

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej we Francji
Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

FRANCJA 2011

PRZEWODNIK GOSPODARCZY

Paryż, grudzień 2010 r.

AUTORZY OPRACOWANIA

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej we Francji:

Andrzej SZTELIGA – Radca-Minister

Katarzyna KRAJEWSKA – Pierwszy Sekretarz

Agata BULSKA-LAINE – Drugi Sekretarz

Instytucje współpracujące:

Lucien PECZYNSKI – Adwokat

COPERNIC Avocats – Paryż

Hania STYPUŁKOWSKA-GOUTIERRE – Adwokat

Association d'Avocat BGS – Paryż

Iwona WIKTOROWICZ – Finansista

Pracownik Bank BCP-Millennium – Paryż

Andrzej BEDNARZ – Konsultant

EXP PECO Conseil – Chambéry

Redakcja merytoryczna

Andrzej SZTELIGA – Radca-Minister

Opracowanie techniczne

Wojciech PAŁĘGA – Informatyk

Publikacja została wydana ze środków funduszu promocji
Ministerstwa Gospodarki Rzeczypospolitej Polskiej

Publikacja ma charakter informacyjny i nie stanowi źródła prawa

Prawa autorskie zastrzeżone. Treść niniejszej publikacji można wykorzystywać (kopiować, przechowywać i drukować) bezpłatnie jedynie w celach prywatnych, niekomercyjnych (na potrzeby własne). Wszelkie komercyjne wykorzystanie w części lub w całości materiałów zawartych w tym opracowaniu wymaga pisemnej zgody WPHI Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej we Francji.

Spis treści

1. Wstęp	9
2. Pozycja gospodarcza Francji – Andrzej Szteliga	11
2.1. Gospodarka francuska	11
2.2. Handel zagraniczny Francji	16
2.3. Atrakcyjność rynku francuskiego	18
3. Stosunki gospodarcze polsko-francuskie – Andrzej Szteliga	21
3.1. Obroty handlowe polsko-francuskie	21
3.2. Inwestycje francuskie w Polsce	23
3.3. Usługi polskie we Francji	25
4. Formy działalności gospodarczej we Francji	
– Lucien Peczynski	27
4.1. Samozatrudnienie	27
4.2. Wolne zawody	30
4.2.1. Wolne zawody reglamentowane	30
4.2.2. Wolne zawody niereglamentowane	33
4.3. Rodzaje spółek	34
4.3.1. Spółki cywilne	34
4.3.2. Spółki handlowe	35
4.3.3. Spółki nie posiadające osobowości prawnej	54
4.3.4. Proces tworzenia spółek handlowych	55
4.4. Inne formy działalności gospodarczej	57
4.4.1. Zgrupowanie interesów gospodarczych	57
4.4.2. Prawne formy obecności firm zagranicznych	58
4.4.3. Dzierżawa przedsiębiorstwa	63
5. Usługi bankowe we Francji – Iwona Wiktorowicz	66
5.1. System bankowy we Francji	66
5.2. Polacy i usługi bankowe we Francji	67
5.3. Otwarcie konta i konto bieżące	68
5.4. Konta oszczędnościowe i lokaty	70
5.5. Środki płatnicze	71
5.6. Usługi kredytowe	72
5.7. Gwarancje bankowe	75

6. System podatkowy we Francji – Agata Bulska-Lainé	77
6.1. Podatek dochodowy od osób fizycznych	77
6.1.1. Podmiot opodatkowania	78
6.1.2. Źródła przychodów	78
6.1.3. Zeznanie podatkowe	79
6.1.4. Pobór podatku	80
6.1.5. Ulgi podatkowe i zwolnienia	81
6.2. Podatek dochodowy od osób prawnych	82
6.2.1. Podmiot opodatkowania	82
6.2.2. Wysokość podatku	82
6.2.3. Zasada terytorialności	82
6.2.4. Zeznanie podatkowe	83
6.3. Podatki lokalne	84
6.3.1. Podatek od nieruchomości	84
6.3.2. Podatek mieszkaniowy	85
6.3.3. Lokalny wkład ekonomiczny	86
6.4. Podatek od towarów i usług (VAT)	87
6.4.1. Stawki podatku VAT	88
6.4.2. Sposoby rozliczeń VAT	89
6.5. Podatek od wynagrodzeń	90
6.6. Przydatne adresy	91
7. System ubezpieczeń społecznych we Francji	
– Lucien Peczynski	92
7.1. Ubezpieczenia zdrowotne	92
7.1.1. Ubezpieczenia obowiązkowe	92
7.1.2. Ubezpieczenia dobrowolne	96
7.2. Ubezpieczenia macierzyńskie i urlop rodzicielski	98
7.3. Ubezpieczenia rentowe	98
7.4. Ubezpieczenia emerytalne	100
7.5. Ubezpieczenia na wypadek śmierci	101
7.6. Składki na ubezpieczenia społeczne	103
8. Dostęp do francuskiego rynku pracy oraz usług	
– Agata Bulska-Lainé	104
8.1. Zatrudnianie polskich obywateli we Francji	104
8.1.1. Prawo pobytu we Francji	104
8.2. Oddelegowanie pracowników z Polski do Francji w ramach świadczonych usług	105

8.2.1. Rodzaje oddelegowania wg francuskiego prawa pracy	106
8.2.2. Podstawowe obowiązki prawno-administracyjne	107
8.2.3. Agencje pracy tymczasowej	108
8.2.4. Oddelegowanie pracowników spoza UE	108
9. Przetargi i zamówienia publiczne we Francji	
– Katarzyna Krajewska	108
10. Realizacja kontraktów handlowych oraz załatwianie kwestii spornych – Hania Stypułkowska-Goutierre & Lucien Peczynski	111
10.1. Organizacja rynku i zwyczaje handlowe	111
10.2. Zabezpieczenie umów handlowych	113
10.2.1. Gwarancje umowne	114
10.2.2. Gwarancje bankowe	115
10.2.3. Akredytywa dokumentowa	115
10.3. Sprawdzanie partnerów do współpracy	115
10.4. Dochodzenie wierzytelności, spory i zabezpieczenia	117
10.4.1. Praktyczne porady	117
10.4.2. Załatwianie sporów poza sądami – mediacja i arbitraż	117
10.4.3. Odsetki za zwłokę w prawie francuskim	118
10.5. Polubowne załatwianie sporów: ugody	120
10.5.1. Środki zabezpieczające	121
10.6. Sądowe dochodzenie wierzytelności	122
10.7. Nakaz zapłaty	122
10.8. Postępowanie uproszczone	123
10.9. Pozew o zapłatę	124
10.9.1. Egzekwowanie wierzytelności	124
10.10 Informacje praktyczne	125
10.11 Zasady wymiaru sprawiedliwości	126
10.11.1. Organizacja wymiaru sprawiedliwości	127
10.12. Przedawnienie	137
11. Transport, spedycja, ubezpieczenia, logistyka	
– Lucien Peczynski	139
11.1. Warunki dostępu do rynku usług transportowych we Francji	139
11.1.1. Dokumenty administracyjne	141
11.1.2. Dokumenty transportowe	143
11.1.3. Informacje dodatkowe	146

11.2. Spedycja	147
11.3. Ubezpieczenia transportowe	148
11.4. Składowanie towarów	151
11.4.1. Odpowiedzialność przedsiębiorcy składowego za utratę lub uszkodzenie składowanych towarów	152
11.4.2. Uprawnienia zabezpieczające przedsiębiorcę składowego oraz przywileje specjalne	152
12. Nieruchomości – Lucien Peczynski	153
12.1. Nabywanie nieruchomości	153
12.2. Wynajem mieszkania na potrzeby przedsiębiorstwa	155
12.3. Wynajem lokali na potrzeby działalności gospodarczej	155
12.3.1. Umowa „domiciliation”	155
12.3.2. Siedziba w miejscu zamieszkania zarządcy	156
12.3.3. Umowa najmu handlowego	156
12.4. Grunty rolne i leśne	159
12.4.1. Grunty rolne	159
12.4.2. Grunty leśne	160
13. Promocja gospodarcza na rynku francuskim – Katarzyna Krajewska & Andrzej Bednarz.....	161
13.1. Instrumenty wsparcia aktywności polskich przedsiębiorców za granicą	161
13.2. Specyfika rynku francuskiego	172
13.3. Formy promocji gospodarczej	174
13.3.1 Wsparcie w promowaniu firm polskich we Francji	174
13.3.2 Kojarzenie partnerów z wykorzystaniem baz danych	175
13.3.3 Konferencje i seminaria	175
13.3.4 Misje gospodarcze i akcje lobbyingowe	176
13.3.5 Targi i wystawy	177
13.3.6 Publikacje informacyjno-promocyjne oraz internet	188
13.4. Negocjacje handlowe z partnerami francuskimi	189
13.4.1 Dystrybucja we Francji	189
13.4.2 Negocjacje w sieciach i innych kanałach dystrybucji	190
14. Ważniejsze akty prawne związane z działalnością gospodarczą we Francji – Agata Bulska-Lainé	191
14.1. Umowy wielostronne	192
14.2. Ważniejsze umowy dwustronne	192
14.3. Francuskie akty prawne dotyczące rynku pracy	198

15. Użyteczne adresy	
– Katarzyna Krajewska & Agata Bulska-Lainé	199
15.1. Adresy we Francji	199
15.1.1. Polskie urzędy i instytucje	199
15.1.2. Wybrane francuskie urzędy i instytucje	205
15.1.3. Weryfikacja przedsiębiorstw	209
15.1.4. Firmy windykacyjne – wybrane adresy.....	209
15.1.5. Agencje zatrudnienia we Francji – wybrane adresy	209
15.1.6. Wybrane kancelarie prawne, biura konsultingowe we Francji świadczące usługi w języku polskim	210
15.1.7. Wybrani tłumacze polsko-francuscy we Francji	215
15.2. Adresy w Polsce	218
15.2.1. Wybrane urzędy i instytucje	218
15.2.2. Wywiadowanie gospodarcze – wybrane adresy	221
15.2.3. Agencje zatrudnienia – wybrane adresy	221
15.2.4. Firmy windykacyjne	223
15.3. Organizacje branżowe we Francji	224



AMBASADA RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ WE FRANCJI

Szanowni Państwo,

Stosunki gospodarcze polsko-francuskie od wielu już lat znajdują się w fazie dynamicznego rozwoju. Oparte na historycznych tradycjach współpracy wielopłaszczyznowej (polityka, kultura, nauka, administracja, samorządy) - stanowią ważny element partnerstwa w układzie bilateralnym oraz na arenie międzynarodowej; Przekładają się również na coraz lepsze relacje międzyludzkie, a zwłaszcza wśród ludzi młodych.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej dnia 1 maja 2004 roku ułatwiło dostęp polskich towarów i usług na rynek europejski, zwiększyło obecność polskich przedsiębiorstw i obywateli w rozszerzonej Europie, zwiększyło napływ nowoczesnych technologii oraz zagranicznych inwestycji do Polski, ułatwiło proces równoważenia obrotów w naszym handlu zagranicznym.

Całkowite otwarcie francuskiego rynku pracy dla obywateli polskich dokonane z dniem 1 lipca 2008 r. stworzyło sprzyjające warunki do swobodnego podejmowania pracy przez Polaków w przedsiębiorstwach francuskich, a także firmom polskim obecnym na tutejszym rynku pozwala zatrudniać Polaków do realizacji swoich kontraktów.

Francja wobec Polski odgrywa istotną rolę zarówno jeśli chodzi o wymianę handlową (czwarty partner) jak i zaangażowanie kapitałowe (trzeci inwestor zagraniczny). Z kolei Polska jest dla Francji dziesiątym partnerem handlowym, najważniejszym, obok Rosji, w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej. Coraz istotniejsza staje się kooperacja produkcyjno-usługowa i naukowo-technologiczna. Polityka rządów oraz inicjatywy władz lokalnych z obu stron przyczyniają się do rozwoju współpracy w różnych dziedzinach i na różnych szczeblach. Toteż coraz większego znaczenia nabiera współpraca międzyregionalna, bazująca na porozumieniach polsko-francuskich między instytucjami lokalnej administracji publicznej i organizacjami samorządu gospodarczego oraz uczelni głównie w sferze ekonomicznej i naukowej, ale także turystycznej i kulturalnej.

Przewodnictwo Polski w Radzie Unii Europejskiej w II półroczu 2011 roku z pewnością przyczyni się do zwiększonego zainteresowania naszym krajem ze strony partnerów francuskich oraz do dalszego rozwoju relacji bilateralnych na różnych płaszczyznach, w tym politycznej i ekonomicznej; Zwłaszcza, że Polska w trakcie światowego kryzysu gospodarczego była krajem szczególnym,

notującym przyrost produktu krajowego, co również zwiększa naszą atrakcyjność.

Istotną kwestią w relacjach przedstawicieli firm polskich z partnerami francuskimi jest znajomość tutejszego rynku, praw i zwyczajów na nim panujących. Ponadto mimo ogólnych unormowań wspólnotowych - jest wiele obszarów gdzie Francja stosuje swoje wewnętrzne regulacje. Dlatego niniejsza publikacja ma na celu zapoznanie polskich przedsiębiorców z istotnymi elementami funkcjonowania rynku francuskiego oraz warunkami prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Francji. Zamierzeniem autorów jest zorientowanie obywateli polskich w obowiązujących we Francji przepisach dotyczących zakładania i funkcjonowania firm, zatrudniania i pobytu pracowników, realizacji kontraktów w sferze wymiany handlowej i świadczenia usług. Ponadto publikacja ma charakter poradnika w istotnych kwestiach francuskich regulacji prawnych finansowo-podatkowych, ubezpieczeń społecznych, usług transportowych, zamówień publicznych, nabywania nieruchomości, realizacji przedsięwzięć promocyjnych.

Wyrażamy nadzieję, że przedstawiana Państwu publikacja przyczyni się do lepszego poznania realiów francuskiego rynku oraz zachęci do śmielszego umiejscowienia się na nim. Naszym przedsiębiorcom życzymy wielu sukcesów i satysfakcji we współpracy z partnerami francuskimi.

*Tomasz ORŁOWSKI
Ambasador*

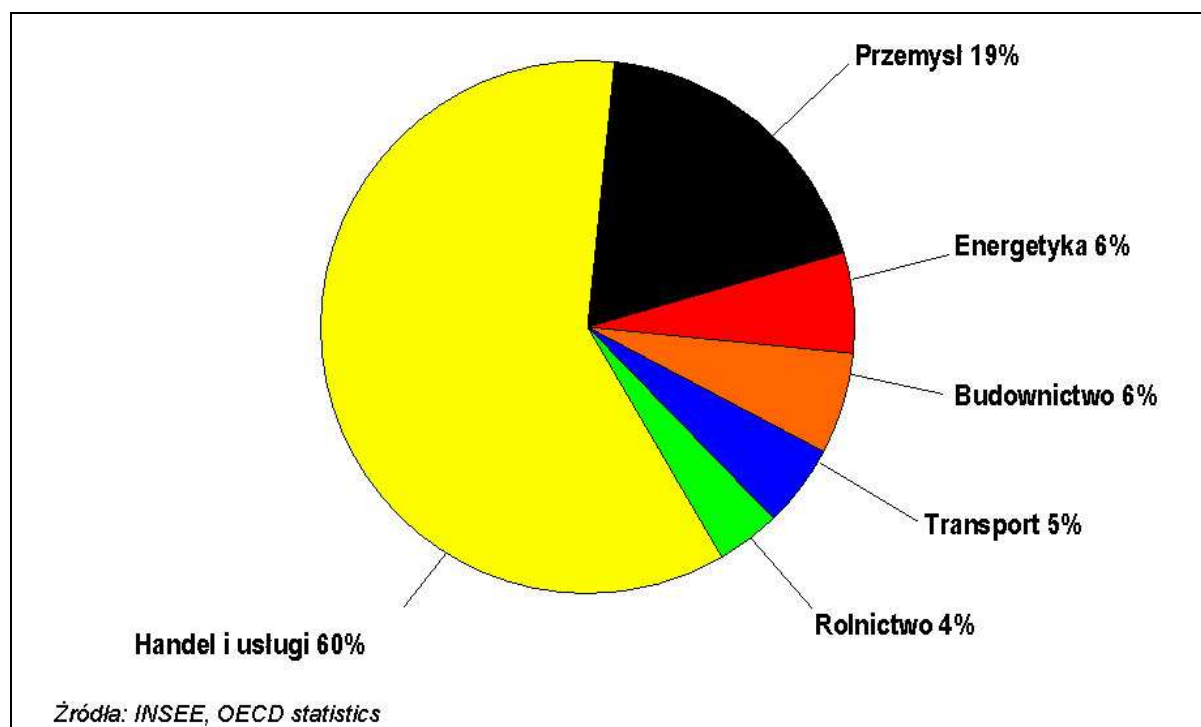
*Andrzej SZTELIGA
Radca-Minister*

2. Pozycja gospodarcza Francji

2.1. Gospodarka francuska

Francja ze swym potencjałem ekonomicznym zajmuje trzecie miejsce (po Niemczech i Wielkiej Brytanii) w Europie i piąte (po USA i Japonii) w świecie. Francja jest również czwartym inwestorem świata i trzecim rynkiem pod względem napływu inwestycji zagranicznych. Zajmuje również piąte miejsce na liście największych światowych eksporterów i importerów, w tym drugie miejsce w eksporcie produktów rolno-spożywczych i trzecie miejsce pod względem eksportu usług. Do atutów gospodarki francuskiej zaliczyć należy: silnie rozwinięty przemysł obronny, lotniczy, samochodowy, energetykę atomową, prężny sektor wysokich technologii produkcyjnych, nowoczesny potencjał usługowy, silnie zróżnicowane rolnictwo. Francja posiada jedną z najlepiej rozwiniętych infrastruktur transportowo-komunikacyjnych (autostrady, lotniska, szybka kolej TGV, kanały śródlądowe i drogi morskie) i hotelarsko-gastronomiczną, w dużym stopniu wynikającą ze specyfiki regionów. Kraj ten jest liderem w światowej turystyce (średniorocznie Francję odwiedza ok. 75 mln turystów).

Struktura gospodarki francuskiej w 2009 roku
(według PKB w %)



Polityka gospodarcza rządu francuskiego opiera się na kilku filarach, a mianowicie: pozyskania zaufania społecznego, kreowania siły nabywczej, inwestowania w przyszłość. Powrót zaufania społecznego zawdzięcza się skutecznej walce z bezrobociem; Niski poziom bezrobocia w ostatnich latach uzyskano głównie dzięki dynamicznie rozwijającemu się rynkowi usług handlowych i budowlanych oraz wskutek umocnienia się pozycji małych i średnich przedsiębiorstw w tym zakresie. Z kolei utrzymanie siły nabywczej dokonuje się w wyniku premiowania zatrudnienia przez firmy młodych pracowników, a także aktywizacji zawodowej seniorów. Inwestowanie w przyszłość opiera się na realizacji Planu Spójności Społecznej oraz reformy finansów publicznych. Ponadto polityka Prezydenta jak i Premiera nastawione są na wspieranie dużych firm narodowych, gdyż reprezentują potencjał na arenie międzynarodowej (są one nośnikami nowych technologii, a ich towary stanowią przedmiot znaczącego eksportu), a Państwo jest ich większościowym udziałowcem; To właśnie one korzystają w największym stopniu z pomocy publicznej (np. energetyka, lotnictwo, przemysł samochodowy, kolejnictwo, przemysł obronny, telekomunikacja, budownictwo).

Ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy wywołany w II półroczu 2008 niewątpliwie spowodował zahamowanie rozwoju również we Francji, ale pozycja tego kraju na arenie międzynarodowej zasadniczo nie uległa zmianie. W grudniu 2008 r. przyjęto do realizacji *Plan Ożywienia Gospodarki – Plan de Relance*, w ramach którego priorytetem stały się:

- inwestycje (rozbudowa infrastruktury transportowej - koleje i autostrady, poprawa efektywności energetyczno-ciepłej budynków, rozwój energii odnawialnych),
- sektory najbardziej dotknięte kryzysem (zwłaszcza branża motoryzacyjna – wprowadzono zniżki dla nabywców nowych samochodów oddających stare pojazdy tzw. prime à la casse, a także budownictwo mieszkaniowe),
- poprawa płynności finansowej przedsiębiorstw (ułatwienia kredytowe, zmniejszenie podatków i wysokości składek),
- wsparcie dla zatrudnienia (zwłaszcza w sektorze MŚP)
- wsparcie dla gospodarstw o najniższych dochodach (zmniejszenie podatków, wzrost świadczeń socjalnych łącznie z mieszkalnictwem).

Wartość globalna Planu Ożywienia Gospodarki na lata 2009-2010 kształtuje się na poziomie 38 mld euro.

W grudniu 2009 r. Prezydent Nicolas Sarkozy przedstawił priorytety tzw. *Wielkiej Pożyczki – Le Grand Emprunt*, w ramach której planuje się przeznaczyć kwotę 35 mld euro na sfinansowanie nowych, długoterminnych inwestycji publicznych w sektorach tzw. „przyszłościowych” gospodarki. Zakłada się przy tym, że wraz ze wsparciem sektora prywatnego cały program pozwoli na zainwestowanie 60 mld euro. Plan wielkiej pożyczki ma na celu zapewnienie francuskiej gospodarce trwałej i długookresowej przewagi konkurencyjnej w stosunku do zagranicznych partnerów. Do głównych obszarów objętych wsparciem należą:

- szkolnictwo wyższe i szkolenia zawodowe,
- badania naukowe i sektor nauki,
- innowacyjne technologie oraz wsparcie sektora MŚP zwłaszcza w sektorach: motoryzacyjnym, aeronautycznym, kolejowym i stoczniowym,
- technologie sprzyjające zrównoważonemu rozwojowi - szczególnie konstrukcja reaktora atomowego 4-tej generacji oraz rozwój alternatywnych źródeł energii,
- infrastruktura teleinformatyczna - rozwój społeczeństwa informacyjnego, elektroniczna dziedzina dziedzictwa narodowego.

Poważnym problemem Francji jest pogarszająca się sytuacja w zakresie długu publicznego i deficytu budżetowego; Zadłużenie publiczne Francji przekracza 80 % PKB (limit UE - 60%), zaś deficyt budżetowy 8% (limit UE - 3%) ; Poprawy można oczekiwać dopiero w 2012 roku. Z kolei sytuacja na rynku pracy powoli stabilizuje się, a stopa bezrobocia kształtuje się na poziomie 9,5 % (2,8 mln osób bez pracy).

Częściowym rozwiązaniem powyższych problemów może być przyjęta reforma systemu emerytalnego poprzez podwyższenie wieku emerytalnego z 60 do 62 lat. Ponadto rząd francuski zmierza w kierunku ujednolicenia zasad w sektorze prywatnym i państwowym (administracja) oraz zasilenia systemu emerytalnego przez dodatkowe wpływy (np. podniesienie opodatkowania najlepiej sytuowanych osób).

Produkt krajowy brutto (PKB) w latach poprzedzających ogólnoświatowy kryzys gospodarczy kształtował się we Francji na średniorocznym poziomie 2% ; W okresie kryzysu Francja odnotowała wynik ujemny (-2,3 % w 2009 r.). Z pewnością już na koniec 2010 r. nastąpi powrót na drogę łagodnego rozwoju (+1,5%), zaś tempo wzrostu z lat przedkryzysowych możliwe będzie do uzyskania już w 2011 roku.

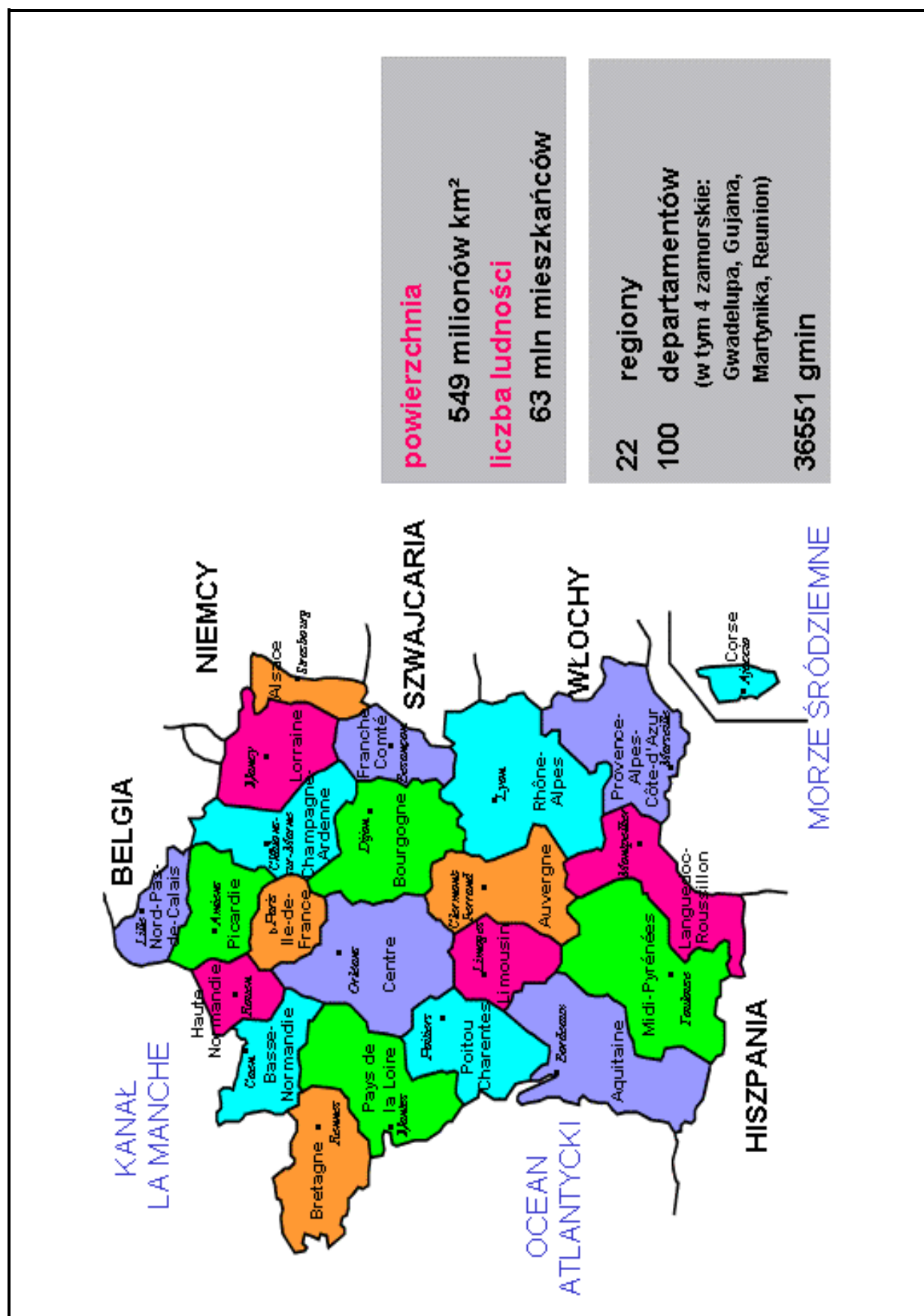
Stopniowo poprawia się wzrost inwestycji przedsiębiorstw, jak również odnotowuje się wzrost konsumpcji gospodarstw domowych. Optymistycznie kształtuje się także klimat dotyczący działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy z branży przemysłowej prognozują dalszy wzrost zamówień na towary, także z zagranicy.

Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne Francji

Wskaźnik	Jedn.	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PKB – wartość	mld euro	1 612	1 720	1 807	1 894	1 950	1 925
PKB – dynamika	%	2,3	1,9	2,2	2,3	0,4	-2,3
PKB – na 1 mieszkańca	tys. euro	24,0	24,9	25,8	27,1	30,4	30,2
Inflacja w skali roku	%	2,1	1,8	1,6	1,5	2,8	0,1
Deficyt budżetowy	% PKB	-3,7	-2,9	-2,4	-2,7	-3,4	-7,9
Dług publiczny	% PKB	65,6	66,4	63,6	63,9	67,4	77,4
Stopa bezrobocia	%	9,9	9,0	8,4	7,5	7,8	9,4
Eksport	mld euro	341,3	351,9	381,6	400,2	405,7	335,6
Import	mld euro	341,1	387,5	422,1	439,4	476,3	388,8
Inwestycje zagraniczne we Francji	mld euro	21,3	63,6	88,4	115,4	66,3	44,2
Inwestycje Francji za granicą	mld euro	46,2	97,3	96,7	164,1	136,8	117,5
Ludność ogółem	mln	62,0	62,8	63,2	63,7	64,2	64,7
Ludność czynna zawodowo	mln	27,1	27,4	27,6	28,1	28,0	28,1
Płaca minimalna (SMIC)	euro	1 154,20	1 217,88	1 254,28	1 280,07	1 321,02	1 337,70

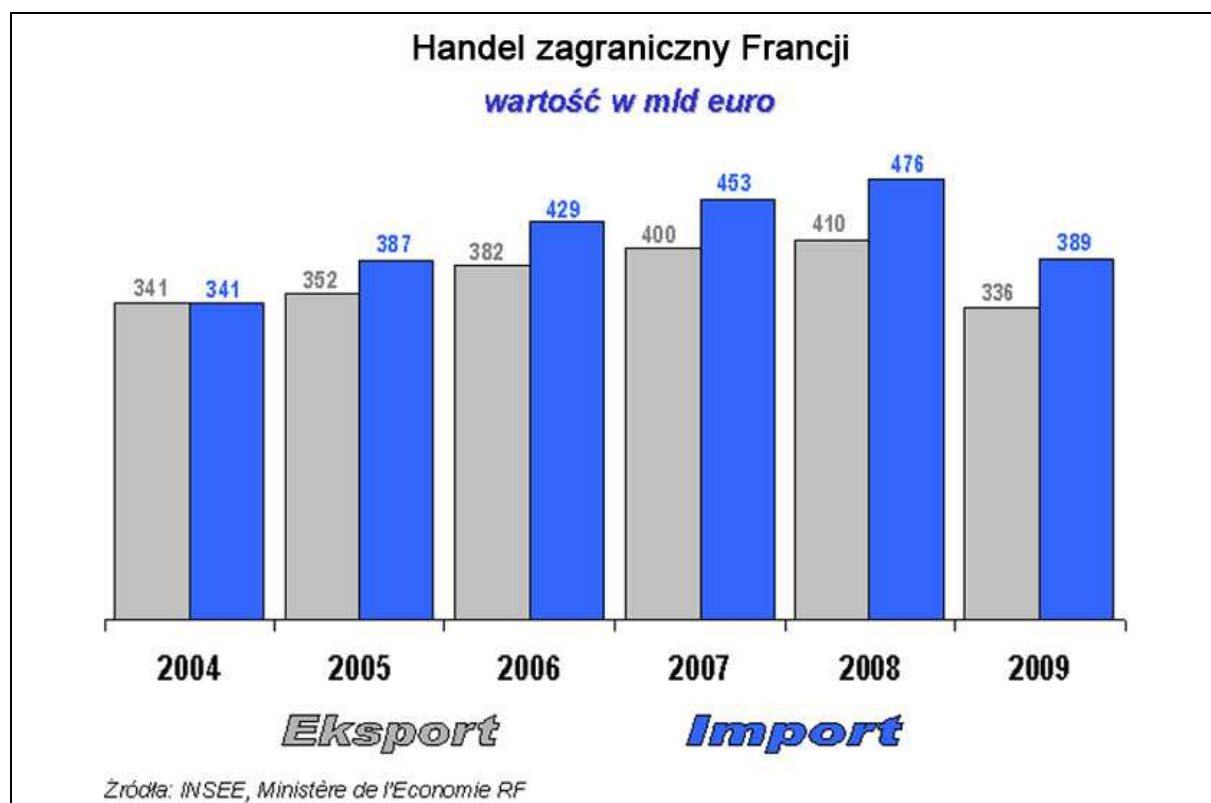
Źródła: INSEE, Banque de France, AFII, Ministère de l'Economie RF, EUROSTAT

Francja – podział administracyjny



2.2. Handel zagraniczny Francji

Francja – tradycyjny potentat eksportowy – od szeregu już lat notuje ujemne saldo w obrotach handlu zagranicznego. Niemniej prognozy na najbliższą przyszłość są optymistyczne, gdyż zakładają równoważenie bilansu handlowego i powrót do nadwyżki wolumenu eksportu nad importem.



Główne towary we francuskim eksporcie to: wyroby przemysłu chemicznego i farmaceutycznego (23%), przemysłu samochodowego (13%), lotniczego (8%), rolno-spożywczego (13%), metalurgicznego i maszynowego (po 7%), elektrycznego (5%). Natomiast w imporcie dominują: surowce energetyczne i paliwa (13%), wyroby przemysłu samochodowego (11%), rolno-spożywczego (9%), chemicznego i metalurgicznego (po 7%), lotniczego i farmaceutycznego (odpowiednio z udziałem po 4%).

W układzie geograficznym - wymiana handlowa Francji z krajami Unii Europejskiej stanowi 2/3 obrotów. Poza UE głównymi partnerami są kraje Ameryki (10% udziału w eksporcie i 9% w imporcie) oraz Azji (odpowiednio 11 i 14%). Wśród krajów UE dominują Niemcy (17% w obrotach) oraz tradycyjni partnerzy (kraje sąsiadujące): Włochy, Hiszpania, Belgia, W. Brytania.

Struktura towarowa handlu zagranicznego Francji w 2009 r.

Eksport %	Produkty	Import %
19,8	urządzenia elektro-mechaniczne	20,6
21,3	urządzenia transportowe	16,4
23,7	produkty chemiczne	18,3
7,3	wyroby metalowe	6,9
13,0	artykuły rolno-spożywcze	9,8
2,2	wyroby drewno-papiernicze	2,9
4,5	wyroby tekstylne	6,4
4,3	surowce paliwowo-energetyczne	13,6
3,9	inne	5,1

Źródło: *Exportation et Importation de la France : structure par zone et principaux pays - 2010*
<http://lekiosque.finances.gouv.fr>

Struktura geograficzna handlu zagranicznego Francji w 2009 r.

Eksport	%	Import	%
Niemcy	16,2	Niemcy	17,8
Włochy	8,3	Belgia	8,1
Hiszpania	7,9	Włochy	7,8
Belgia	7,5	Chiny	7,5
Wielka Brytania	7,2	USA	6,3
USA	5,8	Hiszpania	6,2
Niderlandy	4,1	Wielka Brytania	4,6
Szwajcaria	3,0	Niderlandy	4,2
Chiny	2,3	Szwajcaria	2,4
Polska	1,6	Rosja	2,3
Rosja	1,5	Japonia	2,0
		Polska	1,4
Pozostałe kraje	34,6	Pozostałe kraje	29,4

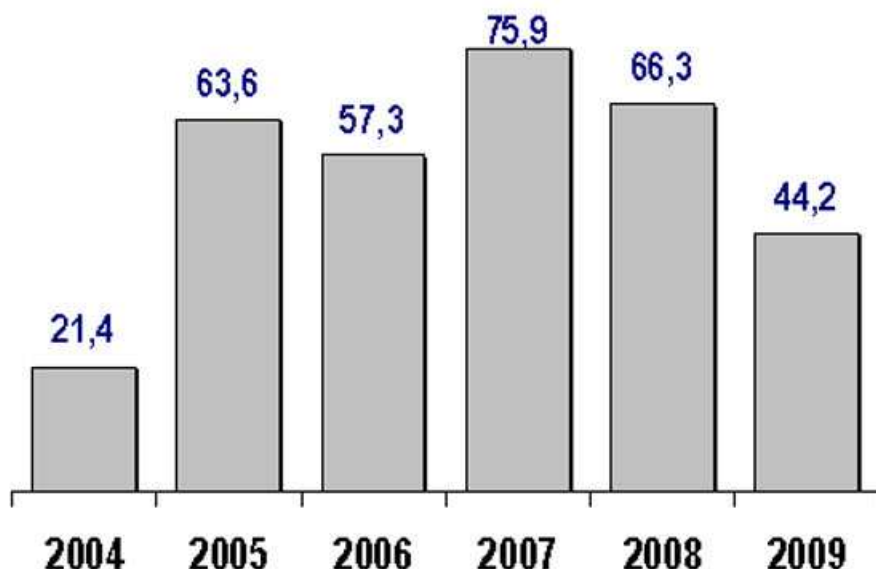
Źródło: *Exportation et Importation de la France : structure par zone et principaux pays - 2010*
<http://lekiosque.finances.gouv.fr>

2.3. Atrakcyjność rynku francuskiego

We Francji istnieją stosunkowo wysokie koszty pracy i obciążenia fiskalne przedsiębiorstw. Ponadto gospodarka francuska w okresie długofalowym rozwija się w tempie raczej umiarkowanym. Jednak duża swoboda działalności gospodarczej, funkcjonowanie stref specjalnych, wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (zwłaszcza innowacyjnych), zapotrzebowanie poszczególnych sektorów gospodarczych (produkcja przemysłowa, przetwórstwo rolno-spożywcze, usługi budowlane, niektóre usługi medyczne), zachęcający system kredytowy - wszystko dotyczy również podmiotów zagranicznych - czynią ten rynek atrakcyjnym.

O atrakcyjności rynku francuskiego świadczą również inwestycje zagraniczne lokowane w tym kraju; W ostatnich latach Francja plasuje się w czołówce krajów świata zarówno pod względem wartości napływającego kapitału jak i pod względem ilości tworzonych miejsc pracy, choć w okresie ogólnego kryzysu gospodarczego nastąpiło odczuwalne osłabienie. Niemniej zaawansowana innowacyjność technologiczna oraz interesująca paleta branż, zwłaszcza przemysłowych, a także sprzyjające warunki implantacji dla zagranicznych podmiotów gospodarczych - to elementy które stale przyciągają firmy z różnych stron świata.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Francji (w mld euro)



Źródła: AFII, Ministère de l'Economie RF

Struktura branżowa inwestycji zagranicznych we Francji (wg ilości utworzonych miejsc pracy)

SEKTORY	2005	2006	2007	2008	2009
Przemysł (metalurgia, motoryzacja, aeronautyka, przemysł stoczniowy i kolejowy, energetyka, tworzywa sztuczne, tekstylia, maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryka i elektronika, szkło i ceramika, farmaceutyka i kosmetologia)	54	50	46	50	51
Handel i usługi (dystrybucja, oprogramowanie, finanse, doradztwo, telekomunikacja)	28	36	32	33	28
Budownictwo i transport (konstrukcje, składowanie towarów, logistyka, umeblowanie i wyposażenie domów)	13	10	15	10	15
Rolnictwo i biotechnologie (uprawy i hodowle, przetwórstwo rolno-spożywcze, rybołówstwo, biotechnologie)	5	4	7	7	6
Suma w %	100	100	100	100	100
Ilość miejsc pracy	33 198	40 940	34 517	31 932	29 889

Źródła: AFII, Ministère de l'Economie RF

Zagraniczne podmioty gospodarcze, w tym firmy polskie, mogą swobodnie uczestniczyć w realizacji kontraktów poprzez udział w przetargach w odniesieniu do zakupów, dostaw towarów i usług, realizacji robót i innych przedsięwzięć; Dokonuje się to w oparciu o uregulowania unijne oraz w oparciu o francuski Kodeks Zamówień Publicznych.

Firmy zagraniczne mogą również korzystać z pomocy publicznej we Francji, która związana jest z realizacją inwestycji i tworzeniem miejsc pracy; Istnieje możliwość skorzystania z subwencji w odniesieniu do terenu, budowli czy wyposażenia produkcyjnego, prowadzenia działalności gospodarczej w strefach specjalnych, bądź uzyskania kredytów preferencyjnych.

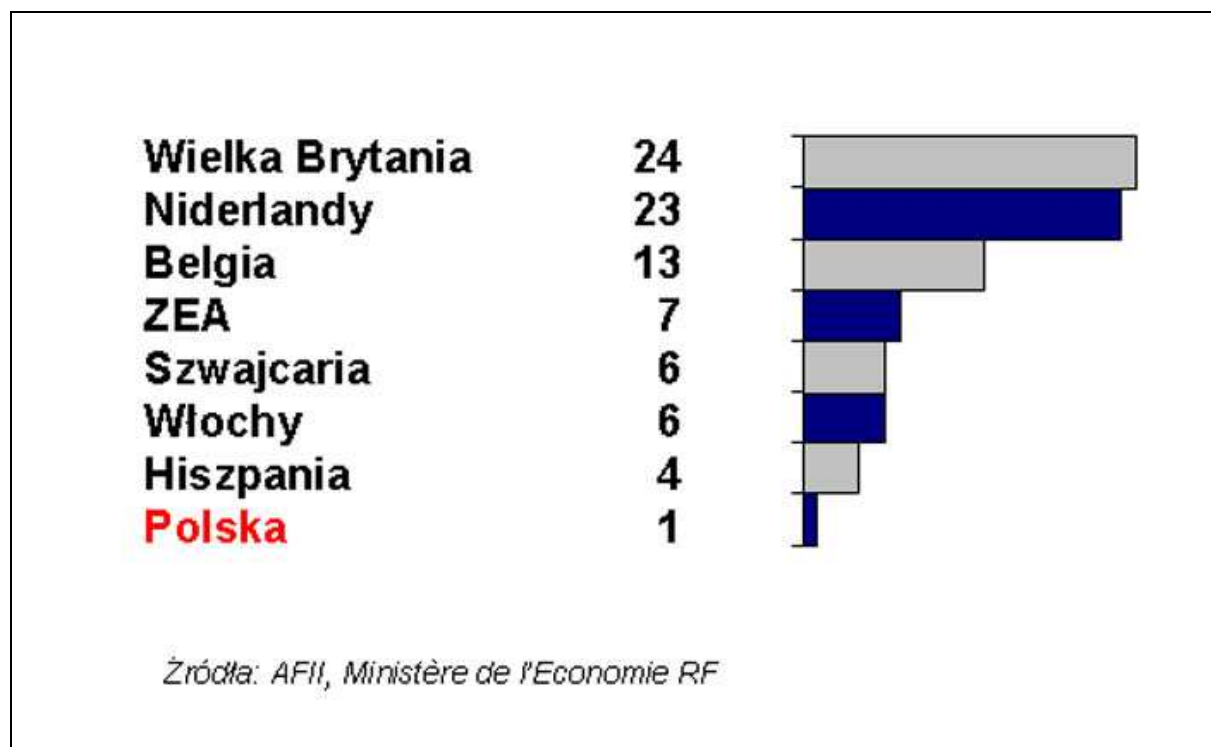
Z pewnością implantacja, obecność czy nawet ekspansja firm zagranicznych na rynku francuskim jest możliwa, o ile zostaną spełnione pewne warunki, jak:

- podnoszenie standardów i utrzymanie wysokiej jakości oferowanych towarów i usług,
- stosowanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych oraz form organizacyjnych (funkcjonowanie w strefach specjalnych, klastrach gospodarczych, czy silnych grupach producenckich),

- utrzymanie korzystnej relacji jakość/cena dzięki m.in. niższym kosztom produkcji i cenom rodzimych surowców do produkcji,
- budowanie trwałych relacji z francuskimi klientami.

Struktura geograficzna inwestycji zagranicznych we Francji

w 2009 roku (w %)



W światowym rankingu konkurencyjności Francja plasuje się na 17 miejscu wśród sklasyfikowanych krajów świata (*World Competitiveness Yearbook - edition 2010*); W raporcie podkreśla się jedną z najlepszych na świecie infrastruktur transportowo-komunikacyjnych, wysoki stopień innowacyjności technologicznych, sprzyjające środowisko biznesowe, duży rynek konsumentów. Do negatywów zaliczono silną biurokrację i wysokie koszty związane z zatrudnianiem pracowników. Natomiast wysoce oceniono działania rządu mające na celu wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw, tworzenie warunków sprzyjających rozwojowi high-tech i innowacyjności, obniżanie stawek podatkowych, zwłaszcza w odniesieniu do usług.

Francja ze swą pozycją gospodarczą, z jej siłą ekspansji, jest dla Polski rynkiem trudnym, ale rynkiem otwierającym ogromne perspektywy i dalszą prospekcję. Sukces na tym rynku będzie dla każdej firmy potwierdzeniem jej konkurencyjności, a w konsekwencji rodzajem nobilitacji w skali międzynarodowej.

3. Stosunki gospodarcze polsko-francuskie

3.1. Obroty handlowe polsko-francuskie

Francja zawsze była i jest ważnym dla Polski partnerem współpracy politycznej kulturalnej, gospodarczej i naukowej. Tradycyjne relacje polsko-francuskie cechuje wzajemne zrozumienie i duża doza przyjaźni. Toteż stosunki gospodarcze kształtują się na poziomie wysoce zadowalającym, a znacząco rozwinęły się po przemianach polityczno-gospodarczych w Polsce w 1989 r. oraz po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. W efekcie Francja dla Polski plasuje się na trzeciej pozycji w eksporcie oraz na piątej w imporcie (czwarty partner handlowy z udziałem 6% w całości naszych obrotów). Z kolei Polska dla Francji to 10. klient i 12. dostawca, pozostając najważniejszym, obok Rosji, partnerem handlowym w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej.

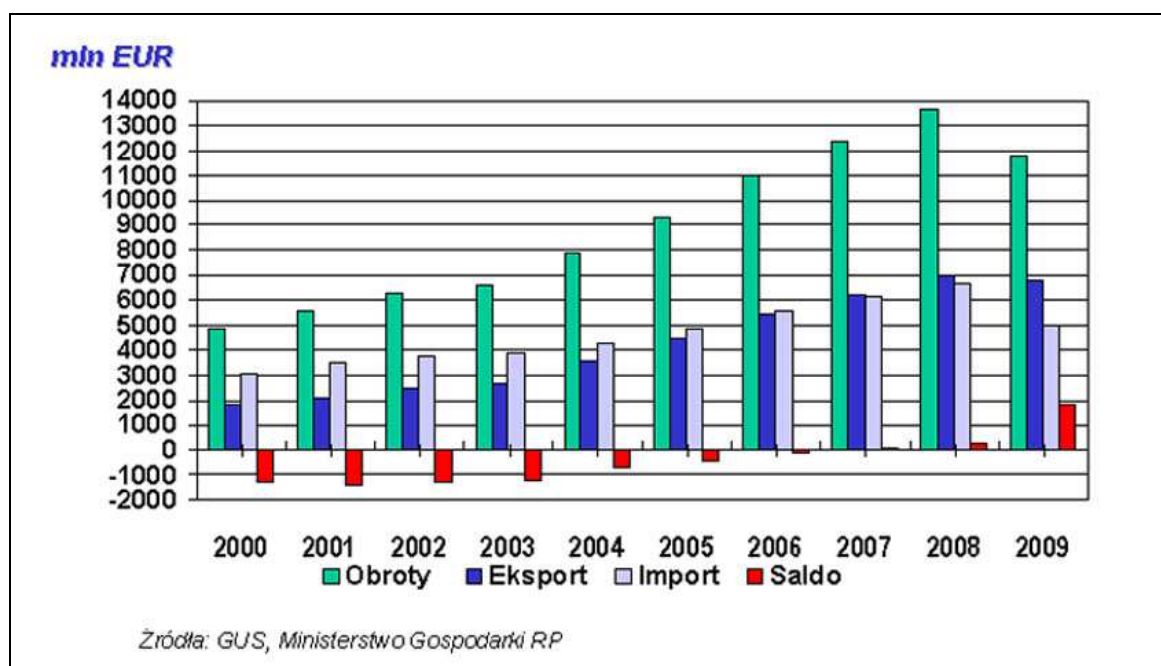
W 2009 roku wymiana handlowa osiągnęła poziom 11,8 mld euro, przy czym eksport Polski do Francji wyniósł 6,8 mld zaś import Polski z Francji osiągnął wartość 5,0 mld euro. Po wielu latach ujemnego salda dla Polski, a następnie równoważeniu wolumenu we wzajemnych obrotach, obecnie mamy do czynienia z nadwyżką w wysokości 1,8 mld euro. Jednak ogólnosiwiatowy kryzys gospodarczy odbił się negatywnie na relacjach bilateralnych, w szczególności na spadku wzajemnych obrotów o ok. 15%.

Jeśli chodzi o polski eksport do Francji, to znacząco rozwinęła się paleta towarów przemysłowych wysoko-przetworzonych (urządzenia mechaniczne, pojazdy i sprzęt transportowy, przyrządy pomiarowe, narzędzia, sprzęt elektryczny, sprzęt obronny) - stanowiąc ponad połowę wartości eksportu, a ponadto artykułów rolno-spożywczych (ekologicznych), produktów drewnianych (mebli, domków drewnianych, stolarki budowlanej), wyrobów hutniczych. Z kolei mniejszym zainteresowaniem cieszą się tekstylia oraz węgiel. W większości pozycji osiągamy dodatnie saldo, natomiast ujemne saldo odnotowujemy przede wszystkim w handlu wyrobami chemicznymi.

Z kolei francuski eksport do Polski zdominowany jest przez bogatą grupę wyrobów elektro-mechanicznych (wyroby przemysłu samochodowego, maszyny i urządzenia przemysłowe, sprzęt elektryczny i elektroniczny) oraz chemicznych (produkty farmaceutyczne i para-chemiczne, chemia organiczna, tworzywa sztuczne, kosmetyki). Te dwie grupy towarowe stanowią prawie $\frac{3}{4}$ wartości francuskiego eksportu na rynek polski. Pozostałe branże towarowe jak metalurgiczna, paliwowo-energetyczna, włókiennicza, rolno-spożywcza - mają mniejsze znaczenie.

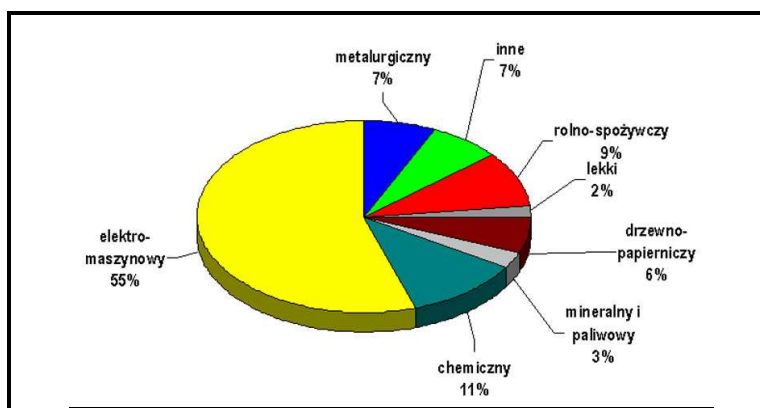
Szacuje się, że w 2010 r. wzajemne obroty osiągną wartość 14 mld euro (w tym 8 mld euro polski eksport do Francji i 6 mld euro polski import z Francji), wracając tym samym do poziomu przed-kryzysowego.

Wymiana handlowa polsko-francuska

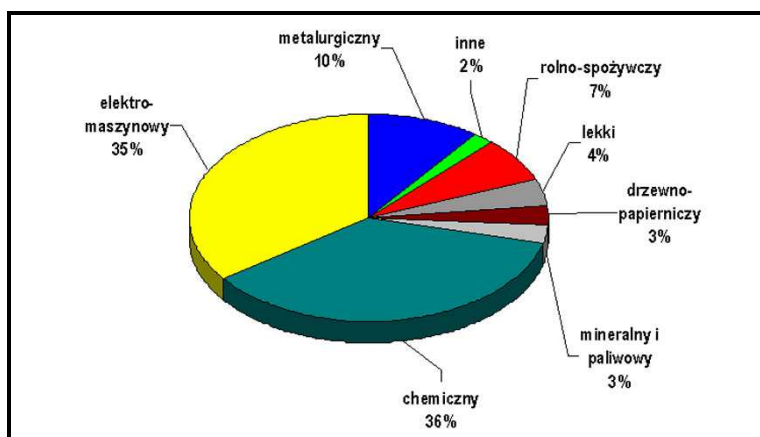


Struktura towarowa wymiany handlowej Polski z Francją w 2009 r.

Eksport Polski do Francji



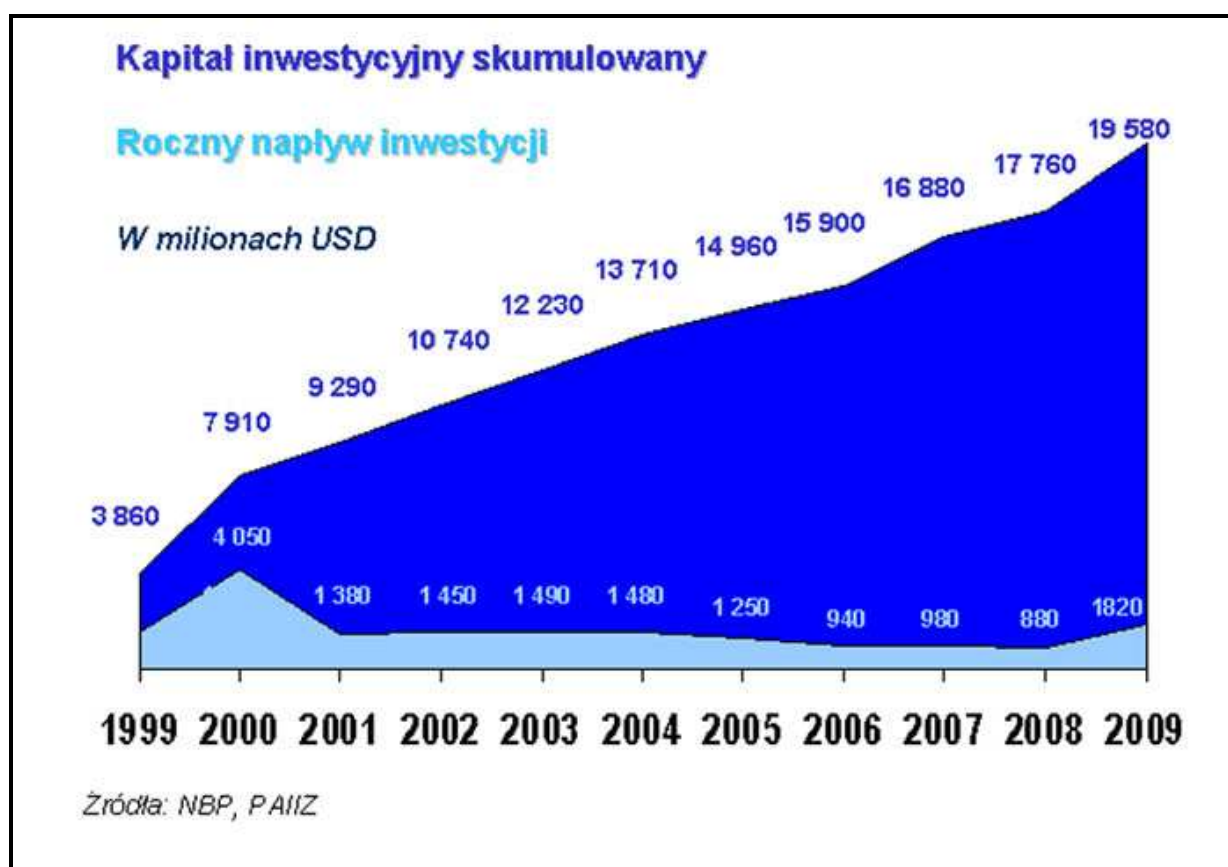
Import Polski z Francji



3.2. Inwestycje francuskie w Polsce

Skumulowany kapitał firm francuskich w Polsce na koniec 2009 r. szacuje się na 15,5 mld euro. Średnioroczne przyrosty w ostatnich latach kształtowały się na poziomie 1 mld euro, natomiast w 2000 r. miała miejsce spektakularna inwestycja kapitałowa o wartości ponad 3 mld euro w wyniku zakupu pakietu akcji Telekomunikacji Polskiej S.A. przez France Télécom, co wraz z pozostałymi inwestycjami w skali rocznej przekroczyło poziom 4 mld euro. W ostatnich latach znacząco wzrastają inwestycje francuskie w sektorze energetycznym. Kapitał francuski w większości ulokowany jest w akcjach bądź udziałach firm, natomiast tzw. greenfield stanowią 1/3 wartości.

