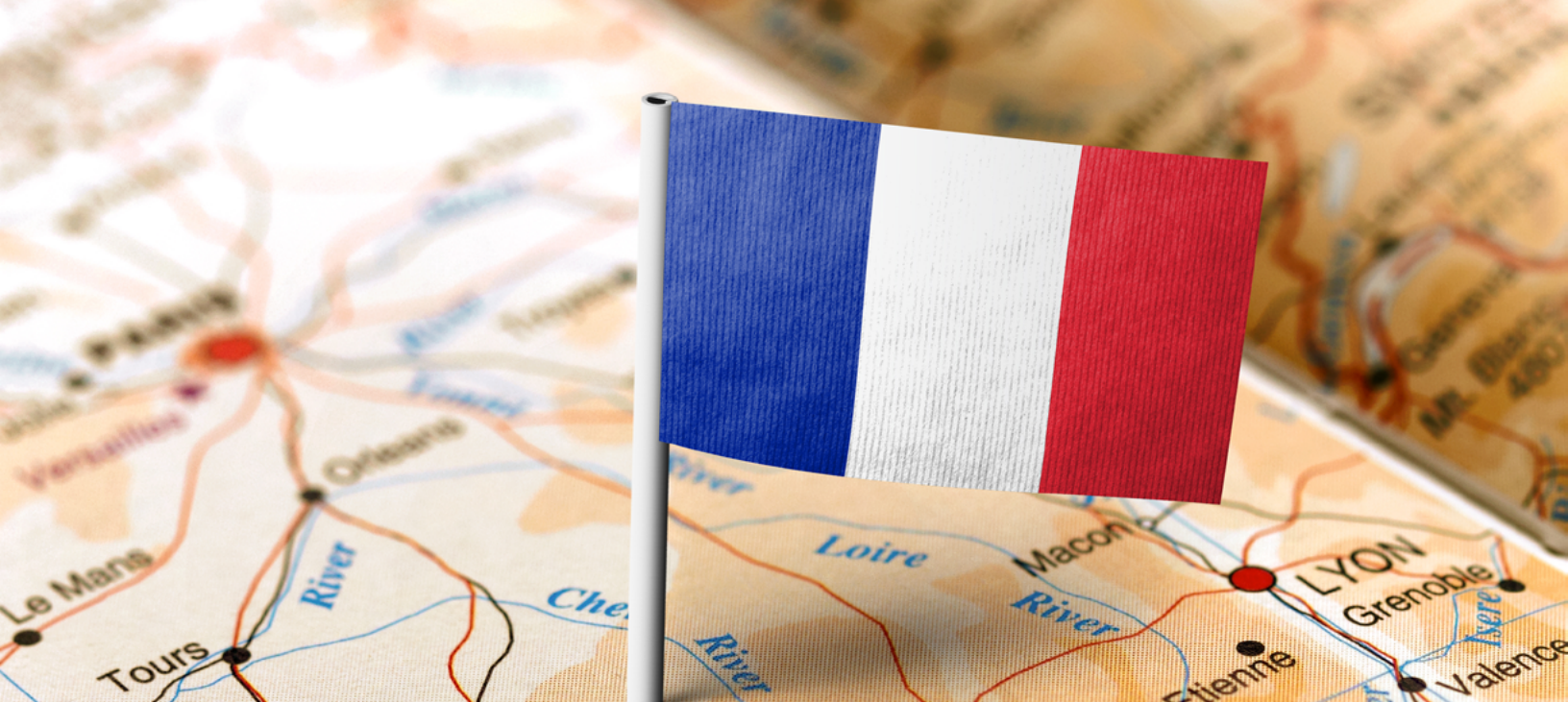




INCASSO IN FRANKRIJK



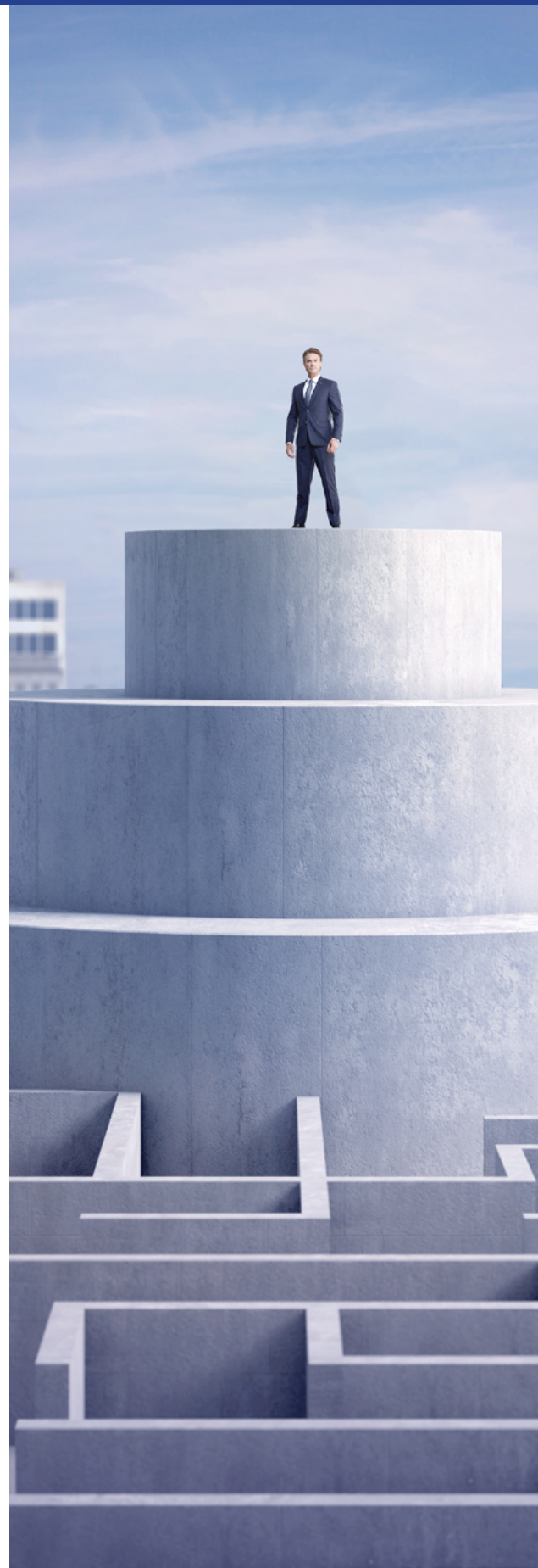


Interessante feiten

- Frankrijk is de populairste vakantiebestemming ter wereld.
- Het nationale motto van Frankrijk is Liberté, égalité, fraternité. Dit betekent: vrijheid, gelijkheid en broederschap.
- De officiële taal is Frans en dit wordt door 88% van de bevolking gesproken.
- Frankrijk staat op de 6e plaats van de wereldeconomie en op de 2e plaats in Europa, met een BBP van \$2,7 biljoen.
- Frankrijk is het grootste land van de Europese Unie.
- Ruim 77,2% van de beroepsbevolking werkt in de dienstensector.
- De regio Ile-de-France is de rijkste regio van Frankrijk. Ruim 22% van het nationaal inkomen wordt verdiend in deze regio.

In dit document vindt u de volgende hoofdstukken:

Zakendoen in Frankrijk	04
De Franse handelscultuur	05
Succesvol zakendoen? Spreek dezelfde taal!	05
Betalingsgedrag Franse bedrijven	06
Check uw klant	06
Tips bij openstaande facturen bij Franse bedrijven	07
Incassoprocedure bij Franse debiteuren	08
Verjaringstermijn bij Franse facturen	10
Incassokosten bij Franse debiteuren	11
Faillissement van een Franse klant	11



Zakendoen in Frankrijk

Frankrijk behoort tot de top 10 van de economische wereldmachten. Dat maakt Frankrijk voor veel buitenlandse bedrijven een interessante handelspartner. Hier een overzicht van de sterke en zwakke punten van Frankrijk als handelsland.

Sterke punten

De belangrijkste troeven van de Franse economie zijn:

- Een strategische geografische locatie in het centrum van West-Europa.
- Frankrijk heeft een sterke industriële basis en een sterke agrarische productiecapaciteit.
- Een zeer goede infrastructuur en de openbare diensten zijn van hoog niveau.
- Een bekwaam en productief personeelsbestand. Frankrijk staat op nummer 2 van productieve Europese landen. Daarnaast heeft Frankrijk een dynamische demografie.
- Een investeringsvriendelijk bedrijfsklimaat een relatief stabiel en transparant wettelijk kader.
- Een diverse economie met een breed scala aan spelers, variërend van grote multinationals tot hightech startups.

