



FRANCIE

28/5/2025 - webinář

Jakub Smetana

Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Francie



Obsah

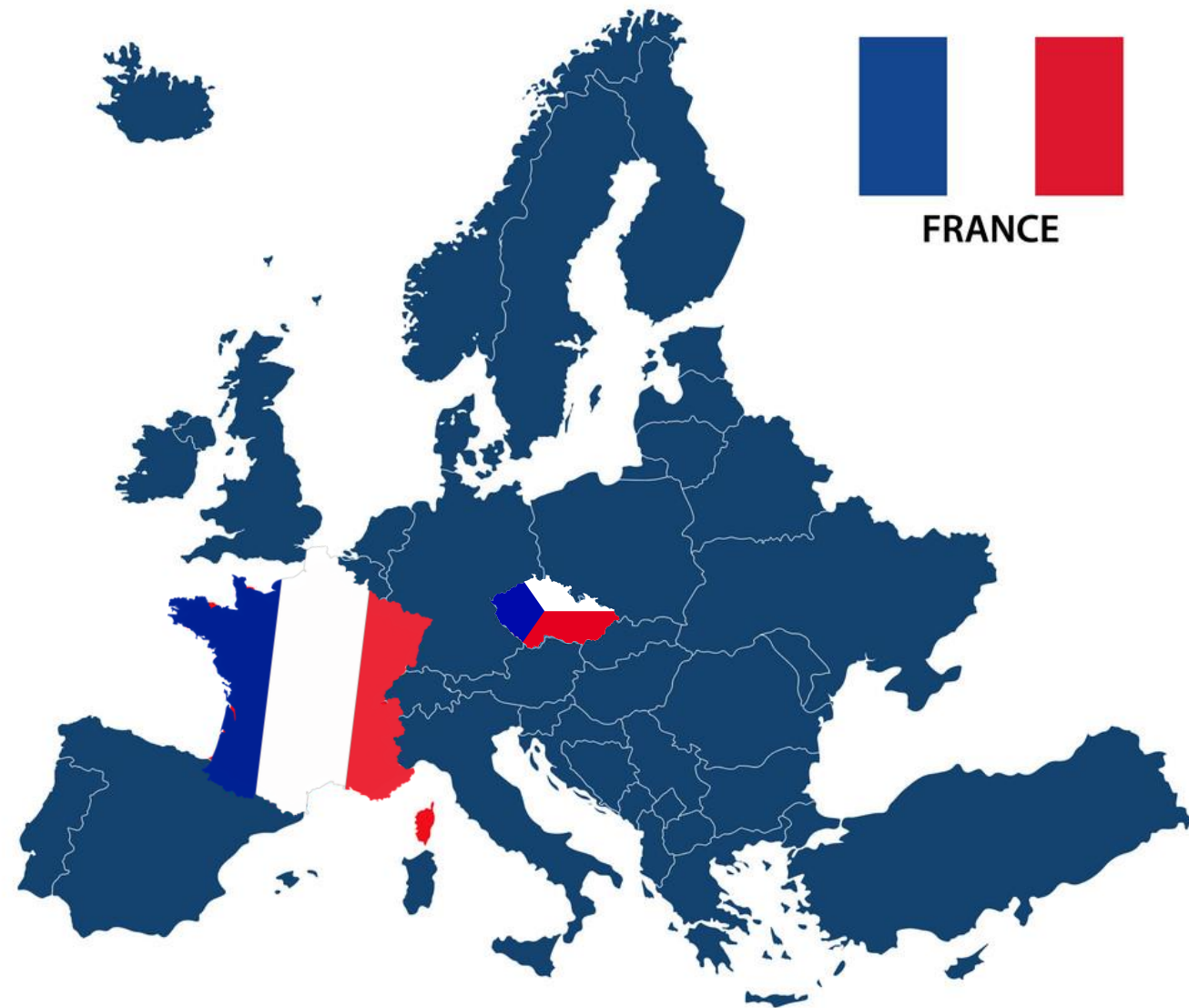
1. Obecný přehled
2. Perspektivní sektory
3. Vstup na trh – doporučení
4. Služby CzechTrade