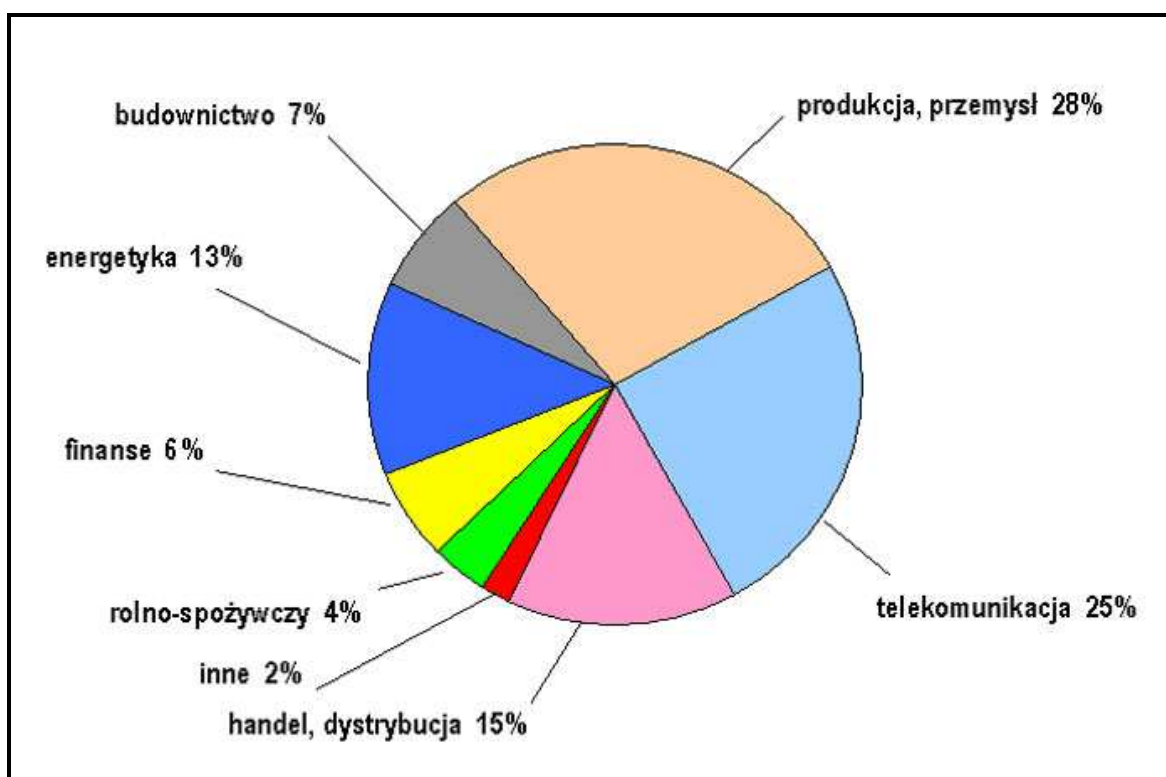
Ewolucja inwestycji francuskich w Polsce



Inwestycje francuskie w Polsce ulokowane są przede wszystkim w czterech dziedzinach: w przemyśle - 28% (nowe technologie produkcyjne: Thompson, Alstom, Vivendi, Alcatel, Michelin, Faurecia, Saint Gobain, Lafarge), telekomunikacji - 25% (głównie po przejęciu w 2000 r. większości akcji Telekomunikacji Polskiej S.A. przez France Télécom), w wielkich sieciach dystrybucji handlowej - 15% (hiper- i super-markety: Auchan, Carrefour, Casino itd.) oraz w energetyce - 13% (głównie Electricité de France). Inne dziedziny francuskiego zaangażowania w Polsce to: budownictwo (BEG, Bouygues), hotelarstwo (Accor), rolnictwo (Gervais Danone, Saint Louis Sucre, Seita, Bonduelle), usługi komunalne (Veolia, Dalkia), nieruchomości

(Klépierre), media (Canal Plus), a także bankowość (Crédit Agricole, Société Générale). Dominująca wartość zaangażowanego kapitału przypada na duże firmy, ale należy również uwzględnić sporą ilość małych i średnich przedsiębiorstw francuskich na rynku polskim; W efekcie firmy francuskie plasują się na 3 miejscu wśród inwestorów zagranicznych w Polsce z udziałem na poziomie 12%. Na rynku polskim ulokowanych jest około 1000 francuskich podmiotów gospodarczych, z czego 10% to duże firmy inwestycyjne. Firmy francuskie pozostają jednym z największych zagranicznych pracodawców (ok. 170 tys. miejsc pracy). Inwestycje francuskie w Polsce znacząco przyczyniają się do wzrostu polskiego eksportu (ponad 50% towarów wytwarzanych przez firmy francuskie w Polsce kierowana jest na eksport).

Struktura branżowa inwestycji francuskich w Polsce na koniec 2009 r.



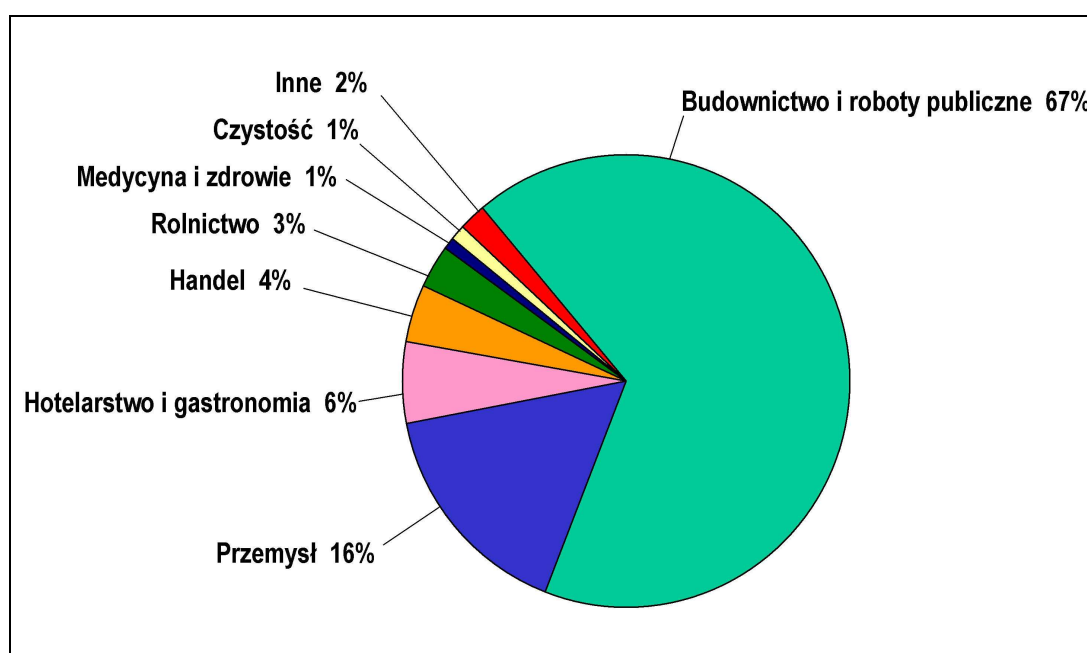
Inwestycje polskie we Francji nie odgrywają istotnej roli; Szacuje się je na 1 mld euro. Kapitał ten jest ulokowany głównie w spółkach handlowych, zajmujących się transakcjami eksportowo-importowymi z Polską, a także w firmach usługowych (głównie z sektora budowlano-montażowego). Reprezentowane branże to: wyroby metalowe oraz narzędzia, urządzenia pomiarowe, stolarka i meble, tekstylia i konfekcja, a także transport i usługi remontowo-budowlane. Do inwestycji polskich we Francji należy zaliczyć również zaangażowanie kapitałowe polsko-zagranicznych banków. Aby mieć pełny obraz zainwestowanego polskiego kapitału we Francji, należałoby uwzględnić także transakcje zakupu akcji na giełdach.

3.3. Usługi polskie we Francji

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej nasze firmy mogą swobodnie świadczyć usługi na rynku francuskim oraz uczestniczyć w przetargach publicznych. W praktyce dotyczy to w szczególności budownictwa i robót publicznych oraz mechaniki i przemysłów przetwórczych, a w mniejszym stopniu handlu, gastronomii i hotelarstwa oraz rolnictwa. Obecnie na terenie Francji usługi świadczy ponad 3,6 tys. firm polskich, stanowiąc ¼ wszystkich zagranicznych podmiotów gospodarczych działających na rynku francuskim. Dominująca większość tych firm reprezentowała branżę budowlano-montażową (67%), mniej branże przemysłowe (16%), następnie hotelarstwo i gastronomię (6%), handel (4%), a najmniej rolnictwo (2%), medycynę (1%) i utrzymanie czystości (1%). Polskie firmy wykazują rosnące zainteresowanie francuskim rynkiem usług, realizują coraz większe kontrakty, uczestniczą w branżowych targach i wystawach (podwykonawstwo przemysłowe, budownictwo, przemysł drzewny, przetwórstwo rolno-spożywcze) oraz coraz częściej, choć z rezerwą, uczestniczą w przetargach publicznych. Generalnie polskie firmy cieszą się dobrą opinią wśród partnerów francuskich (realizacja kontraktu, efektywność pracy, jakość usług), co często potwierdzają również wyniki kontroli francuskiej inspekcji pracy.

Całkowite otwarcie francuskiego rynku pracy m.in. dla obywateli polskich dokonane z dniem 1 lipca 2008 r. w konsekwencji stworzyło sprzyjające warunki do swobodnego podejmowania pracy przez Polaków w przedsiębiorstwach francuskich, a także firmom polskim obecnym na tutejszym rynku pozwala zatrudniać Polaków do realizacji swoich kontraktów

Usługi polskie we Francji – według branż – na koniec 2009 r.



Mimo otwarcia i postępującej liberalizacji w przepisach - istnieją pewne bariery w dostępie do francuskiego rynku pracy dla firm i obywateli polskich, a są one następujące:

- nieznajomość języka francuskiego ; Wśród małych i średnich przedsiębiorstw język angielski nie jest językiem biznesu. Głównym językiem kontaktowym jest język francuski;

- wadliwie zawierane umowy handlowe (nieporozumienia natury lingwistycznej oraz natury prawnej powodują negatywne konsekwencje w realizacji kontraktów, skutkując nawet sporami sądowymi);

- problemy z założeniem firmowych kont bankowych dla zagranicznych/polskich firm, w przypadku gdy pragną wejść na rynek francuski przez założenie nowej spółki, a wspólnicy zawiązywanej spółki są rezydentami zagranicznymi/polskimi;

- obowiązek przynależności do Kasy Urlopów Płatnych Budownictwa, jeżeli w kraju pochodzenia firmy nie istnieje system ekwiwalentny lub jeżeli nie podpisano rządowej umowy bilateralnej znoszącej ten obowiązek;

- stosowanie przez podmioty francuskie swoich przepisów często jako nadrzędnych względem uregulowań unijnych (szczególnie widoczne w sektorze budownictwa i prac publicznych) ; Klasycznym przykładem jest obowiązek posiadania dodatkowego ubezpieczenia tzw. gwarancji 10-letniej (*garantie décennale*), wymaganej w przypadku realizacji prac budowlanych na terenie Francji; Francuskie firmy ubezpieczeniowe odmawiają udzielania tego typu gwarancji firmom zagranicznym (w tym polskim), zaś polscy ubezpieczyciele tego typu świadczenie mają od niedawna w swojej ofercie i to niektórzy ; Powyższe utrudnia firmom zagranicznym samodzielne uczestnictwo w przetargach; Zasadniczo mogą one uczestniczyć jako podwykonawcy firm francuskich ; Gwarancja 10-letnia jest możliwa do uzyskania po rejestracji firmy zagranicznej we Francji;

- trudności w uzyskaniu przez polskich eksporterów dodatkowych certyfikatów, bądź atestów francuskich na niektóre wyroby, potwierdzających zgodność tych towarów z normami francuskimi w zakresie jakości lub bezpieczeństwa, mimo, iż firmy polskie posiadają certyfikaty unijne potwierdzające ich jakość i tym samym dopuszczające do obrotu na rynku wspólnotowym;

- brak znajomości francuskich przepisów prawa pracy mających zastosowanie do oddelegowanego personelu w ramach świadczenia usług;

- problemy w uznawaniu kwalifikacji zawodowych (np. elektryków, hydraulików, operatorów dźwigów) oraz dyplomów wyższych uczelni (np. lekarze czy inżynierowie niektórych specjalności).

4. Formy działalności gospodarczej we Francji

Przystąpienie przez Polskę do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. otworzyło nowe możliwości prowadzenia działalności zarobkowej. Od tej chwili Polacy nie muszą uzyskiwać karty handlowca zagranicznego (*Carte d'identité de commerçant étranger*).

Należy zaznaczyć, że we francuskim systemie prawnym nie istnieje specyficzna ustawa dotycząca spółek z kapitałem zagranicznym. Firmy zagraniczne zamierzające inwestować na terenie Francji mają wiele możliwości, co do ukształtowania swojego statusu prawnego - oczywiście w ramach obowiązującego francuskiego prawodawstwa. Wybór optymalnej opcji zależy od strategii, rodzaju działalności firmy. W zasadzie nie istnieją ograniczenia dotyczące inwestycji zagranicznych we Francji.

Polski przedsiębiorca zamierzający współpracować bądź związać się kapitałowo z firmą francuską może wcześniej sprawdzić kondycję finansową partnera i jego wypłacalność korzystając z zapisów rejestrów sądowych lub usług wywiadowni handlowych.

Inwestor zagraniczny chcący prowadzić we Francji działalność gospodarczą może działać jako osoba fizyczna lub osoba prawna. Spółka zagraniczna zamierzająca wejść na rynek francuski może utworzyć na początku przedstawicielstwo, co umożliwi, przy relatywnie niewielkich nakładach finansowych, poznanie potrzeb lokalnego rynku i realnych możliwości prowadzenia działalności gospodarczej.

Kilka rodzajów działalności wymaga spełnienia pewnych warunków, w tym uzyskania pozwolenia na ich prowadzenie, jak i złożenia stosownych gwarancji finansowych. Dotyczy to m.in. prowadzenia biura turystycznego, sprzedaży alkoholu i wyrobów tytoniowych, działalności ubezpieczeniowej, transportu towarów i osób, wynajmu pojazdów, prowadzenia apteki itd. Wykaz dziedzin objętych w/w ograniczeniami oraz wykaz instytucji uprawnionych do wydawania stosownych pozwoleń można znaleźć m.in. na stronie: www.paris-entreprises.net > Kit du créateur¹.

4.1. Samozatrudnienie

Na francuskich stronach internetowych istnieje wiele przewodników informujących potencjalnych przedsiębiorców o istotnych elementach związanych z przygotowywaniem projektu przedsiębiorstwa, wyborem jego formy prawnej czy o poszczególnych etapach procedury tworzenia i rejestracji własnej firmy.

¹ http://www.greffe-tc-paris.fr/createur/activites_reglementees.htm

Przykładowo - takie przewodniki można znaleźć na stronie Agencji na rzecz tworzenia przedsiębiorstw², czy też na stronie Paryskiej Izby Handlowo-Przemysłowej³. Na stronie Paryskiej Izby Rzemiosła⁴ znajduje się przewodnik opisujący, w jaki sposób tworzyć, zarządzać, rozwijać i jak zakończyć działalność rzemieślniczą oraz informacja o kosztach związanych z tworzeniem przedsiębiorstwa. Strona ma linki m.in. do strony paryskiego rejestru sądowego (www.greffe-tc-paris.fr) gdzie można znaleźć dane na temat działalności licencjonowanej (koncesjonowanej) i adresy instytucji wydających stosowne koncesje.

Interesująca jest strona www.laloi.com, w dość przejrzysty sposób opisująca formalności związane z tworzeniem różnych form prawnych przedsiębiorstwa jak i podstawowe wymagania prawne w zakresie rejestracji firmy.

Nowością jest wprowadzony w życie od 1-ego stycznia 2009 r. nowy status przedsiębiorcy indywidualnego tzw. *auto-entrepreneur*. Celowym jest też zapoznanie się ze stroną www.auto-entrepreneur.fr zawierającą informacje o różnych etapach tworzenia firmy, formalnościach z tym związanych i innych kwestiach odnoszących się do rozwijania przedsiębiorczości. Szereg uproszczeń związanych z rozpoczęciem działalności jak również atrakcyjny system opodatkowania i ubezpieczenia społecznego, spowodowały, że od stycznia 2010 r. już ponad 276.000 osób zdecydowało się na rozpoczęcie własnej działalności.

Z nowych uregulowań skorzystać mogą wyłącznie osoby fizyczne, które zamierzają otworzyć własną i indywidualną działalność gospodarczą.

Tworząc przedsiębiorstwo należy zdefiniować rodzaj przewidywanej działalności. We Francji wyróżniane są cztery grupy działalności:

- rzemieślnicza - niezależna działalność produkcyjna, przetwórcza, wykonywanie napraw, świadczenie usług korzystając ewentualnie z pomocy swej rodziny i przy zatrudnieniu nie więcej niż 10 pracowników (*salariés*). Działalność ta rejestrowana jest w Rejestrze Zawodów (*Répertoire des métiers*). Rzemieślnicy należą do izb rzemieślniczych. Zakładając firmę rzemieślnik winien złożyć wymagane dokumenty w Centrum Formalności Przedsiębiorstw (*Centre de formalités des entreprises - CFE*)⁵ znajdującym się przy właściwej terytorialnie Izbie Rzemieślniczej.
- przemysłowa - niezależna działalność produkcyjna, przetwórcza, wykonywanie napraw, świadczenie usług przy zatrudnieniu więcej niż 10

² Agence pour la création d'entreprises ; www.apce.com ; tytuł: *Je crée mon entreprise*

³ Chambre de commerce et d'industrie de Paris ; www.ccip.fr ; tytuł: *Création d'entreprise*

⁴ Chambre de Métiers de Paris ; www.cm-paris.fr

⁵ Jest to instytucja pośrednicząca w uzyskaniu przez przedsiębiorcę niezbędnych rejestracji, numerów identyfikacyjnych, itp.

pracowników. Działalność ta rejestrowana jest w Rejestrze Handlowym i Spółek (*Registre du commerce et des sociétés*). Zakładając firmę prowadzącą działalność przemysłową należy złożyć wymagane dokumenty w Centrum Formalności Przedsiębiorstw znajdującym się przy właściwej terytorialnie Izbie Handlowo-Przemysłowej.

- handlowa - obejmuje operacje handlowe (nabywanie dóbr celem ich odsprzedaży, pośrednictwo handlowe, transport towarów itp.) oraz działalność związaną z handlem (np. szkoła nauki jazdy, agencja handlowa, itd.). Działalność ta rejestrowana jest zazwyczaj w Rejestrze Handlowym i Spółek. Handlowcy należą do izb handlowo-przemysłowych. Zakładając przedsiębiorstwo handlowiec winien złożyć wymagane dokumenty w Centrum Formalności Przedsiębiorstw znajdującym się przy właściwej terytorialnie Izbie Handlowo-Przemysłowej.
- wolne zawody reglamentowane (np. adwokaci, biegli księgowi, lekarze) lub niereglamentowane (np. tłumacze, konsultanci) - niezależna działalność o charakterze intelektualnym (patrz pkt. 4.2). Podejmując indywidualną działalność związaną z wykonywaniem wolnego zawodu, zainteresowany powinien złożyć wszystkie dokumenty w Centrum Formalności Przedsiębiorstw oraz we właściwym dla swojego adresu zamieszkania biurze URSSAF⁶.

Nowo utworzone przedsiębiorstwo otrzymuje, za pośrednictwem Centrum Formalności Przedsiębiorstw przyznawany przez urząd statystyczny (*INSEE*) numer identyfikacyjny tzw. SIRET składający się z 14 cyfr zawierający w sobie numer SIREN (identyfikujący przedsiębiorstwo) oraz NIC (identyfikujący lokalizację lub główną siedzibę przedsiębiorstwa). INSEE przyznaje również kod APE określający główny profil działalności przedsiębiorstwa.

Każdy rzemieślnik, handlowiec czy przemysłowiec rozpoczynając prowadzenie działalności zobowiązany jest wносить składkę na ubezpieczenia społeczne (ubezpieczenie zdrowotne i macierzyńskie, rodzinne, inwalidzkie i emerytalne)⁷. Składka jest wyliczana na podstawie przychodów przedsiębiorstwa. Z tym, że w pierwszych dwóch latach działalności mogą to być roczne stawki ryczałtowe przychodu odpowiednio w wysokości 7.006 euro (za pierwszy rok działalności) i 10.508 euro (drugi rok działalności). Składki są płatne co miesiąc począwszy od trzeciego miesiąca po rozpoczęciu działalności. Istnieje możliwość obliczenia (obniżenia) składki w drugim roku, w oparciu o rzeczywiste przychody uzyskiwane z prowadzonej działalności. Ulgi w opłacaniu składek mogą uzyskać bezrobotni tworzący swoje przedsiębiorstwo, pracownicy najemni chcący utworzyć własne

⁶ Francuski odpowiednik ZUS

⁷ www.le-rsi.fr

przedsiębiorstwo, jak i osoby uzyskujące przychody roczne poniżej określonych progów.

4.2. Wolne zawody (*professions libérales*)

Osoby posiadające kwalifikacje do wykonywania wolnego zawodu we Francji mogą prowadzić działalność indywidualną i wówczas określa się ich pojęciem pracowników niezależnych (*travailleur indépendant*). Wśród wolnych zawodów rozróżnia się zawody reglamentowane i niereglamentowane.

4.2.1. Wolne zawody reglamentowane

Te kwestie są regulowane odrębnymi przepisami prawnymi i najczęściej ich przedstawiciele zorganizowani są w izby czy zrzeszenia. Do tej grupy należą: lekarze, psycholodzy, weterynarze, zawody paramedyczne, architekci, geodeci, adwokaci i inne zawody związane z wymiarem sprawiedliwości (*professions juridiques*), biegli księgowi i rewidenci księgowi, agenci nieruchomości, rzecznicy patentowi, tłumacze symultaniczni. Innym przyznano status szczególny np. agenci ubezpieczeniowi.

Niemniej, wszyscy praktykujący wolny zawód reglamentowany muszą przestrzegać zasad zebranych w tzw. *codes de déontologie* (kodeksy etyki zawodowej) swojej profesji i są poddani kontroli organizacji zawodowych, do których przynależą.

Tytuł osób wykonujących wolny zawód reglamentowany chroniony jest przez prawo. Obywatele polscy, chcący wykonywać we Francji jeden z w/w zawodów muszą uzyskać zgodę właściwej izby i wpis na listę uprawnionych do wykonywania zawodu. Często wydanie takiej zgody poprzedza uznanie dyplomu polskiego za ekwiwalent dyplomu francuskiego, koniecznego do wykonywania danej profesji oraz złożenie egzaminów zawodowych udowadniających kompetencje zawodowe niezbędne do prowadzenia praktyki we Francji.

W prawie wspólnotowym rozróżnia się uznawanie dyplomów i kwalifikacji dla celów akademickich oraz uznawanie kwalifikacji dla celów zawodowych.

W przypadku uznawania dla celów zawodowych chodzi o uznanie posiadanych kwalifikacji, a nie uzyskanych stopni i tytułów naukowych. Uznawanie kwalifikacji zdobytych w innym państwie UE następuje:

- w celu podjęcia pracy w zawodzie nieregulowanym - automatycznie;
- w celu podjęcia pracy w zawodzie regulowanym na - podstawie tzw. dyrektyw ogólnych (89/48/EWG, 92/51/EWG, 99/42/WE) lub dyrektyw

sektorowych (w przypadku zawodów: lekarza, lekarza stomatologa, lekarza weterynarii, pielęgniarki, położnej, aptekarza, architekta).

System uznawania dyplomów odnosi się tylko i wyłącznie do profesji, do których wykonywania w kraju pochodzenia niezbędne jest posiadanie określonych kwalifikacji zawodowych, potwierdzonych wiedzą teoretyczną i praktyczną nabytą w trakcie pełnego cyklu kształcenia.

Generalnie, system uznawania dyplomów nie sprowadza się do automatycznego uznawania kwalifikacji zawodowych nabytych w kraju pochodzenia. Każde podanie złożone we Francji czy innym kraju UE/EOG jest rozpatrywane indywidualnie przez kompetentne władze.

Informacje o procedurze uznawania dyplomów (uznanie „akademickie” i uznanie zawodowe) można znaleźć na stronie informacyjnego centrum uznawalności wykształcenia, NARIC - *National Academic Recognition and Information Centre*⁸.

Od momentu akcesji Polski do UE władze francuskie przyjęły rozwiązania prawne precyzujące zasady potwierdzania i uznawania m.in. polskich dyplomów i kwalifikacji zawodowych w odniesieniu do wybranych zawodów: pielęgniarek, lekarzy niektórych specjalności, architektów itp.

Przedstawiciele wolnych zawodów obok działalności samodzielnej (indywidualna działalność gospodarcza) mogą prowadzić działalność w formie spółki. Spółki właściwe dla wolnych zawodów to spółka cywilna wolnych zawodów (SCP) i spółka kapitałowa mająca za przedmiot wykonywanie wolnego zawodu (np. SELARL - spółka wolnego zawodu z ograniczoną odpowiedzialnością, SELAFA - spółka akcyjna wolnego zawodu, SELAS - spółka akcyjna uproszczona wolnego zawodu, SELCA - spółka komandytowo akcyjna wolnego zawodu).

Spółka cywilna wolnych zawodów (*Société Civile Professionnelle* - SCP)

Powyższa spółka została utworzona w 1966 roku⁹ by umożliwić osobom fizycznym posiadającym kwalifikacje do wykonywania wolnego zawodu reglamentowanego na wykonywanie go wspólnie w ramach spółki. Należy podkreślić, że warunkiem utworzenia spółki jest wykonywanie przez wspólników tego samego zawodu.

Zalety:

- brak wymogu posiadania kapitału minimalnego w chwili zakładania spółki,
- zasada niezależności członków spółki,

⁸ www.ciep.fr/enic-naricfr

⁹ Ustawa z dnia 29.11.1966 r. dotycząca spółki cywilnej wolnych zawodów

- swoboda funkcjonowania.

Wady:

- nieograniczona i solidarna odpowiedzialność wspólników,
- formalizm funkcjonowania spółki (wymóg podejmowania wspólnych decyzji).

Spółka kapitałowa wykonująca wolny zawód (*Société d'Exercice Libéral - SEL*)

Możliwość taka została wprowadzona przez ustawę z 31 grudnia 1990 r.¹⁰ W tym celu zostały wybrane następujące typy spółek:

FORMA PODSTAWOWA	FORMA DLA WOLNEGO ZAWODU
SARL (sp. z o.o.)	SELARL (<i>société d'exercice libéral à responsabilité limitée</i>)
SA (spółka akcyjna)	SELAFA (<i>société d'exercice libéral à forme anonyme</i>)
SAS (spółka akcyjna uproszczona)	SELAS (<i>société d'exercice libéral par actions simplifiée</i>)
SCA (spółka komandytowo-akcyjna)	SELCA (<i>société d'exercice libéral en commandite par actions</i>)

Aby zarejestrować jedną z powyższych spółek w Rejestrze Handlowym i Spółek konieczna jest uprzednia zgoda odpowiedniej organizacji zrzeszającej członków danego wolnego zawodu (np. dla notariuszy będzie to Okręgowa Izba Notarialna).

Wykonywanie wolnego zawodu w formie spółki handlowej jest możliwe w odniesieniu do trzech grup działalności:

- prawniczej (np. adwokaci, notariusze, komornicy sądowi),
- technicznej (np. architekci, biegli księgowi, agenci ubezpieczeniowi),
- medycznej (np. lekarze, pielęgniarki, aptekarze).

Udział w kapitale spółki, według tradycyjnej formuły, mogły posiadać jedynie osoby wykonujące aktualnie dany wolny zawód w konkretnej spółce. Z czasem „udostępniono” część tego kapitału, (która nie może jednak przekroczyć jego połowy) np. dla osób wykonujących dany wolny zawód w ramach innej

¹⁰ Ustawa z dnia 31 grudnia 1990 r. dotycząca wykonywania wolnych zawodów w formie spółki kapitałowej

struktury, a nawet dla osób w ogóle nieposiadających uprawnień do jego wykonywania (oprócz działalności medycznej gdzie próg wynosi 25%). Ten wyjątek nie dotyczy jednak pierwszej grupy działalności, tzn. zawodów prawniczych.

Odpowiedzialność cywilna wspólników została ukształtowana w specyficzny sposób. W konsekwencji, każdy z nich odpowiada całym swoim majątkiem za czynności, których dokonał w ramach wykonywania wolnego zawodu. Za czynności dokonane przez innych wspólników lub osoby zarządzające spółką, odpowiada on jedynie do wysokości wniesionego wkładu. W każdym przypadku solidarną odpowiedzialność ze wspólnikiem ponosi spółka.

Sposobem na ograniczenie przez wspólnika finansowych konsekwencji jego odpowiedzialności zawodowej jest posiadanie ubezpieczenia, które zresztą w większości wypadków jest obowiązkowe.

Pomimo tego, że z racji na formę działalności spółki kapitałowe wykonujące wolny zawód są spółkami handlowymi, przedmiot ich działalności nie podlega przepisom prawa handlowego. W konsekwencji w razie ewentualnego sporu z taką spółką właściwy dla jego rozstrzygnięcia jest sąd cywilny, a nie gospodarczy.

Zalety:

- niezależność osób wykonujących wolny zawód chroniona prawem,
- odpowiedzialność wspólników ograniczona do wysokości wniesionego wkładu za wyjątkiem wypadków szczególnych,
- korzystniejszy system podatkowy,
- oddzielenie majątku osobistego od majątku związanego z wykonywaną działalnością.

Wady:

- koszty i formalizm związany z tworzeniem spółki,
- formalizm związany z funkcjonowaniem spółki.

4.2.2. Wolne zawody niereglamentowane

Grupują one wszystkie profesje, które nie są związane ani z działalnością handlową, ani rzemieślniczą, ani przemysłową czy też rolniczą i niepodlegające odrębnemu uregulowaniu prawnemu. Do tej grupy należą wszystkie osoby, które wykonują niezależnie praktykę, której przedmiotem są usługi intelektualne, np. tłumacze, konsultanci.

Forma przedsiębiorstwa indywidualnego jest odpowiednia do działalności o niewielkim ryzyku i ograniczonych inwestycjach. Jest łatwa do założenia, prosta w zarządzaniu. Minusem tej formy są wysokie składki socjalne płacone przez pierwsze dwa lata działalności na podstawie ryczałtu nieuwzględniającego dochodów oraz system opodatkowania (podatek dochodowy od osób fizycznych) ograniczający możliwości samofinansowania przedsiębiorstwa indywidualnego.

4.3. Rodzaje spółek

We francuskim systemie prawnym istnieją dwie kategorie spółek: spółki cywilne i spółki handlowe. Podstawowe regulacje wspólne dla wszystkich spółek znajdują się w art. 1832 i nast. Kodeksu cywilnego.

Spółki cywilne zostały uregulowane w art. 1845 i nast. Kodeksu cywilnego. Poszczególne typy spółek prawa handlowego zostały natomiast uregulowane w art. L. 210-1 i nast. Kodeksu handlowego.