Zwakke punten

De belangrijkste zwakke punten van Frankrijk voor directe buitenlandse investeringen (DBI) zijn:

- Eén van de hoogste vennootschapsbelastingtarieven ter wereld.
- Hoge arbeidskosten.
- Hoge werkloosheidsgraad (9,4% in 2017, OESO), die met name jongeren en oudere werknemers treft.
- De hoge overheidsuitgaven voeden de toch al aanzienlijke overheidsschuld (96,8% van het bbp in 2017, OESO).
- Een klein aantal MKB-bedrijven dat actief is in export of dat investeert innovatie.

De Franse handelscultuur

Doet u zaken met een Franse onderneming? Houd er dan rekening mee dat de Franse handelscultuur anders is dan de Nederlandse handelscultuur. Zo neemt uw Franse klant uw minder snel serieus wanneer u een afwachtende houding heeft. Snel actie ondernemen, zeker bij openstaande facturen, is dan ook aan te bevelen.

Tips bij zakendoen met een Franse ondernemer:

- De zakencultuur in Frankrijk is redelijk hiërarchisch te noemen. Tijdens vergaderingen en onderhandelingen mag iedereen input geven, maar het is uiteindelijk de directeur die de beslissingen neemt. Hierdoor kunnen sommige processen lang duren, omdat u niet direct communiceert met degene die beslissingsbevoegd is.
- Franse ondernemers waarderen het als u de tijd neemt om een goede relatie en een vertrouwensband te creëren. Fransen vinden het belangrijk om een “lange termijn relatie” op te bouwen.
- De zakelijke lunch is belangrijk. Tijdens deze lunch worden er echter geen projecten besproken of onderhandeld over contracten. De lunch is een moment om elkaar beter te leren kennen. Politiek, sport en reizen zijn onderwerpen waar tijdens een zakelijke lunch over wordt gesproken.
- Gebruik een formele aanspreekvorm, tutoyeren wordt niet gewaardeerd. Spreek uw Franse zakenpartner dus aan met ‘vous’, wat ‘u’ betekent. Spreek iemand ook niet aan bij de voornaam, maar met ‘monsieur’ of ‘madame’.
- Fransen zijn erg flexibel met de tijd, verwacht dus niet dat uw Franse zakenpartner stipt op tijd komt. Uw Franse zakenpartner verwacht echter wel van u dat u zich houdt aan de afgesproken tijd.

Onderhandelen doet men liever mondeling. Het wordt wel verondersteld dat u uw zakenpartner na dit overleg een schriftelijke bevestiging stuurt van de gemaakte afspraken.

Incasseren in de Franse taal

Om succesvol zaken te kunnen doen is het belangrijk dat u dezelfde taal spreekt als uw zakenpartner. Zeker wanneer u zakendoet in Frankrijk. De Franse taal is erg belangrijk voor de Fransen, dit wordt gezien als een belangrijk onderdeel van de Franse cultuur. Uw zakenpartner zal het dan ook zeer waarderen als u enkele woorden Frans spreekt. Fransen spreken namelijk het liefst Frans, ondanks dat het grotendeel van de Fransen wel de Engelse taal beheerst.

Betalingsgedrag Franse bedrijven

Betalen binnen 30 dagen

In Frankrijk geldt een wettelijke betalingstermijn van 30 dagen na de dag waarop een debiteur uw factuur heeft ontvangen of 30 dagen na de dag waarop de goederen of diensten zijn geleverd. U mag met uw zakenpartner onderling afspreken om van deze betalingstermijn af te wijken, maar deze termijn mag niet langer zijn dan 60 dagen. In de praktijk betalen veel Franse debiteuren echter pas na 60 dagen.

Op tijd betalen?

Franse ondernemingen behoren tot één van de slechtere betalers in Frankrijk. Bijna 40% van de Franse bedrijven betaalt op tijd hun facturen, wat betekent dat ruim 60% niet binnen de betalingstermijn betaalt. Zorg er daarom voor dat u een goed debiteurenbeleid voert bij uw Franse klanten.

Check uw Franse klant

Voordat u zaken gaat doen met een nieuwe klant in Frankrijk, is het belangrijk om dit bedrijf te checken op kredietwaardigheid. Zo voorkomt u dat u in later stadium te maken krijgt met onbetaalde facturen. Weten met wie u zakendoet, is bovendien een belangrijke manier om fraude te voorkomen. Bekijk daarom altijd de lokale handelsregisters.

