



Na Duitsland en België is Frankrijk sinds de brexit de belangrijkste afzetmarkt voor Nederlandse exporteurs geworden. Om hier te beginnen of je activiteiten uit te breiden kun je aankloppen bij de ambassade in Parijs en de Netherlands Business Support Offices in Nantes en Lyon.

Nieuwe industrieën bieden kansen aan Nederlandse toeleveranciers

Goede buur **Frankrijk** is innovatief en vol kansen



Nederlandse ondernemers en investeerders zijn steeds meer geïnteresseerd in Frankrijk, zegt Pieter de Gooijer, onze ambassadeur in Parijs. De brexit speelt daarbij een rol, maar ook de economische innovatie die onder de Franse president Emmanuel Macron is ingezet.

Welke kansen biedt Frankrijk aan Nederlandse ondernemers?

“Er zijn hier steeds meer kansen. Onder president Macron is het land begonnen aan een enorme transitie. Frankrijk is aan het ‘herindustrialiseren’ en haalt allerlei productieketens terug naar eigen land. Het tekort aan chips heeft weer eens aangetoond dat Europa voor bepaalde producten afhankelijk is van andere landen. De Europese Unie wil daar meer zelfvoorzienend in zijn. Die nieuwe industrieën, zoals duurzame luchtvaart en elektrische auto’s, bieden allerlei kansen aan Nederlandse toeleveranciers, bijvoorbeeld met composieten voor de auto-industrie.

Frankrijk timmert ook hard aan de weg als het gaat om duurzaamheid, bijvoorbeeld met het opwekken van energie door wind op zee, biogas en toepassingen van waterstof. Artificial intelligence is nog zo’n voorbeeld. Robotica in de landbouw is een *hot issue* in Frankrijk, een paar Nederlandse bedrijven zijn hier al actief mee. Op het gebied van mobiliteit, bouwen en

het *Internet of things* kijken de Fransen naar ideeën en toepassingen uit Noord-Europa - dus ook naar die uit Nederland.”

Wat kan de ambassade in Parijs voor ondernemers betekenen?

“Wij brengen partijen en bedrijven met elkaar in contact. Soms weten Nederlandse ondernemers precies wat zij willen, soms hebben ze alleen een vaag gevoel dat ze in Frankrijk moeten zijn. We helpen hen de kansen te zien die hier liggen en koppelen hen aan de juiste mensen en organisaties. Frankrijk is een groot land; zakendoen en ondernemen gaat in het noorden anders dan in het zuiden.

De ambassade in Parijs heeft een grote economische afdeling, maar we hebben ook Netherlands Business Support Offices in Nantes en Lyon. Daarnaast bestaat er sinds 2021 de Netherlands Business Council Frankrijk - een *business hub* van en voor ondernemers - met als doel de drempel naar het land verder te verlagen.”

Waar moeten ondernemers aan denken als ze naar Frankrijk willen gaan?

“Investeer in je contacten, zorg voor vertrouwen en maak echt contact. Dat is zeker in deze coronatijden een uitdaging. In Frankrijk binnenkomen en meteen beginnen over het product dat je wilt verkopen, werkt niet. Ga uit lunchen met de mensen waarmee je wilt werken, wees geïnteresseerd in hen, ook persoonlijk. En laat jezelf zien. Als Franse bedrijven naar Nederland komen, neem hen dan bijvoorbeeld mee naar een restaurant om de tijd te nemen elkaar te leren kennen. Zorg ook voor goede informatie over je product of dienst in het Frans, ook op een website. Ook al spreken vooral Franse jongeren tegenwoordig prima Engels, dit blijft belangrijk.”

Wat maakt Frankrijk aantrekkelijk voor Nederlandse ondernemers?

“Frankrijk is dichtbij - op het smalste punt is de grens maar zestig kilometer verwijderd van Nederland - en is ook lid van de EU. Dat betekent dat de meeste wet- en regelgeving voor ondernemers hetzelfde is. Er is een grote mate van rechtszekerheid en een stabiel politiek klimaat. Dat zijn niet te onderschatten voordelen. We zien ook dat ondernemers sinds de brexit vaker kiezen voor Frankrijk. Na Duitsland en België is Frankrijk nu de belangrijkste markt voor ons land. Omgekeerd zien we ook een groeiende investeringsstroom vanuit Frankrijk naar Nederland. Uit Franse cijfers blijkt dat het land de grootste ontvanger is van nieuwe Nederlandse investeringen. We verwachten dat deze trend doorzet.”

Zijn er aansprekende voorbeelden van bedrijven die actief zijn in Frankrijk?

“Action, Hema en Picnic zijn retailers met vaste voet op Franse bodem. Ebusco heeft ook stappen gezet om elektrische stadsbussen te gaan leveren. Ook zijn er inmiddels veel Nederlandse start- en scale-ups actief hier, bijvoorbeeld Swapfiets.”

Ondernemen in coronatijd is een uitdaging, dit geldt ook voor jullie ondersteuning. Is er in 2022 meer fysieke ontmoeting mogelijk?

“Ik ben hoopvol, maar zeker weten doen we het natuurlijk niet. Het positieve is wel dat we afgelopen anderhalf jaar veel ervaring hebben opgedaan met online webinars en digitale handelsmissies. We trekken met online events meer belangstellenden dan voor de pandemie. Anderzijds blijft een echte ontmoeting noodzakelijk voor ondernemers, vooral bij het leggen van nieuwe contacten. Dit jaar organiseren we in ieder geval een multisectorale handelsmissie voor Nederlandse ondernemers naar Noord-Frankrijk. Hier bevinden zich veel verwerkende bedrijven voor de voedingsmiddelenindustrie, de industrie voor *life sciences and health* zit hier en ook de auto-industrie. Voor ondernemers kan het noorden een ‘trampoline’ zijn naar de rest van Frankrijk.”



Pieter de Gooijer (r): “Frankrijk is aan het ‘herindustrialiseren’ en haalt allerlei productieketens terug naar eigen land”

Meer informatie

Wil je meer informatie over ondernemen in Frankrijk? Om contact op te nemen met Pieter de Gooijer en zijn team, mail naar [@ par-ea@minbuza.nl](mailto:par-ea@minbuza.nl) of bezoek het digitale handelskantoor

www.nlinfrankrijk.nl. Meer informatie over de diensten van de Netherlands Business Council Frankrijk vind je op

www.nlbc.fr