



اتفاق بازرگانی، صنایع  
معادن و کشاورزی اصفهان  
ISFAHAN CHAMBER OF COMMERCE  
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

# بررسی فرصت‌های تجارت بین‌الملل با کشور فرانسه



تهیه و تنظیم:

صادق صابری

مهرماه ۹۹

واحد بازاریابی و روابط بین‌الملل

## شناسنامه پژوهش

نام پژوهش : گزارش « بررسی فرصت‌های تجارت بین الملل با کشور فرانسه »

کد شناسایی : ۲۱۱۲۱۹۹۰۷۱۱

تهیه و تنظیم : واحد بازاریابی و روابط بین الملل

پژوهشگر : صادق صابری

تاریخ انتشار: مهرماه

صاحب امتیاز : اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان ۱۳۹۹

## پیشگفتار

امروزه تجارت بین الملل به عنوان یکی از مهم ترین عوامل توسعه و رشد اقتصادی کشورها از طریق افزایش فرصت های تجاری و سرمایه گذاری محسوب می شود. پیوستن به زنجیره ارزش جهانی و توسعه صادرات در کشورهای در حال توسعه زمینه بهبود رقابت پذیری را در این کشورها فراهم می کند، و افزایش ارزش افزوده محصولات، سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه، سرمایه گذاری مستقیم خارجی و ایجاد فرصت های شغلی را به همراه خواهد داشت.

در ایران نیز اهمیت توسعه صادرات غیر نفتی لزوم دسترسی به بازارهای جهانی را بیش از پیش آشکار می سازد. در این راستا واحد بازاریابی و روابط بین الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان بر آن شده تا پتانسیل های صادراتی استان و ایران را در زمینه نیازهای عمده وارداتی به سایر کشورها مورد بررسی قرار دهد. گزارش پیش رو، نتیجه بررسی نیازهای عمده وارداتی کشور فرانسه و واکاوی زمینه های صادراتی آن ها در استان و ایران است، که نهایتاً به فهرستی از کالاها بر اساس کد کالایی شش رقمی منتج می شود. امید است که در جهت افزایش آگاهی فعالان این حوزه مفید واقع شود.

## ۱ مقدمه

فرانسه، با عنوان کامل جمهوری فرانسه، دولتی جمهوری بر مبنای قانون اساسی است که بخش اعظم سرزمینش در اروپای غربی واقع شده، اما در عین حال سرزمین‌های متعددی را نیز در قاره‌ی آمریکا و در اقیانوس‌های هند و آرام در سیطره خود دارد. پایتخت آن پاریس، زبان رسمی‌اش فرانسوی و واحد پول آن یورو است. شعار این کشور آزادی، برابری و برادری است. پرچم آن متشکل از سه رنگ آبی و سفید و سرخ است که به صورت افقی در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. سرود ملی این کشور مارسین نام دارد.

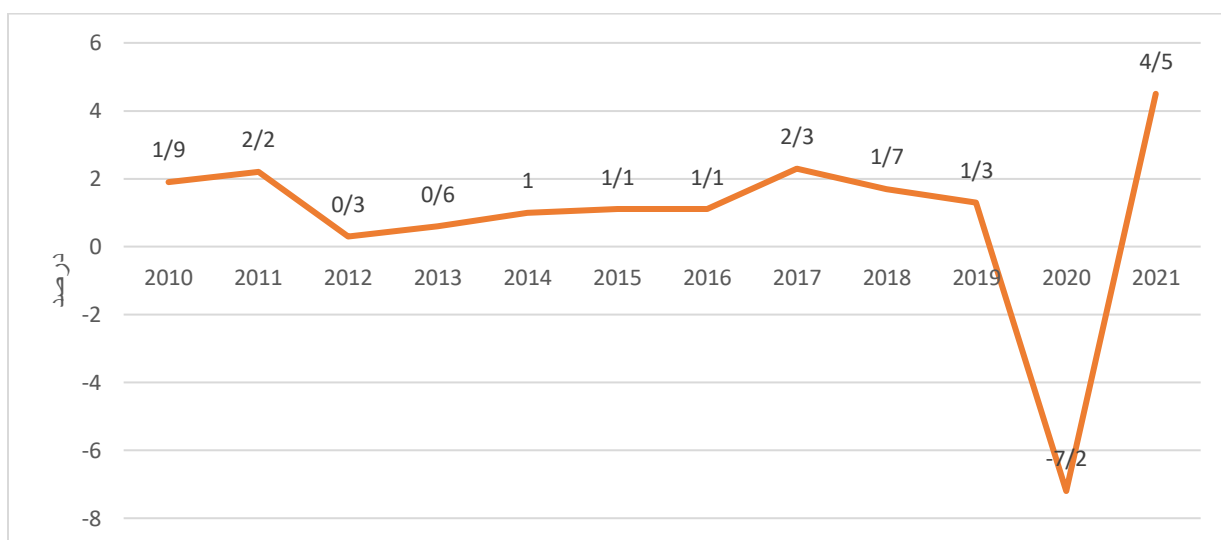
کشور فرانسه در سده‌های آغازین قرون وسطی بنیان‌گذاری شده و به دلیل دارا بودن فرهنگ و ارزش‌های دموکراتیک و جمهوری خواهانه در تاریخ جهان تأثیر به‌سزایی داشته‌است. استعمار این کشور در آمریکا، آسیا، آفریقا، اقیانوسیه و همچنین پیشگامی آن در تأسیس اتحادیه اروپا نیز از وقایع تأثیرگذار در تاریخ محسوب می‌شود. فرانسه از قدرت‌های هسته‌ای و یکی از پنج عضو دائم شورای امنیت ملل متحد است.

## ۲ اقتصاد فرانسه

در سال ۲۰۱۹، فرانسه به عنوان هفتمین قدرت اقتصادی جهان، پس از کشورهای انگلستان و هند قرار گرفت. بهبود این کشور از بحران اقتصادی دیرتر از سایر کشورهای اروپایی اتفاق افتاده است که به دلیل عدم تعادل بخش‌های مختلف اقتصادی و ساختار شکننده اقتصاد است. پس از رشد تخمینی ۱/۷ درصدی در سال ۲۰۱۸، تولید ناخالص داخلی با تخمین ۱/۳ درصدی در سال ۲۰۱۹ رشد کرد که این امر به موجب سرمایه‌گذاری قوی، شرایط مطلوب خارجی و اصلاحات داخلی بوده است. طبق پیش‌بینی‌های به روز شده صندوق بین‌المللی پول از ۱۴ آوریل ۲۰۲۰، با توجه به شیوع COVID-19، انتظار می‌رود رشد تولید ناخالص داخلی به ۷/۲- در سال ۲۰۲۰ کاهش یابد و به ۴/۵٪ در سال ۲۰۲۱ برسد. کشور فرانسه بزرگ‌ترین منطقه انحصاری اقتصادی (EEZ) را دارا است. منطقه انحصاری اقتصادی، بخشی از آب‌ها در آن سوی یک سرزمین و کشور است که حداکثر تا ۲۰۰ مایل دریایی از ساحل ادامه پیدا می‌کند و دولت ساحلی در قبال آن حقوق حاکمیتی دارد. فرانسه در کناره غربی قاره اروپا واقع شده و با شش کشور بلژیک و لوکزامبورگ از شمال، سوئیس و آلمان از شرق، ایتالیا از جنوب شرقی و اسپانیا از جنوب غربی مرز مشترک دارد. فرانسه به علت قرار گرفتن در قلب اتحادیه اروپا، پل ارتباطی خوبی میان کشورهای این اتحادیه است

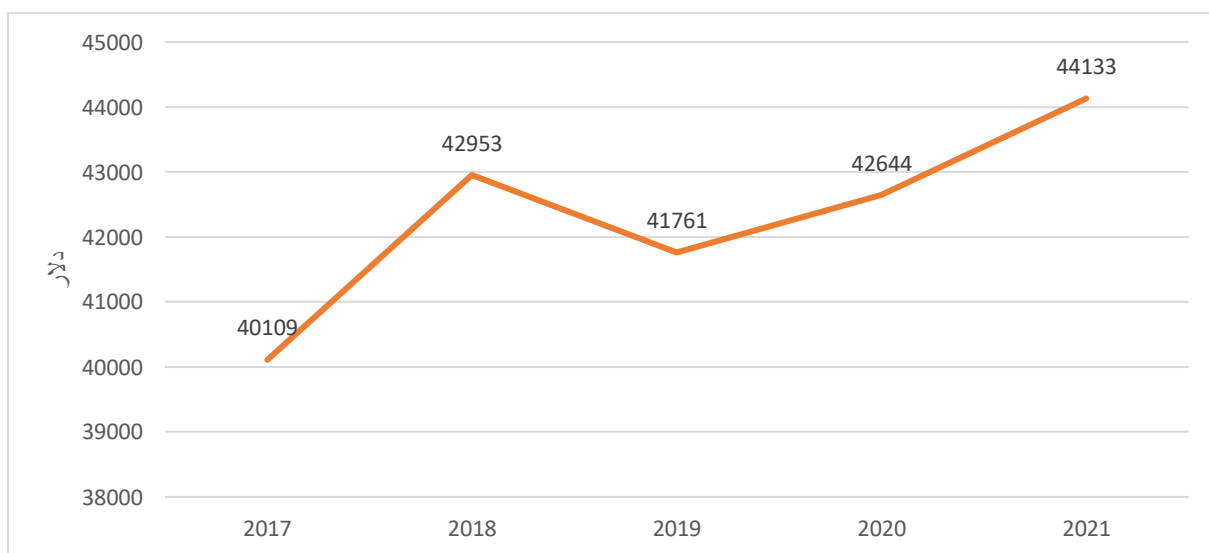
و از سمت شرق با نقاط پیشرفته صنعتی اروپا مثل آلمان در ارتباط است. این کشور با ایتالیا و اسپانیا ارتباطی تنگاتنگ داشته و از طریق راه‌های آبی و غیر آبی خود با کشورهای دیگر، نظیر انگلستان و قاره آمریکا و آفریقا هم مرتبط است.

