

**Frankrijk houdt
relatief goed stand
in economische crisis**

'La Douce France', een meevaller in crisistijd

**Van al onze buurlanden heeft Frankrijk het
minst last van de economische crisis.**

**De groeivertraging haalt expansieplannen van
Vlaamse bedrijven in onze derde exportmarkt
niet wezenlijk onderuit. | Door Erik Bruyland**

Tijdens de week in Duffel en elk weekend spoorwegs richting Parijs. Het maakt van Martine Reynaers, CEO van de gelijknamige producent van aluminiumramen met vijftientig jaar ervaring in de Franse markt, een bevoorrechte getuige van het ondernemingsklimaat in Frankrijk, onze derde exportmarkt na Duitsland en Nederland. "Volgens onze ervaring lijdt Frankrijk vandaag aanzienlijk minder onder de crisis dan de andere grote Europese landen. Er is een groeivertraging in de residentiële sector, maar de projectmarkt blijft een goede klant." Reynaers' Franse echtgenoot leidt het filiaal met 230 medewerkers. Investeren in een fijnmazig netwerk van lokale schrijnwerkers en de uitbouw van regionale showrooms gaat gewoon door. In Toulouse en Nantes bouwt Reynaers nieuwe distributiecentra.

De jongste cijfers over de Franse economie bevestigen Reynaers' bevindingen:

de consumptie bleef in april op peil (+0,7 procent, mede door een schrootpremie voor auto's), de economie krimpt met 3 procent (van het eerste trimester 2008 tot het eerste trimester 2009). Dat is minder dan bij onze andere belangrijkste handelspartners: -3,8 procent in Duitsland, -4,5 procent in Nederland en -3,7 procent in het Verenigd Koninkrijk. Het Britse zakenblad *The Economist*, verknocht aan het Angelsaksische ultraliberale model, schreef onlangs: *The French way of doing things looks pretty good* (althans in deze fase van de crisis).

Stimuli voor relance

Het relatieve standhouden van de Franse economie heeft onder meer te maken met een stimulusplan van 26 miljard euro waarmee president Sarkozy nieuwe infrastructuurwerken wil aanvatten en renovatieprojecten in de steigers zet. Dat laatste speelt mee in de kaart van Reynaers Aluminium France: "De openbare sector

fungeert als motor voor de bouw", getuigt Martine Reynaers.

Een positief neveneffect van de crisis is dat er meer vraag is naar schone of groene technologie, en Vlaamse niche-spelers grijpen die kans. "Wij spelen in op minder energieverbruik bij de behandeling van water en afvalwater", zegt Dirk Van der Stede, CEO van MOSTforWATER. MOST staat voor 'Model based Optimisation Services & Technology'. Het





**EXPORTMARKT
FRANKRIJK**
Chauvinisme is
groter gevaar dan
de crisis.



het crisis is, dat het niet meer waait. Frankrijk wordt onze belangrijkste groeiemarkt." Het bedrijf leverde vorige maand in Bretagne een windmolenpark op en heeft nog acht windturbineparken in bestelling. "De financiering van 50 miljoen euro loopt bijzonder goed."

De ontwikkelaar van windenergie uit Zandvoorde verwacht over drie jaar meer omzet te halen in Frankrijk dan in de Belgische thuismarkt, dankzij de overname in 2006 van Adéol, een ontwikkelaar van windmolenparken die op zoek was naar een industriële partner die de toestellen kan bouwen. Electrawinds verwierf recentelijk ook 65 procent in Bel. "Het type lokale bedrijfjes waarin we participaties nemen of dat we volledig overnemen, omdat het belangrijk is mensen aan boord te hebben die vertrouwd zijn met de lokale wetgeving en contacten hebben met plaatselijke overheden", zegt Vanhecke. "Zodra we de regelgeving voor windenergie kennen, kunnen we ook projecten voor biomassa aanpakken."

