

Position paper VNO-NCW en MKB-Nederland t.b.v. het Rondetafelgesprek van de contactgroep Frankrijk van de Tweede kamer over de economische banden tussen Frankrijk en Nederland

Datum: 15 mei 2019

Kernboodschap: we kunnen meer uit de handelsrelatie met Frankrijk halen

Op maandag 20 mei a.s. organiseert u een rondetafelgesprek over de economische banden tussen Frankrijk en Nederland. Louise Beduwé, secretaris Internationaal Ondernemen van VNO-NCW en MKB-Nederland, zal hieraan namens deze organisaties een bijdrage leveren. Graag maken wij van de aangeboden gelegenheid gebruik om alvast een schriftelijke inbreng te leveren.

Frankrijk en Nederland hebben intensieve betrekkingen op economisch gebied. Frankrijk is een belangrijk land voor onze multinationals en levert nog veel kansen op voor het mkb. Naast intensieve bilaterale betrekkingen zijn ze ook een belangrijke bondgenoot in de EU. VNO-NCW/MKB-Nederland heeft als ambitie dat de EU sterker en onafhankelijker in de wereld staat, internationaal meer vooroploopt en een motor is voor verandering op het gebied van innovatie, digitalisering en duurzaamheid. En tevens dat de EU de economische cohesie tussen de lidstaten vergroot. De koers van Frankrijk is medebepalend voor het bereiken van deze ambities.

1. De bilaterale handelsrelatie

Nederland en Frankrijk zijn belangrijke partners op economisch gebied.

Investerings

Frankrijk is de 4e investeerder in Nederland.

Nederlandse bedrijven hebben ook aanzienlijk geïnvesteerd in Frankrijk. Het gaat om meer dan 1700 bedrijven, bijvoorbeeld in de voedingsmiddelensector, de financiële dienstverlening en de bedrijfsdienstverlening. Nederland is de 2de investeerder in Frankrijk op het gebied van directe buitenlandse investeringen.

Handel: Im- en Export

In 2017 importeerde Nederland voor 16,1 miljard aan goederen uit Frankrijk. Frankrijk is voor Nederland de 6de leverancier voor goederen. Nederland is voor Frankrijk de 7de afnemer van goederen. Nederland exporteerde voor 37,5 miljard. Daarmee is Frankrijk het 4de bestemmingsland voor goederen van Nederland. Nederland staat op de 6de plaats voor levering van goederen aan Frankrijk.

De Franse aanwezigheid in Nederland is substantieel en bestaat uit 1344 bedrijven die meer dan 129.800 mensen in dienst hebben. Zij genereren samen een omzet van 50,1 miljard euro. Deze aanwezigheid is het grootst in de sectoren transport, energie en voedingsmiddelen.

Omgekeerd is de Nederlandse aanwezigheid in Frankrijk ook erg groot: Nederlandse bedrijven hebben 1861 vestigingen in Frankrijk, goed voor meer dan 121.100 banen, die samen een omzet genereren van meer dan 65 miljard euro.

Uit deze cijfers blijkt het belang om de relatie met Frankrijk te intensiveren en de kansen die er zijn, te benutten.

Belemmeringen in het zaken doen

Op basis van de Europese interne markt is het eenvoudig voor Nederlandse ondernemers om zaken te doen in Frankrijk. De drempels die er worden ervaren, betreffen vooral de taal en cultuurverschillen. Daarnaast is de beeldvorming over hoe de Fransen samenwerken niet altijd positief.

2. Samenwerking Nederland-Frankrijk binnen de Europese Unie

Ook op dit vlak zullen we meer met Frankrijk moeten samenwerken en kunnen we ook leren van de Fransen.

In de publicatie 'EU: waarde in de wereld' van VNO-NCW en MKB-Nederland (mei 2019) hebben wij uiteengezet hoe wij aankijken tegen de toekomst van de Europese Unie. De EU is de meest open, vrije en welvarende samenleving van de wereld, hetgeen een prestatie is van de Europese samenwerking. Ondertussen verandert onze wereld in sneltreinvaart. Onze economieën zijn meer dan ooit verweven met wereldpolitiek. Veiligheid en migratie, de ontwikkelingen in Afrika, digitalisering, energieafhankelijkheid en verduurzaming stellen de EU voor grote uitdagingen. Daarnaast is de vraag of iedereen in de EU wel voldoende kan meekomen.

Dergelijke grote transitie en vraagstukken vragen om een sterke Europese Unie; Een Europese Unie waarin leiderschap wordt getoond en oplossingen worden geboden. Hierin kunnen we goed samenwerken met Frankrijk, zei het dat er op deelonderwerpen en concrete invullingen wel verschillen van meningen zijn. Een voorbeeld hiervan is de ambitie om tot een Europees industriebeleid te komen, de aanpak t.a.v. R&D investeringen voor kunstmatige intelligentie en het Europees veiligheidsbeleid.

3. Kansen in Frankrijk

MKB is een belangrijke motor van de Nederlandse export

Het mkb is een belangrijke motor voor de Nederlandse export, mkb bedrijven zijn namelijk goed voor 60% van de waarde van de door Nederland uitgevoerde producten. Er liggen in potentie daarnaast nog veel verdienkansen in de buitenlandse handel voor het mkb. Bedrijven die internationaal actief zijn, zijn op den duur competitiever, innovatiever en sterker. Meer dan 50% van de mkb ondernemers zijn actief op een buitenlandse markt en het is vrij eenvoudig om van hieruit de positie uit te breiden richting Frankrijk.