نمودار ۱- روند رشد اقتصادی واقعی فرانسه و پیشینی آن در سال ۲۰۲۱- درصد



منبع داده ها: صندوق بین‌المللی پول

نمودار ۲- سرانه تولید ناخالص داخلی

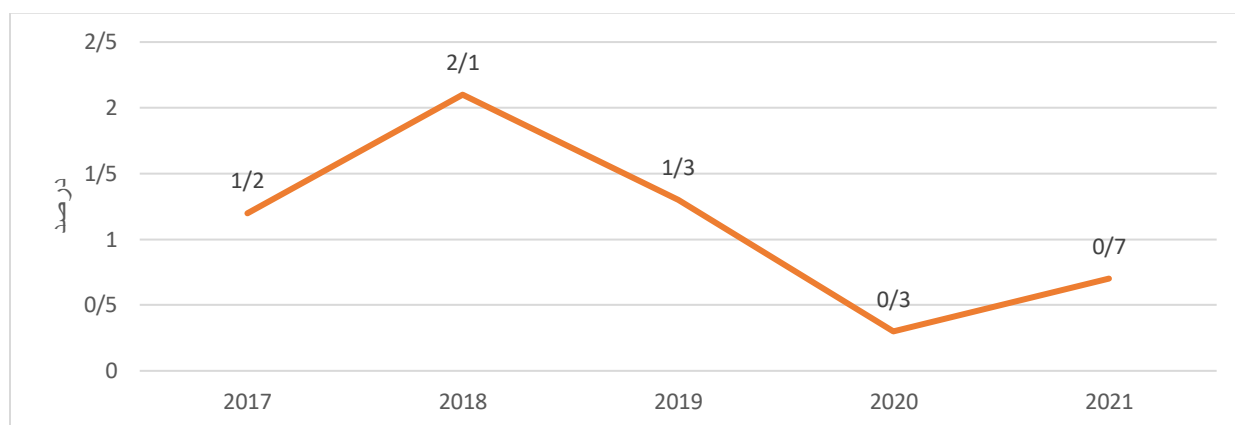


منبع داده ها: بانک جهانی

## ۲.۱ نرخ تورم

نمودار (۳) نرخ تورم کشور فرانسه را نشان می‌دهد. مطابق با این نمودار نرخ تورم کشور فرانسه از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۸ افزایش حدود ۱ درصدی را داشته و روند آن تا سال ۲۰۲۰ مجدداً کاهش یافته است.

نمودار ۳- درصد نرخ تورم مصرف کننده

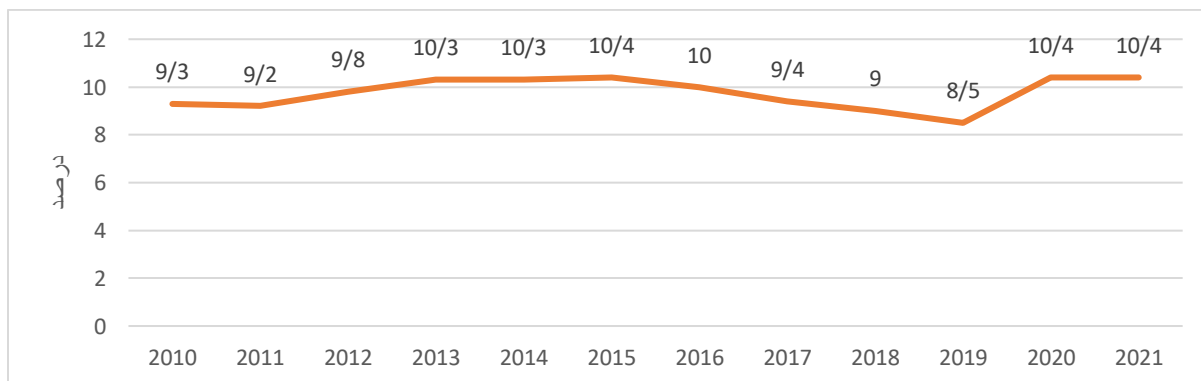


منبع داده ها: صندوق بین‌المللی پول

## ۲.۲ نرخ بیکاری

نرخ بیکاری در کشور فرانسه طی ۲۰۲۰-۲۰۱۰ همواره در بازه ۹ تا ۱۰/۴ درصد تغییر کرده است و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۱ نیز ۱۰/۴ درصد باقی بماند.

نمودار ۴- نرخ بیکاری



منبع داده ها: بانک جهانی

### ۲,۳ شاخص‌های سهولت کسب و کار کشور

جدول (۱) شاخص‌های سهولت کسب و کار کشور را بر اساس گزارش کسب و کار (۲۰۱۹) نشان می‌دهد. در این گزارش بانک جهانی وضعیت سهولت انجام کسب و کار در ۱۹۰ کشور و در ۱۰ حوزه شامل: شروع کسب و کار، دریافت مجوزهای ساخت، دریافت برق، ثبت مالکیت، دریافت اعتبار، حمایت از سرمایه‌گذاران خرد، پرداخت مالیات، تجارت فرامرزی، اجرای قراردادهای حل و فصل ورشکستگی و مقررات بازار کار را مورد بررسی قرار داده است. مطابق با گزارش کسب و کار ۲۰۱۹ رتبه فرانسه ۳۲ و رتبه ایران ۱۲۷ بوده است.

جدول (۱): شاخص‌های سهولت کسب و کار بر اساس گزارش کسب و کار (۲۰۱۹)

رتبه ایران	رتبه فرانسه	مؤلفه‌ها
۱۷۸	۳۷	شروع کسب و کار
۷۳	۵۲	دریافت مجوزهای ساخت
۱۱۳	۱۷	دریافت برق
۷۰	۹۹	ثبت مالکیت
۱۰۴	۱۰۴	دریافت اعتبار
۱۲۸	۴۵	حمایت از سرمایه‌گذاران خرد
۱۴۴	۶۱	پرداخت مالیات
۱۲۳	۱	تجارت فرامرزی
۹۰	۱۶	اجرای قراردادهای حل و فصل ورشکستگی
۱۳۳	۲۶	حل و فصل ورشکستگی

منبع: بانک جهانی

### ۳ بخشهای اصلی صنعت

فرانسه بزرگترین قدرت کشاورزی در اتحادیه اروپا است که یک چهارم کل تولیدات کشاورزی اتحادیه اروپا را تشکیل می دهد. با این وجود، بخش کشاورزی فقط بخش بسیار کمی از تولید ناخالص داخلی کشور را تشکیل می دهد (۱,۶٪) و ۲٪ از جمعیت را شاغل کرده است. فعالیت های کشاورزی فرانسه به ویژه از اتحادیه اروپا یارانه قابل توجهی می گیرند. گندم، ذرت، گوشت و شراب عمده ترین محصولات کشاورزی فرانسه هستند.

صنعت تولید فرانسه بسیار متنوع است. با این حال، این کشور در حال انجام یک فرآیند صنعتی سازی است که منجر به برون سپاری بسیاری از فعالیت ها شده است. صنعت بیش از ۱۷٪ تولید ناخالص داخلی را شکل می دهد و یک پنجم نیروی کار فعال را به کار می گیرد. بخشهای اصلی صنعتی در فرانسه ارتباطات از راه دور، الکترونیک، اتومبیل، هوا فضا و تسلیحات است.

بخش خدمات حدود ۷۰٪ از تولید ناخالص داخلی فرانسه را تشکیل می دهد و بیش از سه چهارم نیروی کار فعال را شامل می شود. فرانسه با ۹۱ میلیون بازدید کننده خارجی در سال ۲۰۱۹، با داشتن ۸۹,۳ میلیون گردشگر بین المللی، مقصد اصلی جهانگردی در جهان است. جاذبه های میراث فرهنگی و غذا در فرانسه و خرید عمده، از فعالیت های محبوب گردشگران خارجی است. پس از افزایش ۷,۱ درصدی در سال ۲۰۱۸، ورود گردشگران به دلیل شرایط اقتصادی نامطلوب جهانی در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۹، ۱/۱ درصد کاهش یافته است.

جدول (۲): تفکیک بخش های مختلف اقتصاد

کشاورزی	صنعت	خدمات	تقسیم فعالیت اقتصادی بر اساس بخش
۲/۶	۲۰/۱	۷۷/۳	اشتغال (در درصد کل اشتغال)
۱/۶	۱۶/۹	۷۰/۲	ارزش افزوده (درصد در تولید ناخالص داخلی)
۳/۴	۰/۱	۱/۶	ارزش افزوده (درصد تغییرات سالانه)



## ۴ مبادلات تجاری فرانسه با جهان

جدول (۳) روند صادرات و واردات کشور فرانسه به/از جهان و تراز تجاری این کشور را نشان می‌دهد. بر اساس اطلاعات این جدول تراز تجاری فرانسه با جهان در طی سال‌های ۲۰۱۸-۲۰۱۱ به جز در سال ۲۰۱۴ منفی بوده است.