1

Obecný přehled

- **Počet obyvatel:** cca 68,5 milionů
- **Pracovní síla:** cca 31 milionů
- **Rozloha:** 551 695 km² (kontinent + Korsika)
- **Politický systém:** polo-prezidentský
- **2. největší ekonomika EU** – silná kupní síla
- **7. největší světová ekonomika**
- **1. destinace pro PZI** (atraktivita)
- **1. turistická destinace na světě** (100 mil. turistů)
- Růst **HDP** v roce 2025? Nepatrný růst (0,7 %) – vlažná ekonomika

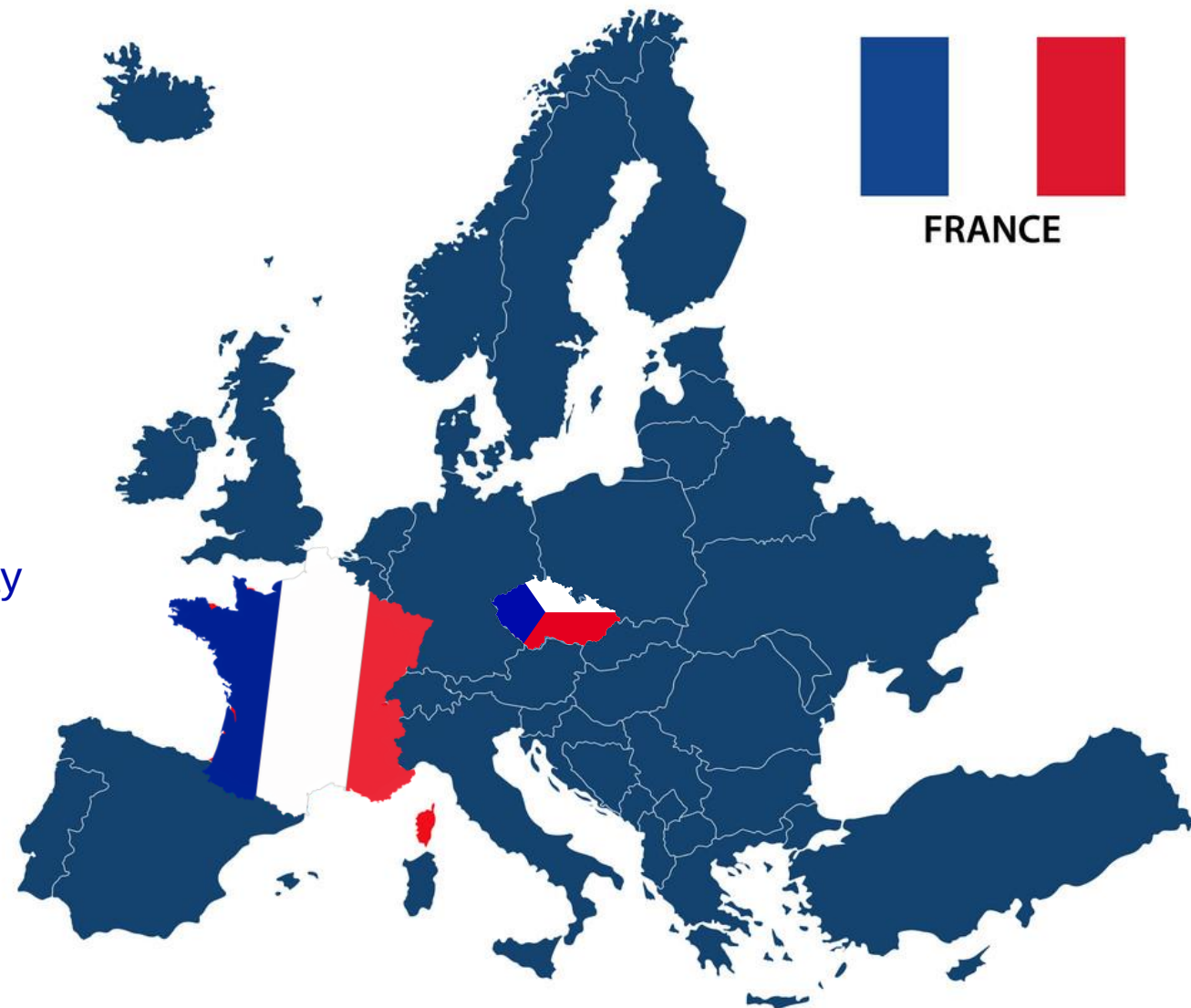


Zahraniční obchod

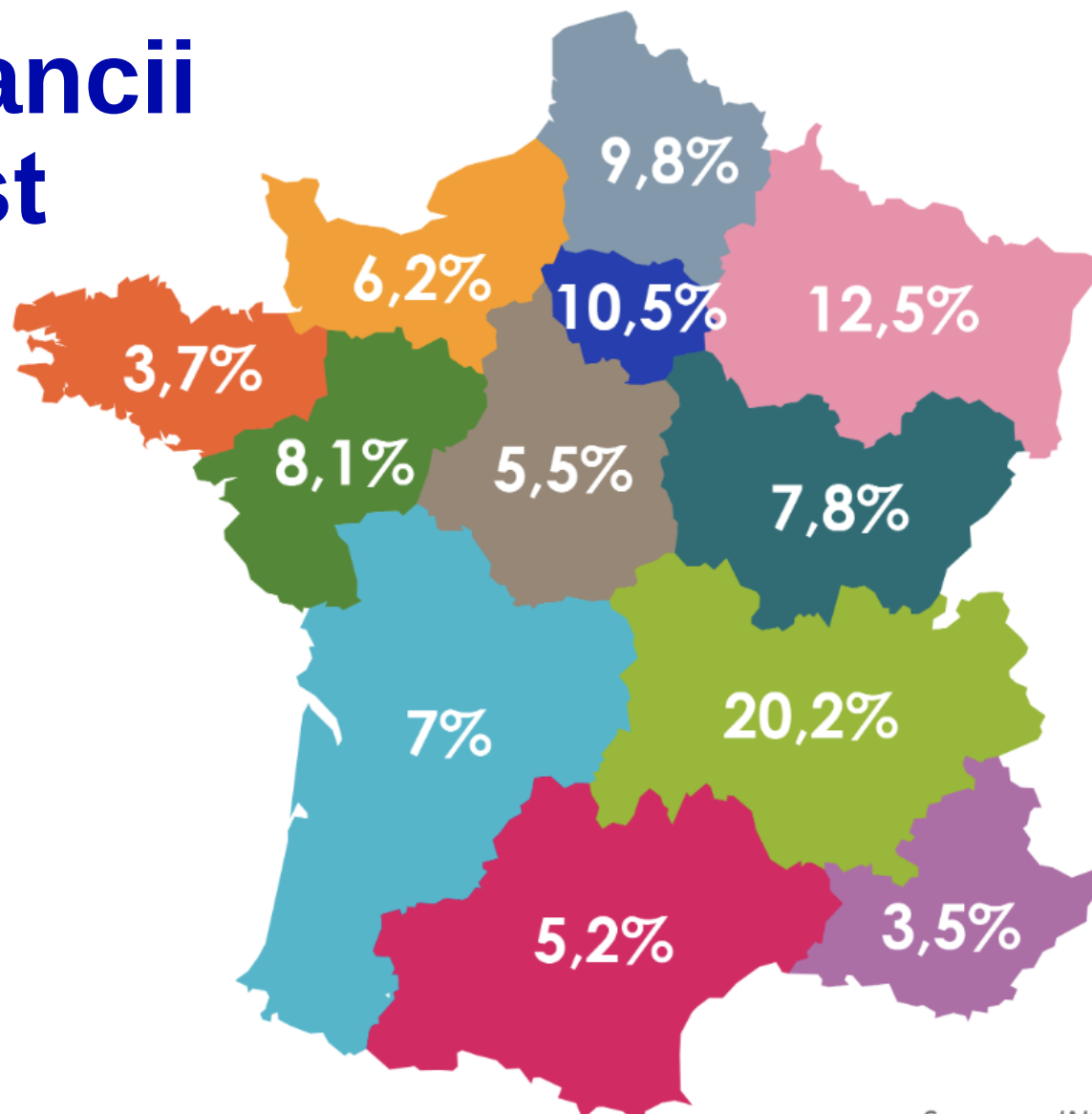
- TOP 10 export-import
- Zahraniční obchod – 63 % HDP Francie
- Obchodní deficit – nad 80 mld. EUR
- Deindustrializace Francie – od 60. let
- Letadla, Auta, Farma, Luxusní zboží
- Energie (ropa, plyn), elektronika, textil, komponenty

Obchod s ČR?