Omgaan met 'chauvinisme'

Buitenlandse bedrijven ervaren de Franse markt, vooral als het om overheidsopdrachten gaat, soms als protectionistisch of 'chauvinistisch'. MOSTforWATER, al vijf jaar actief in de Franse markt voor waterbehandeling, heeft daar naar eigen zeggen geen last van: "Wellicht omdat we met dynamische wiskundige modellen in een zeer gespecialiseerde niche zitten." Nochtans vindt Van der Stede de tijd rijp voor een lokaal kantoor om zo sneller voeling te krijgen met projecten en de garing van de noodzakelijke technische informatie te vergemakkelijken. "We werken geregeld samen met universiteiten en niet-competitieve onderzoekscentra, maar binnenkort gaan we de boer op met onze eigen Franse distributeur/agent."

Een Frans bedrijf of filiaal oprichten, is een aanrader voor wie in Frankrijk een stevige voet aan de grond wil. Ook fout-

loos de Franse taal hanteren, is een must om klanten vlot over de streep te halen. Toch wijzen Vlaamse bedrijven, veeleer dan naar chauvinistische reflexen, op het belang van netwerkeffecten. Luc Baetens leidt het Parijse filiaal van Mobius, een consulent in *supply chain management* van bedrijven en in *business project management* voor banken, verzekeraars, ziekenfondsen, reisagenten en overheids-

Een Frans bedrijf of filiaal oprichten, is een aanrader voor wie in Frankrijk een stevige voet aan de grond wil.

diensten: "We hebben één nadeel: dat het viertal concurrenten — grote spelers die men hier 'nationale kampioenen' noemt — langer in de markt aanwezig is en op sterke netwerken kan terugvallen."

In Frankrijk voert een eliteaire bovenlaag, vaak afgestudeerden van de *grandes écoles*, nog het hoge woord in overheidsdiensten en belangrijke ondernemingen. "Omdat consultancy persoonsgebonden is, moet je plaatselijk talent binnenhalen. Als relatieve nieuwkomer versterken we onze naambekendheid door het organiseren van seminars en ons te profileren in de vakpers." Mobius opereert als een Frans bedrijf, maar beklemtoont tegelijk de eigen aanpak en flexibiliteit. "Onze 'Vlaamse' bedrijfscultuur is duidelijk een gewaardeerde troef."

Qualiphar, producent van voorschrijfvrije geneesmiddelen, vitamines, voedingssupplementen en medische hulpmiddelen voor de gezondheidssector, opteerde eveneens voor een honderd procent Franse dochter met lokaal management. In 2000 werd in Lyon een farmaproductent en -distributeur overgenomen. "Dat was nodig om de controle over onze activiteiten in die regio te behouden voordat een andere overnemer ons het gras voor de voeten had weggemaaid. Frank-

bedrijf is een spin-off van de Universiteit Gent en in heel wat landen actief met het berekenen en simuleren van modules voor waterkwaliteit. In Frankrijk bedient het consultancybedrijf industriële klanten als Suez, Saur, Viola, Vinci en overheidsdiensten zoals intercommunales en beheerders van waterbekkens.

Bij het groenestroombedrijf Electrawinds verwoordt Marleen Vanhecke plastisch haar optimisme: "Het is niet omdat

(Focus) Reeks export

► rijk is voor ons dus geen export meer. Er ontstaat een mooie synergie tussen het moederbedrijf in België en onze Franse dochter. Een eigen vestiging vergemakkelijkt de contacten met de overheden”, getuigt Marc Verlinden van Qualiphar.

Knokken als toeleverancier

Vlaanderen exporteerde in 2007 voor bijna 26 miljard euro, 7,5 procent meer dan het jaar voordien. Tijdens de eerste zes maanden van vorig jaar steeg de Vlaamse afzet zelfs met meer dan 11 procent. Omdat onderhandelen in Frankrijk een werk van lange adem kan worden, is het voor nieuwkomers aangewezen net over de grens te starten: in de regio Nord-Pas-de-Calais, Picardië, de Franse Ardennen of Elzas-Lotharingen. Nord-Pas-de-Calais, een dichtbevolkt gebied met vier miljoen inwoners, is na Parijs de belangrijkste aantrekkingspool voor buitenlandse investeringen. België stond er vorig jaar slechts op de vierde plaats in volume van investeringen, na grotere Duitse, Nederlandse, Italiaanse en Japanse bedrijven. “Maar in aantal waren Vlaamse kmo’s lang de belangrijkste investeerders in de streek rond Rijsel en Valenciennes”, zegt Frank Van Eynde, Vlaams vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade (FIT) in Rijsel.