جدول (۳): روند صادرات و واردات فرانسه به/از جهان (میلیارد دلار)

سال	صادرات فرانسه به جهان	واردات فرانسه از جهان	تراز تجاری
۲۰۱۱	۵۸۷	۷۱۴	-۱۲۷
۲۰۱۲	۵۵۸	۶۶۷	-۱۰۹
۲۰۱۳	۵۶۸	۶۷۱	-۹۷
۲۰۱۴	۵۶۷	۵۶۰	۷
۲۰۱۵	۴۹۴	۵۶۳	-۶۹
۲۰۱۶	۴۸۹	۵۶۰	-۷۱
۲۰۱۷	۵۲۴	۶۱۲	-۸۴
۲۰۱۸	۵۶۸	۶۶۰	-۹۱
۲۰۱۹	۵۵۵	۶۳۸	-۸۳

منبع: TPO

### ۴.۱ مهم‌ترین کالاهای مبادله شده با جهان

جدول (۴) ۱۰ کالای صادراتی از فرانسه به جهان را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۹ گزارش می‌کند. مطابق با اطلاعات جدول (۴) تجهیزات صنعتی، وسایل نقلیه هوایی، وسائط نقلیه (به جز ریلی و قطعات آن) به ترتیب سه گروه کالا با بیشترین ارزش صادراتی از فرانسه بوده‌اند.

جدول (۴): کالاهای صادراتی از فرانسه به جهان بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۹

ارزش (میلیارد دلار)	کالا	کد کالا	ردیف
۶۷	تجهیزات صنعتی	۸۴	۱
۵۳	وسائط نقلیه هوایی	۸۸	۲
۵۲	وسائط نقلیه بجز ریلی و قطعات آن	۸۷	۳
۴۳	تجهیزات الکترونیکی	۸۵	۴
۳۶	محصولات دارویی	۳۰	۵
۲۱	پلاستیک و مصنوعات آن	۳۹	۶
۲۰	عطر و لوازم آرایشی و بهداشتی	۳۳	۷
۱۹	نوشیدنی ها	۲۲	۸
۱۸	فیلم و تجهیزات پزشکی	۹۰	۹
۱۵	سوخت ها و روغن های معدنی، قیر و مشتقات آن	۲۷	10

منبع: TPO

جدول (۵) ۱۰ کالای وارداتی به فرانسه از جهان را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۲۰۱۹ گزارش می کند. مطابق با اطلاعات جدول (۴) تجهیزات صنعتی، وسایل نقلیه غیر از ریلی و قطعات آن و سوخت ها و روغن های معدنی، محصولات قیری و مشتقات آن به ترتیب سه گروه کالا با بیشترین ارزش وارداتی به فرانسه بوده اند.

جدول (۵): کالاهای وارداتی از جهان به فرانسه بر اساس ارزش در سال ۲۰۱۹

ارزش (میلیون دلار)	کالا	کد کالا	ردیف
۸۴	تجهیزات صنعتی	۸۴	1
۷۳	وسایل نقلیه غیر از ریلی و قطعات آن	۸۷	۲
۶۶	سوخت ها و روغن های معدنی، محصولات قیری و مشتقات آن	۲۷	۳

۵۷	ماشین آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آن	۸۵	۴
۲۵	محصولات دارویی	۳۰	۵
۲۴	پلاستیک و مصنوعات آن	۳۹	۶
۲۱	فیلم و تجهیزات پزشکی	۹۰	۷
۲۱	هواپیما، فضاپیما و قطعات آن	۸۸	۸
۱۵	مواد شیمیایی آلی	۲۹	۹
۱۵	پوشاک و لوازم جانبی آن	۶۲	۱۰

منبع: TPO

## ۵ مبادلات تجاری با ایران

جدولهای (۶) و (۷) روند تجارت دوجانبه ایران و فرانسه را طی ۹۹-۹۲ و ۲۰۱۹-۲۰۱۲ از دو منبع مختلف نشان می‌دهد. بر اساس جدول (۵) تراز تجاری ایران و فرانسه در این سالها همواره منفی بوده است و حجم واردات ایران از کشور فرانسه بیشتر بوده است.

جدول (۶): روند تجارت دوجانبه ایران و فرانسه (میلیون دلار)

سال	صادرات ایران به فرانسه	واردات ایران از فرانسه	تراز تجاری
۹۲	۲۹	۷۳۱	-۷۰۲
۹۳	۳۱	۵۶۴	-۵۳۳
۹۴	۱۹	۷۳۵	-۷۱۶
۹۵	۳۵	۹۳۵	-۹۰۰
۹۶	۴۲	۱۷۲۳	-۱۶۸۱
۹۷	۲۷	۱۷۶۸	-۱۷۴۱
۹۸	۱۳	۴۲۸	-۴۱۵
سه ماهه ۹۹	۱	۵۸	-۵۷

منبع: گمرک ایران

جدول (۷): روند تجارت دوجانبه ایران و فرانسه (میلیون دلار)

سال	صادرات ایران به فرانسه	واردات ایران از فرانسه	تراز تجاری
۲۰۱۲	۲۰۸	۱۰۳۳	-۸۲۵
۲۰۱۳	۷۶	۶۵۵	-۵۷۹
۲۰۱۴	۸۱	۶۰۲	-۵۲۱
۲۰۱۵	۷۳	۶۲۳	-۵۵۰
۲۰۱۶	۱۵۳۲	۷۹۹	۷۳۳
۲۰۱۷	۲۶۰۷	۱۶۹۲	۹۱۵
۲۰۱۸	۳۱	۱۳۶۷	-۱۳۳۶
۲۰۱۹	۵۲	۴۲۰	-۳۶۸

منبع: ITC

شایان ذکر است که افزایش حجم تجارت خارجی و مثبت شدن تراز تجاری طی سالهای ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ با فرانسه، مربوط به صادرات اجزا و قطعات و سائط نقلیه با کد تعرفه ۸۷ می باشد.

#### ۵.۱ مهم‌ترین کالاهای مبادله شده با ایران

جدول (۸) ۱۰ مورد از مهم‌ترین کالاهای صادراتی از ایران به فرانسه را بر اساس ارزش صادراتی در سال ۱۳۹۸ گزارش می‌کند. مطابق با اطلاعات جدول (۶) مغز پسته، زعفران و انگور بی دانه بیشترین میزان صادرات به فرانسه را داشته است.

جدول (۸): کالاهای صادراتی از ایران به فرانسه بر اساس ارزش صادراتی در سال ۱۳۹۸

ردیف	کالا	ارزش (میلیون دلار)
۱	مغز پسته	۵/۲
۲	زعفران	۲/۳
۳	انگور بی دانه	۱/۳
۴	فرش و کفپوش	۰/۵



۰/۵	مصنوعات ریخته گری	۵
۰/۳	میگو	۶
۰/۳	باریچه	۷
۰/۳	گلاب	۸
۰/۲	فروسلیسیوم	۹
۰/۲	خرما	۱۰

منبع: TPO

جدول (۹) ۱۰ کالای وارداتی مهم ایران از فرانسه را بر اساس ارزش وارداتی در سال ۱۳۹۸ گزارش می کند. مطابق با اطلاعات جدول (۹) دارو، جو و ابزار و لوازم پزشکی و آزمایشگاهی به ترتیب سه کالا با بیشترین ارزش واردات بوده اند.

جدول (۹): کالاهای وارداتی از ایران به فرانسه بر اساس ارزش در سال ۱۳۹۸

ارزش (دلار)	کالا	ردیف
۱۳۳	دارو	۱
۳۶	جو	۲
۳۵	ابزار و لوازم پزشکی و آزمایشگاهی	۳
۲۹	واکسن های پزشکی و دامپزشکی	۴
۲۳	قطعات وسائط نقلیه	۵
۲۱	مکمل های دارویی	۶
۱۰	قالب های تزریقی یا فشاری	۷
۱۳	مبدل های حرارتی	۸
۶	اسانس های مواد شوینده	۹
۵	ماشین آلات مکانیکی	۱۰

