

CARE BUSINESS IMPULS



Ediție specială - Franța



Adrian Moraru, 14 iulie 2026

Ziua Națională a Franței este un bun prilej să privim dincolo de graniță.

Pentru multe IMM-uri elvețiene, Franța nu este doar un vecin. Este prima piață externă pe care o pot aborda cu investiții reduse, deplasări scurte și o infrastructură economică excelentă.

Am locuit mulți ani în aria francofonă a Elveției și am observat cum, în fiecare zi, zeci de mii de persoane traversează frontiera dintre cele două țări pentru muncă sau afaceri, iar relațiile economice franco-elvețiene sunt printre cele mai dinamice din Europa.

De aceea, profitand și de această zi festivă, vă propun spre lectură, un articol cu multe referințe utile care să răspunda la întrebarea: **cum poate un IMM să profite de oportunitățile oferite de Franța, fără investiții majore?** Iar răspunsurile le-am grupat în jurul unor întrebări specifice, după cum urmează

1. Cum testezi piața franceză fără să deschizi o filială?

Mulți antreprenori cred că primul pas este înființarea unei societăți în Franța.

În realitate, pentru majoritatea IMM-urilor este mai eficient să înceapă prin:

- prestarea de servicii transfrontaliere;
- colaborarea cu un distribuitor sau agent comercial;
- participarea la întâlniri B2B;
- proiecte pilot cu unul sau doi clienți;
- participarea la târguri și misiuni economice.

Primul partener care merită contactat este **Switzerland Global Enterprise**, organizația mandatată de Confederația Elvețiană pentru sprijinirea exporturilor și internaționalizării IMM-urilor. Aceasta oferă consultanță, webinare, studii de piață și acces la rețeaua globală Swiss Business Hub.

Resurse utile

- [Switzerland Global Enterprise](#)
- [Swiss Business Hubs](#)
- [Business France](#)

2. Unde găsești parteneri de afaceri?

Nu începe cu Google. Începe cu organizațiile create exact pentru acest scop.

Business France este agenția guvernamentală franceză pentru dezvoltarea afacerilor. [Business France](#)

Servicii:

- identificare parteneri;
- întâlniri B2B;
- informații sectoriale;
- sprijin pentru investiții.

CCI France

Rețeaua Camerelor de Comerț și Industrie organizează sute de evenimente anual și facilitează contacte între companii. [CCI France](#)

CCIFS

Camera de Comerț și Industrie Franța–Elveția. Foarte utilă pentru IMM-urile aflate la început. [CCIFS](#)

3. Care sunt regiunile cele mai accesibile?

Nu întreaga Franță trebuie abordată din prima.

Cele mai interesante regiuni sunt:

- **Grand Genève** pentru servicii, construcții și consultanță;
- **Auvergne-Rhône-Alpes** pentru industrie și IT;
- **Grand Est** pentru logistică și producție;
- **Bourgogne-Franche-Comté** pentru microtehnologie, sănătate și industrie.

Toate permit deplasări rapide din Elveția și dezvoltarea unor relații comerciale fără costuri logistice ridicate.

4. În ce domenii există oportunități?

e termen scurt, cele mai dinamice sectoare sunt:

- digitalizare și AI;
- consultanță B2B;
- servicii pentru IMM-uri;
- construcții și renovări premium;
- tehnologii medicale;
- eficiență energetică;
- produse alimentare premium;

- gastronomie;
- echipamente industriale.

Avantajul IMM-urilor este flexibilitatea.

Ele pot intra pe piață printr-un proiect pilot, fără investiții majore.

5. Ce trebuie verificat înainte de primul contract?

Cele mai frecvente probleme nu sunt comerciale. Sunt administrative. Prin urmare, înainte de semnarea contractului verifică:

- TVA;
- obligațiile privind detașarea personalului;
- asigurările;
- termenele de plată;
- legislația muncii;
- condițiile contractuale.

Resurse oficiale

- [Service Public Entreprises](#)
- [Business France](#)
- [Switzerland Global Enterprise](#)



Opportunity Radar

Oportunitate	Pentru cine	Link
Business France	Exportatori și prestatori de servicii	businessfrance.fr
CCI France	Networking și parteneri locali	cci.fr
Switzerland Global Enterprise	Export, consultanță și internaționalizare	s-ge.com
Enterprise Europe Network	Matchmaking european	een.ec.europa.eu
Viva Technology Paris	Startup-uri și AI	vivatechnology.com
Pollutec Lyon	Cleantech și tehnologii de mediu	pollutec.com
Agenda evenimentelor S-GE	Târguri și misiuni economice	S-GE Events

Concluzii

Pentru un IMM, internaționalizarea nu începe cu deschiderea unei filiale și nici cu investiții importante. Începe cu un partener de încredere, un eveniment bine ales și un prim client.

Din această perspectivă, Franța este probabil cea mai accesibilă piață externă pentru multe companii din Elveția. Distanțele sunt mici, ecosistemele economice sunt puternic conectate, iar organizațiile de sprijin sunt numeroase.

În lunile următoare, **Business Pulse** va continua această serie dedicată piețelor vecine. Următoarele ediții vor analiza oportunitățile din **Germania, Italia, Austria** și, într-un dosar special, **Asia**, unde evoluțiile economice și comerciale devin din ce în ce mai relevante pentru antreprenorii elvețieni.

Disclaimer

© CARE – Clubul de Afaceri al Românilor în Elveția. Toate drepturile rezervate.

Conținutul publicației **Business Pulse**, inclusiv articolele, analizele și materialele editoriale, este protejat de legislația privind drepturile de autor. Reproducerea, distribuirea, traducerea sau publicarea integrală ori parțială este permisă **numai cu acordul prealabil, exprimat în scris, al CARE și/sau al autorului materialului**. Citarea unor fragmente este permisă doar cu menționarea sursei și a autorului.

Articolele semnate exprimă opiniile autorilor și nu reflectă în mod necesar poziția oficială a CARE. Materialele au caracter informativ și nu constituie consultanță juridică, fiscală, financiară sau de investiții.
