



Slovensko-francoski
POSLOVNI KLUB



CLUB D'AFFAIRES
slovéno-français

BizClub, 14/12/2022



Agenda

Predstavitev današnjih govorcev

Predstavitev Slovensko-francoskega poslovnega kluba

Webinar:

Kakšen pristop za uspeh na francoskem trgu

BizClub, 14/12/2022



Govorca



Matej Kurent

Soustanovitelj in predsednik Kluba

V Franciji živi 10 let.

Gorenje France ter Mécamold (Liège, Belgija)

matej.kurent@bizclub.fr



Henrick Kac

Soustanovitelj in zakladnik Kluba

Rojen v Franciji, sedaj živi v Sloveniji

Svetovalec za digitalne rešitve

henrick.kac@bizclub.fr



Slovensko-francoski
POSLOVNI KLUB

CLUB D'AFFAIRES
slovéno-français

Združujemo. Povezujemo. Rastemo.

Ustanovljen 24. oktobra 2022 v Parizu.

Prostovoljno združenje - ni pogojev za včlanitev.

Stičišče ekonomskih povezav med Slovenijo in frankofonijo.

Delovanje:

- Informiranje
- Povezovanje
- Predstavljanje
- Pomoč

bonjour@bizclub.fr



Ustanovitelji kluba



Matej Kurent

Soustanovitelj in predsednik Kluba

V Franciji živi 10 let.

Gorenje France ter Mécamold (Liège, Belgija)

matej.kurent@bizclub.fr



Nina Intihar

Soustanoviteljica in tajnik Kluba

Marketinška strateginja; projekti in sejmi v SI in FR. Specialnosti: turizem, gastronomija, kultura, kmetijska mehanizacija.

nina.intihar@bizclub.fr



Henrick Kac

Soustanovitelj in zakladnik Kluba

Rojen v Franciji, sedaj živi v Sloveniji

Svetovalec za digitalne rešitve

henrick.kac@bizclub.fr



Slovensko-francoski
POSLOVNI KLUB



CLUB D'AFFAIRES
slovéno-français

Združujemo. Povezujemo. Rastemo.

BIZClub
12/2022



**Kakšen naj bo pristop k
poslovanju na francoskem trgu?**

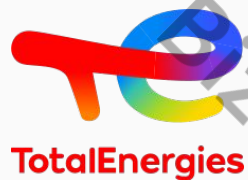
Uvod

A close-up photograph of a person's hands writing on a document with a pen. The image is dark and serves as a background for the text on the left side of the slide.

Francija: dežela nasprotij

14/12/2022

L'excellence française ...



“La startup nation”



Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?



... in krik upora.

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?



12/2022




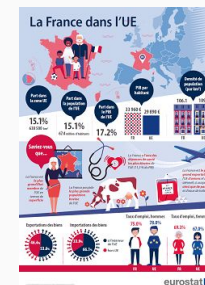
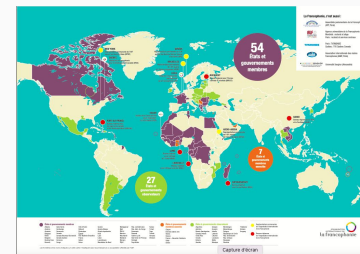
Francija: poslovanju naklonjeno
okolje

24/12/2022

Dejstva na hitro

- Površina (metropolitanska): 551.695 km² ① 
- Izključna ekonomska cona: 11.691.000 km² ① 
- Frankofonija (govorcev): 321 mio. ⑤ 
- Populacija (2020): ca. 68 mio. ② 

- Gospodarstvo, rang v EU: ②, 17 %  BDP-ja
- Gospodarstvo, rang na svetu: ⑦ ↓
- BDP (2021): 2.500 mrd. €
- BDP na prebivalca: 32.530 €
- Tuje neposredne investicije (priliv): ① , [1222](#) proj., 22,8 mrd. €
- Izhodne TNI Francije: [13,1](#) mrd. €



Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Infrastruktura

→ **Železniško omrežje:** 30.000 km ② 



→ **Cestno in avtocestno omrežje:** 1,09 mio. km, ①③ 



→ **Pristanišča** ( ,  ,  , ): 66 (12 državnih)




Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Blagovna menjava

Francija: 6. največji izvoznik **blaga** na svetu.