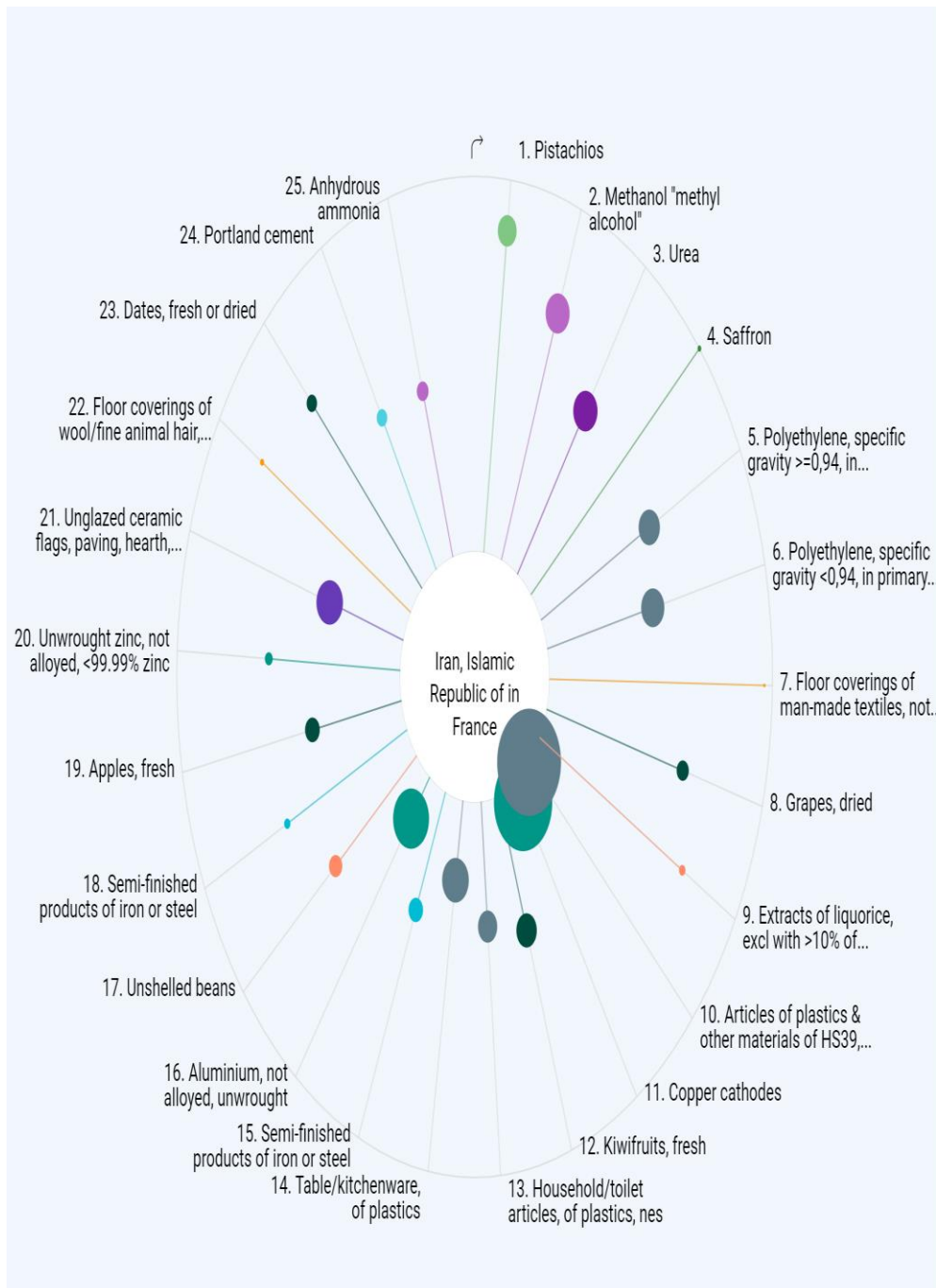
منبع: TPO

محصولات دارای بیشترین پتانسیل صادرات از جمهوری اسلامی ایران به فرانسه عبارتند از: پسته، متانول "متیل الکل" و اوره. جمهوری اسلامی ایران بالاترین ظرفیت را در تأمین زعفران را دارد. محصولات پلاستیکی و سایر مواد HS39، محصولی است که با بیشترین تقاضا در فرانسه روبرو است.

### Iran, Islamic Republic of's products with potential to France

#### Legend

- 1,2,3 Export potential rank
- Demand
- Supply
- Chemicals
- Nuts
- Plastics & rubber
- Fruits
- Fertilizers
- Spices
- Metals (except ferrous & precious)
- Carpets
- Food products n.e.s. (processed or preserved)
- Ferrous metals
- Ceramic articles
- Mineral products



ITC Export Potential Map  
[exportpotential.intracen.org](http://exportpotential.intracen.org)

محصولات با بیشترین پتانسیل صادرات از فرانسه به جمهوری اسلامی ایران وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل افراد، قطعات و لوازم جانبی وسایل نقلیه موتوری، ذرت (بذر بجز برای کاشت) است. فرانسه بالاترین ظرفیت تأمین عطرها را دارد. وسایل نقلیه موتوری برای حمل و نقل افراد محصولی است که با بیشترین تقاضا در جمهوری اسلامی ایران مواجه است.

### France's products with potential to Iran, Islamic Republic of

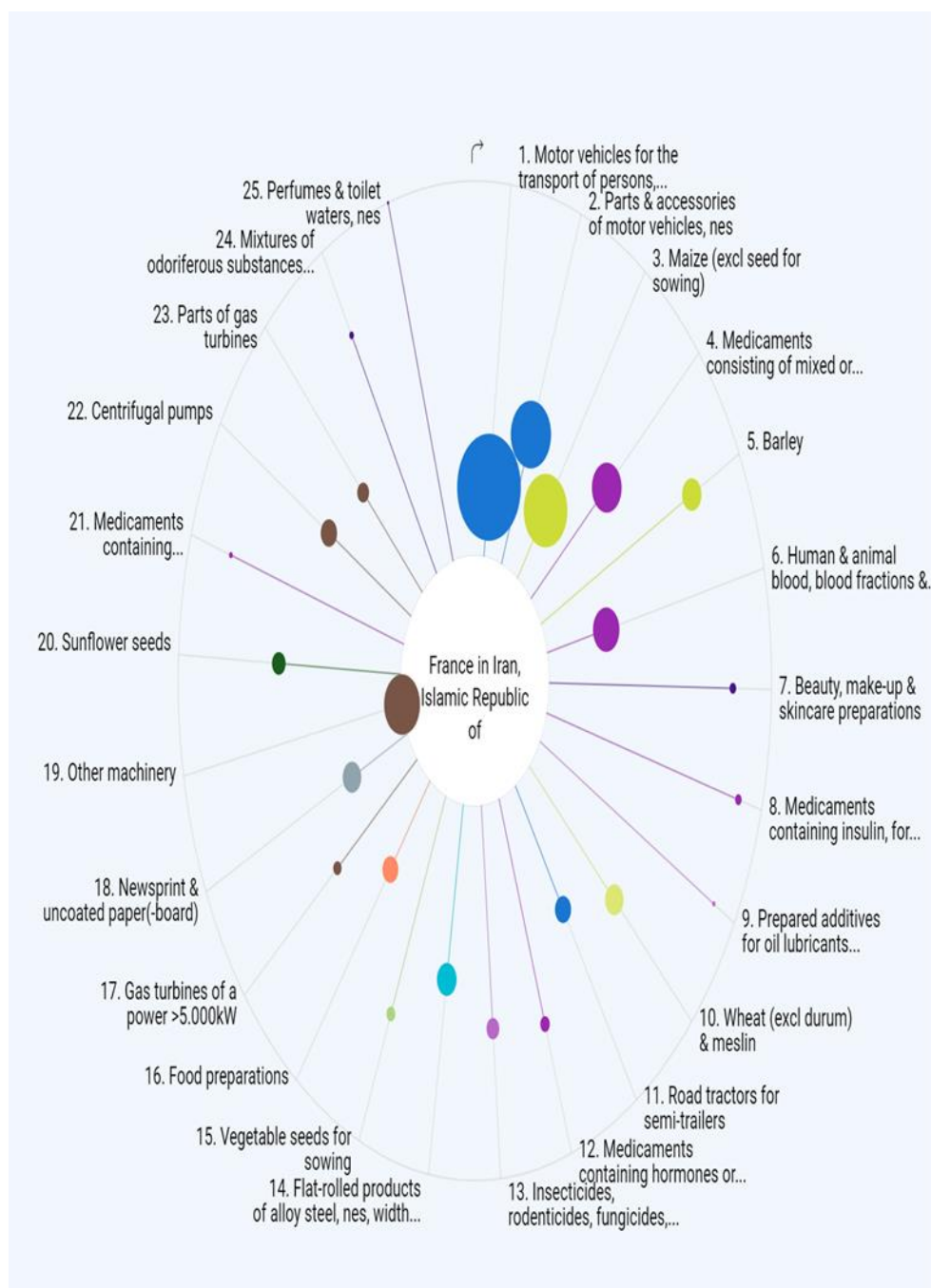
#### Legend

1,2,3 Export potential rank

ⓘ Demand

Ⓜ Supply

- Motor vehicles & parts
- Pharmaceutical components
- Cereals (except wheat & rice)
- Machinery
- Beauty products & perfumes
- Chemicals
- Wheat
- Ferrous metals
- Seeds for sowing
- Food products n.e.s. (processed or preserved)
- Paper products
- Oil seeds



ITC Export Potential Map  
[exportpotential.intracen.org](http://exportpotential.intracen.org)

## ۶ شرکای تجاری فرانسه

بر اساس اطلاعات منتشر شده توسط ITC، ۱۰ شریک عمده تجاری فرانسه در جدول (۱۰) معرفی شده‌اند.

جدول (۱۰): شرکای عمده تجاری کشور فرانسه

رتبه	وارد کنندگان	صادرات فرانسه به	رتبه	صادر کنندگان	واردات فرانسه از
		سایر کشورها			سایر کشورها
		(میلیارد دلار)			(هزار دلار)
1	آلمان	۷۸	۱	آلمان	۹۴،۹
2	آمریکا	۴۷	۲	چین	۵۸،۷
3	ایتالیا	۴۲	۳	ایتالیا	۴۸،۴
4	اسپانیا	۴۱،۶	۴	آمریکا	۴۲،۷
5	بلژیک	۳۸،۲	۵	بلژیک	۴۲،۵
6	انگلستان	۳۷،۶	۶	اسپانیا	۴۱،۴۰
7	چین	۲۳،۴	۷	هلند	۲۸،۲
8	سوئیس	۱۹،۹	۸	انگلستان	۲۳،۶
9	هلند	۱۹،۶	۹	سوئیس	۱۶،۴
10	لهستان	۱۱،۴	۱۰	لهستان	۱۳،۱

