

**De afspraak.** Vanwege zijn respect voor het geschreven woord zal de Fransman u geen informatie per telefoon verstrekken, schrijven Browaeyns en Merk. Hebt u eenmaal een afspraak gemaakt, dan is het nuttig te weten dat Franse zakenlieden met hun Latijnse temperament een meer-voudige werkstijl hanteren en niet in staat zijn afspraken na elkaar te maken; die overlappen elkaar. Ze behandelen meer dan één dossier tegelijk, ontvangen meer dan één bezoeker (dat moet wel wegens die overlappende afspraken), voeren een bespreking maar roepen ondertussen de secretaresse binnen voor korte vragen, of plegen een paar telefoontjes.

**De introductie.** Het is nuttig u voor te stellen met een naam badge op de revers, „ook bijziende mensen zullen uw naam dan kennen”.

**De vergadering.** Fransen hebben een speelse houding ten aanzien van vergaderingen. Ze onderbreken andermans betoog door met hun buurman te praten of alles in het belachelijke te trekken door middel van grappen en woordspelingen. „Waar een Nederlander met een glimlach aangeeft dat hij het woord zal nemen, brengt een Fransman zijn hele lichaam in beweging, het bovenlijf komt naar voren, hij buigt bijna geheel over de tafel.” Op een saaie vergadering strelen Fransen met de rug van de hand langs hun kaken. „Dit produceert bij mannen, vooral aan het einde van een vermoedende vergaderdag als de baardgroei al weer aardig doorkomt, een stevig geluid. En als meerdere deelnemers aan een vergadering dat doen, ontstaat er gauw geluidsoverlast die een signaal mag zijn voor de spreker.” In Nederland worden na afloop van een vergadering nog wel eens lunchpakketten verstrekt. In Frankrijk is dat ondenkbaar.

**Onderwerpen van gesprek tijdens de lunch.** Om de culturele verschillen te overbruggen moet de Nederlandse zakenman zijn lunch met de blik op de menukaart bestellen, omdat het eten belangrijker is dan het intermenselijke contact. Tevens moet hij begrijpen welke onderwerpen nooit aangestipt dienen te worden. Daar zijn vooraleerst de zaken. Het is onverstandig om wanneer dan ook over geld te spreken. Daar houden Fransen niet van. Ook niet over fraude met geld. „Regelmatig zijn politici en ambtenaren in obscure fraudezaken gewikkeld. Het aantal en de omvang daarvan kunnen soms zo groot worden dat regering en parlement samen beslissen amnestie te verlenen aan de schuldigen.”

‘Recente studies’ hebben aangetoond dat Frankrijk zich het meest Europees opstelt, maar vermijdt toch liever de zoutlozingen in de Rijn. En al heeft Frankrijk een lange traditie van ‘gastland’,



## Zaken met de Franse slag

*„Een beetje Franse patron komt met zijn limousine naar zijn werk, ook al woont hij vlakbij.” Hij komt binnen en geeft zijn werknemers een hand. „Fransen hebben nog respect voor hiërarchie.” Dus wie steekt het eerst zijn hand uit? De vrouw naar de man, de oudste naar de jongste en de meerdere naar de ondergeschikte.*

*Twee in Nederland wonende Fransen, Marie-Jolle Browaeyns en Vincent Merk, hebben een instructieboekje (uitg. Wolters Noordhoff) geschreven voor Nederlanders die zaken willen doen in Frankrijk. Vanavond om acht uur praten ze erover in het Maison Descartes in Amsterdam. Hans Renders las het boekje en sprak de auteurs.*

discussies over immigranten gaan gauw over racisme en zullen de lunch niet veraangenamen. Spreek liever over een bepaald regionaal dialect of over een pas verschenen boek van een zakenman of econoom. Als u zo gezellig zit te praten, zal het u soms duizelen van de stijlfiguren, metaforen, literaire citaten en culturele verwijzingen. „Het zou onjuist zijn deze intellectuele en naar abstracte betoogtrant als een teken van chaos of een warrige geest op te vatten. Integendeel, de Fransen zijn moderne, logisch denkende mensen en hun redeneringen zijn rationeel.”

**De financiële afwikkeling.** „De Franse onderhandelaar zal in het algemeen de extra vertraging in betaling of levering niet ervaren als een overtreding van de (internationale) handelsregels, maar meer als een — impliciet — gangbare gang van zaken. Hij kondigt een termijn aan die eigenlijk een soort wishful thinking is. Daarmee kan hij de zakelijke sfeer ontspannen houden en belast hij de onderhandelingen niet met een voor de buitenlandse partner misschien onaangename mededeling.”

**De afstand.** Het is belangrijk om de ‘privacy ball’, de afstand die

iemand tot zijn gesprekspartner in acht neemt, goed te interpreteren. Europeanen houden gemiddeld 75 centimeter in acht, naarmate een Franse zakenman zich op zijn gemak voelt zal hij die afstand verkleinen om ten slotte tot fysiek contact over te gaan.

**Vrouwen.** Ruim de helft van de Franse vrouwen werkt buitenshuis. Hun salaris ligt 30 procent lager dan dat van de mannen, maar ze worden serieuzer en zakelijker op hun capaciteiten beoordeeld dan de Nederlandse vrouwen. Als Nederlandse handelsreiziger moet u daarom goed weten hoe vrouwelijke zakenrelaties aan te spreken. *Un homme public* heeft een positieve betekenis maar noem een zakenrelatie nooit *une femme publique*.

**Humor.** Het is komisch om verkrachte eenden te zeggen in plaats van vereende krachten. Maar de Nederlandse minister die in Parijs antwoordde minister van le milieu (de onderwereld) te zijn terwijl *l’environnement* bedoeld werd, maakte zich belachelijk. Hoedt u dus voor woorden die familiair klinken maar waarvan u de werkelijke betekenis niet overziet, de zogenaamde *faux amis*. Een Nederlandse zakenvrouw kan haar Franse collega behoorlijk Gallisch

maken met een uitnodiging mee te gaan naar haar chambre terwijl ze bureau bedoelt. Zelfs al draagt de man een polstasje (dat hij altijd onder handbereik heeft voor het geval de nacht onvoorzien elders wordt doorgebracht).

**Het produkt.** Als u met Fransen onderhandelt over een produkt zal de enige informatie vaak zijn *C'est un produit de France*. Technische bijzonderheden worden zelden gegeven. Wel wordt de nadruk gelegd op de lange service- en garantieperiode. Nadat u iets gekocht hebt, zal het alleen gestuurd worden na zeer lang aandringen, en dat gebeurt dan per expresse. De extra kosten zijn vanzelfsprekend voor uw rekening.

Frankrijk wordt door de Nederlandse pers te negatief afgeschilderd, klaagden nog onlangs de Franse kranten. Met zulke *faux amis* als Browaeyns en Merk hebben de Fransen geen buitenlandse journalisten meer nodig om een potsierlijk karakteristiek in stand te houden, door Jacques Tati ooit verwoerd als: het komische aan de Fransen is dat ze dat zelf niet weten.

HANS RENDERS