4.3.1. Spółki cywilne (*Sociétés Civiles*)

Spółka cywilna powstaje na mocy umowy, co najmniej dwóch osób i ma na celu osiągnięcie zysku przez wspólników albo też zmniejszenie ponoszonych kosztów. W odróżnieniu od uregulowań polskich, francuska spółka cywilna posiada osobowość prawną od momentu rejestracji w Rejestrze Handlowym i Spółek.

Wspólnicy odpowiadają całym swoim majątkiem osobistym za zobowiązania spółki. Niemniej jednak, rozdział tej odpowiedzialności pomiędzy poszczególnych wspólników odbywa się proporcjonalnie do wniesionych wkładów (art. 1857 Kodeksu cywilnego). Ponadto, odpowiedzialność wspólników ma charakter subsydiarny. Oznacza to, że wierzyciele spółki mogą prowadzić egzekucję z ich majątków osobistych jedynie w przypadku, gdy egzekucja z majątku spółki okazała się bezskuteczna.

Forma spółki cywilnej jest wykorzystana głównie do prowadzenia działalności w zakresie zarządzania nieruchomościami (*Société Civile Immobilière - SCI*), produkcji rolnej lub jest zakładana przez osoby wykonujące wolne zawody (patrz pkt 4.2).

Rozpoczęcie działalności handlowej przez spółkę cywilną prowadzi do „przekształcenia” jej charakteru prawnego - w spółkę handlową lub do powstania tzw. faktycznej spółki handlowej istniejącej obok spółki cywilnej. W każdym wypadku spółka nie mogłaby dłużej zachować swojego cywilnego charakteru. W wypadku problemu z określeniem prawnego charakteru spółki, pomocą służy podział działalności o charakterze cywilnym na następujące kategorie:

- rolnicza,
- wydobywanie surowców,
- eksploatacja praw własności intelektualnej,
- wolne zawody,
- niektóre operacje na rynku nieruchomości (zakup terenu w celu jego dalszej odsprzedaży po wzniesieniu budynku oraz wynajem nieruchomości),
- działalność spółdzielni.

Niemniej jednak zalecana jest dalece idąca ostrożność przy dokonywaniu kwalifikacji wykonywanej działalności jako cywilnej ze względu na istnienie licznych wyjątków.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY:

- poszanowanie zasady niezależności wspólników
- brak kapitału minimalnego

NAJISTOTNIEJSZE WADY:

- nieograniczona odpowiedzialność wspólników
- kolektywne podejmowanie decyzji

4.3.2. Spółki handlowe (*Sociétés Commerciales*)

Od końca lat 80-tych ustawodawca francuski uchwalając kilka istotnych ustaw uprościł i ułatwił procedury zakładania i funkcjonowania spółek handlowych we Francji. Najważniejsze zmiany dotyczą art. utworzenia modelu spółki akcyjnej o dwustopniowym systemie zarządzania (podobnie jak w Polsce kompetencje dzielą się pomiędzy Zarząd i Radę Nadzorczą), uproszczenia procedur tworzenia spółek niepublicznych, uczestnictwa pracowników w zyskach spółki, możliwości tworzenia jednoosobowych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółek akcyjnych uproszczonych.

Do spółek handlowych zaliczane są: spółka jawna, spółka komandytowa zwykła, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka komandytowo-akcyjna, spółka akcyjna uproszczona oraz spółka akcyjna.

Według statystyk, w 2009 r. 43% utworzonych firm stanowiły spółki handlowe. Największą popularnością cieszyła się przy tym spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (SARL) (85% nowo utworzonych podmiotów). Warto podkreślić, że w tej liczbie zostały ujęte również jednoosobowe spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (EURL) (23,6% spośród utworzonych sp. z o.o.) oraz odpowiednik spółki z ograniczoną odpowiedzialnością dla wolnych zawodów (SELARL) (1,2% spośród utworzonych sp. z o.o.). Niemniej jednak

należy podkreślić, że poczynając od 2009 r. i umożliwienia prowadzenia działalności gospodarczej jako tzw. *auto-entrepreneur* (patrz pkt 4.1), popularność spółki z o.o. systematycznie maleje wśród małych przedsiębiorców.

Spółki komandytowe stanowią dzisiaj rzadkość i w konsekwencji nie będą stanowiły przedmiotu dalszych rozważań.

Spółka jawna (*Société en Nom Collectif – SNC*)

Spółka jawna została uregulowana w art. L. 221-1 do L. 221-17 Kodeksu handlowego. Wspólnikami tej spółki mogą to być zarówno osoby fizyczne jak i prawne. Wspólnicy, z chwilą utworzenia spółki, nabywają status handlowców (*commerçants*).

Co do zasady, każdy wspólnik ma prawo reprezentować spółkę.

W spółce jawnej wspólnicy odpowiadają za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swoim majątkiem solidarnie z pozostałymi wspólnikami. Podobnie jak w spółce cywilnej, osobista odpowiedzialność wspólników ma charakter subsydiarny. W konsekwencji wierzyciel może prowadzić egzekucję z majątku wspólnika tylko w przypadku, gdy egzekucja z majątku spółki okazała się bezskuteczna.

W ujęciu historycznym spółki jawne były przeważnie spółkami rodzinnymi. Obecnie ta forma prawna jest także wykorzystywana przez zagranicznych inwestorów i przedsiębiorców, ze względu na korzystny system podatkowy w przypadku działalności prowadzonej na mniejszą skalę.

Utworzenie spółki jawnej nie wymaga ustalenia i wniesienia minimalnego kapitału.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY:

- brak minimalnego kapitału zakładowego
- duża stabilność dla osób zarządzających spółką (odwołanie tylko jednomyślną uchwałą wspólników, a więc przy czynnym udziale wspólnika, którego głosowanie dotyczy)

NAJISTOTNIEJSZE WADY:

- solidarna odpowiedzialność wszystkich wspólników
- utrudnienia w wyjściu ze spółki (zbycie udziałów wymaga jednomyślnej zgody wspólników, przy czym zainteresowany również głosuje)

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (*Société A Responsabilité Limitée* - SARL)

Francuska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością uregulowana została przepisami art. L. 223-1 do L. 223-43 Kodeksu handlowego. Warto podkreślić, że jest to najczęściej wybierana we Francji forma prowadzenia działalności gospodarczej spośród wszystkich spółek handlowych.

Skąd taka popularność jednej, spośród szerokiego wachlarza spółek przewidzianych przepisami Kodeksu handlowego? Wydaje się, że odpowiedź na to pytanie zawiera się w uniwersalności spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, ponieważ poprzez zapewnienie wspólnikom dużej swobody działania ta forma prawna nadaje się zarówno dla małych firm, jak i przedsiębiorstw o znacznych rozmiarach.

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku spółki akcyjnej i spółki akcyjnej uproszczonej, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest zobowiązana ujawniać w każdym roku swoje sprawozdanie finansowe.

Podobnie jak w Polsce, francuska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może występować w formie jednoosobowej (*Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée* - EURL).

Do zawiązania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością konieczna jest umowa spółki sporządzona na piśmie. Niemniej jednak konieczność dochowania obowiązkowej w Polsce formy notarialnej jest niezwykle rzadka. Jest ona wymagana jedynie w nielicznych przypadkach wniesienia aportu w postaci nieruchomości. Podobnie rzecz ma się z tłumaczeniami dokumentów, jeżeli spółka zakładana jest przez obcokrajowców. W takim przypadku do założenia spółki z powodzeniem wystarczą tłumaczenia nieprzysięgłe.

Jedną z nowości wprowadzonych przez ustawę z 2 sierpnia 2005 r., a urzeczywistnionych w praktyce w dekrete z 9 marca 2006 r., jest istnienie wzorca typowej umowy jednoosobowej spółki z o.o. W takim przypadku, sporządzenie umowy spółki ogranicza się do wypełnienia gotowego formularza i uzupełnienia go o podstawowe dane (nazwa spółki, przedmiot działalności, tożsamość wspólnika, wysokość kapitału zakładowego, itp.).

Ustawa z 4 sierpnia 2008 r., zwana ustawą „*Loi de modernisation de l'économie - LME*”, zakłada, iż obowiązuje jeden wzór standardowej umowy spółki (ustalony w Dekrecie z 9 marca 2006 r., zob. www.legifrance.gouv.fr), który stosowany jest z mocy prawa przy tworzeniu jednoosobowej spółki z o.o. Wzór takiej umowy jest udostępniany nieodpłatnie zainteresowanym

w Centrum Formalności Przedsiębiorstw (tzw. *CFE*) lub przez pracownika sekretariatu (*greffier*) Trybunału handlowego.

Umowa spółki określa między innymi nazwę firmy. Jej oznaczenie powinno nastąpić po uprzednim upewnieniu się w Rejestrze Handlowym i Spółek o jej dostępności. Ponadto należy zweryfikować w urzędzie patentowym (*Institut National de la Propriété Intellectuelle - INPI*¹¹) czy wybrana nazwa nie została dotychczas zarejestrowana jako marka.

Niezbędne jest również wyznaczenie siedziby spółki, a więc zawarcie umowy najmu (patrz Rozdział 12. Nieruchomości) lub zakupu lokalu oraz założenie konta bankowego w celu wniesienia wkładów na pokrycie kapitału zakładowego.

W różnych przepisach Kodeksu handlowego znajduje się w sumie kilkanaście elementów, które powinny być obligatoryjne zamieszczone w statucie. Wśród nich figurują m.in. okres, na jaki spółka została założona (maksymalnie może to być 99 lat) czy sposób podziału zysków.

Do innych dokumentów, które należy przygotować zakładając spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością zaliczyć możemy świadectwa o niekaralności członków organu zarządzającego.

Ważnym elementem jest także opublikowanie ogłoszenia o założeniu spółki w wybranej prasie posiadającej uprawnienia do publikacji ogłoszeń prawnych (*Journal d'Annonces Légales*). W przypadku niedochowania tej formalności, oraz innych nieprawidłowości na etapie zakładania spółki założyciele spółki, jak również jej pierwsi zarządcy, mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności. Warto zauważyć, iż ustawa LME zmniejszyła obowiązki w tej dziedzinie ciążące na spółkach jednoosobowych..

Wszelkich formalności niezbędnych do rejestracji spółki należy dokonać w Centrum Formalności Przedsiębiorstw (*Centre de Formalités des Entreprises*).

Zgodnie z ustawą z dnia 1 sierpnia 2003 r. wysokość kapitału zakładowego określa umowa spółki, przy czym ustawowe minimum owego kapitału wynosi symboliczne 1 euro. Zapis ten ma na celu ułatwienie założenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Zaznaczyć tutaj należy, iż spółka o kapitale zakładowym o symbolicznej wysokości nie będzie nawet w stanie pokryć kosztów swojego założenia. Ponadto wspólnicy będą musieli na bieżąco dofinansowywać jej działalność. W rezultacie lepiej jest więc przewidzieć kapitał zakładowy w wysokości kilku tysięcy euro pozwalający na pokrycie początkowych kosztów działalności.

¹¹ www.inpi.fr

Niezależnie od ustalonej w umowie spółki kwoty kapitału zakładowego, w momencie rejestracji spółki wymagane jest pokrycie 20% wkładów pieniężnych. Pozostała kwota powinna zostać wniesiona do spółki w okresie pięciu lat od daty zarejestrowania. Wkłady niepieniężne muszą być pokryte w całości w chwili zarejestrowania spółki.

Art. L. 223-3 Kodeksu handlowego stanowi, że liczba wspólników (którymi mogą być tak osoby fizyczne, jak i prawne) nie może być wyższa niż 100. Należy jednak podkreślić, że w przypadku jednoosobowej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jedynym wspólnikiem nie może być inna jednoosobowa sp. z o.o.

Małżonkowie mogą między sobą, bądź z udziałem osób trzecich zawiązać spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Wspólnikiem może być również obcokrajowiec.

Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki jest ograniczona do wysokości wniesionych wkładów. Mogą oni w każdym czasie, w siedzibie spółki, zasięgać informacji bieżących jak i tych dotyczących trzech ostatnich lat działalności lub rachunkowości spółki.

Udział wspólników w życiu spółki wyraża się przede wszystkim przez uczestnictwo w zgromadzeniach albo konsultacje prowadzone w formie pisemnej. Reforma z 2008 r. ułatwiła zgromadzenia wspólników umożliwiając ich obecność oraz głosowanie poprzez wideokonferencje.

Zarządcą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością może być jedynie osoba fizyczna. Podobnie jak w przypadku wspólników, może to być również obcokrajowiec. Wyboru dokonują wspólnicy, zarówno w swoim gronie, jak i spośród osób trzecich. W przypadku Zarządcy będącego obywatelem polskim, brak jest wymogu posiadania przezeń karty handlowca zagranicznego (*Carte de Commerçant Etranger*).

Zarządca nominowany jest przez jednego lub więcej wspólników reprezentujących bezwzględną większość głosów. Nowy dekret, wprowadzając zmiany do artykułów L. 223-18 i L. 223-29 Kodeksu handlowego, przewidział procedurę na wypadek niezgromadzenia wymaganej większości głosów przy pierwszym głosowaniu. W takiej sytuacji zarządza się ponowne głosowanie, w którym nominacja nastąpi zwykłą większością głosów, niezależnie od ilości głosujących. Umowa spółki może przewidywać, że nominacja Zarządcy będzie wymagała osiągnięcia wyższych progów większości głosów.

Do odwołania zarządcy stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące nominacji przy czym odwołanie bez podania wyraźnego i uzasadnionego powodu pociąga za sobą odpowiedzialność odszkodowawczą względem odwołanego.

Zarządca reprezentuje spółkę wobec osób trzecich. Ma szerokie uprawnienia w podejmowaniu działań w imieniu i na rzecz spółki. Statut może jednak ograniczać uprawnienia zarządcy w pewnych sytuacjach. Dotyczy to zwłaszcza realizacji kontraktów czy operacji ocenianych, jako zbyt ważnych by mogły być pozostawione inicjatywie jednej osoby.

Zarządca, który nie jest udziałowcem spółki lub posiada co najwyżej 50% udziałów jest uważany za pracownika spółki i opłaca składki społeczne tak jak każda osoba zatrudniona na umowę o pracę.

Zarządca ponosi zarówno odpowiedzialność cywilnoprawną, jak i karną za swoje działania.

Na etapie tworzenia spółki warto zwrócić uwagę na kwestię składek społecznych płaconych przez Zarządców. Rodzaj płaconych składek będzie uzależniony od tego, czy osoba zarządzająca dysponuje większością udziałów w spółce francuskiej (*gérant majoritaire*) czy też nie (*gérant minoritaire*) oraz od tego, czy z tytułu zarządzania spółką otrzymuje ona jakieś wynagrodzenie.

W przypadku udziałowca większościowego zarządzającego spółką opłaca się składki na ubezpieczenie w takiej samej wysokości, jak dla francuskich przedsiębiorców indywidualnych. Oznacza to, że nawet w przypadku gdyby nie otrzymywał on żadnego wynagrodzenia, spółka będzie musiała płacić dosyć wysokie składki minimalne, których roczna wysokość wyniesie około 3.000 euro.

Ogólnie należy stwierdzić, że świadczenia z tytułu ubezpieczeń społecznych dla udziałowców większościowych są niższe niż te wypłacane pracownikom.

Udziałowiec mniejszościowy zarządzający spółką, który pobiera wynagrodzenie z tego tytułu opłaca składki na ubezpieczenie na takich samych zasadach, jak pracownicy zatrudnieni na umowę o pracę. Należy tutaj jednak podkreślić, że podleganie przez takiego udziałowca regułom dotyczącym pracowników, z punktu widzenia prawa ubezpieczeń społecznych, nie oznacza przyznania mu statusu pracownika w rozumieniu przepisów prawa pracy.

Wreszcie, jeżeli udziałowiec mniejszościowy nie pobiera wynagrodzenia z tytułu zarządzania spółką nie płaci się żadnych składek na ubezpieczenie społeczne.

Zbycie udziałów spółki osobom trzecim wymaga zgody wspólników reprezentujących co najmniej 50 % udziałów, chyba że statut przewiduje większą liczbę głosów. Natomiast zbycie udziałów na rzecz wspólników odbywa się swobodnie.

Udziały mogą być przekazywane w drodze dziedziczenia, jak również pomiędzy małżonkami, wstępnymi i zstępnymi.

Istnieje możliwość ustanowienia w umowie spółki zapisu o prawie pierwokupu udziałów dla wspólników.

Zbycie udziałów podlega opodatkowaniu w wysokości 3% wartości zbywanych udziałów, (przy czym podatek należny z tego tytułu nie może przekroczyć kwoty 5.000 €). Warto przy tym podkreślić, że podstawą opodatkowania jest:

- cena podana w akcie zbycia,
- rzeczywista wartość udziałów, jeżeli są one zbywane poniżej tej kwoty.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jako osoba prawna podlega podatкови od spółek którego stawka podstawowa wynosi 33,1/3 % rocznego przychodu. Ponadto, dla małych i średnich przedsiębiorstw (zwanymi PME, stanowiących większość francuskich spółek) osiągających obroty poniżej 7.630.000 euro, kwota zysku poniżej 38.120 euro opodatkowana jest w wysokości 15%.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY:

- odpowiedzialność wspólników ogranicza się do wysokości wniesionych aportów
- ewolucyjna struktura ułatwiająca partnerstwo
- Zarządcy mogą korzystać z ubezpieczenia społecznego, które normalnie dostępne jest dla pracowników
- wspólnicy nie sprawujący funkcji Zarządcy mogą być pracownikami spółki

NAJISTOTNIEJSZE WADY:

- podwyższone koszty funkcjonowania wynikające np. z konieczności prowadzenia księgowości spółki
- sformalizowane zasady działalności

Spółka akcyjna (*Société Anonyme - SA*)

Francuska spółka akcyjna uregulowana została w artykułach L. 224-1 do L. 225-270 Kodeksu handlowego.

Ustawodawca definiuje ją jako spółkę:

- której kapitał podzielony jest na akcje,

- utworzoną pomiędzy wspólnikami ponoszącymi straty proporcjonalnie do liczby posiadanych akcji

Forma spółki akcyjnej przeznaczona jest dla dużych przedsiębiorstw.

Może być ona spółką publiczną, jeżeli jej akcje są notowane na giełdzie. Niemniej jednak spółki akcyjne publiczne występują w mniejszości, chociaż posiadają one duży potencjał gospodarczy.

Spółki akcyjne są spółkami „przejrzystymi”, działającymi jawnie, co znaczy, że ich wyniki finansowe są powszechnie znane (podobnie jak w przypadku spółek akcyjnych uproszczonych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością).

Dla tej formy spółki dostępne są wszelkie instrumenty finansowe takie jak np. obligacje, obligacje zamienne, bądź z opcją zamiany na akcje, „*stock option plan*” (opcje korzystnego kupna akcji).

Do zawiązania spółki akcyjnej konieczna jest umowa spółki sporządzona na piśmie. Niemniej jednak konieczność dochowania obowiązkowej w Polsce formy notarialnej jest niezwykle rzadka. Jest ona wymagana jedynie w nielicznych przypadkach wniesienia aportu w postaci nieruchomości. Podobnie rzecz ma się z tłumaczeniami dokumentów, jeżeli spółka zakładana jest przez obcokrajowców. W takim przypadku do założenia spółki z powodzeniem wystarczą tłumaczenia nieprzysięgłe.

Umowa spółki określa między innymi nazwę firmy. Jej oznaczenie powinno nastąpić po uprzednim upewnieniu się w Rejestrze Handlowym i Spółek o jej dostępności. Ponadto należy zweryfikować w urzędzie patentowym (*Institut National de la Propriété Intellectuelle - INPI*) czy wybrana nazwa nie została dotychczas zarejestrowana jako marka.

Niezbędne jest również wyznaczenie siedziby spółki, a więc zawarcie umowy najmu lub zakupu lokalu oraz założenie konta bankowego w celu pokrycia kapitału zakładowego.

W różnych przepisach Kodeksu handlowego znajduje się w sumie kilkanaście elementów, które powinny być obligatoryjnie wskazane w umowie spółki. Wśród nich figurują m.in. okres, na jaki spółka została założona (maksymalnie może to być 99 lat), forma akcji (nominalne, lub pod pewnymi warunkami, na okaziciela) czy wreszcie sposób podziału zysków.

Do innych dokumentów, które należy przygotować zakładając spółkę akcyjną zaliczyć możemy świadectwa o niekaralności członków organu zarządzającego.

Ważnym elementem jest także opublikowanie ogłoszenia o założeniu spółki w wybranej prasie posiadającej uprawnienia do publikacji ogłoszeń prawnych (*Journal d'Annonces Légales*). W przypadku niedochowania tej formalności, jak również innych nieprawidłowości na etapie zakładania spółki, założyciele, jak również pierwsi członkowie organów spółki, mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności.

Wszelkich formalności niezbędnych do rejestracji spółki należy dokonać w Centrum Formalności Przedsiębiorstw (*Centre de Formalités des Entreprises*).

Kapitał zakładowy spółki akcyjnej musi wynosić, co najmniej 37.000 euro. W momencie rejestracji spółki wymagane jest pokrycie połowy tej sumy a reszty w ciągu 5 lat. Wkłady niepieniężne muszą być pokryte w całości w chwili emisji akcji.

Do 1-ego kwietnia 2009 r., jeżeli spółka miała charakter publiczny, tzn. jej akcje były notowane na giełdzie, minimalna kwota kapitału zakładowego wynosiła 225.000 euro. Jednak dekret z 22 stycznia 2009 r. zniosło ten wymóg i minimalny kapitał zakładowy spółki publicznej został ustalony, podobnie jak dla spółki niepublicznej, na 37.000 euro.

Wejście spółki na giełdę wymaga zatwierdzenia ze strony urzędu ds. nadzoru nad rynkami finansowymi (*Autorité des Marchés Financiers - AMF*¹²).

Do założenia spółki akcyjnej wymaganych jest przynajmniej 7 akcjonariuszy, przy czym Kodeks handlowy nie ustala ich maksymalnej liczby. Mogą być to osoby prawne jak i fizyczne, małżonkowie, obcokrajowcy.

Ponoszą oni odpowiedzialność za zobowiązania spółki proporcjonalnie do ilości posiadanych akcji.

Akcjonariusze mają prawo zasięgania w każdym czasie w siedzibie spółki informacji dotyczących działalności spółki, rachunków bieżących jak również tych sięgających do 3 lat wstecz.

Uczestnictwo akcjonariuszy w życiu spółki przejawia się przede wszystkim przez udział w Zgromadzeniach, przysługuje im także prawo zostania powołanymi do organu zarządzającego lub Rady Nadzorczej.

Spółka akcyjna obowiązana jest, niezależnie od rozmiarów prowadzonej faktycznie działalności, wyznaczyć na okres 6 lat, bez możliwości odwołania, jednego lub dwóch niezależnych biegłych rewidentów, do weryfikacji rocznych rachunków i innych zadań. Rewidenci, w razie wykrycia przestępstw

¹² adres internetowy : <http://www.amf-france.org>

finansowych, zgłaszają je do prokuratora. Honoraria rewidenta(ów) opłaca spółka.

Spółka akcyjna może być zarządzana według jednego z dwóch modeli:

- Tradycyjnego (monistycznego) - organem zarządzającym jest Rada Zarządzająca (*Conseil d'Administration*) składająca się z 3 do 18 członków oraz stojący na jej czele Prezes. Bieżące zarządzanie spółką, jak też jej reprezentację wobec osób trzecich powierzono Dyrektorowi Generalnemu (*Directeur Général*). Co ciekawe funkcje Prezesa i Dyrektora Generalnego może sprawować ta sama osoba.
- Dwustopniowego (dualistycznego), z Zarządem (*Directoire*) liczącym od 1 do 5 osób i Radą Nadzorczą (*Conseil de Surveillance*) od 3 do 18 członków. Zarząd może być jednoosobowy w spółkach o kapitale zakładowym niższym niż 150 000 euro. W przypadku, gdy spółka jest notowana na giełdzie maksymalna liczba członków zarządu została powiększona do 7 osób.

Jednym z kryteriów branych pod uwagę przy wyborze formy zarządzania jest kwestia trybu odwoływania członków Zarządu. Ich usunięcie ze stanowiska, w przypadku wyboru systemu dwustopniowego, bez podania wyraźnego i uzasadnionego powodu pociąga za sobą odpowiedzialność odszkodowawczą. Dla odmiany, członkowie Rady Zarządzającej mogą być odwołani bez konieczności motywowania decyzji i bez odszkodowania.

W praktyce najczęściej spotyka się spółki zarządzane według systemu tradycyjnego (według danych statystycznych jest ich 14 razy więcej niż spółek zarządzanych według systemu dwustopniowego). W takim przypadku spółką kieruje Rada Zarządzająca, wybierana spośród akcjonariuszy. Nominacji i odwołania jej członków dokonuje Walne Zgromadzenie (*Assemblée Générale*). Warto przy tym zaznaczyć, że obcokrajowcy oraz osoby prawne mogą sprawować funkcje członków Rady Zarządzającej.

Członkowie Rady wyłaniają spośród swojego grona Prezesa spółki. Może nim zostać jedynie osoba fizyczna.

Liczba stanowisk sprawowanych w organach zarządzających spółki akcyjnej została ograniczona przez ustawodawcę. Tak oto funkcji Prezesa lub Dyrektora Generalnego nie można pełnić jednocześnie w więcej niż 2 spółkach, natomiast członkostwo w Radzie Zarządzającej lub Radzie Nadzorczej zostało ograniczone maksymalnie do 5 spółek.

Wszyscy członkowie organu zarządzającego ponoszą odpowiedzialność zarówno cywilnoprawną, jak i karną za swoje działania.

Sprzedaż akcji może odbyć się poprzez zwyczajne wypełnienie formularza zwanego „*Ordre de Mouvement*”. Sprzedaż akcji, nawet pomiędzy akcjonariuszami, może wymagać zgody Rady Zarządzającej. Akcje mogą stanowić przedmiot dziedziczenia, jak też być przekazywane między małżonkami, wstępnymi i zstępnymi.

Istnieje możliwość ustanowienia w umowie spółki zapisu o prawie pierwokupu akcji dla akcjonariuszy.

Sprzedaż akcji podlega opodatkowaniu w wysokości 3% wartości zbywanych akcji, (przy czym podatek należny z tego tytułu nie może przekroczyć kwoty 5.000 €). Warto przy tym podkreślić, że podstawą opodatkowania jest:

- cena podana w akcie sprzedaży,
- rzeczywista wartość akcji, jeżeli są one zbywane poniżej tej kwoty.

Spółka akcyjna jako osoba prawna podlega podatkowi od spółek, którego stawka podstawowa wynosi 33,1/3% rocznego przychodu. Ponadto, dla małych i średnich przedsiębiorstw (zwanym PME, stanowiących większość francuskich spółek) osiągających obroty poniżej 7.630.000 euro, kwota zysku poniżej 38.120 euro opodatkowana jest w wysokości 15%.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY:

- odpowiedzialność akcjonariuszy ograniczona proporcjonalnie do liczby posiadanych akcji
- ewolucyjna struktura ułatwiająca partnerstwo
- możliwość dla akcjonariuszy zatrudnienia w spółce
- łatwy i elastyczny sposób sprzedaży akcji
- wiarygodność wobec partnerów handlowych (np. banków, klientów, dostawców itp.)

NAJISTOTNIEJSZE WADY:

- opłaty i formalności związane z utworzeniem
- sztywność funkcjonowania
- obowiązek ustanowienia biegłego rewidenta

Spółka akcyjna uproszczona (*Société par Actions Simplifiée* - SAS)

Francuska spółka akcyjna uproszczona uregulowana jest przepisami art. L. 227-1 do L. 227-20 Kodeksu handlowego. Jest to stosunkowo nowa forma prawna wprowadzona do Kodeksu handlowego w 1994 r. Pięć lat później uregulowania dotyczące spółki akcyjnej uproszczonej uległy radykalnym zmianom. Ustawa LME ma na celu kolejną reformę zasad funkcjonowania tej spółki.

Obecna regulacja tej spółki pozostawia wspólnikom dużą swobodę działania. Do ich kompetencji należy organizacja i funkcjonowanie spółki, a także sposób realizacji wyznaczonych celów.

Wyjątkowa elastyczność, jaką zapewnia wybór tej formy prawnej sprawia, że forma spółki akcyjnej uproszczonej jest wybierana tak przez duże koncerny (w szczególności dla ich oddziałów kontrolowanych w 100%), jak i małe, czasem nawet jednoosobowe, przedsiębiorstwa.

Pomimo, iż spółka akcyjna uproszczona nie jest spółką publiczną, a więc jej akcje nie mogą być notowane na giełdzie, może ona emitować obligacje.

Podobnie jak ma to miejsce w przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjnej, spółka akcyjna uproszczona jest zobowiązana ujawniać w każdym roku swoje sprawozdanie finansowe.

Dzięki możliwości maksymalnego uproszczenia jej funkcjonowania, koszty działalności spółki są relatywnie niskie, zwłaszcza w porównaniu ze „zwykłą” spółką akcyjną.

Wreszcie, pomimo charakteru kapitałowego, w spółce akcyjnej uproszczonej więzi pomiędzy wspólnikami są dosyć silne. Wyraz temu dał ustawodawca francuski wybierając dla ich określenia właśnie termin „wspólników”, a nie „akcjonariuszy”. Wyraz temu dać również mogą sami wspólnicy, wpisując do umowy spółki klauzule utrudniające lub nawet uniemożliwiające zbycie akcji.