Voor Europese bedrijven kunt het Europees e-justitieportaal raadplegen. U kunt hier de gegevens uit nationale handelsregisters opvragen en inkijken. Bijna alle EU-landen, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen zijn hierbij aangesloten.

Handelsregister

In Frankrijk staan bedrijven ingeschreven bij het Franse handelsregister. Hier kunt u de bedrijfsgegevens opvragen, zoals de handelsnaam, adresgegevens, wie tekenbevoegd is en wie aansprakelijk is. Zorg ervoor dat wanneer u een contract tekent, de juiste naam en rechtsvorm van uw klant op het contract vermeld staan. Een verkeerde naam kan vervelende gevolgen hebben in de toekomst.

Kredietcheck

Voordat u gaat zakendoen met een nieuwe klant, is het belangrijk om een kredietcheck te doen. Check hoe het betaalgedrag en de kredietwaardigheid van uw klant. Bij diverse bedrijven zoals Altares – Dun & Bradstreet, kunt u een actueel financieel rapport opvragen van uw klant. Vaak geven zij een score waarin de kredietwaardigheid van uw klant wordt aangegeven. Zo kunt u kredietrisico's inschatten en komt u achteraf niet voor verrassingen te staan.

Tips bij openstaande facturen bij Franse bedrijven

Heeft u een Franse klant die uw factuur niet betaalt? Onderneem snel actie! Onze Franse incassospecialisten en advocaten geven u graag een aantal tips:

Tip 1: Laat weten dat er nog niet is betaald

Het klinkt wellicht als een open deur, maar het moet voor uw Franse klant direct duidelijk zijn dat het om een betalingsherinnering gaat. Laat uw klant of opdrachtgever daarom weten dat de facturen nog niet zijn voldaan en dat u hem verzoekt om alsnog het openstaande bedrag te betalen. U kunt dit schriftelijk doen, maar vaak heeft het meer effect als u eerst belt.

Tip 2: Verwijs naar de onbetaalde factuur

Stuurt u een aanmaning? Maak het uw debiteur gemakkelijk en laat weten om welke factuur het gaat. Vermeld het factuurnummer, het factuurbedrag en de vervaldag van de factuur. Zet hierbij ook voor welke producten of diensten de factuur is verstuurd. Hierdoor hoeft uw Franse debiteur niet eerst uit te zoeken om welke factuur het gaat, maar maakt u het uw debiteur gemakkelijk om snel te betalen.

Tip 3: Benoem een concrete betaaltermijn

Laat uw Franse klant weten wanneer u van hem verwacht dat de factuur alsnog is betaald. Wees hierin zo concreet mogelijk. Een specifieke datum aangeven is daarom beter dan vragen om betaling binnen een bepaald aantal dagen. In Frankrijk is het gebruikelijk om een betalingstermijn van 7 dagen te hanteren. Zet echter niet in uw aanmaning "betaling binnen 7 dagen", maar noem een concrete datum waarop de betaling binnen moet zijn.

Tip 4: Vertel de gevolgen van een niet tijdige betaling

Wat gebeurt er als uw debiteur de factuur alsnog niet betaald na de aanmaning? Zet dit duidelijk in de aanmaning. Bijvoorbeeld dat u de vordering uit handen geeft en een incassobureau inschakelt als er niet op tijd wordt betaald. En dat er incassokosten in rekening worden gebracht. Hiermee weet uw klant niet alleen wat hij kan verwachten, maar is ook eerder geneigd om uw factuur snel te betalen.

Tip 5: Blijf professioneel en positief

Een openstaande factuur zorgt vaak voor veel frustratie. Laat dit echter niet merken in uw communicatie met uw klant. Houd daarom de teksten in uw aanmaning beleefd en zakelijk.

Tip 6: Benoem niet om de hoeveelste aanmaning het gaat

Op uw brief vermelden dat het om de eerste aanmaning gaat? Niet doen. Het woord 'eerste' suggereert dat er ook nog wel een tweede volgt. En misschien wel een derde of meer. Het geeft debiteuren inzicht in uw incassotraject. De debiteur die graag zijn betaling wil rekken of uitstellen zal hier vervolgens dankbaar gebruik van maken.

