

# ALUSTAVAA TIETOA RANSKAN KIELESTÄ JA TYÖKULTTUURISTA

## Ranskan kielestä

Ranskan kieli on 3. tärkein kaupankäynnin kieli, 4. käytetyin kieli internetissä, 5. puhutuin kieli maailmassa ja toiseksi eniten opetettu kieli EU-maissa. Ranskan kieltä puhutaan kaikissa maanosissa, joko ainoana tai yhtenä useasta virallisesta kielestä. Yli 270 miljoonaa ihmistä puhuu ranskaa virallisena kielenä 29 eri maassa, ja ranskaa puhuvien määrän on arvioitu olevan 500 miljoonaa vuonna 2025.

Ranskan kieltä puhuvat maat - yhteensä 80 - ovat ryhmittäytyneet yhteen frankofonian nimissä; sanalla **francophonie** viitataan niin ranskankieliseen maailmaan yleensä kuin ranskan kieltä edistävään liikkeeseen.

Tässä välissä olisi pieni musiikkikevennys: [Frankofonia – ”Francophonie, c’est ma vie”](#) jossa kaikki esiintyjät ovat kotoisin eri maista, mutta kaikilla on yksi yhteinen kieli, ranska.

## Ranskalaisesta työkulttuurista

Tässä olisi alustavia sopimusneuvotteluihin liittyviä neuvottelukulttuurien eroja eri maissa.

### Yleensä neuvotteluissa...

- Valmistaudu hyvin neuvotteluihin
- kerää riittävästi taustatietoja yrityksestä ja sen toiminnasta, tarkista myös luottotiedot ja kaupparekisteriote
- selvitä, miten ja kenen kanssa päätöksenteko tulee tapahtumaan, valtuudet
- valmistaudu vastamaan hyvin yksityiskohtaisiin kysymyksiin
- tutustu maan kulttuuriin
- ota selvää Suomen ja toisen maan lainsäädännön eroista
- toimi eettisesti
- huolehdi, että ymmärrät sopimusehdot yksityiskohtaisesti
- selvitä vastuut ja velvollisuudet
- selvitä irtisanomis- ja purkamisperusteet
- selvitä sopimusriskien hallinta
- ole avoin, mutta älä kuitenkaan luota sokeasti liikekumppaneihisi.

### Kun neuvottelet ranskalaisten kanssa...

- Liike-elämä ranskalaisten kanssa vaatii huomaavaisuutta; tulee hyväksyä myös jonkin verran muodollisuuksia

- odota, että sinulle näytetään istuinpaikkasi
- pidä puhuessasi katsekontakti
- kaupankäynti tapahtuu hitaasti, kannattaa suhtautua kärsivällisesti tiukasta pitäytymisestä protokollaan
- vältä vastakkainasettelua tai painostusta, se voi olla haitallista
- ranskalainen analysoi huolellisesti ehdotuksen kaikki yksityiskohdat, vaikka niitä olisi vähänkin
- liike-elämä on hierarkkinen; päätökset tekee yleensä yrityksen ylin johto
- ranskalaiset arvostavat hyvää keskustelutaitoa; puhuminen osoittaa, miten tilanne ja kaikki seuraukset on käsitelty
- älä yritä olla liian ystävällinen, ranskalaiset yleensä pitävät liike-elämän erillään yksityisestä
- keskustelut voivat olla välillä kuumia ja ilmaisu voimakasta
- myyntineuvottelua kovassa painostuksessa olisi vältettävä; ranskalaiset pitävät hillitystä ja loogisesta esityksestä, joka tuo esiin ehdotuksen kokonaisedut
- kun sopimukseen on päästy, ranskalainen voi vaatia, että virallinen sopimus on erittäin kattava ja täsmällinen.

## **Suomen viennistä Ranskaan**

Ranskan talous on maailman kuudenneksi suurin. Sen talous on Euroopan kolmanneksi suurin. Suomen viennin osuus Ranskaan oli 3,1 % vuonna 2016.