- Export z ČR do Francie – cca 11,4 mld. EUR
- Import z Francie do ČR – cca 6,2 mld. EUR
- FRANCIE je 1. nesousední partner ČR
- Pozitivní vývoj za posledních 10 let – nárůst o cca 47 %

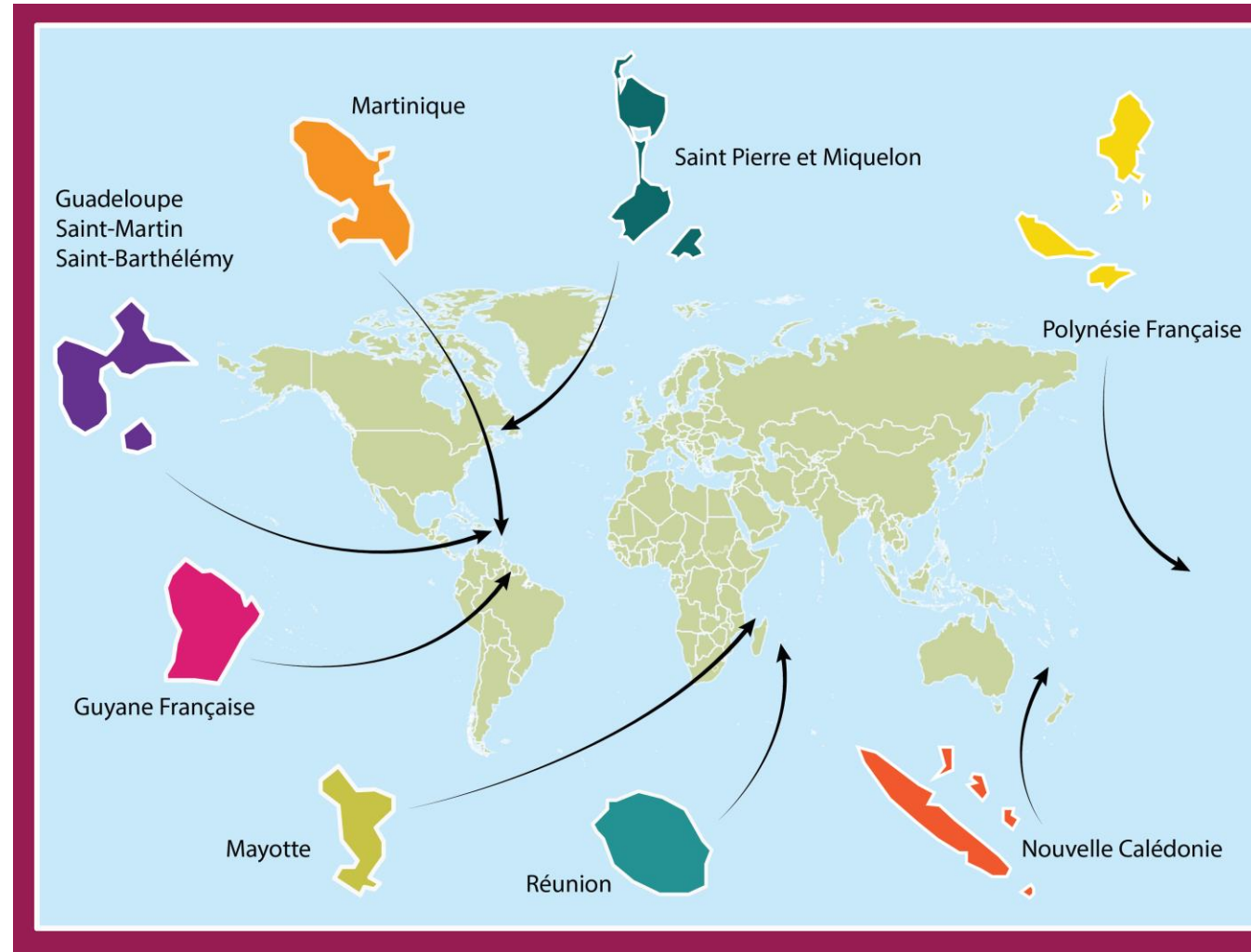
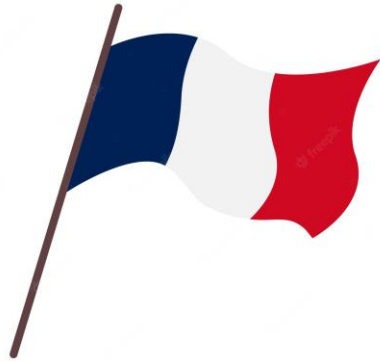