→ Izvoz (2021, 500 mrd.): : 68, : 39, : 37, : 36 ... : 1,7

(↑)
→ Uvoz (2021, **585** mrd.): : 81, : 64, : 46, : 45 ... : 1,15
(=)

Storitve:

→ Izvoz (2021): 257 mrd.

→ Uvoz (2021): 221 mrd.

Panoge (bilanca):

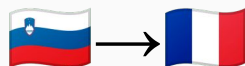
→ Presežek:   ·   ·   · 

→ Primanjkljaj:  ·  ·  · 

Vir: Direction générale du Trésor

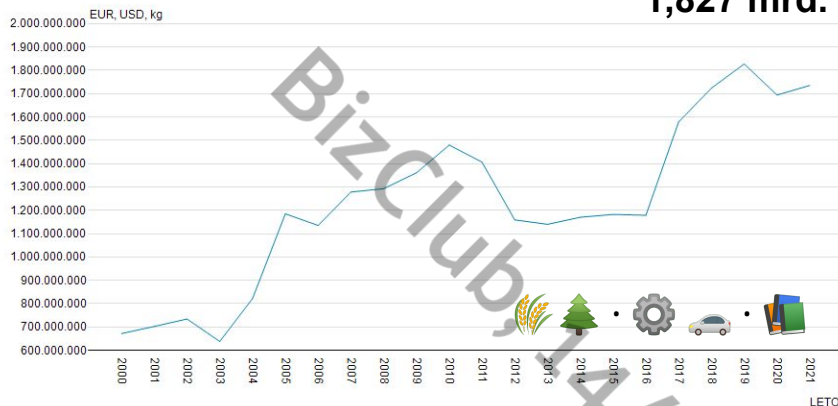
Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Blagovna menjava: zumirajmo na Slovenijo!



Izvoz in uvoz po: LETO. Izvoz, FR Francija, EUR.

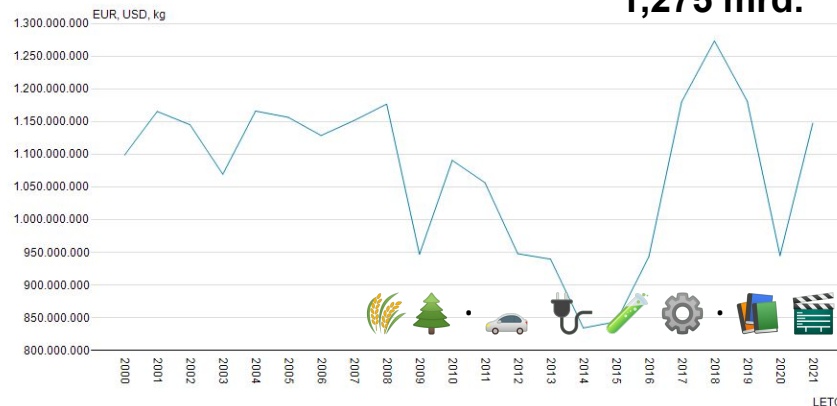
1,827 mrd.



Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Izvoz in uvoz po: LETO. Uvoz, FR Francija, EUR.


1,275 mrd.



Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Vir: SURS

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

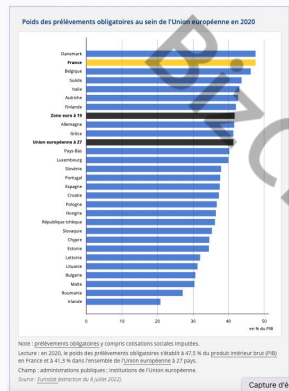


Francija: kaj morate vedeti pri
poslovanju?

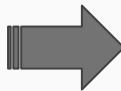
24/12/2022

Davki in dajatve: delež davčnih prihodkov

Francija, ena izmed najbolj obdavčenih držav na svetu, ampak tudi ena z najbolj velikodušnim sistemom socialnih transferjev.



