maar die door de Belgische onderneming wordt aangesteld, bv. als handelsagent
- - een "Bureau de Liaison": dit mag geen handels- of facturatieactiviteiten verrichten
- Het hulpkantoor: wordt beschouwd als een stabiele vestiging
- een filiaal: alle activiteiten
 - Onder de vorm een bvba:
 - 2 tot 50 werknemers
 - Kapitaal van minstens € 7.500
 - Onder de vorm van een vereenvoudigde aandelenvennootschap:

- 5 aandeelhouders
- Kapitaal van minstens € 37.000
- Onder de vorm van een naamloze vennootschap
 - 7 aandeelhouders
 - Kapitaal van minstens € 37.000

▪ **Een activiteit in Frankrijk inplanten**

Brusselse uitvoerders die een industriële of commerciële entiteit in Frankrijk willen oprichten, beschikken over meerdere mogelijkheden wanneer een beroep op lokale tussenpersonen, een handelsagent, een verkoper of een groothandelaar-verdeler niet meer volstaat.

1. Een werknemer ter plaatse afvaardigen of aanwerven (zonder een vaste vestiging te hebben)

- a. Deze heeft of krijgt de hoedanigheid van ingezetene in Frankrijk.
- b. Hij is in loondienst bij de Belgische onderneming, onder een contract van bepaalde of onbepaalde duur.
- c. Hij moet in de 'Pôle Emploi' ingeschreven zijn als RSE (Représentant de société étrangère, vertegenwoordiger van een buitenlandse onderneming).
- d. Hij betaalt zelf zijn sociale lasten aan de Franse sociale zekerheid (maar het is aanbevolen dat hij hiervoor een beroep doet op een sociaal bureau).
- e. Een Belgische onderneming kan meerdere werknemers tewerkstellen in Frankrijk. De RSE is evenwel verantwoordelijk voor de betaling van de sociale lasten.

2. Een 'Bureau de Liaison' openen (afgeraden)

- a. Het vertegenwoordigt de activiteiten van de moederonderneming.
- b. Het heeft geen juridische autonomie.
- c. Het kan alleen activiteiten met betrekking tot prospectie, publiciteit, informatie, opslag of andere activiteiten van voorbereidende of bijkomende aard uitvoeren.

- d. Het mag in Frankrijk in geen geval handelsactiviteiten uitvoeren die inkomsten voortbrengen.

3. Een stabiele vestiging oprichten

- a. Onder de vorm van een vestiging (succursale)
 - i. Vestigingen moeten verplicht in het RCS (Registre du Commerce et des sociétés, het handels- en ondernemingsregister) worden ingeschreven. Deze formaliteit wordt rechtstreeks door de wettelijke vertegenwoordiger of door zijn gevolmachtigde bij het CFE (Centre de Formalités des Entreprises) uitgevoerd. Het hulpkantoor wordt als een **stabiele vestiging beschouwd**. Ze voert een deel van of alle activiteiten van de moedermaatschappij uit, zonder over een eigen juridische identiteit te beschikken. De directie beschikt over een zekere vrijheid van bestuur maar is juridisch gezien verbonden met de moedervereniging. Het hulpkantoor kan het resultaat zijn van de omvorming van een verbindingsbureau.
 - b. Onder de vorm van een filiaal: het filiaal is **een nieuwe juridische entiteit: het is een onderneming naar Frans recht**, waarvan de moedermaatschappij minstens 50 % van het kapitaal inbrengt, ongeacht de nationaliteit van de andere partners. Ze maken gemeenschappelijk gebruik van de productiemiddelen of de middelen voor de levering van diensten, met het doel winsten te genereren. Er zijn meerdere ondernemingsvormen mogelijk, maar voor meer details verwijzen we naar het hieronder vermelde vademecum.

Voor alle details over de oprichtingsmodaliteiten, werkwijzen, fiscale aspecten enz. van deze verschillende vormen van entiteiten verwijzen we naar deel 3 van ons Vademecum "Verkopen in Frankrijk" - Deel 3 "Investeren in Frankrijk" beschikbaar als pdf. U kunt dit per e-mail aanvragen: info@brussels-france.com

▪ **Praktische gids**

- Om te lezen: "Verkopen in Frankrijk", delen 1 tot 3 (Vademecum van de Economische en handelsvertegenwoordiging van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in Frankrijk)

- Verkopen in Frankrijk
- De handelsagent
- Investeren in Frankrijk

- De basiswebsite

- **De instellingen**

Website van de Franse overheid

<http://www.service-public.fr/>

Le Ministère des Finances et les taxes françaises en ligne

www.impots.gouv.fr

- **Algemene informatie over het land**

De geografie van Frankrijk

www.ign.fr

" Voici la France... "

www.diplomatie.gouv.fr

Nationaal Instituut voor Statistiek en Economische Studies

www.insee.fr

Basisbegrippen van het Franse recht

www.legifrance.gouv.fr

- **De ondernemingen**

Gele Gids van Frankrijk (online)

www.pagesjaunes.fr

Inlichtingen met betrekking tot een Franse onderneming

www.societe.com

- **Zaken doen**

Overzicht van alle aanbestedingen die in Frankrijk worden gepubliceerd: "Bulletin officiel des Adjudication et Marchés publics":

www.boamp.fr

Beurzen en salons in Parijs

www.entreprises.ccip.fr

- **Netwerk**

Le Forum Francophone des Affaires

www.ffa-int.org

- **Zich in Frankrijk vestigen**

Investeren in Frankrijk

www.investinfrance.org

Investeren in Parijs

www.parisinvest.net

Investeren in Rijsel

<http://www.lillesagency.com>

Investeren in Lyon

www.lyon-aderly.com

- **Praktische gegevens**

Overzicht van hotels, restaurants, vakantieverblijven, bars ...