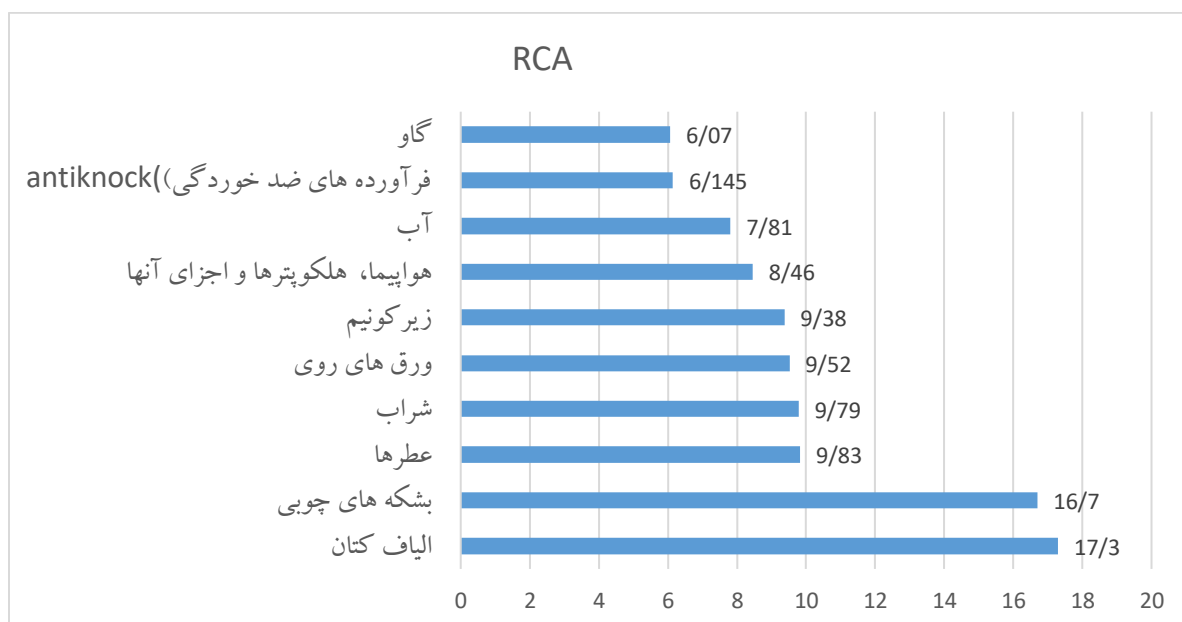
منبع: trademap



## ۷ تخصصی ترین محصولات بر اساس شاخص RCA

فرانسه از تخصص بالایی در الیاف کتان (۱۷/۳)، بشکه های چوبی (۱۶/۷)، عطرها (۹/۸۳)، شراب (۹/۷۹) و ورقهای روی (۹/۵۲) برخوردار است. تخصص با استفاده از شاخص RCA اندازه گیری می شود.

نمودار ۱۴- کالاهای دارای مزیت نسبی کشور فرانسه



## ۸ پتانسیل های همکاری استان اصفهان و فرانسه از نگاه اتاق بازرگانی اصفهان

بررسی اقلام وارداتی فرانسه بر حسب کدهای تعرفه شش رقمی نشان می دهد علی رغم اینکه در برخی کدهای تعرفه سابقه صادراتی در استان وجود دارد، اما فرانسه به عنوان بازار هدف در این محصولات انتخاب نشده است. به طور کلی، بر اساس آمارهای مرکز تجارت بین المللی، تعداد اقلام وارداتی فرانسه از جهان بر حسب کد تعرفه شش رقمی در سال ۲۰۱۹ معادل ۵۳۰۰ ردیف تعرفه بوده که مقایسه این اقلام با آمارهای گمرک استان نشان می دهد تنها در ۵ ردیف تعرفه شش رقمی، بخشی از نیاز وارداتی فرانسه از طریق اصفهان تامین شده است. علاوه بر این، در میان اقلام وارداتی ۶۵۰ ردیف تعرفه شش رقمی مشاهده می شود که سابقه صادراتی آنها از استان اصفهان به سایر کشورها در سال ۱۳۹۸ وجود داشته، اما به فرانسه صادر نشده است که در جدول شماره ۳ برخی از این کالاها معرفی شده است.

جدول (۱۱) کالاهای صادر شده از استان اصفهان به کشور فرانسه - سال ۹۸

نام کالا	تعرفه	کشور مقصد	وزن خالص (kg)	ارزش (دلار)
اجزاء و قطعات مربوط به ماشین آلات شماره ۸۴۲۷	84312090	فرانسه (FR)	220,160	205,036
اسکلت و قطعات اسکلت که در جای دیگر ذکر نشده از آهن یا فولاد.	73089090	فرانسه (FR)	7,359	6,711
کف پوش های منگوله باف از سایر مواد نسجی که در جای دیگر گفته نشده	57039000	فرانسه (FR)	6,382	55,844
سایر قارچهای تازه یا سرد کرده بجز نوع آگاریکوس (agaricus)	7095910	فرانسه (FR)	3,625	7,759
سایر قارچهای تازه یا سرد کرده بجز نوع آگاریکوس	7095990	فرانسه (FR)	110	235

جدول (۱۲) لیست ۱۰۰ کالای عمده وارداتی کشور فرانسه که استان اصفهان نیز صادر کننده ی آن هاست

کد کالا	کالا	تراز کشور فرانسه (میلیون دلار)	صادرات استان (میلیون دلار)
271019	بنزین	-14903	170
271111	گاز طبیعی مایع شده در ظروف کمتر از یک هزار سانتی متر مکعب	-4315	19/4
260111	سنگ های (کلوچه های) آهن بهم فشرده نشده و کنسانتره های آن	-905	60/8
271320	قیر نفت	-274	129/7
720712	محصولات نیمه تمام از آهن یا فولاد دارای کمتر از ۲۵٪ کربن با مقطع مربع مستطیل	-64	331/3
721391	میله های آهنی یا فولادی گرم نورد شده بصورت طومار یا سطح مقطع دایره به قطر کمتر از ۱۴mm	-171	74/2
730890	اسکلت و قطعات اسکلت که در جای دیگر ذکر نشده از آهن یا فولاد.	-979	7
720917	آهن یا فولاد تخت یا سرد نورد شده بشکل طومار یا پهنای حداقل ۶۰۰mm به ضخامت حداقل ۵/۰mm ولی کمتر	-239	24/3
721632	پروفیل با مقطع از آهن یا فولاد گرم نورد شده ... با بلندی ۸۰ میلی متر یا بیشتر.	-241	23/9



20/2	-160	بیسکویت هایی که به آنها مواد شیرین کننده افزوده اند	190531
20/9	-154	روی غیرمزوج محتوی ۹۹/۵۹ درصدوزنی یا بیشتر اما کمتر از ۹۹/۹۹ درصدوزنی روی	790112
13	-230	در پنجره چارچوب و آستانه دراز آهن یا از فولاد.	730830
4/7	-596	سنگ های (کلوخه های) آهن بهم فشرده شده و کنسانتره های آن	260112
19/2	-109	آهن یا فولاد تخت یا گرم نورد شده بشکل طومار با پهنای mm1850 یا بیشتر به ضخامت بیشتر از ۱۰ میلی	720852
4/7	-425	انباره های برقی (Accumulators)، شامل جداکننده های آنها، حتی به شکل مربع مستطیل.	850710
10/2	-194	لوله های مسی آجدار از داخل	741110
37/1	-48	آهن یا فولاد تخت نورد شده با پهنای حداقل mm600 آبکاری شده یا نورد شده باروی	721049
1/1	-1521	اجزا و قطعات جعبه دنده برای سواری سواری کار وانت تراکتور کشاورزی	870899
12/3	-107	لوله ها و پروپیل های توخالی از چدن	730300
5/6	-227	سنگ روی و کنسانتره های آن	260800
3	-366	شکلات غیره حاوی کاکائو به صورت غیر از بلوک تخته میله یا قلم غیر مذکور در جای دیگر	180690
10/3	-107	چپلت مورد مصرف در صنایع ریخته گری	732690
1/8	-592	اجزاء و قطعات مبلمان	940390
4/8	-219	از پلیمرهای پروپیلن	392020
4/6	-225	کک و نیمه کک از زغال سنگ، لینییت یا تورب، حتی به هم فشرده؛ زغال قرع.	270400
22/7	-43	رخام پولیش داده شده شکل داده شده یا کار شده امانه کندکاری شده و حکاکی شده	680291
4/2	-204	لوازم خانه داری و پاکیزگی که در جای دیگر مذکور نیست از مواد پلاستیکی	392490
1/1	-66524	کفش که در جای دیگر گفته نشده فوزک پارانی پوشانند از کائوچو یا پلاستیک .	640299
8	-96	آهن یا فولاد تخت یا سرد نورد شده بشکل طومار با پهنای حداقل mm600 به ضخامت حداقل mm1 و کمتر از ۳	720916
2/4	-303	ظروف ملامین	392410
2/8	-261	ویفل ها و ویفرها	190532
19/3	-34	ورق آهن با عرض بیشتر از mm1850 و ضخامت بیشتر از mm2.5	720854
88/8	-5	کف پوش های منگوله باف از سایر مواد نسجی که در جای دیگر گفته نشده	570390
9/1	-56	پوشش کف دیوار یا سقف از پلیمرهای کلرو وینیل به شکل رول یا به شکل چهار گوش	391810
8/1	-63	آهن یا فولاد تخت یا گرم نورد شده بشکل طومار با پهنای mm1850	720853