	47,6 % BDP
	47,5 %
	46,2 %
(...)	
	41,3 %
	37,9 %
(...)	
	20,8 %



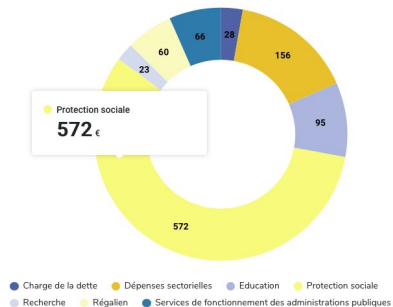
Comment l'argent public est-il utilisé ?

Quelles sont les grandes dépenses en 2019 ?

Voici à quoi correspondent les dépenses pour 1000 € d'argent public en 2019.

Les conséquences exceptionnelles de la crise sanitaire ayant provoqué une déformation de la structure des dépenses publiques, les données affichées sont relatives à l'année 2019 afin de demeurer informatives sur une situation plus usuelle des finances publiques.

Cliquez sur dépenses sectorielles, protection sociale, et régaliennes pour voir les détails.



Vir: INSEE, Eurostat

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Davki in dajatve: DDV

DDV: 4 stopnje

- Splošna ("Taux normal"): 20 %
- Vmesna ("Taux intermédiaire"): 10 %
- Nižja ("Taux réduit"): 5,5 %
- Posebna ("Taux particulier"): 2,1 %

- * Covid (cepiva, testi ipd.): 0 %

Vir: [Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique](#)

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Stroški dela

Stroški dela: odvisni od panoge, regije ter velikosti podjetja.

- **Ura dela (povprečni stroški):** 38,70 € (🇪🇺 območje: 33 €)
- **Minimalni osebni dohodek ('SMIC'):** 1678,95 €* (🇷🇺 1074,43 €)
- **Povprečna mesečna neto plača:** 2380,00 € (🇷🇺 1270,30 €)
- **Dopust:** 25 dni/leto + 'RTT' (francoska posebnost: ca. +10 dni/leto)

* Bruto in za 151,67 ur dela v mesecu (uradni polni delovni čas).

Vir: INSEE, Eurostat

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Stroški dela: kako jih izračunati?

Stroški dela: delodajalec ima na razpolago spletne kalkulatorje.

Vrste pogodb o zaposlitvi:

- S polnim delovnim časom: CDI
- S krajšim delovnim časom: CDD
- Vajeniška pogodba: Apprentissage
- Prioritetna skupina: Professionnalisation
- Pripravniško delo: Stage

Vir: URSSAF

Employee income simulator

The simulation data will automatically update after a field is changed.

Monthly Yearly

Total employer cost Spent by the company	€1,750
Gross salary Gross reference (without bonuses, allowances or increases)	€1,679 median wage SMIC
Net salary Net salary before tax	€1,307
Net salary after income tax The net salary paid	€1,307

Improve your simulation by answering the questions :

What type of contract is it? [Info](#)

- CDI
- CDD [Info](#)
- Apprentissage [Info](#)
- Professionnalisation [Info](#)
- Stage [Info](#)

[Skip --](#) [Capture d'écran](#) [Edit my answers](#)

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?



Francija: pester ekosistem

14/12/2022

Slovincem znane francoske blagovne znamke



Nam znane, ker tudi zaposlujejo pri nas.

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Francozom znane slovenske blagovne znamke?

gorenje  **AKRAPOVIČ**






 **PIPISTREL**  **BISOL**

Večinoma ... B2B znamke.

Nišni trgi.

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Država velikih prodajnih verig ('enseignes')

<p>FMCG/CPG (PGC)</p> 	<p>DIY & HOME (Bricolage)</p> 	<p>GARDENING (Jardinage)</p> 
<p>CONSUMER ELECTR. (Électronique)</p> 	<p>GARMENTS (Habillemt & Chaussures)</p> 	<p>SPORTS (Sport)</p> 

Tip pogajanja: centralizirano

Lokalne pogodbe: redko

Pogostost: letno

Trajanje: 6–12 mesecev

Okvir: določen z zakonom

Začetek pogajanj: poleti leta –1

Ključni mesec: oktober (congrès)

Prednost: 1) MSP, 2) velika podjetja

Kriteriji: cena, kakovost, količine

Pogajanje v 'boxih': 1-to-1

Srečanja: 4–5

Prepričljivost: marža, dostava ...

