

# Starten met export naar Frankrijk of Wallonië

## Tips & valkuilen

### Lessons Learned uit het individueel coachingtraject internationalisering van Filière AD-T 2020-2022

---

#### Marketing- en exportplan

- Breng de Franse markt in kaart:
  - o In welke winkels zou je willen/kunnen liggen? Bezoek ze!
  - o Wie zijn je concurrenten? Hoe positioneren zij zich?
  - o Welk product uit je gamma past in het Frans smakenpallet?
  - o Welke trends zijn er op de Franse voedingsmarkt? Speel daarop in!
  - o Wat zijn de culturele verschillen? Hou hier rekening mee!
- Bepaal je strategie:
  - o Wat is het USP van jou product? What's in it voor de klant?
  - o Wat is een correcte prijs?
  - o Sluit jouw naam, logo, marketing... aan bij je Franse doelen? Overweeg eventueel een aanpassing in stijl of aparte lijn voor de Franse markt.
  - o Wie is je doelgroep?
  - o Hoe bereik je jouw doelgroep? Vakbladen, social media, webshop, vakbeurs...
- Maak je financieel plan:
  - o Hou rekening met je communicatieplan, transportkosten, bezoeken en/of deelnames aan voedingsbeurzen, juridische ondersteuning, vertegenwoordiging...
- Stappenplan contacteren prospects:
  - o Mail 1
  - o Mail 2 indien geen reactie een week na 1<sup>ste</sup> mail
  - o Opbellen
  - o Nog geen reactie? Je hebt het juiste adres en het is een zeer interessant contact? à Stuur staaltjes op.
- Heb je een afspraak kunnen vastleggen met een potentiële klant? Bereid je voor! Volg op!
  - o Ken de aankoper, het verkooppunt, de positionering, de aanwezige concurrentie...
  - o Toon de meerwaarde van jouw product aan voor de winkel.
  - o Voorzie de nodige technische documenten.
  - o Bepaal je verkoopsdoelen.
  - o Heb geduld en volhard (het kan 9 tot 12 maanden duren vooral de deal rond is).
  - o Onderhoud de relatie met je contactpersoon.

#### Communicatie

- Je geschreven Frans moet perfect zijn.  
Een eerste indruk kan je maar een keer maken. Zorg dat je prospectiemailtje met productpresentatie in perfect Frans is opgesteld. Staan er fouten in je mailtje, dan loop je het risico dat je Franse ontvanger jouw mail meteen als SPAM wegklikt.  
Krijg je de kans om je product face-to-face voor te stellen? Dan hoeft je Frans niet perfect te zijn. Je contactpersoon weet intussen dat je een Vlaamse producent bent en neemt je 'charmante' tongval er met plezier bij.
- Zorg dat je goede twee- of Franstalige communicatiemiddelen hebt, vóór je jouw promotiecampagne start: baseline, website, etiketten, social media...

- Je website vertalen naar het Frans?  
Het FIT betaalt je kosten (deels) terug.  
Opgelet: vraag je subsidie aan vóór je de vertaling start.
  - o [Subsidie voor digitale internationale commerciële bedrijfscommunicatie aanvragen](#)
  - o [Alle exportsteun van FIT](#)

### **Douane en transport | Juridische, fiscale en financiële aspecten**

- Is je afzet voldoende groot? Overweeg een depot in Frankrijk.
- Meer info: zie de infosessie rond douane en accijnzen ([ppt](#) + [webinar](#))

### **Afzetkanalen**

- De meeste Fransen doen hun aankopen in de supermarkt (GMS):
  - o Centrale aankoop : Carrefour, Casino, Provera (Match, Cora), Auchan, Lidl, Aldi...
  - o Zelfstandige uitbaters: Système U, Intermarché, E.Leclerc ...
- Er zijn ook gespecialiseerde grote supermarkten (GSS), bio:  
La vie claire, Naturalia, Bio c' bon, BBG, Label Vie, Un autre chemin ...
- Klassevolle grote kruidenierszaken (épiceries fines):  
Lafayette, La grande épicerie, galeries gourmandes ...
- Denk ook aan food services (vb. Metro), grossisten, distributeurs, webshops ...

### **5 tips voor brouwers**

- 70% van bier gedronken in Frankrijk wordt gebrouwen in Frankrijk  
overige 30% van bier komt uit België, Duitsland en Nederland
- Trends op de Franse biermarkt: enorme groei van artisanale, non-alcoholische, lokale en bio biertjes.

### **Verse voeding (groenten, fruit, vlees, vis...)**

- Bezoek deze versmarkten en spreek aankopers aan:
  - o Rungis
  - o Marché de gros Lille

### **Hou rekening met culturele verschillen!**

- Voorbeeld, salade: in VL eten we liefst het zachte groen van sla, in FR eten ze liefst knapperige, krokante sla cfr. de nerf van salade, ijsbergsla

### **OPGELET**

- Is iets te mooi om waar te zijn? Dan is het waarschijnlijk ook niet waar.  
Krijg je een mailtje van de Franse directeur van Carrefour, zonder dat je zelf contact hebt gezocht? Dan gaat het waarschijnlijk om spam. Gezonde argwaan is aangeraden.