Tip 7: Stuur niet teveel aanmaningen

Hoewel u op uw aanmaning niet prijsgeeft hoeveel aanmaningen u doorgaans verstuurd, kunt u natuurlijk altijd een tweede betalingsherinnering naar uw klant sturen. Let er alleen op dat u niet teveel aanmaningen stuurt. Het is namelijk niet wenselijk om het incassotraject onnodig lang te laten duren. Wanneer uw klant na enkele aanmaningen nog steeds niet heeft betaald, is het advies om uw incassozaak uit te besteden aan een specialist.

Tip 8: Communiceer in de taal van uw klant

Om uw debiteur snel tot betalen te bewegen is het belangrijk dat uw debiteur de tekst in de aanmaning begrijpt. Stuur dan geen standaard aanmaning in uw eigen taal, maar hanteer dezelfde taal waarin u ook met uw klant communiceert. Maar liever nog stuurt u een aanmaning in de Franse taal. Zo bent u er zeker van dat uw klant de aanmaning kan lezen.

Blijft de betaling nog steeds uit? Neem dan gerust contact op met onze Franse incassospecialisten. Zij helpen u graag om uw openstaande factuur alsnog te incasseren.

Incassoprocedure bij Franse debiteuren

Elk Europees land heeft een ander rechtssysteem met eigen regels en wetten. Dat betekent dat Frankrijk een andere wetgeving heeft dan u gewend bent.

Het incassotraject in Frankrijk is in te delen in twee fases. In de buitengerechtelijke fase wordt er geïncasseerd zonder tussenkomst van de rechter, in de gerechtelijke fase wordt er wel een rechter ingeschakeld. Omdat wij een advocatenkantoor zijn, kunnen wij u in beide trajecten bijstaan. De meeste zaken in Frankrijk lossen wij in de buitengerechtelijke fase op, zonder tussenkomst van een rechter.

Buitengerechtelijk incasseren

Ons uitgangspunt is om in de incassoprocedure altijd te beginnen in de buitengerechtelijke fase. We proberen de tussenkomst van een rechter te voorkomen. Dit kost immers veel geld. We nemen contact op met uw Franse klant om ervoor te zorgen dat uw debiteur alsnog betaald. In deze fasen hebben we de volgende mogelijkheden:

- **Schriftelijk en telefonisch sommeren**

We nemen contact op met uw Franse debiteur en verzoeken hem alsnog te betalen. In specifieke gevallen zullen we ook face to face met uw debiteur in gesprek gaan. Uw klant krijgt vervolgens enkele dagen de tijd voor een betaling.

- **Aankondigen gerechtelijke procedure**

Fransen zijn vaak erg snel onder de indruk van een advocaat. De aankondiging van een gerechtelijke procedure, trekt de Franse debiteur vaak alsnog over de streep om te betalen.

- **Schikking treffen**

De rechtbank in Frankrijk eist dat u eerst een schikking probeert te treffen met uw debiteur voordat u een gerechtelijke procedure start. Wij zullen dan ook in de meeste gevallen een schikking proberen te treffen met uw klant voordat we een rechter inschakelen.

- **Deurwaarder inschakelen**

Een Franse deurwaarder gaat bij uw debiteur langs met een uitgebreide sommatie waarin uw debiteur wordt verzocht om alsnog uw factuur te betalen. Daarnaast doet de deurwaarder onderzoek naar de reden van wanbetaling en eventuele andere schuldeisers.

- **Conservatoir beslag**

Met toestemming van een rechter kan er beslag gelegd worden op het vermogen van de debiteur. Dat wil zeggen dat het vermogen van de debiteur wordt bevroren op het moment van beslag. De debiteur kan zijn vermogen dan niet gebruiken, het wordt als het ware bewaard totdat de rechter een vonnis uitspreekt. Omdat het vaak lang duurt voordat er een vonnis is, wordt er alvast conservatoir beslag gelegd. Dit conservatoir beslag dient binnen 30 dagen te worden opgevolgd door een gerechtelijke procedure, om zo een executiemaatregel op te kunnen leggen. Dat wil zeggen dat er een vonnis is uitgesproken door de rechter wat dan uitgevoerd kan worden.

Experts in Franse incasso

Heeft u een debiteur in Frankrijk? Onze Franse advocaten nemen uw zorgen uit handen. Zij hebben ruime kennis en ervaring met de wet- en regelgeving in Frankrijk. Vanzelfsprekend incasseren zij in het Frans, hun moedertaal. Hiermee weten wij uw Franse debiteur snel te laten betalen.