Regiony ve Francii + průmyslovost



Sources : INSEE - FIM

Zámořská Francie



2

Perspektivní sektory

Perspektivní sektory

Automobilový
průmysl



Letecký
průmysl

Jaderný
průmysl



Zelená / Ekologická
tranzice

A photograph of a business meeting. Two people are seated at a wooden table. In the background, a laptop screen displays a bar chart with approximately 12 bars of increasing height. One person, wearing a blue long-sleeved shirt, is pointing at the chart with a pen. Another person, wearing a white shirt, is holding a pencil. A coffee cup is visible on the table. The scene is set in a modern office or meeting room with large windows in the background.

3

Vstup na francouzský trh

Zásady správného vstupu na trh:

JAZYK A PRVNÍ DOJEM

- **Disponovat francouzštinou**
- Mít perfektně připravené prezentační materiály
- **Osobní prezentace je důležitá – i vizuální!!!**
- **Kvalitně zpracovat své stránky (jazyková mutace) i další propagační materiály**
- Používat zahraniční (západní) reference
- Na mailovou kampaň musí navazovat telefonát

Zásady správného vstupu na trh

SCHŮZKY A JEDNÁNÍ

- Na schůzky chodit včas, ale ne dříve (5 minut se toleruje)
- Jasná argumentace a věcná debata na dané téma
- Nenechat se při jednání „zatlačit do kouta“
- Vynechat červenec a srpen pro sjednávání jakýchkoliv schůzek
- 12h – 14h = OBĚD!
- Mít připravené veškeré dokumenty včetně technické dokumentace a ceníků ve francouzštině

Doplňková doporučení

- TRPĚLIVOST
- TRPĚLIVOST
- TRPĚLIVOST
- Zvažte účast na oborových veletrzích ve Francii a dalších B2B akcích
- Zapojte lokální síť – např. obchodního zástupce nebo pomoc CzechTrade

A photograph of two men in business attire. The man in the foreground is looking down and slightly to the right, while the man behind him is looking towards him. They appear to be in a professional meeting. A large white number '4' is overlaid on the right side of the image.

4

**Služby CzechTrade
Francie**

Služby CzechTrade Francie

- **Informační servis:** příručky pro exportéry, analýza trhu, exportní příležitosti, novinky
- **Exportní poradenství:** konzultace a plánování strategií se zahraničními specialisty
- **Prezentace českých firem v zahraničí:** B2B akce, společná účast firem na mezinárodních veletrzích
- **Individuální služby:** ověření zájmu o produkt/službu, organizace obchodních jednání a dlouhodobá exportní asistence
- **Exportní vzdělávání:** webináře, konference, školení pro firmy na míru



Prověřujte si poptávky

Množí se podvodní nákupčí.

Neváhejte se nám ozvat.

**Rádi Vám pomůžeme při
vstupu na trh.**



Jakub Smetana

Ředitel zahraniční kanceláře
CzechTrade Francie

E-mail: jakub.smetana@czechtrade.cz
Tel.: +33 (0)6 73 10 50 57

