

프랑스의 비즈니스 코드

🕒 상거래시 유의사항

1. 비즈니스 관계

- 프랑스인들은 의사 결정 및 관계, 그리고 성공적인 비즈니스의 운영에 있어서 장기적인 관점을 중요하게 여김. 장기적인 비전과 관계는 비즈니스 결정에 있어서 중요한 역할을 함
- 공식적인 비즈니스 모임 이외에도 점심이나 저녁 식사 등 비공식적인 모임도 활발하게 진행됨. 이를 기회로 활용해 비즈니스를 성공으로 이끄는 것도 필요할 수 있음
- 프랑스는 풍부한 역사적 유산을 가지고 있으며, 문화적으로 중요한 장소와 건축물이 많이 있음. 이러한 프랑스의 역사와 문화, 종교에 대한 이해는 비즈니스에 도움이 될 수 있음

2. 비즈니스 문화와 예절

- 비즈니스 관계로 만났을 때의 일반적인 인사는 악수임. 악수 시 손에 힘을 많이 주지 않고 빠르게 끝내야 하며, 지위가 높은 사람이 낮은 사람에게, 여성이 먼저 남성에게 악수를 청하는 것이 관례
- 어느 정도 친분이 쌓였을 경우 프랑스식 인사인 '비주(bisous)'를 함. 이는 서로 볼을 가볍게 번갈아 대는 인사로서, 친한 정도에 따라 볼을 갖다 대는 횟수가 많아짐
- 상대방을 호칭할 때 남자는 무슈(Monsieur), 여자는 마담(Madame)을 성 앞에 붙이는 것이 예의. '박사'나 '사장' 등 특별한 명예나 직책이 있는 경우 이를 호칭과 같이 불러주는 것도 좋음
- 프랑스인들은 보수적인 성향이 강하기 때문에 미팅 시 어두운 색 계열의 비즈니스 정장 착용이 권장됨. 캐주얼 복장이 가능한 경우에도 재킷과 타이를 착용하는 것이 예의임
- 프랑스인은 역사, 문화, 요리, 패션 등 다양한 주제에 대해 깊은 조예가 있고, 관련 내용으로 이야기하는 것을 좋아함. 반면 나이, 결혼 여부 등, 사생활 관련 질문은 개인의 프라이버시에 해당되는 내용이기 때문에 절대 하지 않아야 하며 상대방의 정치적 성향을 묻는 질문 역시 실례임

3. 업무 시간

- 프랑스는 기업들은 오전 9시에 출근해 오후 6시에 퇴근하는 것이 일반적이며, 주 35시간 근무를 하게 됨. 또한 영업시간을 엄격하게 준수하기 때문에 규정된 시간에 업무를 진행하는 것이 관례임
- 그러나 많은 기업들이 탄력근무제를 운영 중이기 때문에 상대방의 업무 시간을 사전에 파악하고 이에

맞추어 미팅을 추진해야 함

- 많은 프랑스 사람들은 7~8월에 걸쳐 약 4주~6주의 장기 휴가를 가며, 성탄절 연말연시에도 약 2주의 휴가를 즐김. 이 시기에는 비즈니스 파트너와의 연락이 매우 어려워 방문이 권장되지 않음. 한국의 근로자들은 휴가가 길면 업무의 단절을 걱정하기 마련이지만, 프랑스 사람들은 개인의 생활을 중요시하기 때문에 장기간의 휴가에 따른 업무 공백을 크게 문제삼지 않음

4. 비즈니스 선물

- 프랑스에서는 초면에 선물을 주고받는 일이 적으며, 몇 차례 만난 경우라 해도 사업상 미팅일 경우 과도한 선물은 민감한 사안이 될 수 있어 자제해야 함. 특히 프랑스 정부의 규정상 100유로 이상의 선물은 상부 보고 대상이기 때문에 각별히 주의해야 함.
- 비즈니스 관계에서는 상당히 드물지만 만일 상대방의 집에 초대를 받아 방문할 경우 작은 선물을 준비하는 것이 좋음. 꽃이나 과자, 쿠키, 케익 등이 일반적이지만, 꽃을 선물할 경우에는 짝수가 아닌 홀수 송이를 준비하되 불행을 의미하는 13송이는 피해야 함. 또한 장례식에서 쓰이는 국화나 붉은 장미 역시 피하는 것이 좋음. 선물을 주고 받을 때에는 통상 그 자리에서 풀어보는 경우가 대부분이며, 상대방 집에 초청을 받았다고 해도 집안 구경을 요청하는 것은 실례임