Gerechtelijk incasseren

Indien uw debiteur weigert te betalen in de buitengerechtelijke fase, kunnen wij in overleg met u naar de rechter stappen. We laten altijd vooraf weten wat de mogelijke kosten zijn en we gaan pas aan de slag na uw toestemming. In Frankrijk zijn er een aantal gerechtelijke procedures die u kunt laten starten om uw geld te incasseren. Hieronder worden de belangrijkste procedures uitgelegd:

- **Betalingsbevelprocedure (Injonction de payer)**

Wanneer er geen discussie is over de factuur, spreken we van een onbetwiste vordering. In dat geval kunnen onze advocaten in Frankrijk een “injonction de payer” starten. Deze betalingsbevelprocedure is een relatief snelle en goedkope procedure waarmee betaling van de facturen afgedwongen kan worden. De Franse advocaat doet dan een verzoek aan de rechter om de debiteur alsnog te laten betalen. Wanneer de debiteur via de deurwaarder bezwaar aantekent, wordt er een meer uitvoerige bodemprocedure opgestart.

- **Incasso kortgeding (Procédure de référé)**

Als de debiteur aangeeft het niet eens te zijn met de factuur, is er sprake van een betwiste vordering. Bij deze betwiste vorderingen of hogere vorderingen waarin door de wanbetaler geen sterke argumenten worden gegeven, adviseren wij een incasso kortgeding (procédure de référé). In deze procedure verstuurt uw Franse advocaat naar uw debiteur de argumenten waarom hij over moet gaan tot betaling. Dit gebeurt via een deurwaarder. Als de debiteur aangeeft dat hij fout zit of wanneer de debiteur de argumenten niet goed kan tegenspreken, zal de rechter snel uitspraak kunnen doen. Als er sprake is van een serieuze betwisting, wordt een bodemprocedure gestart.

- **Bodemprocedure (Procédure au fond):**

Bij meer complexe dossiers is een bodemprocedure (procédure au fond) noodzakelijk. In deze procedure is het zaak om het tempo zo hoog mogelijk te houden. De schuldeiser hoeft hierbij niet zelf aanwezig te zijn op zitting bij de Franse rechtbank. De procedure kan volledig gevoerd worden door de advocaat.

- **Onbetaalde cheque**

In het geval van een onbetaalde cheque, kan de deurwaarder een executietitel opstellen. Aan de hand hiervan kan de advocaat direct overgaan tot beslaglegging.

- **Europees Betalingsbevelprocedure**

Is uw bedrijf gevestigd in een EU lidstaat? Wanneer er sprake is van een onbetwiste internationale vordering, is het mogelijk om een Europees Betalingsbevelprocedure op te starten. De advocaat die uw zaak behandelt, kan beoordelen of deze procedure van toepassing is. Bij een Europees Betalingsbevelprocedure vult de schuldeiser een standaardformulier in en dient dit formulier in bij de rechtbank. De rechtbank vaardigt dan een Europees betalingsbevel uit. De debiteur heeft vervolgens 30 dagen de tijd om te reageren indien hij het niet eens is met de geldvordering. Wanneer er niet binnen de gestelde termijn van 30 wordt gereageerd, kan aan de rechtbank worden gevraagd om het betalingsbevel definitief te maken. (Dit wordt ook wel een uitvoerbaarverklaring genoemd). Dit is een geldig en afdwingbaar vonnis dat in elke EU lidstaat wordt aanvaard. Het Europees Betalingsbevel is niet geschikt voor betwiste zaken. Bij zaken waarbij er een discussie is over de factuur, kan deze procedure dus niet worden ingezet. Het voordeel van deze procedure zijn de snelheid en de lage kosten. Sommige lidstaten vragen zelfs niet eens een vergoeding voor de rechtbank. Het nadeel is echter dat wanneer de vordering wordt betwist, deze procedure niet meer ingezet kan worden. Er moet dan een gewone civiele procedure worden gestart wanneer u als crediteur wil procederen tegen uw debiteur.

Vragen?

Onze Franse experts zijn altijd dichtbij. U bent altijd van harte welkom bij ons kantoor in Amsterdam en Veghel om uw zaak te bespreken. Samen met u bepalen we onze aanpak. Onze advocaten zorgen er vervolgens voor dat uw openstaande factuur alsnog wordt betaald.

Verjaringstermijn bij Franse facturen

Een openstaande factuur kunt u niet eeuwig incasseren. Een factuur kan namelijk verjaren. Als de verjaringstermijn van uw factuur is verstreken, kunt u de betaling van uw factuur niet meer via de rechter afdwingen. Het is daarom belangrijk om deze verjaringstermijn goed in de gaten te houden.