18/8	-25	موم باگرید دارویی	271220
1/7	-273	سایر لوله‌ها و پروفیل‌های توخالی	730661
2/5	-186	تجهیزات برای چوب بست زدن پشت دری ساختن یا شمع زدن از آهن یا فولاد.	730840
2/5	-146	سیب زمینی محفوظ شده به جز در سرکه یا جوهر سرکه یخ زده	200410
1/6	-229	گریدلوله به صورت پودر	390120
0/222	-1548	سه چرخه‌ها، رورؤک‌ها، اتومبیل‌های رکابزنی با پا و اسباب‌بازی‌های چرخدار مشابه؛ کالسکه‌های عروسک؛ عروسک‌ها	950300
1/6	-204	شیرینی) همچنین شکلات سفید( بدون کاکائو که در جای دیگری مذکور نباشد	170490
3/1	-104	شیشه قاب نشده برای استفاده در هواپیمای غیر نظامی	700721
0/990	-330	کیسه کلوست	392690
1/5	-210	کارتن قوطی جعبه از کاغذ یا مقوای موج دار	481910
0/695	-443	کاشی یا سرامیک با جذب آب کمتر از یک درصد( کاشی پرسلانی )	690890
1/5	-198	نوار لبه و روکش اوراق فشرده چوبی آغشته به ملامین فرمالدئید و یا اوره فرمالدئید(رزینهای	392190
0/676	-389	چراغ سیالیتیگ برای عمل جراحی	940540
0/971	-261	خمیرهای غذائی پخته نشده که حاوی تخم مرغ نباشد پرنشده	190219
5/5	-39	لوله و پروفیل‌های توخالی پرچ شده از آهن یا از فولاد که در جای دیگر ذکر نشده .	730690
0/347	-500	فرآورده‌ها و کنسروهای ماهی تن لیستائوس و برنیتو	160414
8/7	-19	انیدرید فتالیک	291735
0/827	-189	از پلیمرهای اتیلن	392010
0/382	-408	اجزاء و قطعات مربوط به ماشین آلات شماره ۸۴۲۷	843120
0/268	-580	مبلهای فلزی غیر از نشیمنها	940320
1	-142	تشک از مواد که در جای دیگری مذکور نباشند	940429
4/3	-35	جوال و کیسه برای بسته بندی کالا از نوار پلی اتیلن یا پلی پروپیلن یا همانند غیر مذکور در جای	630533
0/616	-245	تختخواب و اشیاء همانند فتری یا نباشته شده یا از داخل تجهیز شده بامواد) غیر از تشک و کیسه خواب	940490
0/327	-454	شیر آلات بهداشتی شیر مخلوط حمام و دستشویی پیسوار...)	848180
4/687	-31	سیمان‌های پودر نشده موسوم به کلینکر	252310
0/949	-153	قرابه بطری تنگ و همانند از مواد پلاستیکی	392330

0/310	-467	حوله‌های بهداشتی و تامپون‌ها، پوشک و پوشک کامل بچه و اشیای مشابه از هر جنس	961900
0/135	-1057	کفش باتخت...از کائوچو رویه از چرم طبیعی که قوزک پارانی می پوشاند	640399
12	-10	آهن یافولا دغیر ممزوج تخت نورد شده با پهنای کمتر از 600mm غیر مذکور (همچنین فقط نورد شده)	721190
1/8	-67	پوشش کف دیوار یا سقف از مواد پلاستیکی غیر مذکور در جای دیگر بشکل رول یا چهار گوش	391890
0/922	-134	لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از پلیمرهای کلورو نیل	391723
1/2	-95	رب گوجه فرنگی	200290
0/265	-447	جاروهای مکنده	850811
2/4	-46	سنگ مرمر سنگ تراورتن رخام بریده یااره شده دارای سطح صاف یا یکپارچه	680221
0/206	-548	یخچال فریزرهای مجهزه درهای خارجی مجزا	841810
1/7	-61	لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از سایر مواد پلاستیکی سایر لوله ها و شیلنگ ها	391729
0/914	-110	مصنوعات از چدن غیر چکش خوار که در جای دیگر گفته نشده	732510
0/438	-230	چرخ ها برای سواری سواری کار وانت و تراکتور کشاورزی	870870
1/3	-70	گوجه فرنگی تازه یا سرد کرده	702000
3/3	-28	فرومولیدن	720270
2/5	-36	لوله های قابل انعطاف که دارای یک حداقل تحمل فشار تا حد ترکیبگی MPa ۶/۲۷ باشند	391731
0/380	-242	صفحه ورق...از پلی اتیلن ترفتالات مستحکم و مطبق نشده فاقد تکیه گاه یا جور نشده با مواد دیگر	392062
0/647	-141	ترمزها و ترمزهای خودمهاری (servo-brakes)؛ قطعات مربوطه	870830
1/4	-63	چدن خام غیر ممزوج دارای ۵/۰ فسفر بشکل لخته بلوک	720110
0/674	-131	ظرفشویی...وسایرادوات ثابت بهداشتی از سرامیک از چینی	691010
0/362	-244	مبلهای چوبی (غیر از نشیمن ها) از انواعی که در اتاق خواب مورد استفاده قرار می گیرند	940350
0/884	-96	لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از پلیمرهای اتیلن	391721
0/246	-344	کیسه کیسه های کوچک (از جمله کیسه های مخروطی شکل) از پلیمرهای اتیلن	392321
0/924	-86	بدنه برای وانت	870790
0/717	-109	محصولات آهنی حاصل از احیاء مستقیم کلوخه های معدنی آهن به شکل توده	720310
1/6	-46	سایر فرشها و کف پوشهای نسجی غیر مذکور در جای دیگر	570500
2/477	-30	کف پوش های منگوله باف از مواد نسجی سنتتیک یا مصنوعی که در جای دیگر گفته نشده	570330

0/149	-490	قطعات	851770
0/354	-204	لوله جوش داده شده مدور از آهن یا از فولاد غیر ممزوج که در جای دیگر ذکر نشده	730630
3/4	-20	ظروف برای گازهای فشرده یا مایع شده از آهن یا فولاد	731100
0/118	-593	ماشین های رختشویی تمام اتوماتیک با ظرفیت حداکثر ۱۰ کیلو گرم	845011
0/730	-93	وسایل خوراک پزی خوراک گرم کن با سوخت گازی... از آهن یا فولاد	732111
3	-22	نخ تکستوره از پلی استرها آماده نشده برای خرده فروشی	540233
1/1	-57	رنگ رویه و آستری اتومبیل	320910
1/7	-36	فلاسک و سایر ظروف عایق حرارت با محافظه عایق خلاء و همچنین قطعات آنها (غیر از شیشه یدکی داخلی)	961700
5/4	-11	آهن یا فولاد تخت یا سردنورد شده بشکل غیر طومار با پهنای حداقل 600mm به ضخامت ۵/۰ و حداکثر 1mm	720927
3/8	-15	صیقل داده شده. شکل داده شده یا کار شده امانه کاری و حکاکی شده	680299
0/105	-551	اجزا و قطعات تعرفه ۸۴۱۵۱۰ (۸۴۱۵۹۰)	841590
1/2	-44	آرد گندم یا آرد مخلوط گندم و چاودار	110100

جدول (۱۳) گروه کالاهای وارداتی کشور فرانسه که استان اصفهان نیز صادر کننده ی آن هاست

کد گمرکی	گروه کالایی	تراز تجاری فرانسه (میلیون دلار)	صادرات استان (میلیون دلار)
2710	روغن های نفتی و روغن های حاصل از مواد معدنی قیری، غیر خام؛ فرآورده هایی که در جای دیگر گفته نشده و مشمول شماره دیگر تعرفه نشده باشد که دارای ۷۰ درصد وزنی یا بیشتر نفت یا روغن های حاصل از مواد معدنی قیری باشد	-15537	293
2711	گازهای نفتی و سایر هیدروکربورهای گازی شکل.	-10475	19/5
2601	سنگ آهن و کنسانتره های آن، از جمله پیریت آهن تفته شده	-1502	65/6
2713	کک نفت، قیرنفت و سایر تفاله های حاصل از نفت یا از روغن های مشتق از مواد معدنی قیری	-617	129/7
7207	محصولات نیمه تمام از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج	-196	331/3

23/4	-1395	اسکلت فلزی و اجزاء و قطعات آن (مثلاً، پل و قطعات پل، دریچه مهار آب، برج، منجنیق، پایه، ستون، سقفی، سوله	7308
42	-445	هیدروکربورهای حلقوی	2902
40/4	-398	محصولات تخت‌نورد شده، از آهن یا از فولاد غیرممزوج	7209
27/3	-581	پروفیل (profile) از آهن یا از فولادهای غیرممزوج.	7216
2/7	-3337	سایر مبل‌ها و اجزاء و قطعات آنها	9403
84/4	-91	میله‌ها، گرم‌نورد شده، به صورت تومارهای نامنظم پیچیده شده، از آهن یا از فولادهای غیرممزوج	7213
6/2	-1204	سایر صفحه‌ها، ورق‌ها، ورقه‌های نازک (Foil-Film)، باریکه‌ها و تیغه از مواد پلاستیکی غیراسفنجی، مستحکم‌نشد	3920
91/3	-75	فرش و سایر کفپوش‌ها از مواد نسجی	5703
4/7	-1385	انباره‌های برقی (Accumulators)، شامل جداکننده‌های آنها، حتی به شکل مربع یا مستطیل	8507
13/1	-494	لوله، ناودان و اتصالات (Fittings) لوله‌کشی از سرامیک	6907

## ۹ فرانسه - رفتار مصرف‌کننده

پایگاه مصرف‌کنندگان فرانسوی متنوع و پیچیده با قدرت مصرف زیاد است. در کشور فرانسه پتانسیل خوبی برای محصولات با کیفیت، بسته بندی دقیق و زیبا، همراه با قیمت رقابتی وجود دارد. افزایش علاقه به مصرف مسئولانه و همچنین محصولات سالم و پایدار نیز فرصت‌هایی را به همراه دارد.

فرانسه پس از انگلستان و آلمان سومین بازار تجارت الکترونیک در اروپا است، با بیش از ۴۰ میلیون خریدار فعال که بصورت آنلاین خرید می‌کنند.