Trade-offs: dobavitelji tehtajo

Sklenitve: konec februarja leta +1

➔ [Namig](#)

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Država velikih prodajnih verig ('enseignes')

<p>AUTO PARTS & SERVICING (Centres automobile)</p>  <p>Norauto FeuVert LA PATE DE L'EXPERT EUROMASTER Pneus et Entretien Véhicules Rody CENTRE AUTO</p>	<p>PARFUMERIES & COSMETICS (Beauté & Parfumerie)</p>  <p>Marionnaud PARIS YVES ROCHER SEPHORA NOCIBÉ la beauté libérée</p>	<p>DEPARTMENT STORES (Grands magasins)</p>  <p>GALERIES LAFAYETTE PRINTEMPS LE BON MARCHÉ RIVE GAUCHE LE BHV/MARAIS LE STYLE COMME STYLE DE VIE</p>
<p>OPTICAL SHOPS (Magasins d'optique)</p>  <p>ALAIN AFFLELOU OPTICAL CENTER OPTIQUE & AUDITION ATOL Kryst Vous allez vous aimer</p>	<p>MAIL ORDER SELLING (VPC)</p>  <p>La Redoute 3 SUISSES</p>	<p>ONLINE SHOPPING (Sites de E-commerce)</p>  <p>RUE DU COMMERCE .COM Rakuten group PRICEMINISTER</p>

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Nepregleden francoski sistem “centrales d’achat”

CENTRALES D’ACHAT

- Združevanje naročil
- Sourcing
- Pogajanje z dobavitelji
- Referenciranje izdelkov
- Organiziranje
- Dokumentacija

→ **Znižanje cen**



CENTRALES DE RÉFÉRENCIEMENT


- Specializirane za določen sektor
- Ne kupujejo blaga
- So samo posredniki pri pogajanju z dobavitelji
- Poslovni model: članarina distributerjev

“Nabavne centrale” so lahko ...

- Panožne oz. branžne (npr. za javni sektor)
- Le za eno verigo (npr. Carrefour)
- Skupinske: si jih deli več prodajnih verig (npr. Metro AG)
- Skupna skladišča (tudi med konkurenti)
- Franšize
- Itn.

👉 [Namig](#)

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

A close-up photograph of a person's hands writing on a document with a pen. The image is dark and serves as a background for the text on the left side of the slide.

Francija: s kakšnimi izzivi se bo soočal slovenski podjetnik oziroma izvoznik?

Koncepta “Made in France” in “remontada”

Zadnja leta je zaživel v Franciji tako imenovani »gospodarski patriotizem«. Covidna kriza je okrepila to težnjo.

- Gospodarski patriotizem promovira storitve in blago, izdelano v Franciji.
- Tovrstni koncept presega klasično delitev levica/desnica.
- Sicer Francozi branijo tudi “Made in Europe” (če ni lokalne izbire ali je cena za največ 15–20 % višja od cene uvoženega izdelka).
- “Made in China” čedalje manj priljubljen.



Priložnost za Slovenijo?

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Francija: prefinjen trg, ki zahteva čas

Vprašanja, ki si jih mora zastaviti vsak slovenski izvoznik, preden se loti francoskega trga.

- Ali sta marketing in (po)prodajni servis prilagojena francoski kulturi in jeziku?
- Ali je moje podjetje sposobno proizvesti in dostaviti denimo 17 tovornjakov s priklopnikom na 17 različnih mest v Franciji?
- Ali imam dovolj budžeta in potrpežljivosti za večmesečno pogajanje?
- Kako neposredno doseči pravega odločevalca, npr. dobavitelja? Francoski fenomen "barrage secrétaire" je lahko včasih križev pot.
- Ali je moj produkt dovolj inovativen, prodoren, chic ... ali je le avatar "me too" izdelka?
- 100-odstotno predplačilo ni del poslovne kulture. Akontacija: 30 %.