Verjaringstermijn in Frankrijk

Voor zakelijke vorderingen geldt in Frankrijk een wettelijke verjaringstermijn van 5 jaar. Deze termijn gaat in op het moment dat de vordering opeisbaar is. Dat is de vervaldatum van de factuur. Wanneer de betalingstermijn van een factuur 30 dagen is, begint de verjaringstermijn van 5 jaar te lopen nadat die 30 dagen zijn verstreken.

Voor consumenten geldt echter een andere verjaringstermijn. In dat geval is de verjaring na 2 jaar nadat de vordering opeisbaar is.

Stel u levert een partij kleding aan een klant. Op 1 april 2017 stuurt u de bijbehorende factuur, met een betalingstermijn van 30 dagen. Uw klant betaalt echter niet. De vervaldatum van de factuur is 1 mei 2017. Vanaf dit moment begint de verjaringstermijn van 5 jaar te lopen. Op 1 mei 2022 is uw factuur dus verjaard.

Verjaring voorkomen

U kunt verjaring van uw factuur voorkomen door de verjaring te stuiten. Door stuiting wordt de verjaring namelijk gestopt en begint de verjaringstermijn opnieuw te lopen. In Frankrijk zijn er 2 manieren om een verjaring te stuiten:

- Een brief van de debiteur waarin bevestigd wordt dat er sprake is van een openstaande factuur. Bovendien wordt het openstaande bedrag duidelijk vermeld.
- Een dagvaarding.

Het loont dan ook het meest om de stuitingsbrief aan het einde van de termijn te sturen. Maar zorg er uiteraard voor dat u dit op tijd doet, vóórdat de verjaringstermijn is verlopen. Anders loopt het risico dat uw factuur verjaard is en u deze niet meer gerechtelijk kunt incasseren.

Uitzonderingen verjaringstermijn

Bij sommige vorderingen geldt een andere verjaringstermijn. Zo geldt in het Europese wegvervoer een verjaringstermijn van 1 jaar. Wanneer er sprake is van een contract met een Frans bouwbedrijf of constructiebedrijf geldt er een termijn van 10 jaar. Deze termijn geldt ook wanneer u een vonnis heeft verkregen bij de rechtbank.

Incassokosten bij Franse debiteuren

Wanneer een rekening niet op tijd wordt betaald door uw Franse klant, mag u incassokosten in rekening brengen. Voor consumenten gelden wettelijke regels voor de maximale hoogte van de incassokosten en wanneer u die mag berekenen. Voor zakelijke incasso's gelden deze regels echter niet, u mag namelijk in de algemene voorwaarden andere afspraken maken over de hoogte van de incassokosten. Indien hierover geen afspraken zijn gemaakt, gelden de wettelijke regels. Daarnaast is een bedrijf direct incassokosten verschuldigd zodra de betalingstermijn is verstreken.