㉠ 미팅 시 유의사항

- 다른 나라와 마찬가지로 프랑스에서도 비즈니스 미팅을 위한 사전 약속은 필수이며, 최소 2주전에 미팅 약속을 정하는 것이 바람직함
- 방문 미팅을 할 경우에는 상대 건물에 도착 후 로비에 위치한 안내 데스크에 미팅 대상자의 이름을 알려주고 자신의 명함을 주면 안내 데스크 직원이 상대방에게 연락함. 이후 상대방이 직접 로비로 마중을 나오는 경우와 데스크 직원이 안내해 주는 경우가 있으므로 상황에 따라 대처하면 됨
- 약속 시간은 철저히 지켜야 하며, 불가피하게 약속을 취소하거나 지각을 하게 될 경우 사전 연락을 통해 이유를 설명하고 양해를 구해야 함
- 프랑스인은 표정이 밝고 유머감각을 중요시함. 한국 업체들의 경우 예의를 차리기 위해 일부러 딱딱한 분위기로 상담에 임하는 경우도 있는데, 이는 오히려 반감을 일으킬 수 있음. 간단한 날씨 이야기와 같은 인삿말을 통해 상담 분위기를 부드럽게 이끌어 가는 것이 좋으며, 편안하고 친숙한 분위기에서 진행을 해야 함
- 프랑스 사람들의 협상 스타일은 섬세하며, 조심스럽고 간접적일 수 있음. 대화의 톤과 어조에 주의하며, 논리적으로 설득하는 능력이 필요함
- 프랑스인은 대화에서의 태도와 예의를 아주 중요하게 생각하며, 의사결정이 있을 경우에는 다수가 충분한 합의를 이루었을 때 진행을 하는 경향이 많음. 또한 비즈니스에 있어서 법률적인 판단을 내리는

것을 좋아하기 때문에 관련 지식 또한 중요함

- 프랑스인은 의사소통에 있어 바디랭귀지를 적극적으로 사용하는 것을 좋아함. 제스처 이외에도 표정이나 몸짓도 대화의 중요한 부분을 차지하기도 함. 프랑스인들은 교육과정에서부터 대화와 토론, 논리를 강조하기 때문에 논리적이고 건설적인 대화를 중요시함. 더불어 다양한 사회적, 문화적, 역사적, 예술적, 법률적 인문 지식 등을 갖추고 있는 대화를 선호함
- 프랑스 사람들은 대체적으로 말이 많은 편이며 자신의 의견을 피력하는 것을 좋아함. 대화 과정에서 상당히 직설적인 표현을 하는 경우도 종종 있으며, 비즈니스 관계에서도 돌려서 말하는 것을 좋아하지 않음
- 많은 프랑스인들은 토론을 하는 것을 즐기며 상대방이 논리적으로 의견 개진을 할 때 상당한 호감을 느낌. 따라서 바이어 상담 시 제품과 서비스의 장점만을 설명하기 보다는 타사 제품에 비해 경쟁력이 있는 부분과 바이어가 왜 구매해야 하는지를 논리적으로 차분하게 설명하려는 노력과 자세가 필요함
- 프랑스에서 비즈니스를 진행할 때 영어가 주로 사용됨. 그러나 프랑스 사람들은 자국 문화에 엄청난 자부심이 있기 때문에 오직 영어만 사용한다면 비즈니스에서 불리한 점이 될 수 있음. 서툴더라도 프랑스어를 사용해보려고 하는 노력을 보이는 편이 좋은 인상을 남길 수 있음
- 계약서 작성은 불어를 사용하는 것이 일반적임. 문장 작성 시에는 명료하고 논리적인 문장을 선호함. 또한 항상 법적인 해석이 뒷받침되어야 하기 때문에 변호사, 변리사, 법률사무소가 중재의 역할을 하는 것이 일반적임. 계약서를 영문으로 작성했어도 불어 버전의 계약서를 추가적으로 작성하는 것이 일반적임
- 프랑스 바이어는 거래 업체와의 신뢰를 중시하기 때문에 쉽게 거래선을 바꾸려 하지 않음. 이는 새로운 거래선에 대한 믿음이 부족하기 때문이기도 하며, 제품의 품질, 납기 등 신규 거래에 동반되는 리스크를 최대한 피하기 위한 방법이기 때문. 따라서 제품이 좋아도 바로 구매를 결정하지 않는 경우가 많으며, 지속적으로 연락을 취하면서 바이어의 믿음을 얻을 수 있어야 함. 일단 거래가 시작되면 안정적으로 공급할 수 있는 장점이 있기 때문에 기다리는 자세가 매우 중요함