Do zawiązania spółki akcyjnej uproszczonej konieczna jest umowa spółki sporządzona na piśmie. Niemniej jednak konieczność dochowania obowiązkowej w Polsce formy notarialnej jest niezwykle rzadka. Jest ona wymagana jedynie w nielicznych przypadkach wniesienia aportu w postaci nieruchomości. Podobnie rzecz ma się z tłumaczeniami dokumentów, jeżeli spółka zakładana jest przez obcokrajowców. W takim przypadku do założenia spółki z powodzeniem wystarczą tłumaczenia nieprzysięgłe.

Umowa spółki określa między innymi nazwę firmy. Jej oznaczenie powinno nastąpić po uprzednim upewnieniu się w Rejestrze Handlowym i Spółek o jej dostępności. Ponadto należy zweryfikować w urzędzie patentowym (*Institut National de la Propriété Intellectuelle - INPI*) czy wybrana nazwa nie została dotychczas zarejestrowana jako marka.

Niezbędne jest również wyznaczenie siedziby spółki, a więc zawarcie umowy najmu lub zakupu lokalu oraz założenie konta bankowego w celu pokrycia kapitału zakładowego.

W różnych przepisach Kodeksu handlowego znajduje się w sumie kilkanaście elementów, które powinny być obligatoryjne zamieszczone w statucie. Wśród nich figurują m.in. okres, na jaki spółka została założona (maksymalnie może to być 99 lat), forma akcji (nominalne lub, pod pewnymi warunkami, na okaziciela) czy wreszcie sposób podziału zysków.

Do innych dokumentów zaliczyć możemy świadectwa o niekaralności członków organu zarządzającego.

Ważnym elementem jest także opublikowanie ogłoszenia o założeniu spółki w wybranej prasie posiadającej uprawnienia do publikacji ogłoszeń prawnych (*Journal d'Annonces Légales*). W przypadku niedochowania tej formalności, jak również innych nieprawidłowości na etapie zakładania spółki założyciele, jak również jej pierwsi członkowie organów spółki, mogą zostać pociągnięci do odpowiedzialności.

Wszelkich formalności niezbędnych do rejestracji spółki należy dokonać w Centrum Formalności Przedsiębiorstw (*Centre de Formalités des Entreprises*).

Wynoszący dotychczas 37.000 euro minimalny kapitał zakładowy tej spółki może być od 1 stycznia 2009 r. ustalany swobodnie w umowie spółki. Teoretycznie możliwe jest więc ustalenie wysokości kapitału na 1 euro. W praktyce, przy zbyt niskim dokapitalizowaniu spółki mogą się pojawić problemy z finansowaniem działalności spółki, zwłaszcza za pośrednictwem instytucji kredytowych. Ponadto, w przypadku zbyt dużej dysproporcji pomiędzy kapitałem zakładowym a potrzebami finansowymi spółki, w przypadku problemów z wypłacalnością, sądy mogą orzec o uchybieniu w zarządzaniu spółką przez jej założycieli, co pociąga za sobą ich osobistą odpowiedzialność za długi.

Do założenia spółki wymagany jest co najmniej jeden wspólnik. Nie wyznaczono przy tym żadnej górnej granicy co do ilości wspólników. Mogą być to osoby prawne jak i fizyczne, małżonkowie, obcokrajowcy. Ponoszą oni odpowiedzialność proporcjonalną do ilości posiadanych akcji.

Akcjonariusze mają prawo zasięgania w każdym czasie w siedzibie spółki informacji dotyczących działalności spółki, rachunków bieżących jak również tych sięgających do 3 lat wstecz. Uczestnictwo akcjonariuszy w życiu spółki przejawia się przede wszystkim przez udział w Zgromadzeniach, w których nawet mniejszościowemu akcjonariuszowi przysługiwac może prawo weta bądź prawo odejścia ze spółki w sytuacji braku aprobaty dla podejmowanych decyzji.

Umowa spółki może dowolnie określać warunki wydalenia akcjonariusza, nawet bez jego zgody, po stwierdzeniu uchybień w jego postępowaniu względem spółki.

Spółka akcyjna uproszczona do 2008 roku zobowiązana była wyznaczyć na okres 6 lat, bez możliwości odwołania, jednego lub dwóch niezależnych biegłych rewidentów, do weryfikacji rocznych rachunków i innych zadań. Rewidenci, w razie wykrycia przestępstw finansowych, są zobowiązani zgłosić je prokuraturze. Honoraria rewidenta(ów) opłaca spółka. Poczynając od 1-ego stycznia 2009 r. wymóg ten został utrzymany jedynie w odniesieniu do spółek spełniających pewne warunki (zwłaszcza te związane ze średniorocznym zatrudnieniem w spółce oraz zrealizowanym obrotem).

Spółka akcyjną uproszczoną kieruje Prezes, osoba fizyczna lub prawna, którego wyznaczenie jest obligatoryjne. Posiada on szeroki zakres kompetencji do reprezentowania spółki względem osób trzecich oraz działania w jej imieniu.

Umowa spółki może przewidywać również inne organy zarządzające jak Dyrektor Generalny czy Rada Zarządzająca. Podobnie woli wspólników pozostawiono powołanie do życia specyficznych organów kontroli.

Ciekawostką jest, iż umowa spółki może zawierać zapis o na przykład corocznej, automatycznej zmianie Prezesa niepodlegającej głosowaniu.

Tryb zarówno nominacji jak i odwołania oraz to czy odwołanie bez podania wyraźnego i uzasadnionego powodu pociąga za sobą odpowiedzialność odszkodowawczą względem odwoływanego, określa umowa spółki.

Wszyscy członkowie organu zarządzającego ponoszą odpowiedzialność cywilnoprawną, jak i karną za swoje działania.

Sprzedaż akcji może się odbyć poprzez zwyczajne wypełnienie formularza zwanego „*Ordre de Mouvement*”.

Sposób sprzedaży akcji (a więc czy wymaga ono zgody Prezesa, organu zarządzającego lub Zgromadzenia Akcjonariuszy czy też nie), określają przepisy umowy spółki.

Umowa spółki może ustanowić różnorodne sankcje względem akcjonariuszy prowadzących konkurencyjną działalność (grzywna, wydalenie ze spółki, itd.).

Sprzedaż akcji podlega opodatkowaniu w wysokości 3% wartości zbywanych akcji, (przy czym podatek należny z tego tytułu nie może przekroczyć kwoty 5.000 €). Warto przy tym podkreślić, że podstawą opodatkowania jest:

- cena podana w akcie zbycia,
- rzeczywista wartość akcji, jeżeli są one zbywane poniżej tej kwoty.

Spółka akcyjna uproszczona jako osoba prawna podlega podatkowi od spółek, którego stawka podstawowa wynosi 33,1/3% rocznego przychodu. Ponadto, dla małych i średnich przedsiębiorstw (zwanymi PME, stanowiących większość francuskich spółek) osiągających obroty poniżej 7.630.000 euro, kwota zysku poniżej 38.120 euro opodatkowana jest w wysokości 15%.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY:

- swoboda i elastyczność w tworzeniu umowy spółki
- odpowiedzialność wspólników ograniczona do wysokości aportu
- ewolucyjna struktura ułatwiająca partnerstwo
- możliwość zawiązania spółki jednoosobowej
- wiarygodność wobec partnerów handlowych (np. banków, klientów, dostawców etc.)

NAJISTOTNIEJSZE WADY:

- opłaty i formalności związane z utworzeniem
- obowiązek ustanowienia biegłego rewidenta

Tabela porównawcza

Podstawowe cechy charakteryzujące trzy zasadnicze typy spółek handlowych znajdują się w poniższej tabeli porównawczej:

	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	Spółka akcyjna	Spółka akcyjna uproszczona
OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA	<p>SARL (Société à Responsabilité Limitée) - art. L. 223-1 do L. 223-43 Kodeksu handlowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - duża swoboda działania - interesująca zarówno dla małych jak i dużych przedsiębiorstw - możliwość spółki jednoosobowej 	<p>SA (Société Anonyme) - art. L. 224-1 do L. 225-270 Kodeksu handlowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - interesująca dla dużych przedsiębiorstw - możliwość notowania akcji na giełdzie 	<p>SAS (Société par Actions Simplifiée) - art. L. 227-1 do L. 227-20 Kodeksu handlowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - duża swoboda działania - ułatwia współpracę między dużymi koncernami i prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki

		- dysponuje możliwością emitowania wszystkich instrumentów finansowych	jednoosobowej - niskie koszty utrzymania spółki
UTWORZENIE	<p>Do zawiązania spółki:</p> <ul style="list-style-type: none"> - statut w formie pisemnej, bez obowiązku poświadczenia przez notariusza, przy czym formalności związane z utworzeniem jednoosobowej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością zostały uproszczone (statut według standardowego wzoru) - nazwa firmy (po uprzednim upewnieniu się w Rejestrze Handlowym i Spółek, że nie jest prowadzona żadna działalność gospodarcza pod tą firmą oraz w urzędzie patentowym że nazwa ta nie została dotychczas wykorzystana jako marka) - wyznaczenie siedziby spółki (zawarcie umowy najmu lub zakupu lokalu) - założenie konta bankowego - zarejestrowanie spółki w Rejestrze Handlowym i Spółek 		
KAPITAŁ	<ul style="list-style-type: none"> - minimum kapitału 1 euro - w momencie rejestracji spółki wymagane jest pokrycie 20 % tej sumy, a reszty w ciągu 5 lat 	<ul style="list-style-type: none"> - minimum 37.000 euro - w momencie rejestracji spółki wymagane jest pokrycie połowy tej sumy, a reszty w ciągu 5 lat 	<ul style="list-style-type: none"> - minimum kapitału 1 euro - w momencie rejestracji spółki wymagane jest pokrycie połowy tej sumy, a reszty w ciągu 5 lat

UDZIAŁOWCY	- od 1 do 100 wspólników	- minimum 7 akcjonariuszy	<ul style="list-style-type: none"> - minimum 1 wspólnik - statut może przewidywać: - prawo veta - prawo wystąpienia ze spółki przy braku aprobaty dla podejmowanych decyzji - warunki wyłączenia akcjonariusza, nawet bez jego zgody, po stwierdzeniu uchybień w jego postępowaniu względem spółki
	<ul style="list-style-type: none"> - wspólnikiem/akcjonariuszem może być osoba prawna, fizyczna, obcokrajowiec, małżonkowie - odpowiedzialność ograniczona do ilości wniesionych wkładów - możliwość w każdym czasie zasięgania informacji w siedzibie spółki dotyczących działalności lub rachunków spółki - udział w życiu spółki wyraża się przez uczestnictwo w zgromadzeniach (które mogą odbywać się za pomocą wideokonferencji), konsultacje w formie pisemnej i prawo zostania zarządcą 		
ORGANY	<p>Zarządca - osoba fizyczna</p> <ul style="list-style-type: none"> - nominowany i odwoływany bezwzględną większością głosów - odwołanie bez wyraźnego i uzasadnionego powodu pociąga za 	<p>Dwie możliwe struktury:</p> <p>1. Rada Zarządzająca (<i>Conseil d'Administration</i>) (licząca od 3 do 18 członków) kierowana przez Prezesa lub</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Prezes – osoba fizyczna lub prawna - statut może zawierać: • zapis o corocznej, automatycznej zmianie Prezesa nie podlegającej głosowaniu

	<p>sobą odpowiedzialność odszkodowawczą względem odwoływanego</p> <p>- nominacja biegłego rewidenta obowiązkowa jeśli dwa spośród trzech warunków (dotyczących przychodów, średniego rocznego zatrudnienia i sumy aktywów bilansu) są spełnione</p>	<p>Prezesa będącego jednocześnie Dyrektorem Generalnym (w takim wypadku pełni uprawnień w bieżącym zarządzaniu i reprezentacji spółki)</p> <p>2. Rada Nadzorcza (<i>Conseil de Surveillance</i>) (licząca od 3 do 18 członków) + Zarząd (<i>Directoire</i>) (liczący od 1 do 5 członków)</p> <p>- Prezes - osoba fizyczna, niekoniecznie akcjonariusz</p> <p>- obowiązek wyznaczenia na okres 6 lat biegłych rewidentów, bez możliwości odwołania</p>	<ul style="list-style-type: none"> • tryb nominacji i odwołania oraz czy odwołanie bez wyraźnego i uzasadnionego powodu pociąga za sobą odpowiedzialność odszkodowawczą względem odwoływanego • utworzenie innych organów spółki - wyznaczenie biegłego rewidenta jest obowiązkowe tylko w określonych sytuacjach (spółka jest kontrolowana / kontroluje inne spółki lub dwa z trzech warunków dotyczących przychodów, średniego rocznego zatrudnienia i sumy aktywów bilansu są spełnione)
--	---	---	--

ZBYCIE TYTUŁÓW UCZESTNICTWA W SPÓŁCE	<ul style="list-style-type: none"> - zbycie udziałów osobom trzecim – zgoda wspólników posiadających minimum 50 % udziałów - zbycie udziałów względem wspólników - swobodne - możliwość ustanowienia prawa pierwokupu udziałów dla wspólników - zbycie udziałów podlega opodatkowaniu w wysokości 3% wartości zbywanych udziałów (przy czym podatek należny z tego tytułu nie może przekroczyć kwoty 5.000 euro) 	<ul style="list-style-type: none"> - zbycie akcji względem akcjonariuszy swobodne (istnieje jednak możliwość wprowadzenia do statutu klauzuli o konieczności uzyskania zgody spółki) - możliwość ustanowienia prawa pierwokupu akcji na rzecz akcjonariuszy - brak opodatkowania zbycia akcji notowanych na giełdzie, chyba że odbywa się ono w formie pisemnej 	<ul style="list-style-type: none"> - tryb zbywania akcji określa statut - możliwość ustanowienia różnorodnych praw i zakazów dotyczących posiadania, dysponowania i zbywania akcji
		<ul style="list-style-type: none"> - zbycie akcji - poprzez wypełnienie formularza „Ordre de Mouvement” - zbycie akcji nie notowanych na giełdzie podlega opodatkowaniu w wysokości 3% wartości zbywanych akcji, (przy czym podatek należny z tego tytułu nie może przekroczyć kwoty 5.000 euro) - brak opodatkowania zbycia akcji notowanych na giełdzie, chyba że odbywa się ono w formie pisemnej 	
PODATKI	<ul style="list-style-type: none"> - spółki podlegają podatkowi od osób prawnych, którego stawka podstawowa wynosi 33,1/3 % rocznego dochodu - dla spółek mających obroty poniżej 7.630.000 euro, kwota zysku poniżej 38.120 euro opodatkowana jest w wysokości 15% - płacony 4 razy w roku, zaliczki kwartalne + raz w roku wyrównanie podatku rzeczywiście należnego 		

Spółka europejska (*Société européenne* - SE)

Spółka europejska została uregulowana w art. L. 229-1 i nast. Kodeksu handlowego. Te przepisy implementują we Francji dyspozycje prawa europejskiego (Rozporządzenie nr 2157/2001/WE z dnia 8 października 2001 r. w sprawie statutu spółki europejskiej oraz Dyrektywa 2001/86/WE z tego samego dnia uzupełniająca statut spółki europejskiej w odniesieniu do uczestnictwa pracowników).

Co do zasady, spółki europejskie mające swoją siedzibę we Francji podlegają przepisom o spółce akcyjnej. W konsekwencji, spółka akcyjna może być zarządzana według systemu monistycznego lub dualistycznego (patrz pkt 4.3.2 w części poświęconej spółce akcyjnej).

Spółka europejska może zostać utworzona od podstaw lub też w drodze połączenia czy też przekształcenia spółki akcyjnej. W przypadku utworzenia w drodze połączenia spółek akcyjnych legalność całej operacji podlega obowiązkowej kontroli przez notariusza (tak jak zostało to zaznaczone powyżej jest to rzecz niezwykle rzadka we francuskim prawie spółek).

Prawa akcjonariuszy spółki europejskiej utworzonej we Francji są chronione w ten sposób, że w przypadku wystąpienia z inicjatywą przeniesienia siedziby spółki poza terytorium Francji, mogą się oni domagać odkupu ich akcji. W takim przypadku również interweniuje notariusz w celu zbadania zgodności z prawem planowanego przeniesienia siedziby.

4.3.3. Spółki nie posiadające osobowości prawnej

Spółka cicha (*société en participation*)

Ta spółka została uregulowana w art. 1871 do 1873 Kodeksu cywilnego.

Spółka cicha nie podlega zarejestrowaniu w Rejestrze Handlowym i Spółek oraz nie posiada osobowości prawnej. Działa ona wyłącznie na podstawie umowy wspólników, która nie jest znana osobom trzecim. W razie potrzeby fakt istnienia spółki cichej może być dowodzony za pomocą wszelkich środków dowodowych.

W przypadku braku szczególnych postanowień w umowie wspólników odnoszących się do stosunków wewnętrznych spółki i w zależności od charakteru wykonywanej działalności, zastosowanie znajdują przepisy o spółce cywilnej lub o spółce jawnej.

Charakter wykonywanej działalności ma również wpływ na odpowiedzialność ponoszoną przez wspólników wobec osób trzecich. Wspólnicy ponoszą odpowiedzialność solidarną jeżeli spółka cicha ma charakter handlowy. Jeżeli natomiast ma ona charakter cywilny, odpowiedzialność wspólników została ukształtowana analogicznie do spółki cywilnej (patrz powyżej pkt 4.3.1).

Spółka cicha nie może posiadać żadnego majątku. W konsekwencji więc wspólnicy pozostają właścicielami wniesionych wkładów, natomiast składniki nabyte w trakcie działalności spółki stają się współwłasnością wspólników.

Spółka cicha nie może występować przed sądami w charakterze strony powodowej ani pozwanej (brak zdolności sądowej czynnej oraz biernej). W przypadku takiej konieczności, pozwy są kierowane bezpośrednio przez lub też przeciwko wspólnikom.

Spółka cicha nie wymaga skomplikowanych formalności, posiada prostą i mało kosztowną strukturę. Jest dobrą formą prawną dla prowadzenia działalności krótkookresowej, o ograniczonym czasie trwania lub do realizowania określonych zadań na rzecz wspólników.

4.3.4. Proces tworzenia spółek handlowych

Proces tworzenia oraz zasady działania spółek zostały uregulowane w Kodeksie handlowym. Istotne ułatwienia i uproszczenia w tej dziedzinie zostały wprowadzone ustawami z dnia 1 sierpnia 2003 r. (o inicjatywie gospodarczej), 26 lipca 2005 r. (o zaufaniu i modernizacji gospodarki), 2 sierpnia 2005 r. (na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw), oraz ustawą z 4 sierpnia 2008 (o modernizacji gospodarki - loi „LME”).

Pierwszym krokiem w tworzeniu spółki jest znalezienie siedziby spółki. Ustawa z dnia 1 sierpnia 2003 r. wprowadziła istotne ułatwienie pozwalające na zmniejszenie kosztów na etapie tworzenia spółki, które polega na tym, że siedziba spółki może się znajdować w miejscu zamieszkania jej przedstawiciela. Jeśli przepisy czy postanowienia umowne nie stanowią inaczej, nie ma ograniczenia czasowego, co do takiej lokalizacji siedziby, w przeciwnym razie czas korzystania z lokalu mieszkalnego, jako siedziby spółki wynosi maksymalnie 5 lat. Szczegółowe informacje dotyczące tej problematyki znajdują się w pkt 12.3.

Kolejną czynnością jest sporządzenie i podpisanie umowy spółki. Zgodnie z art. L. 210-2 Kodeksu handlowego, umowa każdej ze spółek handlowych powinna precyzować następujące kwestie: formę prawną, czas na jaki spółka została utworzona, nazwę, siedzibę, przedmiot działalności oraz wysokość kapitału zakładowego. Ponadto, przepisy prawa handlowego precyzują

dodatkowe elementy umowy spółki, które powinny się znaleźć w umowach poszczególnych typów spółek¹³.

Na etapie wybierania nazwy spółki dalece użytecznym jest również sprawdzenie we francuskim urzędzie patentowym czy wybrana przez wspólników nazwa nie została wcześniej zarejestrowana jako marka (patrz pkt 4.3.2 przy poszczególnych typach spółek handlowych). Ponadto w statucie należy podać adres siedziby spółki, wysokość kapitału zakładowego, rodzaj i ilość udziałów lub akcji, formę ich wniesienia (gotówka, aport rzeczowy itp.) . Statut, w zasadzie nie musi być potwierdzony notarialnie. Jedynie w przypadku, gdy w część kapitału wnoszona jest aportem w postaci nieruchomości jest wymagane notarialne potwierdzenie.

Dokumenty spółki winny być sporządzone w języku francuskim (lub przetłumaczone na francuski).

W celu zarejestrowania spółki w Rejestrze Handlowym i Spółek należy przygotować dokumentację, w skład której wchodzi m.in.:

- statut i regulamin wewnętrzny spółki,
- świadectwa o niekaralności osób zarządzających spółką - we Francji jest to tzw. „*bulletin n°3*”,
- umowa najmu lub kupna lokalu,
- zaświadczenie o pokryciu kapitału zakładowego spółki (więcej informacji dotyczących zasad pokrywania kapitału znajduje się w pkt 4.3.2 przy poszczególnych typach spółek),
- informacje dotyczące Zarządcy lub Prezesa.

Wszelkie niezbędne do rejestracji spółki dokumenty składa się w Centrum Formalności Przedsiębiorstw. Istnieje możliwość dokonania administracyjnej procedury zgłoszeniowej za pomocą Internetu.

Rejestracja obowiązuje wszystkie spółki, tak handlowe, jak i cywilne (za wyjątkiem spółek cichych). Taki obowiązek spoczywał również na osobach prowadzących działalność indywidualną przed reformą z 3 sierpnia 2008 r. Obecnie, mali przedsiębiorcy indywidualni zostali zwolnieni z obowiązku zarejestrowania się w Rejestrze Handlowym i Spółek (tzw. RCS) lub w Ewidencji Zawodów (tzw. Répertoire des Métiers), jeżeli ich roczny obrót nie przekracza 80.000 euro netto dla sprzedaży towarów lub 32.000 euro netto dla świadczenia usług. Niemniej jednak, nie oznacza to braku jakichkolwiek formalności przy zakładaniu firmy. Stosowna deklaracja powinna zostać złożona wobec Centrum Formalności dla Przedsiębiorstw (tzw. CFE).

¹³ Dla przykładu dla spółki z ograniczoną odpowiedzialnością są to: rozdział udziałów pomiędzy poszczególnych wspólników, wzmianki o udziałach objętych, o wniesieniu wkładów pieniężnych, a także w przypadku, jeżeli do spółki wnoszone są wkłady niepieniężne, oszacowanie wartości tych wkładów

Centrum Formalności Przedsiębiorstw istnieje praktycznie w każdym francuskim departamencie. Jest to specjalny oddział lokalnych izb handlowych, który zajmuje się formalnościami związanymi z rejestracją spółek oraz wszelkich zmian związanych ze statutem lub zarządzaniem. Centrum Formalności Przedsiębiorstw przekazuje otrzymane od przedsiębiorcy dokumenty, po ich weryfikacji, m.in. do Rejestru Handlowego i Spółek przy Sądzie handlowym w miejscu właściwym dla siedziby spółki, do urzędu podatkowego (*Centre des impôts*), organów ubezpieczeniowych itp. celem dokonania stosownych operacji i zapisów związanych z rozpoczęciem działalności spółki. Po załatwieniu formalności związanych z rejestracją, Centrum wydaje wyciąg Kbis potwierdzający rejestrację spółki.

Wyciąg Kbis służy jako dowód istnienia spółki we wszystkich urzędach, bankach i pozwala na praktyczne rozpoczęcie działalności. Do momentu prawidłowej rejestracji, wspólnicy założyciele ponoszą osobiście odpowiedzialność za wszelkie czynności dokonane w imieniu tworzonej spółki. Na pierwszym (po rejestracji) Walnym Zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy), czynności związane z funkcjonowaniem spółki winny zostać zatwierdzone przez spółkę.

Adresy poszczególnych Centrów można uzyskać w izbach handlowych, izbach regionalnych, a także w Izbie Handlowo-Przemysłowej w Paryżu.

W trakcie procedury przygotowującej utworzenie spółki, jego rejestrację w różnych urzędach i zapisywanie w rejestrach wnioskodawca wypełnia średnio około dwudziestu różnego rodzaju formularzy. Koszt formalności związanych z utworzeniem spółki wynosi ok. 760 euro, a procedura rejestracji trwa średnio około 8 dni (przy czym procedura ta może ulec wydłużeniu jeżeli założyciele nie dysponują wszystkimi dokumentami). Wyciągi z rejestru można zamawiać w dowolnej ilości zarówno przez Internet: www.infogreffe.com, jak bezpośrednio w Rejestrze Handlowym i Spółek, w którym spółka została zarejestrowana.

4.4. Inne formy działalności gospodarczej

4.4.1. Zgrupowanie interesów gospodarczych (*Groupement d'Intérêt Economique*)

Rozporządzenie z 23 września 1967 r. umożliwiło tworzenie zgrupowań interesów gospodarczych. Zgrupowanie służy rozwijaniu działalności przedsiębiorstw już istniejących. W ten oto sposób przedsiębiorstwa mogą się „zrzeszać” we wspólnej strukturze, przy zachowaniu przez członków pełnej niezależności.

Zgrupowanie charakteryzuje się następującymi cechami:

- musi działać jako przedłużenie (rozszerzenie, uzupełnienie) działalności gospodarczej swoich członków,
- celem jest ułatwianie rozwoju działalności gospodarczej jego członków, poprawa wyników ekonomicznych,
- nie ma obowiązku przynoszenia zysku,
- posiada pełną osobowość prawną,
- może być utworzone bez kapitału zakładowego,
- organizacja i funkcjonowanie zgrupowania jest bardzo elastyczna, ustawa daje dużą swobodę jej członkom,
- niski koszt i zredukowane formalności utworzenia,
- możliwość „uwspólnienia” środków dla realizacji zamierzonego celu.

Niemniej jednak należy pamiętać o tym, że członkowie zgrupowania interesów gospodarczych ponoszą nieograniczoną i solidarną odpowiedzialność za długi związane z działalnością zgrupowania. W celu zredukowania zakresu takiej odpowiedzialności ciążącej na nowych członkach chcących przystąpić do zgrupowania, istnieje możliwość zwolnienia ich z odpowiedzialności za długi powstałe przed datą ich przystąpienia.

Co interesujące, zgrupowanie powinno dysponować własną nazwą, która jest dowolnie ustalana przez członków.

Akt założycielski zgrupowania powinien mieć formę pisemną. Nie ma jednak konieczności sporządzania go przed notariuszem.

Zgrupowanie podlega obowiązkowej rejestracji w Rejestrze Handlowym i Spółek i dopiero od momentu dokonania tej formalności dysponuje ono odrębną od swoich członków osobowością prawną.

4.4.2. Prawne formy obecności firm zagranicznych

Firmy zagraniczne zainteresowane działalnością we Francji mogą tu utworzyć swoje przedstawicielstwo lub założyć filię.

Przedstawicielstwo

Przedsiębiorstwa zagraniczne zamierzające prowadzić działalność na rynku francuskim nie są zobowiązane do posiadania przedstawicielstwa w postaci zarejestrowanej struktury organizacyjnej. Działalność bez rejestracji jest możliwa, gdy firma zagraniczna wynajmie lokal do prowadzenia działalności i otworzy rachunek bankowy. Natomiast, gdy przedsiębiorstwo zagraniczne posiada lokal tytułem własności lub najmu na potrzeby działalności handlowej (*bail commercial*) i zatrudnia więcej niż jedną osobę we Francji, musi utworzyć strukturę przedstawicielstwa, tj.: biuro łączności (*bureau de liaison*), oddział (*succursale*) albo filię (*filiale*). Istotną rzeczą jest odróżnienie przedstawicielstwa firmy zagranicznej od instytucji przedstawiciela

handlowego (*agent commercial* omówiony w części dotyczącej umów handlowych), działającego w oparciu o zawartą umowę, na rzecz i rachunek zleceniodawcy.

Biuro łączności (*Bureau de liaison*)

Należy zaznaczyć, że pojęcie biura łączności nie ma sprecyzowanej definicji prawnej, nie występuje też w Kodeksie handlowym.

Biuro nie jest odrębną osobą prawną, lecz „przedłużeniem”, kontynuacją działalności spółki-matki. Jego założenie odbywa się w krótkim czasie bez ponoszenia dużych kosztów. Biuro jest pierwszym etapem, który pozwala zaistnieć na rynku francuskim, nawiązać kontakty handlowe, uczestniczyć w targach, promować produkty czy usługi. Jeżeli te kontakty okażą się pozytywne, biuro może zostać przekształcone w oddział lub w filię.

Biuro nie może prowadzić działalności handlowej (kupno, sprzedaż), nie może samodzielnie wystawiać faktur ani też podpisywać umów handlowych. We Francji nie prowadzi ono własnej księgowości i nie płaci podatków. Osobą prawną upoważnioną do dokonywania zamówień i dostaw jest spółka-matka, reprezentowana przez biuro. Zaleca się jednak aby biuro przechowywało faktury poniesionych wydatków, w celu ewentualnego odzyskania podatku VAT.