Damhert, een producent en verdeler van natuurvoeding uit Heusden, ontdekte dat het geen sinecure is om als Vlaamse leverancier bij een supermarktketen als Carrefour of E. Leclerc binnen te geraken: “We hebben twee jaar lang geprobeerd om, zoals we dat in de Benelux gedaan hebben, zelf onze producten in supermarkten te krijgen, eerst in Noord-Frankrijk. Uiteindelijk zijn we samen met een plaatselijke distributeur gaan onderhandelen met de keten Monoprix”, vertelt Karolien Servais van Damhert. Intussen zijn producten van Damhert verkrijgbaar in een aantal supermarkten in Noord-Frankrijk en in een vijfhonderdtal natuurwinkels in heel Frankrijk, “via een verdeler voor de supermarkten en een tweede distributeur voor de natuurwinkels”. Op termijn wil Damhert de markt bewerken vanuit een eigen verkoopkantoor in Frankrijk.

Didak Injections uit Grobbendonk veroverde Frankrijk ook vanuit het noorden en breidt zich geleidelijk uit naar de Loirestreek. Om namaak van zijn plasticbakken voor industrieel gebruik te verhinde-



PRIVÉCONSUMPTIE BLIJFT OP PEIL
Damhert, natuurvoeding, sloot
contract met Monoprix.

Omdat onderhandelen in Frankrijk een werk van lange adem kan worden, is het voor nieuwkomers aangewezen net over de grens te starten.

ren, zag zaakvoerder Emiel Van Hemeldonck zich genoodzaakt om met lokale onderaannemers te werken. Hij verheugt zich over de nieuwe LME-wet (Loi de Modernisation de l'Economie) van 3 januari 2009 die betalingstermijnen beperkt tot maximaal 60 dagen na datum van uitgifte van de factuur of 45 dagen na het einde van de maand (in Duitsland is dat slechts 30 dagen). De wet heeft tot doel de kleinere leveranciers te beschermen bij onderhandelingen met de grootdistributie die de facto 80 procent van de retailmarkt in handen heeft, en toelieferingen in bijvoorbeeld de automobielsector tot redelijke termijnen te dwingen (betalingstermijnen tot 120 dagen waren geen uitzondering).

Het blijft echter onduidelijk of buitenlandse bedrijven die naar Frankrijk exporteren de kortere betalingstermijnen ook kunnen afdwingen. Luc Fabry, Vlaams economisch vertegenwoordiger

(FIT) in Parijs, meent dat een discriminatie op basis van nationaliteit strijdig is met het principe van vrij verkeer van goederen en diensten in de Europese Unie. “We zullen echter de jurisprudentie moeten afwachten om uitsluitsel te krijgen.”

Mathieu Rutten, zaakvoerder van het transportbedrijf Regina-Trans uit Dilzen, wil het Franse chauvinisme best relativeren — de Franse markt wordt immers door de Europese wetgeving steeds toegankelijker —, niettemin had Rutten een nare ervaring: “Als puntje bij paaltje komt, moet je kordaat op je rechten staan.” Zijn dochterbedrijf in Zuid-Frankrijk kreeg te maken met regelgeving die volgens hem strijdig was met Europese richtlijnen. “Ik kreeg het in een geschil met werknemers aan de stok met tegendraadse advocaten die de Europese wetten negeerden. Pas nadat Flanders Investment & Trade mij in contact had gebracht met andere juristen, kreeg ik het gelijk aan mijn kant.” (1)