㉠ 비즈니스 식사 매너

- 프랑스인 사람들에게 식사는 삶의 중요한 가치 중 하나이기 때문에 같이 식사를 하면서 비즈니스 교류를 하는 경우가 빈번하게 발생함. 또한 프랑스 사람들은 자국 음식 문화 및 식사 예절에 대해 상당한 자긍심을 갖고 있음
- 그렇다고 프랑스 기업인들이 프랑스식 요리만을 고집하는 것은 아님. 다양한 국가의 요리에 호기심이 많고, 최근에는 한식, 중식, 일식에도 익숙해져 상대방만 동의한다면 굳이 프랑스식 요리를 고집할 필요는 없음. 만약 프랑스식으로 식사하기로 했다면 사전에 식당 예약을 하고 식당의 수준에 맞는 복장을 갖추는 것이 좋음
- 프랑스 요리는 전채 요리, 메인 요리, 디저트, 커피 등으로 이루어진 코스 요리로 알려져 있음. 그러나 점심 식사로 가볍게 메인 요리 하나만을 먹는 경우도 많기에 굳이 코스 요리에 집착할 필요는 없으며, 오히려 점심 식사에 풀코스 요리를 먹는 것을 부담스러워할 수도 있음. 음식 주문 전에 상대방 성향을

충분히 파악하여 본의 아니게 코스를 강요하는 듯한 인상을 주지 않도록 하는 것이 좋음

- 상대방이 금기시하는 음식은 없는지 사전에 확인하는 것도 중요함. 프랑스는 다양한 국가에서 이민 온 사람들이 많기 때문에 이들이 믿는 종교 역시 다양함. 식사 전 이슬람교도인 상대방에게 돼지고기를 권한다거나 채식주의자 비건메뉴가 전혀 없는 식당에 초대하는 것은 큰 실례가 될 수 있음
- 프랑스에서는 식사할 때 포크와 나이프를 모두 사용함. 샐러드를 먹을 때에도 마찬가지로, 나이프로 야채를 자르지 않고 포크와 같이 사용하여 먹음. 또한 모든 요리에 빵이 곁들여지는데 빵을 먹을 때는 칼로 자르지 않고 손으로 떼어 먹는 것이 일반적임. 식사를 마쳤을 경우 접시 옆에 나이프와 포크를 가지런히 놓아야 함
- 비즈니스 식사에 초대를 받았을 경우, 상대방이 먼저 식사를 시작하면 따라서 식사하는 것이 예의이며, 대부분 와인으로 건배를 하고 식사를 시작함
- 식사 중 양손을 무릎 위에 놓는 것은 프랑스에서는 좋은 매너가 아니므로 테이블 위에 손을 살짝 올려 놓는 것이 좋으나 팔꿈치로 얼굴을 받치는 자세는 피해야 함
- 비즈니스 조찬은 흔치 않으며, 영미권에 비해 부부동반 모임도 적은 편임. 저녁 식사에서는 부부동반 모임을 갖는 경우도 있으나 역시 영미권과 비교해 흔히 볼 수 있는 일은 아님

※ 제공되는 내용은 콘텐츠 관련 해외 정보에 대한 국민들의 이해를 높이기 위한 참고사항일 뿐 한국콘텐츠진흥원의 공식 견해가 아니며, 어떠한 법적 효력도 부여되지 않음을 알려드립니다. 또한 이 게시물에 수록된 자료는 2023년 10월 조사시점 기준이므로, 해외 국가의 정책 및 제도 등의 변화에 따라 업데이트가 필요할 수 있음을 알립니다