Co więcej, według wymogów stawianych przez administrację francuską, biuro nie może wchodzić w „relacje prawne z osobami trzecimi”. Jest to pojęcie nieprecyzyjne, które w rzeczywistości może doprowadzić do bardzo różnej interpretacji, w zależności od organu kontrolującego.

W dozwolony zakres działalności biura łączności wchodzi więc wyłącznie:

- nawiązywanie kontaktów we Francji,
- zbieranie informacji,
- dostarczanie informacji na rachunek spółki-matki,
- prowadzenie działalności reklamowej spółki-matki.

Biuro może zatrudniać pracowników i otworzyć konto bankowe. Biuro łączności nie musi zostać zarejestrowane w Rejestrze Handlowym i Spółek. Niemniej jednak bez takiej rejestracji (której dowodem jest tzw. *extrait K-bis* - odpowiednik polskiego wyciągu KRS) bardzo trudne, jeżeli nawet niemożliwe, staje się codzienne funkcjonowanie biura. Dla przykładu, bez tego wyciągu nie będzie praktycznie możliwe otwarcie konta bankowego we Francji (co prawda nie jest to wymóg uregulowany przepisami prawa dla otwarcia konta bankowego, ale banki we Francji są najczęściej przesadnie ostrożne).

Inną rzeczą jest to, że nawet chęć zarejestrowania biura łączności w Rejestrze może się skończyć czasami niepowodzeniem. Z racji bowiem na to, że nie jest to pojęcie prawne różna jest w tym zakresie praktyka poszczególnych Sądów handlowych. Konieczne byłoby więc dokonanie sprawdzenia, jak wygląda praktyka sądu w miejscu, które ostatecznie zostałyby wybrane jako siedziba biura łączności we Francji.

Z formalnego punktu widzenia wystarczy więc rejestracja biura wyłącznie przy właściwej Izbie Handlowej¹⁴ w Centrum Formalności Przedsiębiorstw¹⁵ (formalności bardzo uproszczone). Ponadto, gdy biuro zatrudnia pracowników - należy zgłosić ich do odpowiednika polskiego ZUS, czyli URSSAF¹⁶ właściwym ze względu na lokalizację biura.

Wymagane jest również przedstawienie zaświadczenia o niekaralności przedstawiciela firmy (z tłumaczeniem na język francuski) i kopii jego paszportu. Przedstawiciel reprezentujący firmę polską i zatrudniony w biurze winien posiadać uregulowany pobyt we Francji (od 1 lipca 2008 r. ta problematyka traci swoje znaczenie dla obywateli polskich w związku z całkowitym otwarciem rynku pracy - patrz wstęp do rozdziału 4 powyżej). Ponadto konieczne jest złożenie we właściwym Sądzie handlowym dwóch kopii statutu spółki-matki wraz z ich tłumaczeniem na język francuski (nie musi to być tłumaczenie przysięgłe).

Oddział (*Succursale*)

Podobnie jak biuro łączności, oddział nie dysponuje odrębną osobowością prawną czy majątkiem. Pomimo jednak braku osobowości prawnej, oddział może zostać samodzielnie sprzedany, wniesiony do innej spółki, stanowić przedmiot dzierżawy handlowej, itp. Oddział może też powstać w wyniku przekształcenia biura handlowego.

Oddział musi być wpisany do Rejestru Handlowego i Spółek i jak każda spółka otrzymuje wyciąg z rejestru i numer identyfikacyjny. W celu rejestracji należy złożyć do właściwego miejscowo sądu handlowego dwie kopie statutu polskiej spółki-matki (podobnie jak w przypadku biura łączności wymagane jest tłumaczenie na język francuski, ale nie musi to być tłumaczenie przysięgłe). Od tego momentu kopie wszelkich aktów zmieniających treść statutu spółki-matki (również przetłumaczone na francuski) muszą być składane w dwóch egzemplarzach do Rejestru.

¹⁴ Nadany zostanie mu numer SIRET (numer identyfikacyjny)

¹⁵ Paryskie Centrum Formalności Przedsiębiorstw mieści się przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Paryżu (*Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris*), adres: 2, rue de Viarmes, 75001 Paris, tel. (0033) 8.20.01.21.12

¹⁶URSSAF - (*Unions pour le recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales*), www.urssaf.fr

Podobnie jak w przypadku biura łączności należy również złożyć do sądu handlowego kopię dokumentu tożsamości osoby zarządzającej oraz jej oświadczenie o niekaralności.

Wpisanie oddziału do Rejestru Handlowego i Spółek daje mu dodatkowo uprawnienie do korzystania z najmu lokali użytkowych (patrz pkt 12.3 poświęcony najmowi lokali na cele działalności gospodarczej).

Z podatkowego punktu widzenia oddział jest uważany za przedsiębiorstwo stałe (*établissement stable*).

Dla istnienia oddziału wymagane jest spełnienie czterech warunków:

1. istnienie odrębnego od siedziby polskiej spółki-matki zakładu, który w dodatku musi mieć charakter stały,
2. osoba zarządzająca oddziałem powinna mieć uprawnienia do zawierania umów z osobami trzecimi. Przy tej okazji należy zaznaczyć, że umocowanie zarządcy nie musi być nieograniczone. Może on dysponować np. prawem do zawierania umów do określonej kwoty. Umowy ją przekraczające będą więc zawierane bezpośrednio przez siedzibę spółki w Polsce,
3. identyczność przedmiotu działalności oddziału i spółki-matki. Oczywiście ten warunek nie wymaga, aby w przedmiocie działalności oddziału znalazły się wszystkie elementy działalności spółki-matki. Działalność oddziału może więc mieć charakter węższy niż spółka-matka, ale nie może wykraczać poza nią,
4. dostęp do innej grupy klienteli (w ujęciu geograficznym), niż ta wobec której działa spółka-matka.

Niewypełnienie tych warunków oznacza, że „oddział” we Francji nie jest związany z polską spółką-matką. W konsekwencji każda z osób działających na terenie Francji będzie uważana za niezależnego „przedsiębiorcę”, który dokonuje wszelkich czynności we własnym imieniu. Za taką działalność, każda z tych osób odpowiada w sposób nieograniczony całym swoim majątkiem osobistym, a w przypadku jakiegokolwiek sporu zostanie pozwana osobiście.

Brak osobowości prawnej powoduje, że polska spółka-matka odpowiada całym swoim majątkiem za wszelkie długi, jakie mogą wyniknąć z działalności oddziału we Francji. Ponadto może ona zostać pozwana przed francuskim sądem właściwym ze względu na miejsce działalności oddziału z tytułu wszelkich działań podejmowanych przez oddział. Jest to tzw. we Francji „teoria głównych dworców” (nazwa podyktowana względami historycznymi), która pozwala powodowi na wybór miejsca, w którym zostanie pozwana

spółka-matka. Może to być więc zarówno sąd właściwy dla jej siedziby (Polska), jak i miejsca lokalizacji oddziału (Francja).

Dyrektor dysponuje pewnym zakresem swobody w zarządzaniu oddziałem, ale prawnie związana jest ze spółką-matką. Spółka-matka ponosi odpowiedzialność za wyniki finansowe, w tym za zadłużenia oddziału.

Oddział dysponuje znacznie szerszymi możliwościami działalności niż biuro łączności. Może on zajmować się produkcją, przechowywaniem (magazynowaniem), sprzedażą na terenie Francji i zagranicę. Może zatrudniać pracowników, podpisywać umowy handlowe, zbierać zamówienia, wystawiać faktury, dostarczać towar, eksportować.

Kontrakty handlowe negocjuje i podpisuje przedstawiciel prawny. Oddział zobowiązany jest do prowadzenia księgowości we Francji według zasad francuskich. Bilans oraz rachunek zysków i strat musi być przedstawiany corocznie francuskiej administracji podatkowej. Oddział podlega obowiązkowi podatkowemu we Francji (podatek dochodowy i podatek VAT).

Przedstawiciel prawny oddziału (pełnomocnik, reprezentant) może być jego pracownikiem, tak jak w biurze handlowym. Umowa o pracę musi być podpisana przez obie strony: spółkę matkę i przedstawiciela prawnego oddziału.

Oddział firmy zagranicznej jest zobowiązany do przedstawienia (raz w roku) w sądzie handlowym we Francji, jak też w kraju, gdzie spółka-matka ma swoją siedzibę, dwóch kopii corocznej dokumentacji księgowej (np. sprawozdania finansowego, rachunku wyników). Pracownicy oddziału podlegają zasadom francuskiego prawa pracy.

Filia (*Filiale*)

W przeciwieństwie do biura łączności i oddziału, filia dysponuje odrębną od spółki-matki osobowością prawną. Chodzi tutaj o nową spółkę utworzoną według prawa francuskiego, do której spółka-matka wnosi co najmniej 50% kapitału.

We Francji filie spółek zagranicznych przybierają najczęściej postać spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek akcyjnych i coraz częściej spółek akcyjnych uproszczonych (patrz pkt 4.3.2 Spółki handlowe).

Na etapie wyboru formy prawnej dla filii warto zwrócić uwagę na kwestię związaną z prestiżem spółki. Otóż spółka akcyjna i spółka akcyjna uproszczona są traktowane przez potencjalnych kontrahentów jako struktury równoważne (o czym może świadczyć gwałtownie rosnąca od kilku lat liczba

tworzonych spółek akcyjnych uproszczonych i malejąca liczba nowych „zwyczajnych” spółek akcyjnych).

Natomiast spółka z ograniczoną odpowiedzialnością we Francji jest uważana raczej za strukturę o niskim kapitale, mniejszym potencjale rozwojowym oraz generalnie jako partner mniej wiarygodny niż jedna ze spółek akcyjnych. Wyrazem tego może być fakt, że we Francji nie do pomyślenia jest, aby przedstawicielstwa dużych firm działały w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Warto podkreślić tę specyfikę rynku francuskiego na tle Polski gdzie firmy takie jak np. Auchan, L'Oréal, Peugeot czy Total działają jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Wzajemne relacje między spółką-matką, a filią ustala podpisana przez obie strony umowa.

Filię można stworzyć poprzez utworzenie nowej spółki we Francji (rozwiązanie bardziej czasochłonne i kosztowne) albo poprzez zakup spółki już istniejącej.

4.4.3. Dzierżawa przedsiębiorstwa (*location-gérance de fonds de commerce*)

Przedsiębiorstwo (*Fonds de commerce*), czyli zorganizowany zespół składników materialnych i niematerialnych składających się na pojęcie przedsiębiorstwa należy do kluczowych zagadnień francuskiego prawa handlowego.

Na przedsiębiorstwo składają się elementy, które mają bezpośredni związek z wykonywaniem działalności gospodarczej - wszystko, co łączy się z realizacją zadań gospodarczych wchodzi w ich skład. Przedsiębiorstwo to mienie o naturze ruchomej, którego charakter jest przede wszystkim niematerialny.

Do najważniejszych składników przedsiębiorstwa należy klientela, która choć stanowi element niematerialny, ma znaczenie pierwszoplanowe dla działalności przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo najczęściej stanowi przedmiot umowy sprzedaży, która powinna być sporządzona na piśmie. Umowa może być sporządzona w formie aktu notarialnego jednak nie jest to obligatoryjne. Należy zaznaczyć, że francuski dorobek prawny dotyczący pojęcia przedsiębiorstwa, jak i czynności prawnych związanych z przedsiębiorstwem jest bardzo bogaty, co może utrudniać przejrzystość tej instytucji z punktu widzenia polskiego inwestora.

Instytucją, która może wydać się bardzo interesująca dla polskiego przedsiębiorcy, jest dzierżawa przedsiębiorstwa, która została uregulowana artykułami L. 144-1 do L. 144-13 Kodeksu handlowego. Według definicji podanej w pierwszym z w/w przepisów przez dzierżawę przedsiębiorstwa

rozumie się umowę, na mocy której właściciel lub eksploatujący przedsiębiorstwo handlowe lub rzemieślnicze oddaje je w dzierżawę na rzecz zarządcy, który je prowadzi na własne ryzyko i odpowiedzialność.

Dzierżawa przedsiębiorstwa jest klasycznym przykładem sytuacji, w której własność i prowadzenie przedsiębiorstwa zostają rozdzielone. Niemniej jednak orzecznictwo francuskich sądów jest jednomyślne, co do tego, że oddanie przedsiębiorstwa w dzierżawę nie pociąga za sobą jego zbycia lub, tym bardziej, likwidacji.

Przed wstąpieniem w stosunek dzierżawny przedsiębiorca, który chce zostać dzierżawcą powinien upewnić się, co do kilku okoliczności:

- czy działalność przedsiębiorstwa jest legalna,
- czy właściciel posiada wszystkie niezbędne pozwolenia administracyjne do prowadzenia określonego typu działalności i czy istnieje możliwość przeniesienia takich pozwoleń na zarządzającego (dla przykładu apteki nie mogą stanowić przedmiotu dzierżawy nawet na rzecz innego farmaceuty),
- czy do danego typu działalności nie jest konieczne posiadanie stosownego dyplomu (np. dla laboratoriów analiz medycznych),
- czy wydzierżawiający eksploatował w swoim imieniu przedsiębiorstwo przez co najmniej 2 lata przed datą jego oddania w dzierżawę - w przeciwnym przypadku umowa dzierżawy może być dotknięta bezwzględną nieważnością.

Tak jak zostało to zaznaczone powyżej, dzierżawa może dotyczyć przedsiębiorstwa handlowego lub rzemieślniczego. W konsekwencji, dzierżawca, w zależności od rodzaju dzierżawionego przedsiębiorstwa, powinien zarejestrować się w Rejestrze Handlowym i Spółek lub w Rejestrze Zawodów. Do momentu rejestracji, umowa dzierżawy nie może być skutecznie powoływana wobec osób trzecich.

Forma umowy dzierżawy przedsiębiorstwa jest co do zasady dowolna. W praktyce jednak, zdecydowanie zalecane jest zawarcie umowy pisemnej, chociażby po to, aby mieć jakiś dowód na wypadek potencjalnego sporu. Ponadto, umowa dzierżawy przedsiębiorstwa powinna zostać opublikowana w wybranej prasie posiadającej uprawnienia do publikacji ogłoszeń prawnych w terminie 15 dni od jej zawarcia (art. R. 144-1 Kodeksu handlowego). To samo dotyczy wygaśnięcia tej umowy.

Co bardzo istotne, dzierżawca powinien umieszczać na pismach handlowych dzierżawionego przedsiębiorstwa informację, że jest on dzierżawcą. W przeciwnym razie, naraża się on na karę za wykroczenie w wysokości 750 euro za każdą stwierdzoną nieprawidłowość.

Wierzyciele przedsiębiorstwa oddanego w dzierżawę korzystają z bardzo istotnego przywileju, przewidzianego w art. L. 144-7 Kodeksu handlowego. W ten oto sposób, do chwili publikacji umowy w dzienniku ogłoszeń prawnych i w okresie sześciu miesięcy po tej publikacji, wydzierżawiający jest odpowiedzialny solidarnie z dzierżawcą za wszelkie zobowiązania zaciągnięte przez tego ostatniego przy okazji eksploatacji przedsiębiorstwa.

Wzajemne relacje pomiędzy umową dzierżawy oraz umową najmu handlowego lokalu, w którym wykonywana jest działalność przedsiębiorstwa, są złożone:

- wydzierżawiający pozostaje odpowiedzialny wobec właściciela lokalu za jego stan,
- dzierżawca nie ma możliwości domagania się odnowienia umowy najmu czy też odszkodowania, w przypadku, kiedy najem lokalu nie został odnowiony (patrz pkt 12.3 umowa najmu handlowego). Te prawa pozostają w dyspozycji wydzierżawiającego,
- umowa najmu handlowego (*bail commercial*) lokalu może zabronić dzierżawy przedsiębiorstwa, którego działalność jest wykonywana w najmowanym lokalu.

5. Usługi bankowe we Francji

5.1. System bankowy we Francji

Bank, według prawa bankowego, jest to osoba prawna utworzona zgodnie z przepisami ustaw, działająca na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych, obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym.

Francja jako kraj wysokorozwinięty w Unii Europejskiej charakteryzuje się wysokim stopniem rozpowszechnienia i wykorzystywania usług bankowych. Można stwierdzić, że niemal każdy dorosły mieszkaniec Francji ma kontakt z bankiem. Statystycznie co roku prawie cała populacja Francuzów wydaje kilka miliardów czeków, wykonuje około 2 milionów przelewów, wypłaca z bankomatów prawie miliard euro. W całej Francji istnieje prawie tyle rachunków bieżących, ile wynosi liczba mieszkańców tego kraju.

Ilość działających we Francji placówek bankowych jest również bardzo duża. W obliczu rosnącej konkurencji i w wyniku dostosowywania się do wymogów Unii Europejskiej nastąpiło połączenie wielu małych jednostek i instytucji.

We Francji można wymienić następujące grupy bankowe, odgrywające znaczącą rolę. Są to: BNP-Paribas, Crédit Agricole, Société Générale, Crédit Mutuel-CIC, Crédit Lyonnais, Natexis-Banques Populaires oraz Crédit Commercial de France. Niektóre z nich, jak na przykład BNP-Paribas, powstały w wyniku fuzji banków o różnorodnej specjalizacji. Znaczenie ma również fakt, że spora część instytucji była wcześniej przedsiębiorstwami państwowymi, które następnie zostały sprywatyzowane. Pierwszy etap prywatyzacji nastąpił w latach 1986-1987. Sprzedane wówczas zostały Société Generale, CCF oraz Paribas. Druga fala prywatyzacji przypada już na lata dziewięćdziesiąte. W 1993 roku dosięgła ona Banque Nationale de Paris (BNP) i Crédit Local de France. Ostatnie banki sprywatyzowano pod naciskiem Unii Europejskiej w latach 1998-1999.

Istnieje około 400 wieloagencyjnych banków komercyjnych, wliczając w to banki zagraniczne. Drugą grupę stanowią banki o charakterze spółdzielczym, które mają silnie rozbudowaną strukturę lokalną. Dla przykładu można wymienić takie Banki, jak Crédit Agricole i Crédit Mutuel, które są skoncentrowane na finansowaniu gospodarki rolnej, Banque Populaire wyspecjalizowany w finansowaniu rzemiosła oraz małej i średniej przedsiębiorczości, czy Crédit Coopératif zorientowany na sektor mieszkalnictwa. Ponadto na rynku istnieją instytucje finansowe prowadzące działalność jako firmy, przedsiębiorstwa finansujące sprzedaż ratą, pośrednictwo, usługi leasingowe czy factoringowe. Mamy do czynienia z jeszcze jedną znaczącą grupą, którą stanowią finansowe instytucje zależne od Państwa tj. kasy oszczędnościowe, sieć pocztowa, czy kasy depozytowe.

Aktualnie francuski system bankowy składa się z ponad 1 700 instytucji, z których ponad 1/3 ma pełne uprawnienia do świadczenia usług finansowych. Dzielą się one na cztery typy z punktu widzenia ich formy prawnej.

Są to:

- banki działające jako bankowe spółki akcyjne, w tym oddziały zagranicznych banków,
- banki spółdzielcze i kasy wzajemnej pomocy, w tym banki publiczne, banki regionalne Crédit Agricole, oraz kasy wzajemnej pomocy,
- banki oszczędnościowe,
- banki komunalne.

Prawo francuskie, tak jak porządek prawny każdego innego państwa członkowskiego, musiało zostać dostosowane do dyrektyw unijnych. Koszty usług bankowych we Francji zależą w dużej mierze od rodzaju i wielkości banku, jego zasięgu terytorialnego czy liczby oddziałów.

5.2. Polacy i usługi bankowe we Francji

Według obserwacji i badań przeprowadzanych na wybranej grupie polskich klientów idealny bank to solidny, godny zaufania bank z oddziałem blisko miejsca zamieszkania i dużą liczbą bankomatów, oraz z pracownikami, którzy mówią w języku ojczystym – oto najbardziej pożądana przez polskich klientów we Francji instytucja bankowa jak wynika z sondaży o preferencjach dotyczących produktów finansowych oraz placówek bankowych.

Na terenie Francji działają dwa banki, które obsługują polskich klientów w języku ojczystym.

Są to:

- Bank PKO S.A., którego udziałowcem jest bank włoski UniCredit – ze swoim oddziałem zagranicznym w Paryżu,
- Bank BCP – bank portugalski będący w grupie kapitałowej Caisse d'Epargne, współpracujący z Millennium Bank S.A. w Polsce, w którym powstają stanowiska do obsługi polskich obywateli.

Wychodząc naprzeciw potrzebom klientów polskich we Francji, stwierdzono, że przynajmniej 90% osób chciałoby mieć karty kredytowe i książeczki czekowe. Około 20% myśli o pożyczkach gotówkowych. Bazując na deklaracjach klientów, liczba korzystających z bankowych kont internetowych powinna wzrosnąć dwukrotnie – z 20 do 30%. Nad kredytem mieszkaniowym zastanawia się 10% Polaków, a nad samochodowym kolejne 5%. Za najważniejsze kwestie przy wyborze banku Polacy uznali bliskość miejsca zamieszkania, zaufanie do instytucji oraz dużą liczbę bankomatów. Duży procent rodaków wskazało na możliwość korzystania z usług banku za pomocą Internetu i kanału telefonicznej obsługi, i równie dużo przyznało, że przy wyborze banku w dużym stopniu kierowali się przyzwyczajeniem do swojego doradcy bankowego i łatwością porozumiewania się w języku ojczystym.

5.3. Otwarcie konta i konto bieżące

We Francji nie ma jednolitych zasad dotyczących osób zagranicznych, które wyrażają chęć i składają wniosek o otwarcie konta. Bank również nie ma obowiązku otwarcia rachunku każdemu potencjalnemu klientowi. Klient, który wyraża chęć posiadania konta i odmówiono mu prawa do jego otwarcia może się zgłosić do Banque de France, który obligatoryjnie wskaże bank, mający obowiązek takie konto otworzyć.

Wraz z otwarciem rachunku klientowi uruchamia się szereg możliwości i otwiera się przed nim wachlarz usług oraz produktów z których może na bieżąco korzystać.

Podstawowymi formami rozliczeń oferowanymi przez bank są:

- gotówkowe:
 - wpłata i wypłata (*versement et retrait*),
- bezgotówkowe:
 - polecenie przelewu (*virement*) – polega na wydaniu bankowi dyspozycji przekazania określonej kwoty z rachunku bankowego płatnika na wskazany przez niego inny rachunek bankowy,
 - polecenie zapłaty (*prélèvement*) – bezgotówkowa forma rozliczeń bankowych, która wymaga aby zarówno dłużnik jak i wierzyciel posiadali rachunki w bankach, które zawarły porozumienie o stosowaniu poleceń zapłaty, a dłużnik wyraził zgodę na obciążanie jego rachunku w tej formie,
 - zlecenie stałe (*virement permanent*) – stała (do odwołania) dyspozycja wydana bankowi przez klienta w sprawie dokonywania pewnej określonej czynności wielokrotnie lub rutynowo, np. zlecenie dokonywania regularnych płatności: rachunki za czynsz, telefon, RTV, gaz, prąd itp.

Otwarcie konta klienta towarzyszą rutynowe czynności wykonywane przez pracownika Banku, z drugiej strony klient składający wniosek o otwarcie konta jest zobowiązany przedłożyć komplet dokumentów, których wymaga procedura wewnątrzbankowa.

Podstawowe czynności które są wykonywane przez pracownika banku przed otwarciem konta to:

- sprawdzenie dokumentu tożsamości klienta i jego autentyczności
 - rodzaj dokumentu: karta pobytowa, karta rezydenta, dowód osobisty, paszport,
 - cechy dokumentu: imię i nazwisko, data urodzenia, wynikająca z daty urodzenia zdolność do czynności prawnych potencjalnego klienta, miejsce urodzenia, aktualne zdjęcie i podpis klienta,
- sprawdzenie w Bazie BDF (Banque de France), czy klient nie posiada zadłużenia w innym banku we Francji i wobec swoich kontrahentów,

- dokonanie weryfikacji adresu zamieszkania potencjalnego klienta na podstawie przedłożonego kontraktu, faktury za elektryczność czy gaz.

Po dokonaniu pierwszych czynności związanych z identyfikacją klienta w celu otwarcia rachunku bieżącego dla osób fizycznych bank wymaga złożenia następujących podstawowych dokumentów:

- identyfikacja: karta pobytowa, karta rezydenta, dowód osobisty, paszport
- zamieszkanie (dokument nie starszy niż 3 miesiące): faktura za elektryczność lub gaz, telefon stacjonarny,
- zamieszkanie u bliskiej rodziny czy znajomych: zaświadczenie o zamieszkaniu wydane przez wynajmującego (*Certificat d'hébergement*), dokument tożsamości najemcy, faktura za elektryczność lub gaz, czy też telefon stacjonarny wynajmującego,
- inne dokumenty: umowa o pracę, ostatnie rozliczenie podatkowe, trzy ostatnie „paski” z wypłaconego wynagrodzenia (*fiches de paie*), oraz 3 ostatnie zestawienia miesięczne z konta (inny bank).

W przypadku otwarcia konta bieżącego dla przedsiębiorców indywidualnych i spółek, lista wymaganych dokumentów przedstawia się w sposób następujący:

- identyfikacja: karta pobytowa, karta rezydenta, dowód osobisty lub paszport przedsiębiorcy indywidualnego, udziałowca (*associé*) bądź reprezentującego firmę (*gérant*) w przypadku spółki, zaświadczenie o numerze nadanym w *Chambre des Métiers* i karta Rzemieślnika dla przedsiębiorców indywidualnych, K-bis nie starszy niż 3 miesiące, ogłoszenie w prasie, oraz statut firmy zarejestrowany w urzędzie skarbowym w przypadku spółek,
- siedziba: umowa o wynajem biura w którym umiejscowiona jest siedziba firmy, ostatnia faktura z opłaty za elektryczność czy gaz, lub też telefon stacjonarny udziałowców i reprezentujących firmę.

Ponadto w przypadku konta firmowego istotny jest business plan, który przedsiębiorstwo nowo powstałe jest zobowiązane przedłożyć w Banku oraz wskazana jest wizyta doradcy bankowego w nowym przedsiębiorstwie, aby lepiej poznać zakres działalności firmy, jej cele, zamierzenia oraz plany. Standardowo doradca po takim spotkaniu sporządza raport z przeprowadzanej wizyty.

Procedura otwierania kont indywidualnych oraz kont przedsiębiorstw w każdym banku jest podobna. Po spełnieniu warunku dotyczącego dostarczenia wymaganych dokumentów, klient podpisuje umowę otwarcia konta, równocześnie ustalając swój podpis na tzw. „Karcie wzorów podpisów”, który powinien być zgodny z podpisem złożonym w honorowanym przez bank dokumencie. Integralną częścią umowy rachunku bieżącego jest „Regulamin prowadzenia rachunków bankowych” oraz cennik usług bankowych, z którymi klient powinien się zapoznać i potwierdzić fakt, iż miało to miejsce.

Po dokonaniu ww. czynności można zacząć korzystać z oferty i usług proponowanych przez bank.

5.4. Konta oszczędnościowe i lokaty

Niezwykle popularną formą deponowania kapitału we Francji są konta oszczędnościowe.

Czym charakteryzuje się konto oszczędnościowe?

Jest to rodzaj konta o podwyższonym oprocentowaniu. Konto takie łączy zalety lokaty i rachunku bieżącego:

- nie określasz czasu utrzymywania pieniędzy na koncie
- masz możliwość dokonywania dopłat i wypłat w dowolnym momencie
- odsetki naliczane są za każdy dzień utrzymywania środków na rachunku
- wypłacając pieniądze nie tracisz prawa do naliczonych odsetek
- wysokie oprocentowanie, porównywalne do oprocentowania lokat
- konto prowadzone jest bezpłatnie.

Niewątpliwie duża ilość zalet takiego konta spowodowała, iż we Francji możemy rozróżnić kilka najważniejszych rodzajów kont oszczędnościowych:

- **konto oszczędnościowe dla młodych (*junior*)** – produkt skierowany do klientów bardzo młodych w wieku od 12 do 25 lat zamieszkałych we Francji. Możliwość oszczędzania do 25. roku życia z zastrzeżeniem, iż konto musi być zamknięte najpóźniej 31 grudnia w roku 25. urodzin. Konto oszczędnościowe Junior ma oprocentowanie 4% netto i pozwala oszczędzić do kwoty 1.600 euro maksymalnie przy minimalnej wpłacie 15 euro. Można wpłacać na ww. rachunek gotówką, przelewem, bądź czekiem. Konto jest prowadzone bezpłatnie.
- **konto oszczędnościowe (*Compte sur livret*)** – produkt skierowany do wszystkich klientów bez określonego czasu trwania. To konto oszczędnościowe ma oprocentowanie w wysokości 3% brutto i pozwala na oszczędzanie nieograniczonej ilości środków. Minimalna wpłata wynosi 15 euro. Można wpłacać na ww. rachunek gotówką, przelewem, bądź czekiem. Konto jest prowadzone bezpłatnie.
- **LDD *Livret Développement Durable*** – produkt skierowany do wszystkich klientów bez określonego czasu trwania, rozliczających się z podatku we Francji. To konto oszczędnościowe ma oprocentowanie w wysokości 3,5% netto i pozwala oszczędzić do kwoty 6.000 euro maksymalnie, przy minimalnej wpłacie 15 euro. Można wpłacać na ww. rachunek, gotówką, przelewem, bądź czekiem. Konto jest prowadzone bezpłatnie.
- **PEL *Plan d'Epargne Logement*** – produkt skierowany do wszystkich klientów, którzy w przyszłości chcą się starać o finansowanie przez bank nieruchomości, którą chcą nabyć. Najkrótszy czas utrzymywania środków na koncie wynosi 4 lata. Minimalna pierwsza wpłata wynosi 225 euro,

a maksymalna około 59.000 euro. Saldo minimalne wynosi 270 euro, a maksymalne około 1.000 euro. Wkłady gromadzone na tym koncie są oprocentowane w wysokości 2,5% netto + premia w wysokości 1%, gdy nastąpi realizacja kredytu.

