

Groenaanleg in Franse steden en dorpen

Een informatiefiche van het LVVN-team van de Nederlandse ambassade in Frankrijk.

Gepubliceerd in 2026.

Contact: par-lvvn@minbuza.nl

Disclaimer:

Dit is geen formeel of officieel document en hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Inhoudsopgave

Algemene Informatie	3
1. Waar worden de beslissingen genomen?	3
2. Hoe brengt u uw aanbod onder de aandacht?	3
Publieke Aanbestedingskanalen (Overheidsopdrachten).....	3
Commerciële B2B-kanalen (Directe verkoop & Netwerken)	4

Algemene Informatie

In Frankrijk worden beslissingen over de groenaanleg in steden en dorpen op een heel gestructureerde manier genomen. Om als Nederlandse leverancier van bomen en struiken succesvol te zijn, is het cruciaal om te begrijpen wie de beslissingen neemt en hoe de inkoopkanalen werken. In dit fiche leest u hoe de belangrijkste beslissingsstructuren en de kanalen om aanbod onder de aandacht te brengen zijn georganiseerd.

1. Waar worden de beslissingen genomen?

De besluitvorming over openbaar groen ligt in Frankrijk vrijwel altijd op lokaal niveau, maar is verdeeld over verschillende instanties:

- **De Gemeenten (les communes):** De lokale *Mairie* (het gemeentehuis) is de primaire beslisser voor de groenvoorziening in steden en dorpen. Grote steden hebben een eigen specifieke afdeling groenvoorziening (*Direction des Espaces verts*).
- **Intercommunales (EPCI):** Steeds vaker werken Franse gemeenten samen in een regio- of stadsverband (zoals een *Communauté de communes* of een *Métropole*). Grote infrastructurele of intercommunale groenprojecten worden door deze overkoepelende organen beslist en aanbesteed.
- **Landschapsarchitecten en Stedenbouwkundigen (maîtres d'œuvre):** Bij grotere projecten (zoals stedelijke herinrichting of nieuwe parken) huren overheden externe bureaus in. Zij maken het beplantingsplan en bepalen de technische specificaties (en dus vaak de soorten bomen en struiken).
- **Grote Groenvoorzieners (entreprises du paysage):** Wanneer een overheid een project aanbesteedt, wint vaak een groot Frans hoveniersbedrijf of groenvoorziener de opdracht. Zij kopen vervolgens de bomen en struiken in om het project te realiseren.

2. Hoe brengt u uw aanbod onder de aandacht?

Als Nederlandse kweker of exporteur kunt u de Franse markt via twee hoofdwegen benaderen: **direct via de formele aanbestedingskanalen** (voor overheidsopdrachten) óf **indirect via de commerciële B2B-markt** (hoveniers, groothandels en inkopers).

Publieke Aanbestedingskanalen (Overheidsopdrachten)

Overheden zijn vanaf € 40.000 (excl. btw) verplicht om opdrachten openbaar aan te besteden. Deze opdrachten worden gepubliceerd op officiële platforms:

- **[BOAMP](#):** Het officiële Franse bulletin voor overheidsopdrachten (*Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics*). Hierop verschijnen alle tenders voor groenvoorziening.
- **[PLACE](#):** Het centrale inkoopplatform van de Franse staat waar men tenders kan inzien en digitaal kan inschrijven.
- **Regionale platformen:** Platformen zoals [Maximilien](#) (voor de regio Île-de-France/Parijs) bundelen lokale aanbestedingen van gemeenten.

Tip bij aanbestedingen: Sinds de invoering van de Franse wet *Loi Climat et Résilience* wegen milieu- en duurzaamheidscriteria zwaar mee in Franse tenders. Zorg dat u kunt aantonen dat uw bomen hitte- en droogtebestendig zijn en een lage ecologische voetafdruk hebben.

Commerciële B2B-kanalen (directe verkoop & netwerken)

Omdat rechtstreeks inschrijven op Franse overheidsopdrachten administratief complex is (en alles in het Frans moet), is het aan te raden met Franse B2B-partners te werken:

- **Franse groenvoorzieners & hoveniers:** Richt uw marketing op de grotere Franse groenbedrijven (vaak aangesloten bij de brancheorganisatie [UNEP - Les Entreprises du Paysage](#)). Zij hebben de contracten met gemeenten en zoeken betrouwbare leveranciers van kwaliteitsbeplanting.
- **Lokale groothandels & courtiers:** Veel Franse inkopers kopen via traditionele Franse groothandels of plantenmakelaars (*courtiers*). Samenwerken met een lokale distributeur opent deuren.
- **Vakbeurzen in Frankrijk:** Dit is dé plek om Franse inkopers en landschapsarchitecten fysiek te ontmoeten. De belangrijkste beurzen zijn:
 - [Paysalia](#) (oneven jaren, Lyon): Dé toonaangevende tweejaarlijkse vakbeurs voor de Franse landschaps- en groensector. Dit is een indoor beurs die design-, esthetiek- en architectuur-gedreven is. Hier ontmoet u naast de groenvoorzieners ook aanzienlijk veel landschapsarchitecten en stedenbouwkundigen die de plannen ontwerpen en de plantenselectie dicteren.
 - [Salon Vert](#) (even jaren, regio Parijs): De grootste buitenbeurs voor de groensector in Frankrijk. Dit is een doe- en demobeurs in de buitenlucht. Het trekt veel uitvoerders en inkopers uit het meer koopkrachtige noorden en westen van Frankrijk. Het accent ligt hier sterk op materieel en techniek.
 - [Salon du Végétal](#) (Angers): Een pure B2B-plantenbeurs. U ontmoet hier inkopers van tuincentra (jardineries), groothandelaren, plantenmakelaars (courtiers) en in toenemende mate landschapsarchitecten en groenvoorzieners.
 - [Salon des Maires et des Collectivités Locales](#) (SMCL - Parijs) : Franse gemeenten kopen hier zelden direct bomen in; dat loopt via de formele aanbestedingsprocedures of via hun vaste groenvoorzieners. Wel is dit dé plek om Franse beslissers te overtuigen van Nederlandse concepten (zoals klimaatbomen, biodiversiteitsconcepten of bomen die bestand zijn tegen extreme stedelijke hitte).
- **Sierteeltorganisaties:** Sluit aan bij initiatieven of platforms ondersteund door [VALHOR](#) (de Franse brancheorganisatie voor de sierteelt) om trends en netwerken in de gaten te houden.