

Enterprise Europe Network
przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Krakowie
zaprasza do udziału w webinarze nt.:

„Transakcje handlowe na rynku francuskim B2B: informacje rynkowe, aspekty biznesowe i ryzyka prawne”

Webinar skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców prowadzących lub planujących rozpocząć współpracę gospodarczą z parterami gospodarczymi z Francji; w szczególności do managerów sprzedaży i handlowców odpowiadających za rozwój rynku i kontakty handlowe z partnerami zagranicznymi, oraz do działów prawnych.

Celem webinaru jest zapoznanie uczestników z praktycznymi informacjami dotyczącymi możliwości rozwoju swojej działalności handlowej i współpracy z francuskimi firmami.

Podczas webinaru przedstawiony zostanie szereg zagadnień, które należy wziąć pod uwagę przy organizacji sprzedaży zagranicznej. Uczestnicy dowiedzą się m.in.: jak zidentyfikować i ograniczać potencjalne obszary ryzyka transakcyjnego i prawnego w systemie sprzedaży i świadczenia usług na rynku francuskim.

Omówione zostaną różnice między umowami o świadczenie usług i umowami sprzedaży (towary czy usługi?), ich kluczowe elementy; weryfikacja kontrahentów; zasady realizacji usług i delegowania pracowników, w tym aspekty formalno-prawne i ubezpieczeniowe.

Ponadto przedstawione zostaną aspekty kulturowe współpracy oraz biznesowe i prawne aspekty prowadzenia negocjacji umów handlowych z francuskimi partnerami, a także informacje rynkowe, w tym kanały sprzedaży.

Webinar odbędzie się w dniu 19 marca 2021 roku, w godzinach od 10.00 do 13.00

Program webinaru:

I. Aspekt prawny – prawo francuskie

1. Sprzedaż B2B

- Różnica między umowami o świadczenie usług i umowami sprzedaży (Towary czy usługi?)
- Negocjacje: rupture abusive des pourparleurs
- Klauzula właściwości prawnej i jurysdykcji sądowej oraz klauzula arbitrażowa
- Warunki ogólne sprzedaży – CGD w prawie francuskim
- Terminy płatności we Francji
- Klauzula wyłączająca / ograniczająca odpowiedzialność w polskich warunkach sprzedaży - CGV i zastosowanie przed sądem francuskim
- Rękojmia w polskich warunkach sprzedaży - garantie de vice cache a przepisy wymuszające swoje zastosowanie (loi de police) artykułu 9 rozporządzenia Rzym I oraz porządek publiczny państwa siedziby sądu (ordre public du for) artykułu 21 rozporządzenia Rzym I
- Postępowanie sądowe (etapy): Ustalenie sytuacji prawnej dłużnika, ekspertyza polubowna/sądowa, do-pozwanie do procesu głównego (mise en cause), klauzula zastrzeżenia własności w kontekście postępowania upadłościowego dłużnika, windykacja oraz zgłoszenie wierzytelności w przypadku upadłości dłużnika

2. Świadczenie usług oraz delegowanie

- Wymagania formalno-prawne świadczenia usług (ustawa 1975!): podwykonawstwo budowlane oraz przemysłowe

- Procedura zatwierdzenia podwykonawcy
- Gwarancje płatności
- Delegowanie pracowników do krajów UE oraz aspekty ubezpieczeniowe
- Delegowanie obywateli państw trzecich
- Résumé: warunki pracy i płacy dla pracowników delegowanych (KP, układy zbiorowe) we Francji

II. Aspekt biznesowy

1. Techniki Handlu Zagranicznego z uwzględnieniem specyfiki rynku francuskiego

- Wstęp do technik handlu zagranicznego
- Zabezpieczanie Praw Własności Intelektualnej
- Logistyka (Incoterms)
- Składanie i przyjmowanie zamówień i jego formy - dokumentacja
- Ubezpieczenia - Zarządzanie ryzykiem i aspekty specyficzne dla rynku francuskiego

2. Różnice w organizacji struktur zajmujących się eksportem pomiędzy Polską a Francją

3. Aspekty interkulturowe w organizacji i stylu pracy

4. Market Intelligence

- Wstęp – definicja i segmenty
- Francuski Plan Wsparcia Gospodarczego, drugi co do wielkości w EU – omówienie potencjału dla polskich przedsiębiorców
- Wyszczególnienie i omówienie sektorów reprezentujących we Francji potencjał dla firm polskich ze względu na sektory silnie reprezentowane w regionie i te związane z jego inteligentnymi specjalizacjami, tj. Life Science, Energia, Technologie informacyjne i komunikacyjne, Chemia, Produkcja metali i wyrobów metalowych, Elektronika i przemysł maszynowy, Przemysły kreatywne i czasu wolnego

5. Analiza rynku - przedstawienie organizacji rynku, głównych trendów i polityki certyfikacji, a także wpływających z tego wniosków i szans dla rozwoju polskiego eksportu z regionu Małopolski.

III. Podsumowanie

IV. Sesja pytań i odpowiedzi

Prowadzący:

Marta Bledniak, L.L.M. - Avocat przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie we Francji oraz Okręgowej Izby Radców Prawnych we Wrocławiu; właścicielka kancelarii prawnej wyspecjalizowanej w międzynarodowym obrocie gospodarczym oraz francuskim i europejskim prawie pracy, a w szczególności we wszystkich aspektach prawnych umów podwykonawstwa budowlanego/przemysłowego i delegowania pracowników do Francji. Przez kilka lat współpracowała z kancelariami adwokackimi w Paryżu, w Tuluzie i w Hamburgu. Posiada biura w Tuluzie i Monachium. Członek wspierający Stowarzyszenia Inicjatywa Mobilności Pracy. Członek komisji egzaminacyjnej do spraw aplikacji adwokackiej przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie.

Agnieszka Bonnefoy – posiada 15-letnie doświadczenie nabyte we Francji w międzynarodowych korporacjach (APERAM stainless steel, ARCELORMITTAL). Jest absolwentką Uniwersytetu Wrocławskiego i Université Paris X. Jako ekspert handlu zagranicznego, web-marketing i market intelligence - posiada doświadczenie w negocjacji, realizowaniu transakcji międzynarodowych i zarządzaniu ryzykiem na rynkach eksportowych. Specjalizuje się w przemyśle branżowym na rynku francuskim, w odpowiedzi na potrzeby polskich firm, dokonuje analizy rynku, pomaga w nawiązywaniu kontaktów biznesowych i wspiera rozwój firmy w internacjonalizacji poprzez rozwój sprzedaży eksportowej i promocję kanałami digital. Więcej na stronie - francjaeksport.pl