

DewaFlex brengt Frankrijk dichterbij voor ondernemers

“Het is niet omdat je Frans spreekt dat je een Fransman bent”

Fransen spreken geen Engels, Fransen zijn chauvinistisch en Frankrijk is bureaucratisch. Deze (voor)oordelen leven bij veel ondernemers. En weerhouden hen ervan te onderzoeken of zaken doen met Frankrijk kansen biedt. Onterecht. Vindt Pieter Dewaele, oprichter en CEO van het in Roubaix (Frankrijk) gevestigde DewaFlex. Onterecht. Vinden ook Vincent Vitters en Jos van Erp van DewaFlex Nederland. Om te bespreken hoe Nederlandse ondernemers kunnen worden begeleid bij het zoeken naar nieuwe kansen in Frankrijk belegden zij op dinsdag 26 oktober een ontbijtssessie. Daarvoor maakten zij gebruik van de faciliteiten van Mikrocentrum in Veldhoven. Conclusies; onbekend maakt onbemind, Fransen zijn niet arrogant en laat je op weg helpen door mensen die de cultuur kennen.

Eindhoven, Oktober 2021



“Je ne parle pas Français”

Na vele jaren te hebben gewerkt als commercieel agent in Frankrijk voor een Duitse onderneming besloot de Vlaming Pieter Dewaele in 2013 een eigen bedrijf te beginnen. Met als doel om Vlaamse ondernemers te helpen de Franse markt te verkennen en betreden. Zijn ervaringen hadden hem doen beseffen dat Frans spreken alleen niet genoeg is om zaken te kunnen doen met Fransen. Wat dan wel? Het antwoord schuilt in het kunnen doorgronden van cultuurverschillen en die verschillen ook respecteren. DewaFlex was geboren.

Obstakels oplossen

Sindsdien heeft DewaFlex vele, vooral maar niet uitsluitend, Vlaamse MKB bedrijven op weg geholpen. Pieter Dewaele: “Zowel Vlamingen als Nederlanders noemen Fransen arrogant. Omdat ze geen Engels spreken. Of

omdat ze graag wijzen op de verworvenheden van hun land. Is dat laatste chauvinisme? Zeker. Maar je mag best trots zijn op wat je land heeft bereikt. Fransen voelen zich ongemakkelijk met talen. Zij worden nerveus als iemand hen in het Engels aanspreekt. Veroordeel het niet. Maar zie het als een gegeven. U spreekt wellicht geen Frans. Maar als u één zin uit uw hoofd leert “je m’excuse, je ne parle pas Français” dan is negen van de tien keer het ijs al gebroken. En raakt u moeiteloos met elkaar in gesprek”.

Concreet houvast

Pieter kent als geen ander de beweegredenen van Fransen om iets wel of niet te doen. Naar het buitenland bellen is een obstakel. Niet in de eigen taal kunnen communiceren is een obstakel. Maar deze obstakels zijn op te lossen. DewaFlex biedt een aantal laagdrempelige diensten om uw bedrijf voor Fransen makkelijk benaderbaar te maken. Zoals een Frans telefoonnummer dat door mensen van DewaFlex in het Frans wordt beantwoord. Of

een Frans (post)adres in Roubaix. Nu zijn dit kleine ondersteunende diensten. Maar de expertise van DewaFlex gaat veel verder. Vanuit het kantoor in Roubaix worden met 30 medewerkers marktanalyses uitgevoerd en adviesrapporten opgesteld die ondernemers concreet houvast bieden. DewaFlex rekruteert Franse commercieel agenten die desgewenst kantoor kunnen houden in Roubaix. Bovendien worden alle voorkomende zaken op fiscaal en juridisch terrein voor u geregeld evenals arbeidsovereenkomsten en arbeidscontracten. De faciliteiten van DewaFlex in Roubaix bieden zelfs de mogelijkheid om demonstratieruimtes in te richten en grote groepen (potentiële) klanten te ontvangen. Maar om daar gebruik van te maken moet je wel eerst een idee hebben van de Franse markt.



Pieter Dewaele presenteert bij Mikrocentrum

Pieter vervolgt; “Frankrijk heeft veel te bieden. En daarvoor hoef je niet meteen te denken aan Parijs, Grenoble of Toulouse. Direct over de grens -op twee uur rijden van Eindhoven- kom je in de regio Hauts-de-France. Dit is de derde economische regio in Frankrijk met een jonge beroepsbevolking en een gevarieerde economische structuur waarin sectoren als auto-industrie, agro- en foodprocessing, retail, IT en zakelijke dienstverlening ruim zijn vertegenwoordigd”.

Essentiële rollen uit handen nemen

De voorbeelden zijn legio van Vlaamse bedrijven die via Noord-Frankrijk verder in het land hebben kunnen expanderen. Er zijn dus kansen genoeg. Voor Pieter aanleiding om ook in Nederland een kantoor te openen. Vincent Vitters startte in maart dit jaar met DewaFlex Nederland in Eindhoven. Vincent: “Ik spreek geen Frans en kan niet het geduld opbrengen om uren lang te praten over koetjes en kalfjes. En dat is iets wat Fransen bij de eerste, tweede en mogelijk derde ontmoeting doen. Daarvoor ben ik té Nederlands. Ik wil graag het gesprek afronden met een afspraak, een contract of op zijn minst een intentieverklaring dat we zaken zullen gaan doen.

Zowel in Roubaix als in Nederland een aanspreekpunt

Pieter heeft mij duidelijk gemaakt dat deze zakelijke efficiency Nederlanders en Vlamingen eigen is. Maar dat dit niet goed landt bij Fransen is me inmiddels ook duidelijk geworden. En als je dat niet eigen is maak je weinig kans. Zelfs niet als je redelijk Frans spreekt. De professionals van DewaFlex in Roubaix helpen Nederlandse ondernemers door hen te begeleiden en enkele essentiële rollen uit handen te nemen. Daarmee gaan zij een langdurige relatie aan met hun klant en helpen met opschalen. Dat is voor mij een reden geweest om te starten met DewaFlex Nederland.

Dat voelt als thuiskomen

Samen met een adviseur, Jos van Erp, die veel ervaring heeft met zaken doen in Frankrijk en die wel Frans spreekt doe ik de intake van geïnteresseerde ondernemers. We bespreken wat hun doelstellingen zijn en wat ze mogen verwachten van DewaFlex. Dat vertalen wij naar onze collega's in Roubaix zodat de Nederlandse klant concreet kan worden

geholpen en daarbij zowel in Roubaix als ‘thuis’ een aanspreekpunt heeft”.

Concreet handen uit de mouwen steken

DewaFlex Nederland is een startende onderneming. Maar wel één die op ieder moment haar licht kan opsteken bij ervaren

professionals. Die niet alleen verbinden maar concreet de handen uit de mouwen steken. Want zij maken van uw business ook hún zorg. Dat voelt als thuiskomen!

Meer weten? Maak een afspraak met Vincent Vitters via 06 42122863 of mail hem op vincent@dewaflex.com



Pieter Dewaele is oprichter en CEO van DewaFlex <https://www.dewaflex.com/>. In 2018 publiceerde hij “Affaires met Fransen” waarin de Vlaamse en Franse (zaken)mentaliteit wordt beschreven. Binnenkort komt een nieuwe versie van ‘Affaires met Fransen’ uit met het accent op ervaringen van Nederlandse ondernemers.



Vincent Vitters is Business Development manager van DewaFlex Nederland. Hij is tevens directeur van Interlect <https://www.interlect-groep.nl/>. Interlect is een gespecialiseerd vertaalbureau waarbinnen hij internationale ervaring opdeed.