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Zakonodaja in delavske pravice

Odpuščanje kadrov je zelo nadzorovano.

- **Prud'hommes:** le Conseil de prud'hommes je prava ustanova.
- Reševanje sporov med delodajalci in delavci: večinoma v korist delavca.



Francija: komercializacija

14/12/2022

Možni kanali komercializacije

→ Uvozniki

→ Distributerji


→ Dilerji

→ Profesionalni komercialisti:

◆ zaposleni: VRP [ekskluzivni ali za več podjetij]

◆ samostojni: "agent commercial"

→ **Marketplaces**: Amazon, Cdiscount (Casino), Fnac, Veepee ipd.



**Francija: katere so priložnosti
za slovenska podjetja?**

24/12/2022

Strateški program “France 2030”

Francija je leta 2021 uvedla ambiciozen petletni program za reindustrializacijo.

54 milijard evrov



Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

Trenutno uspešni 'bum' sektorji

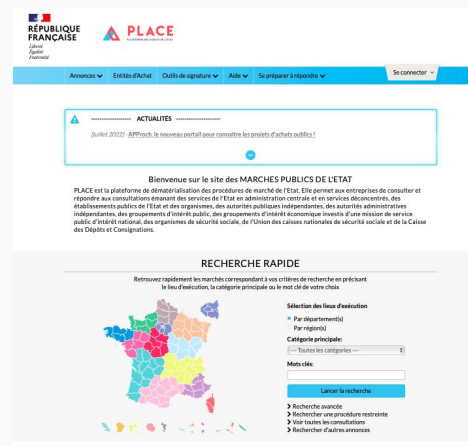
Uspešni zaradi velikega povpraševanja ... ali pa primanjkljaja.

- **Energija:** sončni paneli, ki ustrezajo najstrožjim podnebnim normam (primer Bisol, dober poznavalec).
- **Farma:** Francija zaznamuje primanjkljaj pri Amoksicilinu in Paracetamolu.
- **Gostinstvo:** gostinci težko najdejo kadre (natakarje, kuharje ipd.).
- **IKT:** IT-razvijalci, svetovalci, vodje projektov (dopolnjevanje s kadri iz Severne Afrike, vendar s tem vrzeli ne zapolnijo).

Javni razpisi

Francija – dokaj centralizirana država, ki ima natančen zakonodajni okvir – nudi več osrednjih platform za konkuriranje na razpisih.

- Javni servis: Place
- Zasebni sektor: MarchesOnline ipd.



Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

A close-up photograph of a person's hands writing on a document with a pen. The image is partially obscured by a white vertical bar on the right side. The text 'Francija: torej, kakšen pristop?' is overlaid on the image in a large, bold, white font.

Francija: torej, kakšen pristop?

14/12/2022

Možni pristopi

V razmislek za naslednje webinarje ...

- Centralizirano upravljanje in koordiniranje iz Slovenije?
- Lastna podružnica v Franciji?
- Francoski posrednik (komercialist, distributer, grosist ipd.)?
- Marketplace (e-trgovanje)?
- Slovensko-francoska platforma: dvoglava struktura (Pariz in Slovenija), ki bo porazdelila stroške – in jih razdeljevala med več podjetniki?



BizClub

Vprašanja?

14/12/2022

Povezave in viri

- [Welcome to France](#)
- [Eurostat](#)
- [INSEE](#) [Stat]
- [Direction générale du Trésor](#)
- Strateski program "[France 2030](#)"
- Startup Nation in [La French Tech](#)

Kakšen naj bo pristop k poslovanju na francoskem trgu?

A close-up photograph of a person's hands writing on a document with a pen. The image is partially obscured by a white vertical bar on the right side. The background is blurred, showing some bokeh lights.

Kontakt:

<https://bizclub.fr/>

bonjour@bizclub.fr

12/2022