## ۱۰ فرانسه - فرصت‌های بازار

بازار غذا و نوشیدنی فرانسه کاملاً پیشرفته و بالغ است و توسط تامین‌کنندگان از سراسر جهان تامین می‌شود. از عوامل مهم بازار فرانسه می‌توان به سلامت (محصولات ارگانیک)، کیفیت و ارزش پول اشاره کرد.

افزایش تقاضا برای غذاهای آماده و نیمه آماده با گردش مالی ۱۹ میلیارد یورو در سال ۲۰۱۸، ۱۶۰ درصد افزایش ارزش در ۱۰ سال، این بخش از صنعت در حال رشد است که فرصت هایی را برای تأمین کنندگان غذای آماده و راحت فراهم می کند.

#### ۱۰.۱ خواسته ها و روندهای جدید

- فرانسه بعد از آلمان دومین مصرف کننده بزرگ مواد غذایی و نوشیدنی های ارگانیک در اروپا است. گرایش های جدید شامل نوشیدنی های انرژی زا کم قند است که فرصت هایی را به تأمین کنندگان در این زمینه ها ارائه می دهند.
- با ۱۴۰ میلیارد یورو گردش مالی (FFB، فدراسیون ساختمان فرانسه، ۲۰۱۹) و پروژه های بزرگ در دست اجرا، بخش ساخت و ساز نیز فرصت های رو به رشد را ارائه می دهد. پیمانکاران فرانسوی علاقه مند به نوآوری هستند و به خدمات BIM (مدل سازی اطلاعات ساختمان) و ابزارهای برنامه ریزی دیجیتال علاقه مند هستند. همچنین در تکنیک های رشد پاک و صرفه جویی در مصرف انرژی، کالاها و خدمات مربوط به شهرهای هوشمند و پیش ساخته و تخصصی نوسازی فرصت هایی وجود دارد.
- اکسپرس Grand Paris - یک پروژه در حال انجام که شامل ایجاد ۴ خط زیرزمینی، ۶۸ ایستگاه بهم پیوسته، ۲۰۰ کیلومتر خط راه آهن و یک ایستگاه کاملاً جدید است. افزایش مربوط به پروژه های بازآفرینی شهری فرصتی منحصر به فرد برای توسعه دهندگان، پیمانکاران فرعی، متصدیان حمل و نقل، سرمایه گذاران دولتی و خصوصی، شرکت های ساختمانی، معماران و برنامه ریزان شهری است.
- بازی های المپیک و پارالمپیک ۲۰۲۴ - چهار امکانات مهم جدید برای بازی ها ساخته می شود: یک ورزشگاه آرنا (آرنا ۲)، یک مجموعه رسانه ای، یک مرکز آبی و دهکده المپیک (که بعد از بازی ها به مسکن تبدیل می شود). برخی از خطوط Grand Paris Express و ایستگاه جدید در زمان بازی ها مورد استفاده قرار می گیرند.



## ۱۱ مهم ترین نکات درباره فرهنگ تجارت در فرانسه

- ✓ پیشینه تحصیلی و مهارت های ذهنی، نکات مهمی در کشور فرانسه به شمار می روند.
- ✓ دولت و صنعت فرانسه از دیرباز روابط بسیار نزدیک تری نسبت به سایر کشور های صنعتی داشته اند که این موضوع سبب پیدایش کارمندان ارشد دولتی بسیاری شده که نقش مهمی در صنعت ایفا می کنند.
- ✓ برنامه ریزی های بلند مدت برای دهه های متمادی یکی از اصول مهم رویکرد فرانسوی بوده و منجر به طراحی برنامه های مشروح و مفصل توسط کمپانی ها شده است.
- ✓ اکثر شرکت های بزرگ فرانسوی به همراه گرایش های مرکزی، دفاتر و مراکز اصلی و شعب بزرگ خود را در پاریس ایجاد می کنند.
- ✓ مدیران اجرایی شرکت های فرانسوی معمولاً دارای شخصیت کاریزماتیک بوده و هدایت شرکت را به شیوه ای مسلط و آمرانه انجام می دهند.
- ✓ کمپانی های فرانسوی تمایل به داشتن سلسله مراتب محکم، با سیستم تصمیم گیری و گزارش دهی واضح و مترقی دارند.
- ✓ برقراری ارتباط در لایه های مختلف سلسله مراتب امری غیر معمول تلقی می شود.
- ✓ ارتقا از طریق مجموعه ای از تجربه، مدارج تحصیلی و شایستگی های مشهود انجام می گیرد.
- ✓ شیوه مدیریت معمولاً دستوری با ارائه راهنمایی ها و سفارشات در جلسات اطلاعاتی به کارمندان است.
- ✓ در جلسات باز و رسمی، اختلاف نظر بسیار کمی با رییس مشهود است. سایر اختلافات در لابی های قبل از جلسه مشاهده می شود.
- ✓ رقابت گروه های همسان می تواند مدیریت تیم های با کارکرد متقابل را دشوار کند.

### ۱۱,۱ فرهنگ مذاکرات تجاری در فرانسه

- ساختار کسب و کار در فرانسه سلسله مراتبی است و تصمیم گیری عموماً در راس سازمان انجام می شود. فرانسوی ها دوست دارند در سیاست و کسب و کار مستقل عمل کنند و شاید مذاکره با آنان در مقایسه با مذاکره با سایر اروپایی ها، ژاپنی ها و آمریکایی ها خسته کننده تر به نظر برسد. فرانسوی ها به طور معمول غرق در تاریخ پر فراز و نشیب خود هستند و برای هر چیزی قائل به هنجارهای مشخصی می باشند که آن ها

را از سایر ملل جدا می کند. هنجارهای فرانسوی در دموکراسی، قانون، سیستم دولتی، استراتژی های نظامی، فلسفه، فرهنگ، اقتصاد و ... متفاوت از سایر ملل است بنابراین در مواجهه با آن ها خیلی از مسائل است که می بایست آموخت و به آن توجه داشت.

- سیستم آموزشی فرانسه به صورتی است که اغلب آن ها چیز زیادی از فرهنگ و جغرافیای سایر ملل به خصوص کشورهای کوچک و یا دور افتاده نمی دانند، لذا نگرش آنها به طور جالبی نسبت به طرف های خارجی نه مثبت است نه منفی و حاوی پیش داوری خاصی نمی باشد.
- آن ها با شما به شرطی که خریدار بالقوه محصولات شان و یا فروشنده محصولی خوب باشید وارد معامله می شوند و به طور معمول در برخورد اولیه با شما مهربان به نظر می رسند. اگر نتوانید با آن ها فرانسوی صحبت کنید در ضمیر ناخودآگاه شان شما را یک آنگلو فیل (انگلیسی دوست) می پندارند که خیلی در نظر آن ها مطلوب نیست که البته در بسیاری از موارد کاری از دست شما بر نمی آید!
- فرانسوی ها از مهارت در گفت و گو که نشان دهنده درک اندیشمندانه موقعیت و پیامدهای آن است تحت تأثیر قرار می گیرند. گرفتن وقت قبلی برای جلسه از حداقل ۲ هفته قبل ضروری است. تقاضای ملاقات می تواند کتبی یا شفاهی باشد. زمان جلسه اغلب توسط منشی تنظیم می شود.
- سعی کنید جلسات شما در ماه های ژوئیه و اوت نباشد. این دو ماه برای فرانسوی ها ماه سفر و تعطیلات هستند. اگر فکر می کنید با تاخیر به جلسه می رسید، حتما تلفنی خبر بدهید و دلیلی برای تاخیر خود بیاورید. جلسات با هدف گفت و گو در مورد مسائل تشکیل می شوند، نه برای تصمیم گیری.
- هرگز بیش از اندازه صمیمی نشوید. اگر می خواهید چیزی به فرانسوی ها بفروشید از تکنیک هایی که آن ها را خیلی تحت فشار قرار می دهند، استفاده نکنید. اگر پیشنهاد خود را به شکلی منطقی، کامل و با ملایمت مطرح کنید بیشتر پذیرای آن خواهند بود. پس از حصول توافق، ممکن است به اصرار از شما بخواهند که کلیه توافقات به شکلی مبسوط و دقیق در قالب یک قرارداد مکتوب شوند.
- یک فرانسوی هیچگاه شما را شبیه خود نمی داند و شما را بهتر و یا بدتر از خود می بیند، اما همواره متفاوت از یک فرانسوی می پندارد. اغلب فرانسوی ها هم همانند ژاپنی ها معتقدند که محال است که شما با استانداردها و هنجارهای آنان به طور کامل مطابقت داشته باشید.