Frankrijk is als een potentiële markt dichtbij, kansrijk en is makkelijk toegankelijk: in Eurolanden speelt het risico van wisselkoersschommelingen niet, de Europese interne markt

regelgeving zorgt voor een gezamenlijk rulebook als het gaat om vele productvoorschriften en consumentenregels, de afstanden zijn geringer en daarmee ook de logistieke kosten beperkter en de consumentenmarkt is groot o.a. door de opmars van e-commerce.

Aanbevelingen m.b.t. handelsbevordering met Frankrijk

Ondanks dat de Franse markt goed toegankelijk is, zien wij nog wel aanbevelingen hoe de handel nader geïntensiveerd kan worden. Wij doen de volgende aanbevelingen op het terrein van handelsbevordering:

1. Strategische aanpak op sectoren en thema's

- Frankrijk is uiteraard voor ons een belangrijke partner binnen de EU en zeker ook een interessante partner voor handel en innovatie. Vanuit de topsectoren bestaat grote interesse in Frankrijk. De Topsectoren Agrifood, Creatief, High Tech, Logistiek, Chemie en Energie en hun hoge innovatievermogen zien kansen in Frankrijk. Zorg voor een goede aansluiting met de meerjarenstrategieën van de topsectoren en vergroot daarbij de betrokkenheid van het mkb.
- Wij zien mogelijkheden op het gebied van Climate Change, Agro Tec, Transportation (Aerospace), maar ook op het gebied van AI. Hiervoor zou vanuit Europa geïnvesteerd moeten worden. Meer betrokkenheid van het mkb is hierbij van belang.
- Verder is Frankrijk een interessante markt als het gaat om de verschillende maatschappelijke uitdagingen. Te denken valt aan de vergrijzing – surf naar het artikel ‘Kansen in Frankrijk op de snelgroeiende markt van de Silver Economy’
<https://exporteren-naar-frankrijk.org/2018/01/05/kansen-in-frankrijk-op-de-snelgroeiende-markt-van-de-silver-economy/>

2. Betere begeleiding van het mkb

- Begeleid de mkb ondernemer maatgericht, inspeland op de knelpunten die er voor de diverse markten kunnen spelen; Op Europese markten is er bijvoorbeeld behoefte aan hulp bij het vinden van de juiste zakenpartners of het verbinden aan de juiste afnemer als toeleverancier. Ook de cultuurbarrière en taalbarrière zijn punten van aandacht. Dit alles vergt een sterke publiek-private handelsbevordering en samenwerking tussen de diverse partijen. Na het advies van de Stuurgroep Buijink is er een publieke krachtenbundeling en een private krachtenbundeling in gang gezet en de publiek-private samenwerking versterkt. Aan private zijde moet NLinBusiness goed de ruimte krijgen om aanvullend aan de overheid de ondernemer optimaal te begeleiden bij zijn klantreis. Zij hebben hiervoor een gerichte strategie opgesteld en diverse activiteiten worden er reeds ontplooid, zoals het openen en accrediteren van business hubs in het buitenland waar ondernemers ter plekke terecht kunnen voor hulp en netwerk. Ook wil NLinBusiness handelsreizen effectiever maken door ondernemers beter te begeleiden bij de voorbereiding door de organisatie van PreMeets en het vormgeven van de follow up van missies door het organiseren van ReMeets. Daarnaast werkt NLinBusiness aan ondersteuning van de mkb-ondernemer via de digitale weg. Frankrijk is een van de prioriteitslanden waar zij deze

activiteiten gaan oppakken.

- Verbind regio's in Nederland met regio's in Frankrijk. Hierdoor ontstaat sneller focus en is het vinden van de juiste zakenpartners vlotter. Faciliteer het mkb via laagdrempelige activiteiten en dienstverlening die aansluit bij zijn of haar behoeftes, zoals de inzet van strategische beurzen en handelsmissies met goede matchmaking. Meer high-level missies kunnen hierbij helpen.
- Programmeer activiteiten door middel van toetsing bij private kennispartners als brancheorganisaties en stel programma's in samenwerking met hen op.

3. *Samenwerking richting derde markten*

- Tevens zullen meer strategische partnerships en consortia tussen Franse en Nederlandse bedrijven, zowel groot als klein, bijdragen aan de versterking en vergroten van de bilaterale handel(srelatie).
- Bovendien zal een meer gezamenlijke aanpak op grote internationale projecten, zowel bilateraal als richting derde markten de handel versterken. Het arrangeren van integrale financiering is daarbij van belang. Het betrekken van pensioenfondsen is van belang en er zal op structurele wijze inzet zal moeten worden gepleegd door overheid en bedrijfsleven gezamenlijk. We kunnen hierbij een voorbeeld nemen aan Frankrijk en ook samenwerken richting derde markten.
- Equipeer het Nederlands bedrijfsleven beter bij het vervullen van een substantiële rol in de internationale verduurzamingstransitie. Nederlandse bedrijven hebben unieke kennis op het vlak van o.a. energie, water en bouw om kans te maken bij grote verduurzamingsprojecten in het buitenland. Het financieringsinstrumentarium zal hier optimaal aan moeten bijdragen.

Kortom: de handelsrelatie tussen Nederland en Frankrijk is van groot belang. Niet alleen bilateraal, maar zeker ook binnen Europa. Frankrijk als sterke strategische partner van Nederland binnen Europa, maakt van Europa een sterke partner in de wereld.