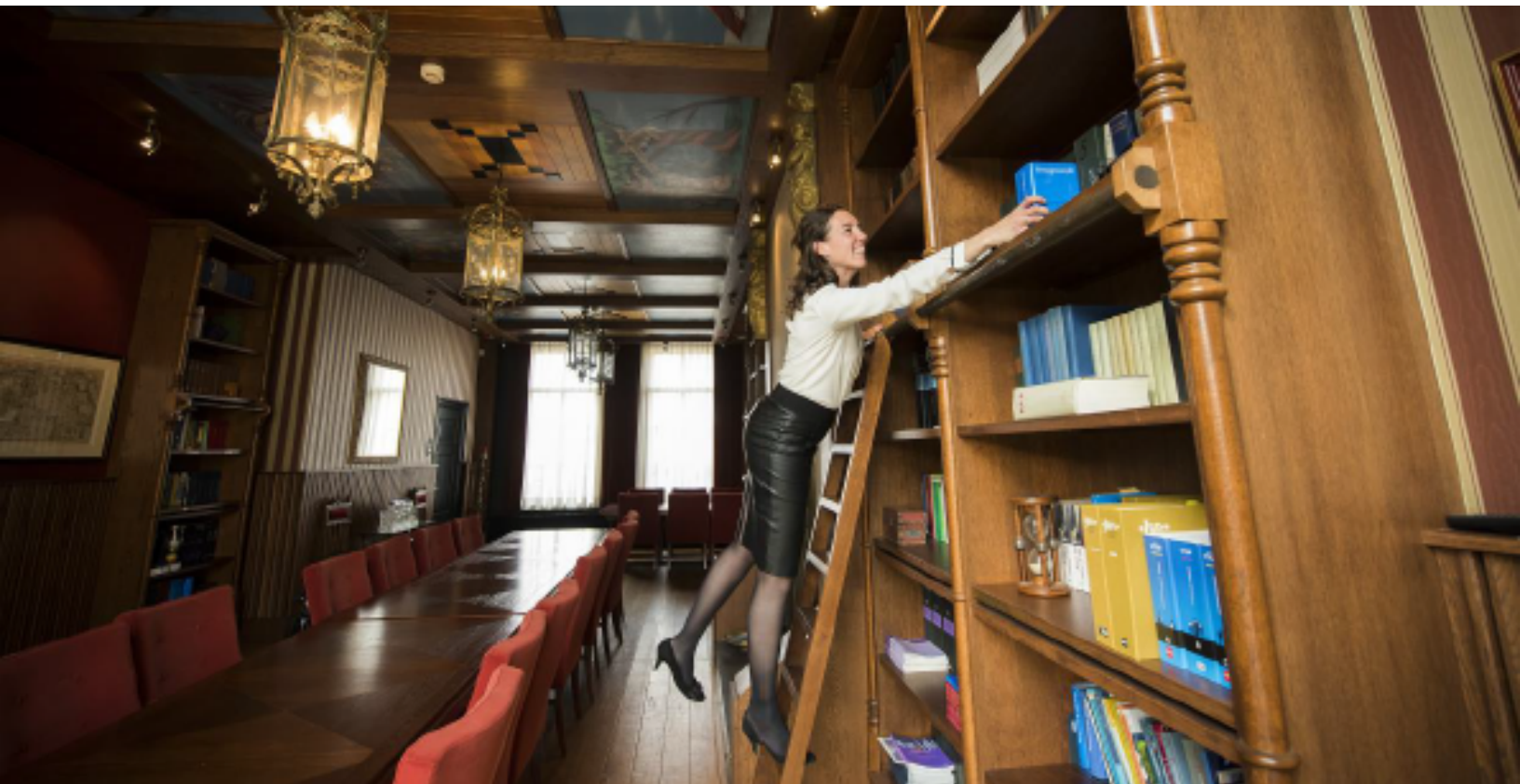
In uw algemene voorwaarden adviseren wij u minimaal 15% kosten met een minimum van €250 en 1% rente per maand op te nemen. Daarnaast is het van belang dat u uw algemene voorwaarden op een juiste wijze gebruikt. Uiteraard kunnen wij altijd vooraf checken of deze bepaling correct is opgenomen in uw algemene voorwaarden.

Faillissement van een Franse klant

Is uw Franse klant failliet en heeft u nog openstaande facturen? Wanneer het faillissement van uw klant is uitgesproken, wordt dit gepubliceerd in het 'Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales', oftewel BODACC. Hierin worden alle civiele en commerciële berichten op geplaatst.

Heeft u nog openstaande facturen bij uw Franse klant? Dan moet je de vordering indienen bij de verantwoordelijke curator. Bedrijven die in Frankrijk zijn gevestigd, hebben 2 maanden de tijd om dit te doen. Wanneer uw bedrijf in het buitenland gevestigd is, heeft u 4 maanden de tijd om de vordering in te dienen. Deze periode gaat in op het moment dat het faillissement op de website van de BODACC is gepubliceerd.

Na ongeveer 6 tot 8 maanden wordt bekend wat de status is van het bedrijf: of het bedrijf wordt daadwerkelijk failliet verklaard. In dat geval wordt er meestal niets uitgekeerd. Het kan echter ook dat er sprake is van surseance van betaling. Het bedrijf krijgt dan uitstel om zijn schulden te betalen. In dat geval wordt er een betalingsregeling opgesteld om het openstaande bedrijf aan u terug te betalen.



Contact



Bereikbaarheid

Wij zijn op de volgende manier te bereiken:

Bel ons: +31 (0)20 810 00 10

Ma – Vr: 8.30 – 17.30 uur.

Mail ons: info@bierensgroup.com

We reageren binnen 24 uur op werkdagen.

Whatsapp:

Voeg 06 205 34 743 toe en app met Anne.