- عبارات فرانسوی را هر چند کم فرا بگیرید و به محض ایجاد فرصت در حین جلسه، آنها را بکار ببرید. اگر آنها زبان شما را بلد نیستند، میزان تسلط آنان را به انگلیسی قبل از جلسه بررسی کنید و اگر پاسخ منفی است، حتما از مترجم استفاده کنید. اگر هم زبان مشترک انگلیسی را انتخاب کرده اید، حداقل تمام یا برخی از اسناد را دو زبانه ارائه کنید که اهمیت شما را به جزئیات و فرهنگ فرانسه نمایان خواهد کرد و این امری مطلوب برای فرانسویان هست.
- قبل از شروع جلسه و به عبارت بهتر به محض ورود، می بایست کارت ویزیت خود را به منشی ارائه دهید و بدین صورت ورود خود را رسماً اعلام کنیم. این نکته مهم را در نظر داشته باشید که اگر کارت ویزیت به دو زبان انگلیسی و فرانسه باشد، ژست بازرگانی خوبی را از آن خود کرده اید چرا که توجه به جزئیات از خصایص فرانسوی هاست و در اختیار داشتن کارت ویزیتی که به زبان فرانسه هم باشد، نشان از توجه شما به جزئیات می باشد. حتما توجه داشته باشید که سمت سازمانی و در صورت امکان مدرک تحصیلی را در ورژن فرانسه کارت خود قید نمایید.
- پس از مبادله کارت های ویزیت در جلسه هم، شما به عنوان دریافت کننده کارت شریک تجاری، می بایست با دقت آن را مطالعه نمایید و حتما زمانی را برای این کار در نظر بگیرید.
- از آنجاییکه فرانسوی ها پس از ورود به دستور جلسه، با تمرکز بر آن، تمام موارد را با دقت و با جزئیات به پیش می برند، چند دقیقه آغازین جلسه را می توان به تایید مجدد دستور جلسه و یا هر نوع سوال مرتبط اختصاص داد و در این چند دقیقه فرصت هست که مقاصد تجاری مد نظر را مستقیماً و صریحاً بیان کنید چرا که پس از ورود به دستور جلسه، دیگر قاعدتاً چنین امکانی فراهم نخواهد شد.
- در جلسه اول بهتر است که تمام تلاش را با رعایت کمال احترام و خوشروئی، صرف جلب اعتماد شریک تجاری فرانسوی خود کنیم چون آنان اشخاص سخت باوری هستند و زود و به راحتی به کسی اعتماد نمی کنند.
- از آنجاییکه فرانسویان به شکل و فرمالیتی بسیار زیاد اهمیت می دهند اولاً می بایست از ورود به مباحث دیگر همچون خانواده و دوستان و غیره خودداری کرد و به صورت کلی مواردی که می بایست از ورود آنها در جلسات اجتناب کرد، درآمد، سن، فرزندان و خانواده می باشد و بر عکس مواردی که میزان ارادت شما به فرهنگ فرانسه را نمایان می کند، زبان فرانسه، غذا، نوشیدنی، سیاست و تاریخ فرانسه می باشد.

- آگاه باشید که فرانسویان به خاطر توجه بیش از حد به جزئیات، عادت به پرسش های مستقیم و کنکاش گرانه دارند و از این لحاظ آزرده خاطر نشوید و بدانید که هرچه تعداد سوالات بیشتر و زمان جلسه طولانی تر باشد، شانس شما در نائل شدن به اهداف تجاری تان بیشتر است. حتی در مواردی، مباحث تجاری با فرانسویان به یک تمرین و ممارست معنوی شبیه می گردد زیرا که فهم منطق پشت هر مسئله ای، از الزامات کاری آنان می باشد. همچنین تمایل آنان به تمرکز بر اهداف بلند مدت، شما را ناگزیر می کند که برای پاسخگویی به این نوع تفحصات نیز آمادگی داشته باشید.
- اگر در حین مباحث به این نقطه رسیدید که متوجه شدید طرف مذاکره در حال تکرار نظرات قبلی است، بدانید که تغییر نظر وی ممکن نیست مگر با استدلالی کاملاً منطقی. فشار بیش از حد بر خرید با بر چانه زنی، رویه ای ناپسند و آزار دهنده به حساب می آید و شانس شما را در رسیدن به توافق کاهش می دهد.
- فرانسوی ها، توانایی معنوی شما در بحث های دو قطبی (تز، آنتی تز) ارزیابی می کنند و در این زمینه شما را به چالش می کشند؛ در نتیجه اگر انسان اهل منطق و شفاف سازی ای هستید، پتانسیل تبدیل شدن به یک شریک تجاری خوب برای فرانسویان را دارید و تفاوت نظر شما با آنان از اهمیت کمتری برخوردار است تا توانایی شما به توجیه مستحکم و تبیین نظراتتان. گرچه آنان تا حدودی پذیرای نظرات جدید هستند، اما انحراف از هنجارهای فرهنگی خود را خیلی سخت قبول می کنند.
- بهترین ساعت برای برگزاری جلسه بین ساعت ۱۱ تا ۳:۳۰ می باشد. البته خیلی خودتان را برای سرموقع رسیدن به زحمت نیندازید چرا که تا ده دقیقه، تاخیر به حساب نمی آید و اگر بیش از آن تاخیر داشتید، حتما تلفتی تاخیر خود را اعلام و توجیه کنید.
- در خصوص تعیین مهلت ها و تاریخ های مهم، در صورتیکه تاریخ ها برای شما اهمیت دارند، حتما این اهمیت را به طرف مذاکره فرانسوی یادآوری و گوشزد کنید و گرنه، خیلی زیاد منتظر رعایت زمانبندی ها نباشید.
- تعطیلات خیلی برای فرانسوی ها اهمیت دارد به صورتی که برخی از سازمان ها کلاً در ماه اوت تعطیل می شوند و برای زمانبندی جلسات و سفرهای کاری، می بایست حتما تعطیلات تابستانه که از اواسط ژوئیه تا اول سپتامبر و دو هفته آخر دسامبر تا هفته اول ژانویه، تعطیلات عید پاک در اوایل بهار هست را در نظر

بگیرید. از آنجاییکه ساعات کاری در فرانسه ۳۵ ساعت در هفته هست، ساعات اضافه کار را تبدیل به مرخصی می کنند و در کل عاشق تعطیلات هستند.

- کاغذ بازی و تصمیم گیری های متمرکز از سنت های دیرین ولی همچنان پا برجا در فرانسه هست که علیرغم وجود استثنا، نباید از آنها غافل شد و در همین رابطه آگاه باشید که با در نظر گرفتن سلسله مراتب، امکان اینکه به توافق رسیدن در جلسه مذاکره، به تصمیم نهایی و اجرای قرارداد نینجامد، وجود دارد و معمولاً تایید مقام بالاتر از الزامات کار هست. به همین لحاظ می بایست محتاط بود چرا که اولاً گرفتن بله در جلسه مذاکره با غیر تصمیم گیرندگان اصلی، الزاماً به توافق نهایی رسیدن نمی باشد و بهتر است که در جهت تسهیل و تسریع نتیجه گیری، تمام تلاش را در تشکیل جلسه با حضور تصمیم گیرندگان نهایی انجام دهیم ولی از طرف دیگر، دست کم گرفتن طرف مذاکره ای که دارای تمامی اختیارات نیست و در جلسه حضور دارد، می تواند در عدم موفقیت به گرفتن تایید نهایی از مقام بالاتر خیلی موثر باشد.

- رعایت تشریفات و خوش برخوردی جز واجبات فرانسوی هاست.
- دست دادن در جلسات مذاکره تجاری رایج است و معمولاً مقام بالاتر است که پیشنهاد می دهد مگر اینکه طرف مذاکره شما خانم باشد، که در این صورت می بایست خانم پیش قدم شود. البته خیلی نباید محکم دست را هنگام دست دادن فشار داد.

- زمان که کسی وارد جلسه می شود، بهتر است که به احترام از جا بلند شویم یا حداقل ژست بلند شد را بگیریم.

- نا زمانیکه با اسم کوچک خطاب نشدید، طرف خود را با اسم کوچک صدا نزنید و بدانید که احتمال اینکه چنین اتفاقی بیفتد، کم هست. معمولاً عرف هست که به همراهی اسم فامیل M.,MMe. استفاده می شود و در زمان ورود و خروج از جلسه و حتی ورود و خروج به آسانسور Bonjour , Au revoir نشانه رعایت ادب است.

- در زمان مذاکره، مطمئن باشید که تمام استراتژی ها و اهداف در دستور جلسه تصریح شده اند و تعدیل با اضافه کردن آن، معمول نمی باشد.

- در خصوص حاضرین در جلسه، تبادل نظرات بین تمام حضار رایج است و همه باید آمادگی اظهار نظر داشته باشند.

- تنظیم صورتجلسه به زبان انگلیسی و البته فرانسه بدون غلط املائی و گرامری ضروری است و رعایت جزئیات از جمله شکل های رایج و شیک در نگارش، امری پسندیده است چرا که این تطبیق حتما بررسی می شو و اگر گزارش شما، مقبول طرف مذاکره فرانسوی نباشد، انتظار یک پذیرش خوب را از آنها نداشته باشید.
- پس از اتمام جلسه، سعی کنید که ظرف ۲۴ ساعت صورتجلسه را تنظیم کنید و پیگیر تصمیمات موکول شده باشید. اگر موارد از صورتجلسه بررسی نشده باقی مانده است، حتما آنها را در دستور جلسه بعد وارد کنید. همچنین بجاست که چند روز پس از جلسه، تماس تلفنی جهت پیگیری موارد مطرحه داشته باشید و به صورت کلی برقراری تماس های شخصی جهت برقراری و پیگیری ارتباطات، امری خوشایند در ارتباطات تجاری فرانسه است اگر طرف مذاکره خیلی روی خوش نشان نداد، شما هم زیاد بعد از آن اصرار نکنید.
- فرانسوی ها دلداده غذا می باشند و معمولا غذا خوردن آنها از قسمت های مفصلی تشکیل شده و طولانی می باشد لذا برگزاری جلسات مذاکره از رهگذر ناهار یا شام، غیر معمول نیست البته باید توجه داشت که شلوغی کافه ها جای مناسبی برای این کار نیست و بهتر است که رستوران های نه زیاد پرسر و صدا برای این کار در نظر گرفته شوند. سعی کنید که تا زمانی که بحث غذا و شراب در میان است، بحث های تجاری را شروع نکنید مگر طرف مذاکره فرانسوی خود در این مورد پیش قدم شود و در مواردی که در مورد غذا و نوشیدنی صاحب نظر هستید، از تبادل نظر در این زمینه دریغ نکنید که باعث گرم شدن و صمیمی تر شدن ارتباط شما می گردد. Bon Appetite را هم حتما استفاده کنید.