www.france-hotel-restaurants.com

Franse spoorwegen

www.sncf.fr

Openbaar vervoer in Parijs

www.ratp.fr

Het verkeer in Parijs

www.sytadin.tm.fr

Routebeschrijvingen in Frankrijk en in de grote steden

www.mappy.com

➤ Beknopte Frans-Belgische woordenlijst

Sommige termen of letterwoorden worden alleen in Frankrijk gebruikt:

- ✓ CHR (Cafés, Hôtels, Restaurants) = Horeca
- ✓ RHF (Restauration hors-foyer) = catering
- ✓ GMS = grandes et moyennes surfaces (algemene term om te verwijzen naar de "Groothandelszaken"
- ✓ GSB = grandes surfaces de bricolage (doe-het-zelfzaken)
- ✓ Traiteur = de term 'traiteur' wordt in Frankrijk uitsluitend gebruikt voor ondernemers die recepties verzorgen.
- ✓ Epicerie fine = détaillant-traiteur (traiteur of delicatessenwinkel, verwijzend naar de detailhandelaar)
- ✓ VPC = vente par correspondance (televerkoop)
- ✓ RIB = relevé d'identification bancaire (overzicht van bankidentificatie)
- ✓ Extrait Kbis = extrait du registre des sociétés (uittreksel uit het ondernemingsregister)
- ✓ TIP = Titre interbancaire de paiement (een betaalmiddel dat bestaat uit een betaalstrookje bij een rekening)
- ✓ VRP = vendeur représentant placier (verkoper/vertegenwoordiger)
- ✓ CEDEX: Centre d'Expédition (term uit het postwezen)
- ✓ Café noisette = koffie met een beetje melk - "Allongé-noisette" = koffie, bijna als "koffie op zijn Belgisch"
- ✓ Rocade (of Périphérique) = Ring
- ✓ Chemise = farde (map)
- ✓ Gâteau = biscuit (koek)
- ✓ Chocolat = praline (praline)

Enkele tips voor een goede start in Frankrijk

- Vergeet niet dat de Franse markt geen verlengstuk is van de Belgische markt. Ondanks de gemeenschappelijke taal en de geografische nabijheid zijn er heel wat verschillen: andere gewoonten in het zakenleven, uurroosters, administratieve regels,...
- Zorg ervoor dat al uw communicatiemiddelen (visitekaartjes, folders en brochures, website, PowerPointpresentaties,...) **in het Frans** beschikbaar zijn. Het is voor de Belgische uitvoerder een troef als hij de taal spreekt van zijn Franse prospecten, die niet altijd meertalig zijn.
- Bepaal uw **strategie om de markt te benaderen op basis van geografische gegevens** en van uw klanten, maar ook van uw prospectiecapaciteit. Zo is het heel moeilijk om tegelijk Parijs, Nord-Pas de Calais, Rhône Alpes en Languedoc-Roussillon aan te pakken. Het is een uitgestrekt land en de mentaliteit verschilt van streek tot streek.
- Aarzel niet om **u te laten bijstaan door lokale professionals**. Ze zijn goed vertrouwd met de markt, de reglementering en de gewoonten. We denken hierbij aan handelsagenten, fiscaal juristen, sociale secretariaten enz.
- **Leg het nodige geduld en doorzettingsvermogen aan de dag**. Het is vaak moeilijk om een afspraak te maken, deelname aan seminars en beurzen kan ontgoochelend zijn, uw e-mails kunnen onbeantwoord blijven ... België heeft evenwel de reputatie een ernstige zakenpartner te zijn, die bovendien hoogstaande technologie biedt. Het zijn troeven die u zo veel mogelijk moet uitspelen.

De diensten van Brussel Invest & Export - Frankrijk

We bieden u desgewenst bijstand **op maat** van uw behoeften zodat u de geschikte contactpersonen in Frankrijk kunt opsporen.

Deze bijstand, die onder de overheidsdiensten valt, omvat een brede waaier van diensten, waarvan u hieronder de meest voorkomende voorbeelden vindt. Uiteraard gaan we altijd met de grootste vertrouwelijkheid te werk.

- We bieden u alle informatie die u zou willen hebben over de markt, haar bijzonderheden, haar reglementering.
- We zoeken een geschikte handelsagent uit onze database van meer dan 2.500 Franse agenten.
- We helpen u een geschikte verdeler te vinden.
- We leveren u lijsten van **geselecteerde en gecontroleerde** adressen van potentiële klanten. Hiervoor raadplegen en filteren we de beschikbare databases en doen we een beroep op een lokaal netwerk van professionals.
- We informeren u ook over deze adressen en de manieren om bij bepaalde leveranciers mailing- en e-mailadressen te verkrijgen.
- We verzekeren de opvolging van bestaande contacten.
- We helpen u bij uw promotiecampagne en aanwezigheid op beurzen/salons.
- We organiseren uw zakenreizen en leggen moeilijk te verkrijgen afspraken vast.
- We zoeken financiële informatie over de Franse ondernemingen op.
- We bieden bijstand in de organisatie van uw presentatiedagen, eventueel in samenwerking met uw agent of verdeler.
- We helpen u om u in Frankrijk te vestigen middels de oprichting van een filiaal.
- We stellen een kantoor (met telefoon en internetverbinding) en een vergaderruimte ter beschikking bij uw bezoeken in Parijs.

Bovendien organiseert onze dienst sectorale promotieacties in Parijs en elders in Frankrijk, gaande van contactdagen (eventueel in samenwerking met de andere twee Belgische gewesten) tot de collectieve deelname aan salons/beurzen.