- **LEP** – produkt skierowany do wszystkich klientów, którzy płacą podatki we Francji i jeśli wysokość ich podatku do zwrotu na deklaracji nie przekracza wg stanu na 2008 r. 732 euro. Po złożeniu takiej deklaracji podatkowej klienci mogą otrzymać na koncie oszczędnościowym oprocentowanie 4,25% netto. Minimalna kwota wpłaty wynosi 30 euro, a saldo maksymalne nie może przekraczać kwoty 7.700 euro. Można wpłacać na ww. rachunek, gotówką, przelewem, bądź czekiem. Konto jest prowadzone bezpłatnie.

Inną formą deponowania wolnych środków jest lokata terminowa. Z definicji lokaty terminowe (wkłady terminowe) są to depozyty bankowe deponowane w banku (depozytariusz) na określony z góry okres. Właściciel lokaty zwany deponentem, za złożone środki otrzymuje zapłatę w postaci odsetek. Wysokość odsetek zależy od oprocentowania lokaty oraz częstotliwości kapitalizowania odsetek. Oprocentowanie lokat jest ściśle związane z długością okresu deponowania. Oprocentowanie wkładów terminowych ma charakter stały lub zmienny (oprocentowanie stałe lub zmienne). Lokaty terminowe przeważnie są zakładane na okres od 1-go do 36-u miesięcy. Bywają również lokaty, których okres trwania jest krótszy (dniowe lub tygodniowe), bądź dłuższy (36-, 48- i 60-miesięczne). Lokaty krótkoterminowe (do 12 miesięcy) przeważnie są oprocentowane stałą stopą procentową, natomiast długoterminowe (powyżej 12 miesięcy) – stopą procentową zmienną. Deponent zobowiązuje się do nie wypłacania zdeponowanych w banku pieniędzy przed upływem terminu na jaki lokata została założona. Konto jest prowadzone, bezpłatnie, a minimalna kwota do zdeponowania wynosi 7.500 euro.

5.5. Środki płatnicze

W dzisiejszych czasach, coraz mniej osób sięga po tradycyjną gotówkę płacąc za zakupy czy usługi. Coraz chętniej wybieramy alternatywne środki płatnicze, które służą naszej wygodzie i bezpieczeństwu. Chyba najpopularniejszym alternatywnym środkiem płatności jest karta płatnicza. Jest ona elektronicznym instrumentem płatniczym wydawanym przez banki, który stanowi podstawowe narzędzie zdalnego dostępu do pieniędzy zgromadzonych na rachunku bankowym. Pozwala na podejmowanie gotówki z bankomatu lub dokonywanie płatności w sklepach do tego przystosowanych, tj. posiadających przy kasach specjalne czytniki (terminale). We Francji jest to z pewnością jeden z najpopularniejszych i najczęściej stosowanych środków płatniczych. Karty te można podzielić na:

- **kredytowe** – związane z przyznaniem przez bank limitu. Bank udziela kredytu posiadaczowi karty, oprocentowanego z miesięcznym odroczonym terminem spłaty

- **debetowe** – karty wydawane do rachunku bankowego. Obciążają one konto posiadacza na kwotę transakcji w momencie jej wykonywania.

We Francji do najbardziej popularnych kart płatniczych należą:

Carte Bleue – jest to karta bankowa międzynarodowa, płatnicza, można za jej pomocą również wypłacić gotówkę. Ujednolicono również kolor karty, jedynie na terytorium Francji, jak sama nazwa wskazuje, karta ma kolor niebieski. Jest wydawana na dwa lata i jeżeli klient prawidłowo i bez zarzutu korzysta z rachunku, automatycznie odnawia mu się kartę na kolejny dwuletni okres. Dokonać można za jej pomocą wypłaty z bankomatu do wysokości limitu ustalonego przez dany bank. Podobnie z płatnościami. Karcie towarzyszą ubezpieczenie na wypadek zagubienia czy kradzieży, *assistance* medyczne na wypadek choroby lub nagłych wypadków we Francji i poza jej granicami. Istnieje również rodzaj Carte Bleue dla klientów posiadających wyższy pułap dochodów – średnio ponad 3.000 euro miesięcznie, którzy posiadają konto przynajmniej od 6 miesięcy z regularnymi wpływami i wysokimi średnimi saldami. Karty noszą różne nazwy w zależności od banku, który je oferuje, tj. Carte Gold albo Carte Premier. Oprócz wyższych limitów wypłat i płatności, karcie towarzyszy pakiet ubezpieczeń.

Carte Electron – jest to karta bankowa międzynarodowa, płatnicza o podobnych cechach, jak Carte Blue. Bardzo popularna w Polsce – służy jako powszechnie stosowany środek płatniczy. We Francji niestety w niewielu miejscach jest honorowana, dotyczy to również zakupów przez Internet. Posiada wiele możliwości opisanych już powyżej, poczynając od sprawdzania stanu konta, po zamówienie książeczki czekowej.

Czek – jest formą bezgotówkowej zapłaty. Jest papierem wartościowym zawierającym w swojej treści polecenie wypłaty przez bank określonej kwoty ze środków dostawcy czeku, okazicielowi czeku lub osobie na nim wskazanej. Ma on formę blankietu wydanego przez bank posiadaczowi rachunku bankowego w postaci książeczki czekowej, zawierającej blankiety czekowe oznaczone kolejnym numerem oraz numerem właściwego rachunku bankowego. Zobowiązanie wynikające z czeku powstaje dopiero wtedy, gdy po jego wystawieniu (podpisaniu przez wystawcę) zostanie on wręczony remitentowi (osoba, na którą czek wystawiono). Wystawcą czeku (trasantem) może być każda osoba prawna i fizyczna, posiadająca rachunek bankowy. Wyróżnia się dwa rodzaje czeków: чеки gotówkowe i чеки rozrachunkowe. We Francji практикуje się posługiwanie się чеkiem rozrachunkowym, który służy rozliczeniom bezgotówkowym, a w jego treści trasant zleca bankowi obciążenie swojego rachunku kwotą czeku i przełanie jej na rachunek remitenta. Чеки należą do najstarszych form rozliczeń.

5.6. Usługi kredytowe

Sektor usług finansowych jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów gospodarki francuskiej. Korzystanie z oferty banków jako instytucji

finansowych jest we współczesnym świecie absolutnie konieczne, jeżeli ktoś chce racjonalnie zarządzać swoimi pieniędzmi, myśli np. o kupnie samochodu bądź nieruchomości czy też chce założyć lub rozwijać własne przedsiębiorstwo, niezbędną formą finansowania przez bank jest udzielenie kredytu.

Według definicji, kredyt jest to pożyczka zaciągnięta w banku na określony cel i czas oraz za określony procent. Charakterystyczną cechą kredytu jest jego zwrotność w określonym terminie, a terminy udzielania i spłaty kredytu stanowią przedmiot negocjacji i są określone umową kredytową.

Klasyfikując kredyty możemy wyróżnić następujące rodzaje:

- ze względu na przeznaczenie kredytu:
 - kredyt na działalność gospodarczą,
 - kredyt konsumpcyjny,
 - kredyt mieszkaniowy,
- ze względu na czas spłaty:
 - krótkoterminowe do jednego roku,
 - średnioterminowe do 5 lat,
 - długoterminowe powyżej 5 lat,
- ze względu na zabezpieczenie kredytu wyróżniamy:
 - lombardowe (zabezpieczone tzw. zastawem bankowym lub rejestrowym na przedmiocie wartościowym, którego wnioskujący jest właścicielem),
 - hipoteczne (zabezpieczone hipoteką ustanowioną na nieruchomości stanowiącej własność kredytobiorcy lub osoby trzeciej),
- ze względu na przedmiot kredytowania:
 - inwestycyjne – przeznaczone na finansowanie inwestycji, o dłuższym okresie spłaty, udzielane są zwykle w rachunku kredytowym,
 - obrotowe – przeznaczone na finansowanie działalności bieżącej, najczęściej krótkoterminowe, udzielane są zarówno w rachunku bieżącym jak i kredytowym,
- z technicznego punktu widzenia bardzo ważna jest forma udzielonego kredytu:
 - zadłużenie występuje w postaci salda debetowego na rachunku bieżącym kredytobiorcy,
 - kredyt dyskontowy (*escompte*), który polega na potrącaniu odsetek dyskontowych w związku z regulowaniem należności przed terminem spłaty,
- ze względu na rodzaj odbiorcy oferty kredytowej:
 - osoby fizyczne i przedsiębiorstwa – najczęściej udzielane:

Limit w rachunku bieżącym, linia kredytowa (*facilité*) – jest to produkt oferowany klientom indywidualnym jak również

przedsiębiorcom posiadającym rachunek bieżący. Udzielenie przez bank kredytu w rachunku oznacza przyznanie limitu, do którego klient może się krótkoterminowo zadłużać. Zakładamy, że został przyznany kredyt w rachunku w kwocie 1.000 euro. Oznacza to, że wydatki klienta będą realizowane aż do osiągnięcia kwoty zadłużenia 1.000 euro. Bank będzie płacił za klienta, mimo że nie posiada on chwilowo żadnych pieniędzy na rachunku. Dopiero w momencie wpłynięcia ich na konto klienta posłużą one do spłaty istniejącego zadłużenia kredytowego. Odsetki naliczane są na koniec miesiąca. Kredyt w rachunku jest najdroższą formą kredytu. Udzielany jest na rok z możliwością przedłużenia na kolejny okres. Klient płaci nie tylko wysokie odsetki od ujemnego salda, ale bank pobiera również prowizję za gotowość, czyli za gwarantowanie klientowi udzielenia kredytu. Umiejętne korzystanie z kredytu w rachunku może być bardzo pożyteczne, szczególnie dla osób uzyskujących dochody w sposób nieregularny i z różnych źródeł. Korzystanie z kredytu w rachunku pozwala im na realizowanie zaplanowanych wydatków konsumpcyjnych nawet wtedy, gdy opóźnia się uzyskanie planowanych dochodów.

Kredyt gotówkowy, na bieżące potrzeby (*prêt personnel, crédit équipement*) – jest to produkt oferowany klientom indywidualnym jak również przedsiębiorcom posiadającym rachunek bieżący. Oczywiście inne są pułapy udzielanych kwot i cel kredytu. Kredyt jest udzielany od 1-7 lat maksymalnie. W przypadku firmy celem może być np. zakup samochodu, zakup materiału, maszyn, czy na bieżące potrzeby. W przypadku klientów indywidualnych celem mogą być bieżące wydatki, wakacje, zakup samochodu, mebli itp.

Kredyt mieszkaniowy (*prêt immobilier*) – uzyskanie kredytu na kupno mieszkania lub domu jest jeszcze bardziej skomplikowane. Kredyt mieszkaniowy jest kredytem długoterminowym, a oprocentowanie tego kredytu jest uzależnione od wielu czynników, między innymi od czasu trwania. Minimalny czas trwania wynosi 15 lat aż do 30 lat. Bank musi zatem dokładnie zanalizować zdolność kredytową klienta, biorąc pod uwagę nie tylko jego bieżące dochody, ale również możliwość ich uzyskiwania w przyszłości. Ryzyka utraty pracy lub istotnego spadku zarobków klienta bank nie może całkowicie wykluczyć. Z tego względu poszukuje on pewnego zabezpieczenia swoich pieniędzy. Najlepszą gwarancją dla kredytu na kupno mieszkania lub domu jest finansowana właśnie nieruchomości. Tak więc warunkiem udzielenia kredytu jest ustanowienie na rzecz banku zabezpieczenia hipotecznego, czyli hipoteki.

Dyskonto handlowe (*escompte*) – jest bardzo popularną we Francji formą zapłaty pomiędzy przedsiębiorstwami. Polega ono

na wystawieniu przez kontrahenta przyrzeczenia zapłaty w formie listu ze wskazanym terminem uiszczenia płatności za wykonane prace. Terminy najczęściej są 60-dniowe, co w dłuższym okresie jest dość często przyczyną zachwiania płynności finansowej wielu przedsiębiorstw. Banki wychodzą temu problemowi naprzeciw, proponując do czasu realizacji płatności ustalenie limitu i możliwości skredytowania takich odroczonej płatności.

5.7. Gwarancje bankowe

Banki są z jednej strony instytucjami zaufania publicznego, które dążą do zapewnienia bezpieczeństwa, a z drugiej strony – podobnie jak inne przedsiębiorstwa – kierują się chęcią osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Dlatego tak ważną kwestią są zabezpieczenia.

Rozwój systemu finansowego doprowadził do wytworzenia gamy zabezpieczeń i gwarancji zależnych od rodzaju kredytu i kredytobiorcy.

Co to jest gwarancja bankowa? Jest to pisemne zobowiązanie banku dokonane na zlecenie określonego podmiotu, że zaspokoi inny podmiot przyjmujący gwarancje (beneficjenta, na rzecz którego została wystawiona gwarancja), jeśli nie zrobi tego podmiot dokonujący zlecenia. W tym wypadku gwarancja bankowa udzielana jest na zlecenie dłużnika. Płatność z tytułu gwarancji dokonywana jest zwykle po złożeniu pisemnego oświadczenia beneficjenta. Warunki umowy gwarancji bankowej: jej wysokość, okres ważności, są ustalane indywidualnie dla każdego klienta i są określone w liście gwarancyjnym.

Gwarancja bankowa może być bezwarunkowa, czyli płatna na pierwsze żądanie lub też warunkowa, gdzie wskazane są warunki, po spełnieniu których bank jest zobowiązany do zapłaty.

Wyróżniamy następujące podstawowe rodzaje gwarancji bankowych:

- gwarancja przetargowa (zastępuje wadium gotówkowe)
- gwarancja dobrego wykonania kontraktu (często zastępuje kaucję gwarancyjną)
- gwarancja zwrotu zaliczki (umożliwiająca uzyskanie przedpłaty od kupującego)
- gwarancja płatności (zapłaty za dostawy, usługi również z odroczonym terminem płatności)
- gwarancja realizacji przedsięwzięcia/dobrego wykonania kontraktu (zabezpiecza realizację zlecenia)
- regwarancja (pozwala uzyskać gwarancję banku komercyjnego).

Koszty gwarancji

Instytucja udzielająca gwarancji pobiera za to prowizję. Wysokość tych prowizji zależy od instytucji udzielającej gwarancji oraz od rodzaju gwarancji.

Zazwyczaj są to koszty około 1,00%, jeżeli gwarancja została przyznana okres do 1 roku, a w wypadku dłuższego okresu wzrasta stopniowo i zwykle niewiele przekracza 2%.

W codziennych wzajemnych relacjach, w celu usprawnienia i przyspieszenia obsługi klientów, banki wychodzą naprzeciw potrzebom swych klientów, oferując całą gamę nowoczesnych narzędzi pozwalających klientowi przebywającemu w pracy lub w domu kontaktować się bezpiecznie z bankiem. Najbardziej popularnymi usługami są:

- **Call Center (*Téléphone Banque*)** – serwis telefoniczny, który przy pomocy ustalonego bezpośredniego numeru telefonu pozwala skontaktować się z bankiem,
- **Internet (*visualisation NET*)** – każdy nowoczesny bank oferuje klientom możliwość wyświetlenia stanu i dokonywania operacji samodzielnie z konta przez internet,
- **sieć bankomatów i wpłatomatów** – które posiadają funkcje nie tylko związane z wypłatą gotówki, ale pozwalają zdeponować gotówkę, czek, sprawdzić stan konta, wydrukować operacje na koncie, zrobić przelew zagraniczny, czy wreszcie wydrukować RIB (wydruk z numerem konta).

6. System podatkowy we Francji

Francuski system podatkowy jest wyjątkowo rozbudowany i bogaty. Ta różnorodność podatków i ich specyfika sprawia, że podatnikom jest niezwykle trudno się w nim odnaleźć.

Niniejszy rozdział ma na celu przybliżenie najważniejszych zasad prawnych dotyczących podstawowych rodzajów podatków francuskich, których przepisy znajdują się w Powszechnym Kodeksie Podatkowym (*fr. Code Général des Impôts*¹⁷ zwanym dalej w skrócie „CGI”), będącym głównym źródłem francuskiego prawa podatkowego. Przy czym należy pamiętać, że dla obywateli Polski istotne znaczenie mają, oprócz francuskich przepisów kodeksowych, postanowienia polsko-francuskiej umowy z dnia 20 czerwca 1975 r. w sprawie zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu w zakresie podatków od dochodu i majątku¹⁸.

W pierwszej części tego rozdziału zostaną przedstawione reguły towarzyszące francuskiemu podatkowi dochodowemu od osób fizycznych (6.1.) oraz podatkowi od osób prawnych (6.2.). Druga część rozdziału została poświęcona specyficznym dla prawa francuskiego – wybranym podatkom lokalnym: podatkowi od nieruchomości, podatkowi mieszkaniowemu czy będącym nowością od 1 stycznia 2010 r. tzw. wkładowi ekonomicznemu lokalnemu (6.3.). Na koniec zostanie omówiony podatek stanowiący główne źródło dochodów budżetu państwa – podatek VAT (6.4.) oraz podatek od wynagrodzeń dla osób, które nie są podatnikami podatku VAT, a prowadzą stałą działalność zawodową na terenie Francji (6.5.).

6.1. PODATEK DOCHODOWY OD OSÓB FIZYCZNYCH

Podatek dochodowy od osób fizycznych (*fr. impôt sur le revenu*) jest to podatek, który obejmuje całość przychodów pomniejszonych o koszty uzyskania przychodu danej osoby (rodziny) za dany rok podatkowy. Podatek ten liczony jest w sposób progresywny. Skala tego podatku jest corocznie aktualizowana w oparciu o przepisy ustawy budżetowej.

Poszczególne progi podatkowe za dochód uzyskany w 2009 r. przedstawia poniższe zestawienie:

Dochód	Stopa procentowa podatku
poniżej 5 875 euro	0 %
od 5 875 do 11 720 euro	5,5 %
od 11 720 do 26 030 euro	14 %
od 26 030 do 69 783 euro	30 %
powyżej 69 783 euro	40 %

¹⁷ Pełny tekst dostępny jest na stronie internetowej www.legifrance.gouv.fr

¹⁸ Tekst umowy w języku polskim dostępny jest na stronie internetowej Ministerstwa Finansów www.mf.gov.pl, natomiast w wersji francuskiej dostępny jest na ministerialnej stronie internetowej www.impot.gouv.fr

6.1.1. PODMIOT OPODATKOWANIA

Ogólne zasady dotyczące definicji miejsca zamieszkania dla celów podatkowych znajdują się w przepisach art. 4A oraz art. 4B CGI.

I tak zgodnie z art. 4A CGI podatkomu dochodowemu od osób fizycznych na terenie Francji podlegają osoby, których całość dochodów jest pochodzenia francuskiego lub zagranicznego jeżeli ich miejscem zamieszkania jest Francja. Zgodnie z literą art. 4B CGI miejsce zamieszkania dla celów podatkowych we Francji określa się w sposób następujący:

- dana osoba ma stałe miejsce zamieszkania na terenie Francji lub
- tutaj wykonuje stałą pracę, chyba, że wykaże, że jest to praca dodatkowa lub
- Francja jest dla niej ośrodkiem interesów życiowych.

Natomiast osoby, których miejscem zamieszkania nie jest Francja podlegają tzw. ograniczonemu obowiązkowi podatkowemu we Francji. Zgodnie z przepisami art. 164 B CGI osoby te uiszczają podatek jedynie od dochodów uzyskanych na terytorium Francji.

W stosunku do obywateli Polski mają ponadto zastosowanie przepisy wspomnianej już wcześniej polsko-francuskiej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Zgodnie z tymi przepisami za osobę mającą miejsce zamieszkania we Francji uważa się osobę fizyczną, która:

- posiada na terytorium Francji centrum interesów osobistych lub gospodarczych (ośrodek interesów życiowych) lub
- przebywa na terytorium Francji dłużej niż 183 dni w roku podatkowym.

6.1.2. ŹRÓDŁA PRZYCHODÓW

Opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych podlega:

- dochód uzyskany ze stosunku pracy, stosunku służbowego, pracy nakładczej, emerytury lub z renty
- dochód uzyskany z działalności poza-handlowej w tym m.in. dochód uzyskiwany z wykonywania wolnych zawodów, z działalności wykonywanej osobiście
- dochód uzyskany z działalności produkcyjnej lub handlowej
- dochód z działalności rolniczej
- dochód z nieruchomości lub ich części
- dochód z najmu
- dochód uzyskany z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych

6.1.3. ZEZNANIE PODATKOWE

We Francji, o ile istnieje taka możliwość, zeznanie podatkowe, jest wstępnie wypełnione przez właściwy urząd skarbowy. Wstępnie, ponieważ organ podatkowy wypełnia tylko niektóre dane, związane z dochodami podatnika, o których mógł powziąć informację z takich źródeł jak: pracodawcy, ośrodki pomocy społecznej czy też kasy ubezpieczeń społecznych. Mowa tu przede wszystkim o dochodzie (przychodzie) uzyskanym: ze stosunku pracy, różnego rodzaju zasiłkach (dla bezrobotnych, przedemerytalnych) o emeryturach, czy dodatkach emerytalnych.

Organ natomiast, nie wypełnia rubryk związanych z dochodem (przychodem) uzyskanym np. z nieruchomości lub jej części, z kapitału pieniężnego i praw majątkowych, czy też w przypadku wynagrodzenia innego, niż to związane ze stosunkiem pracy (chodzi tu przede wszystkim o przedsiębiorców, rzemieślników, wolne zawody, rolników).

Dochód uzyskany z tego typu źródeł przychodów należy wykazać w zeznaniu osobiście w specjalnie przeznaczonych do tego rubrykach. Podobnie jest, gdy podatnik składa deklarację po raz pierwszy: bez względu na źródła przychodu. W przypadku skorzystania z ulg podatkowych, tutaj również, każdy podatnik musi wypełnić samodzielnie tę część zeznania rocznego.

Należy też pamiętać, że w przypadku kontroli prawidłowości złożonego zeznania, to podatnik ponosi odpowiedzialność za deklarowany dochód, a nie urząd podatkowy. Dlatego, w przypadku, gdy wypełnione wstępnie zeznanie podatkowe zawiera błędy, należy bezwzględnie dokonać korekty w specjalnie przewidzianej do tego rubryce.

Francuskie ministerstwo ds. finansów co roku unowocześnia formy wykorzystywane do dokonywania rozliczeń z francuskim fiskusem. Oprócz tradycyjnej formy składania deklaracji podatkowej osobiście lub za pośrednictwem poczty, od kilku lat istnieje we Francji możliwość złożenia deklaracji podatkowej przez internet.

Ta forma rozliczania cieszy się ogromną popularnością (w roku 2008 – 7,4 mln deklaracji podatkowych złożonych w formie elektronicznej, w 2009 o 30% więcej, tj. 9,7 mln, a w 2010 roku już – 10,4 milionów).

Do roku 2007 dla osób składających w tej formie deklarację podatkową była przewidziana ulga podatkowa w wysokości 20 euro. Obecnie, począwszy od 2008 r. ulga ta obejmuje jedynie podatników, którzy po raz pierwszy składają deklarację w formie elektronicznej¹⁹. Ta forma rozliczeń jest niezmiernie wygodna, a ponadto termin na dokonanie zeznania podatkowego jest o wiele dłuższy²⁰.

¹⁹ Wszelkie informacje dotyczące tej formy dostępne są na stronie internetowej francuskiej Generalnej Dyrekcji Finansów Publicznych www.impot.gouv.fr.

²⁰ W 2010 roku francuscy podatnicy mieli czas do 31 maja 2010 r. na złożenie deklaracji podatkowej w formie papierowej lub telefonicznej, natomiast dla deklaracji elektronicznej termin ten był o wiele dłuższy. W zależności od departamentu, termin ten upływał: 10 czerwca 2010 r. o północy, 17 czerwca 2010 r. o północy oraz 24 czerwca 2010 r. o północy.

6.1.4. POBÓR PODATKU

We Francji podatek pobierany jest trzy razy w roku w formie zaliczek na podatek (*fr. acomptes provisionels*) : w lutym, maju oraz we wrześniu. Istnieje możliwość zapłaty zaliczek comiesięcznie (*fr. prélèvements mensuels*) przez okres dziesięciu miesięcy, tj. od stycznia do października w wysokości 1/10 podatku należnego za poprzedni rok.

Jedynie w przypadku dochodu za pierwszy przepracowany rok, płaci się go jednorazowo we wrześniu następnego roku.

Co ważne, w przypadku osób zatrudnionych na umowę o pracę, inaczej niż w Polsce, osoby te samodzielnie odprowadzają zaliczki do właściwego urzędu skarbowego; ich pracodawca nie jest płatnikiem i nie uczestniczy w pobieraniu za nich podatku.

To organ podatkowy oblicza na podstawie deklarowanego dochodu wysokość podatku jaką ma uiścić za dany rok podatkowy podatnik i przesyła we wrześniu podatnikowi decyzję, w której go informuje o wysokości podatku do zapłaty (*fr. avis d'imposition*). W przypadku jakichkolwiek niejasności podatnik jest wzywany przed właściwy organ w celu złożenia wyjaśnień lub dokonania korekty.

Cechą charakterystyczną dla obliczania podatku od dochodu jest istniejący w prawie francuskim system ilorazu rodzinnego, zawierającego tzw. części fiskalne. Łączny dochód do opodatkowania rodziny we Francji wynika z podzielenia rzeczywistego dochodu przez odpowiednią liczbę części fiskalnych. Pierwsza część przypada na osobę samotną, dwie części na małżonków, po pół części na każde z dwojga pierwszych dzieci będących na utrzymaniu i po jednej części na każde następne dziecko.

I tak w przypadku rodziny z trojgiem dzieci, ich rozliczenie podatkowe stanowi cztery części fiskalne: mąż – 1 część, żona – 1 część, pierwsze dziecko – ½ części, drugie dziecko – ½ części, trzecie dziecko – 1 część. Taki sposób obliczania podatku, oczywiście, w znaczny sposób promuje rodziny wielodzietne, stąd określa się go systemem prorodzinnym.

Ponadto warto zauważyć, że wspólne rozliczanie małżonków jest obowiązkowe i nie zależy od wybranego przez nich ustroju majątkowego. Tak samo osoby żyjące w administracyjnie sformalizowanym związku jakim jest we Francji tzw. pacs (*fr. pacte civil de solidarité*): mają obowiązek złożenia wspólnej deklaracji.

Kara za niezgłoszenie zeznania podatkowego w terminie oraz za opóźnienie płatności poszczególnych rat wynosi we Francji 10% wartości naliczonego podatku.

6.1.5. ULGI PODATKOWE I ZWOLNIENIA

Do najważniejszych ulg od podatku od osób fizycznych, oprócz: odliczeń przy niektórych wydatkach dla osób niepełnosprawnych, odliczeń przy zatrudnieniu pomocy domowej, itd., należą zwolnienia wprowadzone ustawą z dnia 21 sierpnia 2007 r. zwaną ustawą o promocji pracy i zatrudnienia oraz zwiększeniu siły nabywczej (*fr. loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat*) – w skrócie TEPA, takie jak: zwolnienia z opodatkowania godzin nadliczbowych, zwolnienie z opodatkowania godzin przepracowanych przez studentów.

- **Zwolnienie z opodatkowania godzin nadliczbowych**

Zgodnie z art. 1 ustawy o promocji pracy i zatrudnienia oraz zwiększeniu siły nabywczej począwszy od dnia 1 października 2007 są zwolnione od opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych godziny nadliczbowe. Przy czym obojętne jest, czy dana osoba zatrudniona jest na pełny etat czy pracuje na pół etatu. Nie oznacza to jednak, że przepracowane nadliczbowe godziny nie powinny widnieć w zeznaniu podatkowym, wręcz przeciwnie, winny być one wykazane w specjalnie wyznaczonej do tego rubryce poświęconej właśnie godzinom nadliczbowym.

- **Zwolnienie z opodatkowania godzin przepracowanych przez studentów**

To zwolnienie dotyczy uczniów oraz studentów do 25 roku życia. Wyłączeniu podlega wynagrodzenie osiągnięte za wykonywaną przez nich pracę zarówno w okresie roku szkolnego jak i podczas okresu wakacyjnego. Limit podlegający wyłączeniu nie może przekroczyć trzykrotności najniższego wynagrodzenia we Francji, (tzw. SMIC), a konkretnie za rok 2009 nie może przekroczyć kwoty 4031,31 euro. Powyżej tej kwoty, pozostały dochód podlega opodatkowaniu.

