LeBooster

CCI FRANCE POLOGNE
Francusko-Polska Izba Gospodarcza

ROZWIJAJ SIĘ NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH Z FRANCUSKO-POLSKĄ IZBĄ GOSPODARCZĄ

Centrum Rozwoju Biznesu CCIFP wspiera w rozwoju na rynkach zagranicznych firmy polskie i francuskie.

- **Dostarczamy informacji** o danym rynku,
- **wyszukujemy** partnerów handlowych i klientów,
- **prowadzimy prospekcję**,
- **reprezentujemy** na targach,
- **organizujemy** misje handlowe we Francji i w Polsce,
- **wspieramy w działaniach marketingowych** za granicą.

Przez ponad **20 lat** istnienia zaufało nam ponad **650** firm. Dzięki naszym **dwukulturowym** i **dwujęzycznym doradcom oraz sieci kontaktów we Francji**, rozwiniesz swój biznes za granicą.

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ
WWW.CCIFP.PL
CCIFP@CCIFP.PL
TEL: 22 521 21 40

Sukcesem jest już działalność na francuskim rynku

Z Martą Bledniak, adwokatem przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie, zagranicznym prawnikiem przy OIRP w Krakowie i w Monachium oraz adwokatem Wojciechen Wandzelem, partnerem w Kancelarii Kubas Kos Gałkowski rozmawia Ryszard Żabiński

Czy rynek francuski jest atrakcyjny dla polskich przedsiębiorstw?

Marta Bledniak: Obserwujemy wzrost liczby zapytań dotyczących tworzenia spółek na tym rynku, audytu stron internetowych sklepów internetowych w języku francuskim przez firmy z branży e-commerce itp. Mówimy o sieciach sprzedażowych z sektora meblowego, budowlanego, kosmetyków, wyrobów farmaceutycznych, ubrań i wielu innych. Coraz większe zainteresowanie wejściem na rynek francuski obserwujemy też ze strony firm z sektora MSP.

A jak problem ten wygląda od strony firm francuskich, które chcą być obecne w Polsce?

Wojciech Wandzel: Mówiąc o inwestycjach francuskich na polskim rynku w latach 90., wymienialiśmy potężne koncerny z Francji uczestniczące w procesie prywatyzacji. Teraz robić interesy w Polsce chce coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw z Francji. Często są to podwykonawcy w sektorze motoryzacyjnym, w branży budowlanej np. dostawcy specjalistycznych rozwiązań do budowy mostów. W wielu wypadkach wymagają one wsparcia prawnego, np. wprowadzana w Polsce reforma podatkowa przysparza im wielu problemów.

Jak się przygotować do wejścia na francuski rynek?

MB: Występując na seminarium przygotowanym przez Dolnośląską Agencję Współpracy Gospodarczej we Wrocławiu podałam kilka praktycznych wskazówek. Trzeba się do tego długo i starannie przygotowywać, gromadzić środki finansowe i przygotować analizę rynkową, aby skutecznie wejść na rynek francuski, który jest bardzo rozwinięty i konkurencyjny. Nasze marki o wysokiej pozycji w Polsce, we Francji nie są rozpoznawalne. Niezbędna jest doskonała znajomość skomplikowanego otoczenia prawnego, np. prawa pracy, nowych przepisów w zakresie ochrony środowiska i oskładkowania sprzedaży podatkiem ekologicznych (tzw; eco part), a także budowa kanałów dystrybucji.

WW: Jestem adwokatem polskim, Pani Marta Bledniak – adwokatem francuskim ze znajomością specyfiki kulturowej francuskiego biznesu. Stąd taka współpraca w wielu międzynarodowych przedsięwzięciach na rynkach: polskim i francuskim jest owocna. A takich przedsięwzięć jest coraz więcej. Dla wielu polskich firm rodzimy rynek staje się już za mały.

Mówi się o tym, że rozwiązania prawne są tak skonstruowane, aby maksymalnie utrudnić lub wręcz uniemożliwiać ekspansję polskich firm do Francji. Czy to prawda?

MB: Wiele rozwiązań prawnych, np. z zakresu prawa pracy jest o bardziej restrykcyjnych niż w Polsce. Ale restrykcyjność nie oznacza dyskryminacji. Stosowanie prawa jest również konsekwentnie wymagane wobec francuskich firm. Inna sprawa, że przepisy prawa są skomplikowane. Układy zbiorowe pracy mogą nie być spójne z rozwiązaniami Kodeksu Pracy. Bardzo uciążliwe mogą być kontrole inspekcji pracy, urzędów celnych, a kary polegające np. na unieruchomieniu pojazdu wraz z towarem,lub zawieszenie budowy, dotkliwe. Czasem może to wynikać z nadgorliwości niektórych urzędników. Po to jednak jesteśmy, aby pomagać firmom w takich sytuacjach, podejmując profesjonalne rozmowy z francuskimi urzędami publicznymi.

WW: Poruszając ten problem najczęściej mówimy o polskich firmach transportowych działających na rynku francuskim, pracownikach delegowanych. Rzeczywiście, otoczenie prawne jest dla nich wyzwaniem. Wiele z nich upadło już w wyniku zjawisk związanych ze światowym kryzysem finansowym w 2008 roku. Mimo tego, jestem optymistą co do funkcjonowania tej branży na rynkach Europy Zachodniej. Są to rynki zbyt atrakcyjne, aby można było z nich rezygnować.

W jakie pułapki często wpadają przedsiębiorcy funkcjonujący na francuskim rynku?

MB: Niewątpliwym problemem dla firmy może być upadłość zleceniodawcy, czy kontrahenta. Można jednak uniknąć wielu strat zdając się na profesjonalna obsługę prawną. Jeszcze przed podpisaniem kontraktu sprawdzamy takiego kontrahenta, uruchamiamy monitoring jego sytuacji gospodarczej. Możemy zastosować w kontraktach tzw. klauzulę zastrzeżenia własności produktów wyłączającą je z masy likwidacyjnej upadłej firmy.

Czy możecie Państwo wymienić polskie firmy, które odniosły spektakularny sukces na francuskim rynku?

MB: Dobra kondycja finansowa, rozpoznawalność już można traktować jako spektakularny sukces na tym rynku. Wzorem do naśladowania może być Helena Rubinstein, Polka, która w latach 20. XX wieku, stworzyła kosmetyczne imperium we Francji i stała się rozpoznawalna na całym świecie.

WW: Zgadzam się z opinią, że samo utrzymanie i funkcjonowanie na francuskim rynku już jest sukcesem. Przykładem udanego wejścia może być polska firma produkująca okapy kuchenne. Choć początki nie były łatwe, firmie udało się osiągnąć na tym trudnym rynku znaczące poziomy sprzedaży.

Marta Bledniak – adwokat francuski zajmująca się doradztwem gospodarczym i reprezentacją sądową polskiego biznesu we Francji. Właścicielka biura głównego w Tuluzie oraz dwóch oddziałów w Monachium i w Krakowie. Pilotuje wielojęzyczną ekipę prawników we Francji, w Niemczech i w Polsce pracujących nad polsko – francuskimi i niemiecko – francuskimi projektami biznesowymi i sprawami sądowymi we Francji.

Wojciech Wandzel – adwokat, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Uniwersytetu w Tuluzie, partner w wiodącej polskiej Kancelarii Kubas Kos Gałkowski, gdzie nadzoruje French Desk.