Co ważne, zwolnienie to ma zastosowanie, nawet jeżeli student czy uczeń rozlicza się z fiskusem wspólnie z rodzicami.

6.2. PODATEK DOCHODOWY OD OSÓB PRAWNYCH

Podatek dochodowy od osób prawnych jest to podatek bezpośredni, któremu podlegają spółki lub inne osoby prawne, które osiągnęły dochody na terytorium Francji. Dochodem jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania, osiągnięta w roku podatkowym ze źródeł przychodów położonych na terytorium Francji²¹.

Podatek ten obejmuje ok. 1/3 francuskich przedsiębiorstw.

²¹ Zob. Pkt 6.2.3. Zasada terytorialności

6.2.1. PODMIOT OPODATKOWANIA

Zgodnie z art. 206 CGI, podmiotem opodatkowania, podatkiem CIT we Francji, objęte są:

- ze względu na ich formę prawną, bez względu na ich przedmiot działalności:
 - spółki akcyjne (*fr. sociétés anonymes – SA*),
 - spółki akcyjne uproszczone (*fr. sociétés par actions simplifiées – SAS*),
 - spółki komandytowo-akcyjne (*fr. sociétés en commandité par actions – SCA*),
 - spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (*fr. sociétés à responsabilité limitée – SARL*)
 - oraz w niektórych sytuacjach spółdzielnie (*fr. sociétés coopératives*)
- ze względu na przedmiot ich działalności:
 - spółki cywilne (*fr. sociétés civiles*), których przedmiotem działalności jest handel lub produkcja
 - stowarzyszenia prowadzące działalność przynoszącą zysk.

6.2.2. WYSOKOŚĆ PODATKU

Podstawowa stawka CIT we Francji wynosi 33,33% podstawy opodatkowania. Jednak mniejsze spółki, w których co najmniej 75% kapitału bezpośrednio lub pośrednio posiadają osoby fizyczne i które osiągają rocznie obroty poniżej 7 630 000 euro, płacą CIT według obniżonej stawki w wysokości 15% do dochodów w wysokości 38 120 euro, a powyżej, według stawki podstawowej.

Wszelkie jednostki zarówno publiczne jak i prywatne (stowarzyszenia, fundacje), których przedmiot działalności nie jest nastawiony na zysk, nie podlegają podatkowi CIT. Niemniej, jeżeli te jednostki czerpią zyski ze swojego majątku: z części lub z całości nieruchomości, z działalności rolnej, niektórych kapitałów pieniężnych, wówczas ich dochód z tych źródeł objęty jest 24% lub 10% stawką CIT. Wyjątek stanowią fundacje mające status fundacji użyteczności publicznej, które nie płacą podatku z zysków ze swojego majątku.

6.2.3. ZASADA TERYTORIALNOŚCI

W przeciwieństwie do reguł istniejących w innych państwach Unii Europejskiej, podatkowi od osób prawnych we Francji, zarówno w przypadku francuskich rezydentów jak i nierezydentów podatkowych, podlegają jedynie dochody osiągane przez te podmioty ze źródeł położonych na terytorium Francji, bez względu skąd pochodzą. W konsekwencji oznacza to, że dochody spółki francuskiej zrealizowane poza Francją nie będą podlegać opodatkowaniu we

Francji (tak samo przedsiębiorstwo francuskie, które poniesie straty za granicą nie będzie mogło odliczyć tych strat od podatku należnego), natomiast dochody zagranicznej spółki zrealizowane na terenie Francji będą podlegać opodatkowaniu we Francji.

Zgodnie z francusko-polską umową o unikaniu podwójnego opodatkowania, opodatkowaniu francuskim CIT mogą podlegać dochody polskiego przedsiębiorcy w zakresie, w jakim pozostają one w związku z działalnością gospodarczą prowadzoną przez tego przedsiębiorcę na terytorium Francji za pośrednictwem położonego tam zakładu, tj. stałej placówki, w której całkowicie lub częściowo wykonuje się działalność przedsiębiorstwa. W świetle tej umowy, za zakład uznaje się miejsce zarządzania, filię, biuro – w którym prowadzona jest działalność handlowa, zakład fabryczny, warsztat, miejsca wydobywania bogactw naturalnych oraz budowę albo montaż, których okres przekracza 12 miesięcy. Zakładem nie jest natomiast działalność, nawet wykonywana za pośrednictwem stałej placówki, o charakterze przygotowawczym lub pomocniczym.

Metodą unikania podwójnego opodatkowania w odniesieniu do zysków polskiego przedsiębiorcy uzyskiwanych na terytorium Francji poprzez zakład i podlegających tam opodatkowaniu jest tzw. Wyłączenie z progresją. Jeżeli osoba mająca siedzibę w Polsce osiąga dochód, który może być opodatkowany we Francji, to właściwy urząd skarbowy w Polsce ma obowiązek wyłączyć taki dochód spod opodatkowania. Można jednak przy ustalaniu podatku od pozostałego dochodu zastosować stawkę podatkową, która byłaby zastosowana, gdyby przychody nie zostały wyłączone spod opodatkowania.

6.2.4. ZEZNANIE PODATKOWE

Podatnicy podatku CIT wypełniają co roku zeznanie podatkowe nr 2065 i dołączają do tego odpowiednie aneksy:

- 2033A – 2033 G w przypadku systemu uproszczonego
- 2050 – 2059 G w przypadku systemu zwykłego.

Podobnie jak w przypadku zeznania podatkowego od osób fizycznych podatnicy podatku od osób prawnych oprócz możliwości złożenia zeznania w formie papierowej mogą to zrobić za pośrednictwem internetu.

W przypadku największych przedsiębiorstw, których obroty roczne przekraczają 15 000 000 euro, lub które podlegają Dyrekcji ds. Dużych Przedsiębiorstw (*fr. DGE – Direction des Grandes Entreprises*) procedura za pośrednictwem internetu jest obowiązkowa.

Zeznanie nr 2065 z aneksami ma zostać złożone najpóźniej :

- do dnia 30 kwietnia roku następnego w przypadku gdy:
 - ostatni dzień roku obrachunkowego przypada na dzień 31 grudnia lub

- gdy w poprzednim roku nie nastąpiło zamknięcie roku obrachunkowego (ale nastąpi do 31 stycznia),

- w ciągu trzech miesięcy od momentu zakończenia roku obrachunkowego, jeżeli rok ten nie pokrywa się z końcem roku kalendarzowego, tj. dniem 31 grudnia.

Ustawowy ostatni dzień na złożenie zeznania – 30 kwiecień jest zazwyczaj co rok przedłużany o kilka dni dla ułatwienia wszelkich kroków podatnikom.

6.3. PODATKI LOKALNE

Podatki lokalne (*fr. impôts locaux*) są najstarszym rodzajem podatków we francuskim systemie podatkowym. Stanowią kontynuację podatków państwowych wprowadzonych w latach 1790-1791, które w wyniku reformy podatkowej z lat 1914-1917 zostały sędowane na jednostki samorządu terytorialnego. Obecnie podatki te są administrowane przez organy podatkowe samorządu terytorialnego i stanowią źródło dochodów własnych gmin.

Podstawową charakterystyką podatków lokalnych jest to, że podstawę opodatkowania stanowi wartość czynszowa katastralna. Wartość czynszowa katastralna oszacowywana jest każdorazowo przez administrację.

Podatki lokalne pobierane są przez Skarb Państwa na rzecz jednostek terytorialnych (regionów, departamentów, gmin). Głównymi a zarazem najważniejszymi podatkami lokalnymi są: podatek od nieruchomości, podatek mieszkaniowy oraz opłaty w zakresie odbioru, transportu i utylizacji stałych odpadów komunalnych. Do końca roku 2009 do podatków lokalnych zaliczany był również tzw. podatek zawodowy (*fr. taxe professionnelle*), który ustawą budżetową na rok 2010 został definitywnie zniesiony. Obecnie, tj. od dnia 1 stycznia 2010 r. podatek ten zastąpiony jest tzw. wkładem ekonomicznym lokalnym (*fr. contribution économique territoriale*)

Stawki poszczególnych podatków i opłat są wyznaczane każdorazowo przez poszczególne rady (Rady regionalne, Rady generalne, Rady gminy) przy głosowaniu nad rocznym budżetem dla tych jednostek. Niemniej, stawka opodatkowania nie może przekroczyć limitów podatkowych wyznaczonych każdorazowo przez Państwo.

6.3.1. PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI

Podatek od nieruchomości (*fr. taxe foncière*) jest lokalnym podatkiem pobieranym przez samorząd gminny, w którym przedmiotem opodatkowania jest posiadanie nieruchomości. Podatnikiem podatku od nieruchomości zarówno w przypadku nieruchomości zabudowanych jak i niezabudowanych jest osoba będąca właścicielem danej nieruchomości na dzień 1 stycznia roku, za który podatek jest pobierany.

6.3.1.1. Podatek od nieruchomości zabudowanych

Nieruchomości podlegające opodatkowaniu od nieruchomości zabudowanych (*fr. taxe foncière sur les propriétés bâties*) to wszelkie obiekty budowlane stałe związane z gruntem takie jak: domy mieszkalne, zabudowania gospodarcze, itp. a ponadto parkingi, urządzenia reklamowe, nawet niektóre obiekty zabytkowe. Podatek ten obejmuje zarówno nieruchomości przeznaczone na użytek mieszkaniowy, czy nieruchomości związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Podstawa opodatkowania to dochód katastralny wynoszący 50% wartości czynszowej katastralnej, obliczonej przez administrację.

Krąg podmiotów objętych zwolnieniem podatkowym od nieruchomości w przypadku gdy dana nieruchomość jest ich głównym miejscem zamieszkania:

- podatnicy, którzy przekroczyli wiek 75 lat, o bardzo niskich dochodach
- osoby, które mają prawo do dodatku inwalidzkiego
- osoby starsze, które mają prawo do dodatku solidarnościowego
- osoby pełnoletnie niepełnosprawne, które mają prawo do renty.

Zwolnienia przedmiotowe – czasowe stosuje się w przypadku promocji nowych inwestycji budowlanych, promocji nowych lub innowacyjnych przedsiębiorstw, mieszkań socjalnych lub konstrukcji mieszkań socjalnych, które odpowiadają jakości środowiskowej mieszkań uznanych jako energooszczędne czy też w ramach polityki miasta.

Stale zwolnione z podatku są nieruchomości będące własnością Skarbu Państwa, budynki rolne przeznaczone na działalność rolniczą.

6.3.1.2. Podatek od nieruchomości niezabudowanej

Kategoria nieruchomości niezabudowanych to przede wszystkim tereny rolne, tereny pod budowę, kopalnie, żupy solne, torfowiska, itp.

Podstawa opodatkowania to dochód katastralny równy 80% wartości czynszowej katastralnej, obliczonej przez administrację.

6.3.2. PODATEK MIESZKANIOWY

Podatnikami podatku mieszkaniowego (*fr. taxe d'habitation*) są osoby korzystające z lokalu mieszkalnego. Osobę podatnika ustala się na dzień 1 stycznia roku, którego podatek dotyczy. Aby lokal podlegał opodatkowaniu, musi posiadać wyposażenie, choćby minimalne, pozwalające na stałe zamieszkanie. Do lokalu mieszkalnego zalicza się ponadto takie przynależności jak garaż, piwnica czy ogródek.

Podatnikiem jest zawsze osoba, która faktycznie korzysta z mieszkania bez względu na posiadany tytuł prawny (umowa własności, umowa najmu, itp.).

Oznacza to, że jeżeli osobą faktycznie korzystającą z mieszkania jest właściciel, to wówczas płaci on podatek od nieruchomości oraz podatek mieszkaniowy. W przypadku umowy najmu, za wynajęty lokal mieszkaniowy podatek uiszcza najemca, natomiast podatek od nieruchomości płaci właściciel.

Podstawą opodatkowania jest również wartość czynszowa katastralna. Podatnicy, którzy mają na utrzymaniu własne dzieci lub osoby starsze (rodziców, dziadków, etc.) automatycznie uzyskują ulgę w wysokości 10 – 15% należnego podatku. Istnieje również możliwość odliczeń od podstawy opodatkowania w przypadku osób niepełnosprawnych. Niemniej, aby te osoby mogły skorzystać z ulgi, muszą wypełnić specjalny formularz (nr 1206 GD-SD).

Począwszy od roku 2005, w deklaracji za podatek mieszkaniowy umieszcza się też kwotę opłaty, jaką podatnik winien uiścić za abonament radiowo-telewizyjny (*fr. redevence audiovisuelle*)²², w przypadku posiadania odbiornika TV.

6.3.3. LOKALNY WKŁAD EKONOMICZNY

Z dniem 1 stycznia 2010 r. został zniesiony podatek zawodowy (*fr. taxe professionnelle*), wprowadzony do prawodawstwa francuskiego ustawą z dnia 29 lipca 1975 r. Od wielu lat prognozowano jego zniesienie, ale dopiero przepisy ustawy budżetowej na rok 2010 ostatecznie zniosły ten podatek. Podatek ten stanowił ok. 50% dochodu poszczególnych jednostek terytorialnych. Pobierany był zarówno od osoby prawnych jak i fizycznych, które prowadziły we Francji, stałą działalność zawodową, a nie był to stosunek pracy. Podobnie jak podatek od nieruchomości oraz podatek mieszkaniowy, podatek ten był również podatkiem lokalnym, co oznacza, że jego wysokość różniła się w poszczególnych gminach. Podatnicy podatku zawodowego byli zobowiązani do składania corocznie deklaracji w każdej gminie, na terenie której posiadali swoje budynki lub grunty. Wysokość należnego podatku ustalana była na dzień 1 stycznia.

Usunięcie podatku zawodowego, jedyne tego rodzaju podatku w Europie, postrzegane jest jako zmiana korzystna dla francuskiej gospodarki, mająca przynieść korzyści dla wszystkich tych, którzy zdecydują się zainwestować we Francji. Reforma stanowi wysiłek rządu w celu promowania konkurencyjności przedsiębiorstw: ich obciążenia podatkowe zostaną zredukowane o 12,3 mld € w 2010 roku, oraz 6,3 mld € rocznie od 2011 roku. Powyższe zmiany mają przynieść korzyści w takich sektorach jak przemysł, usługi, transport, handel oraz budownictwo, ze szczególnymi korzyściami dla małych i średnich przedsiębiorstw.

²² Mowa tutaj o osobach fizycznych, jednakże opłatę za korzystanie z odbiorników TV ponoszą również przedsiębiorcy, uiszcza ją na deklaracjach VAT lub na formularzu 3310 A.

Zgodnie z nowymi przepisami, podatek zawodowy zostaje zastąpiony wkładem lokalnym (*fr. contribution économique territoriale*), w skrócie – CET, składającym się z dwóch części: wkładu gruntowego (*fr. la cotisation foncière des entreprises*), w skrócie – CFE, obliczanego w oparciu o wartość nieruchomości, oraz wkładu od wartości dodanej (VAT) przedsiębiorstwa (*fr. la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises*), w skrócie CVAE, której stawka jest progresywna: 0% (dla firm o obrotach niższych niż 500 000 euro), od 0,5 do 1,4% (dla przedsiębiorstw, których obrót wynosi od 500.000 euro do 50 mln euro), aż do 1,5% (dla przedsiębiorstw o obrotach przekraczających 50 mln euro).

- Występuje tu wiele zwolnień podmiotowych:
 - z mocy prawa zwolnione są przede wszystkim podmioty, które prowadzą działalność w interesie publicznym: państwowe jednostki, jednostki samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstwa państwowe, określone podmioty prowadzące działalność rolniczą, niepubliczne szkoły oraz niektóre działalności rzemieślnicze i prasowe.
 - przepisy prawa pozwalają także na zwolnienia czasowe – to zwolnienia przyznawane w ramach polityki danego miasta promującej nowe czy innowacyjne przedsiębiorstwa.
- Istnieją również wyłączenia związane z obrotem przedsiębiorstwa:
 - zwolnione są z tego podatku przedsiębiorstwa handlowe, których roczny obrót handlowy nie przekroczy 152 500 euro.
 - w przypadku przedsiębiorstw usługowych, jeżeli ich roczny obrót nie przekroczy 61 000 euro.

Podstawę naliczenia podatku stanowi wartość używanych środków trwałych dla firm handlowych i obrót roczny dla podatników wykonujących wolne zawody.

Do złożenia zeznania podatkowego przeznaczona jest deklaracja nr 1003 (lub deklaracja nr 1003S), którą należy złożyć najpóźniej w terminie do 30 kwietnia. Przedsiębiorstwa, które dodatkowo korzystają z ulg i zwolnień podatkowych składają wymagane dodatkowe formularze²³.

6.4. PODATEK OD TOWARÓW I USŁUG (VAT)

Określany w Polsce jako podatek od towarów i usług (VAT) w języku francuskim nazwany jest *taxe sur la valeur ajoutée* w skrócie - TVA, czyli dosłownie tłumacząc oznacza podatek od wartości dodanej. Jest to podatek

²³ Informacje na ten temat dostępne na stronie internetowej www.impot.gouv.fr

pośredni, czyli taki, który z punktu widzenia ekonomicznego – przede wszystkim obciąża podmioty będące finalnymi konsumentami zakupionych towarów i usług. Stworzony w roku 1954 przez Francuza Maurice Lauré, natychmiast zyskał poparcie nie tylko polityków francuskich, ale i europejskich. I tak w ramach tworzenia jednolitego rynku między Państwami Członkami UE, od roku 1967 została wydana pewna liczba dyrektyw mająca na celu ujednolicenie przepisów Państw Członkowskich Unii Europejskiej w stosunku do podatków od towarów i usług. Obecny kształt regulacji dotyczących VAT we Francji wynika przede wszystkim z implementacji do CGI postanowień Szóstej Dyrektywy Rady UE nr 77/388 z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich, dotyczących podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku oraz dyrektywy. Ponadto z dniem 1 stycznia 2010 r. weszły w życie postanowienia dyrektywy 2008/8/WE Rady UE z dnia 12 lutego 2008 r. zmieniającej dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług, implementowane ustawą budżetową na rok 2010 do francuskiego CGI.

Ze względu na ciągłą harmonizację prawa podatkowego w dziedzinie podatków pośrednich UE w dużej mierze obecnie rozwiązania polskie są zbliżone do rozwiązań francuskich. Podatki pośrednie są bowiem w całości objęte dyrektywami Unii Europejskiej.

Terytorium, na którym obowiązuje francuski podatek VAT (TVA) to: Francja kontynentalna, Korsyka, Księstwo Monako, wody terytorialne oraz departamenty zamorskie: Gwadelupa, Martynika, oraz wyspa Reunion. Niemniej, te trzy ostatnie departamenty są, tak samo jak kraje trzecie, traktowane jako terytoria eksportu w stosunku do Francji kontynentalnej. Podatku VAT nie stosuje się czasowo w departamencie Gujany Francuskiej.

6.4.1. STAWKI PODATKU VAT

Stawki podatku VAT obowiązujące we Francji:

- **19,6%** – jest to podstawowa stawka podatku VAT począwszy od 1 kwietnia 2000 r. Ma zastosowanie do wszystkich towarów i usług, które nie objęte są stawką obniżoną.
- **5,5%** – stawka obniżona, obejmuje: większość produktów żywnościowych, produktów rolnych, produktów potrzebnych dla rolnictwa, lekarstw nierefundowanych, książki, przejazdy środkami transportu drogowego, większość spektakli oraz dotyczy niektórych prac remontowych w pomieszczeniach mieszkalnych²⁴. Ponadto od dnia 1 lipca 2009 r. stawka ta obejmuje również usługi gastronomiczne, z wyjątkiem napojów alkoholowych.

²⁴ Więcej na ten temat zob. www.impot.gouv.fr

Wprowadzenie nowej obniżonej stawki do usług gastronomicznych (dotychczasowa stawka to 19,6 %), o którą Francuzi walczyli od kilku lat, ma na celu przede wszystkim zwiększenie zatrudnienia w sektorze gastronomicznym oraz poprzez obniżenie cen w restauracjach, zwiększenie konsumpcji.

- **2,1%** – stawka szczególna, obejmuje: lekarstwa refundowane przez Państwo (Securité sociale), sprzedaż żywych zwierząt rzeźnych, jak również na niektóre przedstawienia, publikacje prasowe zaaprobowane przez specjalną Komisję do spraw publikacji i agencji prasowych (*fr. Commission paritaire des publications et agences de presse*)

Należy pamiętać, że we Francji istnieje wiele odrębnych uregulowań dotyczących podatku VAT przy niektórych działalnościach gospodarczych. Tak jest np. w przypadku działalności bankowej oraz finansowej, czy działalności biur podróży czy przy sprzedaży nieruchomości.

Z kolei do niektórych usług i towarów nie nalicza się podatku VAT. Chodzi tutaj przede wszystkim o:

- rybołówstwo morskie
- handel oraz usługi wewnątrzwspólnotowe
- dzieła przekazywane na cel społeczny lub filantropijny
- usługi lecznicze, paralecznicze
- usługi edukacyjne
- wynajem budynków
- wynajem mieszkań umeblowanych.

6.4.2. SPOSOBY ROZLICZEŃ VAT

To w jaki sposób przedsiębiorca winien się rozliczać z podatku VAT zależy przede wszystkim od rodzaju działalności jaką prowadzi oraz wysokości jego rocznych obrotów. Przedsiębiorcy, których obroty przekraczają 760 000 euro są zobowiązani do składania deklaracji VAT elektronicznie.

6.4.2.1. System uproszczony

System ten polega na składaniu deklaracji VAT raz na kwartał w kwietniu, lipcu, październiku oraz grudniu oraz złożeniu deklaracji rocznej CA12/CA12E. Ponadto obowiązują tutaj mniej skomplikowane procedury dotyczące rachunkowości i składania rocznego bilansu jak też rachunku zysków i strat. System ten dotyczy tych przedsiębiorstw, których wysokość rocznych obrotów wynosi:

- roczny obrót mieści się w granicach od 80 300 do 766 000 euro przy sprzedaży towarów,
- roczny obrót mieści się w granicach od 32 100 do 231 000 euro w przypadku działalności usługowej.

6.4.2.2. System zwykły

W tym systemie podatnik winien składać deklarację VAT co miesiąc (deklaracja CA3). Jeżeli natomiast wysokość podatku VAT nie przekracza kwoty 4000 euro w ciągu roku, wówczas podatnik może składać deklarację CA3 raz na kwartał.

Dotyczy on przedsiębiorstw, których roczny obrót przekracza:

- 231 000 euro w przypadku działalności usługowej
- 766 000 euro w przypadku sprzedaży towarów

6.5. PODATEK OD WYNAGRODZEŃ

Podatek od wynagrodzeń (*fr. taxe sur les salaires*) dotyczy tylko tych pracodawców, którzy nie płacą podatku VAT. Oprócz tego, nie obciąża on:

- Państwa w jego wydatkach budżetowych
- jednostek terytorialnych (regionów, departamentów, gmin)
- przedsiębiorstw rolniczych.

Podstawa prawna to art. 231 CGI (znowelizowany przez dekret nr 2010-462 z dnia 6 maja 2010 r.).

Podstawę naliczenia podatku stanowi suma wynagrodzeń wypłaconych w ciągu ubiegłego roku ogółowi personelu. Stawki podatku od wynagrodzeń zależą od wysokości indywidualnego wynagrodzenia.

I tak za rok 2010:

Roczne wynagrodzenie pracownika	Stawka podatku
poniżej lub równe 7 491 Euro	4,25%
powyżej 7 491 do 14 960 Euro	8,50%
powyżej 14 960 Euro	13,60%

W zależności od wysokości dochodu podatek może być pobierany co miesiąc, kwartalnie lub raz do roku:

- W przypadku gdy wysokość podatku za rok ubiegły nie przekracza 1000 euro, wówczas podatek płaci się raz w roku, najpóźniej do dnia 15 stycznia roku następnego od wypłaty wynagrodzeń.

- W przypadku gdy wysokość podatku zawiera się w granicach od 1000 euro do 4000 euro, podatek płaci się co kwartał – do 15 dnia następnego miesiąca po upływie kwartału
- W przypadku gdy wysokość podatku przekracza 4000 euro, wówczas podatek płaci się co miesiąc – do 15 - ego dnia następnego miesiąca.

Jeżeli podatek pobierany jest w ratach miesięcznych lub kwartalnie, wówczas należy wypełnić deklarację nr 2501, jeżeli natomiast raz do roku to wówczas deklarację nr 2502.

Wszelkich dodatkowych informacji na temat podatku od wynagrodzeń można uzyskać w utworzonych specjalnie dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla wolnych zawodów, rzemieślników, handlowców, rolników Wydziałach Podatkowych Przedsiębiorstw noszących nazwę *Service des Impôts des Entreprises*. Wydziały te działają od dnia 1 stycznia i mieszczą się w każdym francuskim *Hotel des impôts*.

6.6. PRZYDATNE ADRESY

Urzędem właściwym w sprawach dot. interpretacji przepisów podatkowych dla przedsiębiorstw zagranicznych niemających siedziby na terenie Francji jest:

SERVICE DES IMPOTS DES ENTREPRISES ETRANGERES (SIEE)

10, RUE DU CENTRE

TSA 20011

93465 NOISY-LE-GRAND CEDEX

TEL.: +33(0)1.57.33.85.00

FAX: +33(0)1.57.33.84.04

Ponadto, wszelkie oficjalne informacje dotyczące systemu podatkowego we Francji, sposobów naliczania podatków dostępne są na oficjalnych stronach internetowych administracji francuskiej:

www.budget.gouv.fr

www.comptes-publics.gouv.fr

www.impots.gouv.fr

www.legifrance.gouv.fr

www.minefe.gouv.fr

www.service-public.fr

7. System ubezpieczeń społecznych we Francji

Przynależność do danego systemu ubezpieczeń społecznych zależy od statusu zawodowego ubezpieczonego. W związku z tym rozróżnia się następujące systemy: ogólny, urzędników służby cywilnej, urzędników wojskowych, samorządu terytorialnego, specjalny przedsiębiorstw (dla m.in. górnictwa, notariatu, sektora elektryczności i gazownictwa, transportu kolejowego, transportu w regionie paryskim, Banku Narodowego itd.), marynarzy, Francuzów przebywających za granicą, studentów, Senatu i Zgromadzenia Narodowego, rolników, samozatrudnionych, osób wykonujących wolny zawód.

Należy podkreślić, że 80% społeczeństwa przynależy we Francji do ogólnego systemu ubezpieczeń społecznych. Dlatego też ten system zostanie przedstawiony szczegółowo w niniejszym opracowaniu.

Korzystanie z ogólnego ubezpieczenia społecznego we Francji uzależnione jest od spełnienia dwóch warunków:

- uzyskiwania wynagrodzenia za pracę warunkującego płatność składki,
- zależności istnienia stosunku podporządkowania między pracownikiem a pracodawcą.

Składki społeczne we Francji obejmują:

- ubezpieczenie zdrowotne,
- ubezpieczenia macierzyńskie,
- ubezpieczenia rentowe,
- ubezpieczenie emerytalne,
- ubezpieczenie na wypadek śmierci.

7.1. Ubezpieczenia zdrowotne

7.1.1. Ubezpieczenia obowiązkowe

Podstawowe ubezpieczenie zdrowotne jest jednym ze składników obowiązkowych ubezpieczeń społecznych. Świadczenia z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego są we Francji wypłacane przez Podstawową Kasę Ubezpieczenia Zdrowotnego (CPAM - Caisse Primaire d'Assurance Maladie).

Sposób naliczania i wysokość pobieranej składki na ubezpieczenie zdrowotne

Prawo do świadczeń z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego warunkuje odprowadzanie składki w odpowiedniej wysokości, bądź też, liczba przepracowanych godzin w trakcie każdego okresu referencyjnego

(wysokość/wymiar składek należnych w przypadku 60-krotności SMIC – minimalnego wynagrodzenia, które wynosi od 1-ego stycznia 2010 r. 8,86 euro za godzinę lub 60 godzin pracy w ciągu 1-ego miesiąca, albo w przypadku 120-krotności SMIC lub 120 godzin pracy w ciągu 3 miesięcy, albo w przypadku 2.030-krotności SMIC lub 1.200 godzin pracy w ciągu roku poprzedzającego wystąpienie uszczerbku na zdrowiu). W zakresie świadczeń pieniężnych wypłacanych za okres przekraczający 6 miesięcy, konieczny jest minimalny, dwunastomiesięczny okres przynależności do systemu ubezpieczeniowego.

Pełne wynagrodzenie pracownika stanowi podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne. Składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 13,55% wynagrodzenia pracownika i składa się z dwóch części: części płaconej przez pracodawcę (12,8% wynagrodzenia) oraz części płaconej przez pracownika (0,75% wynagrodzenia).

Od 1-ego stycznia 2000 r. ustawa o utworzeniu Powszechnej Opieki Zdrowotnej (Couverture Maladie Universelle) wyznaczyła dwie fundamentalne zasady dostępu do opieki zdrowotnej:

- natychmiastowe prawo do ubezpieczenia zdrowotnego dla każdej osoby mieszkającej legalnie i w sposób nieprzerwany na terytorium Francji,
- prawo dla osób ze środowisk defaworyzowanych - uwarunkowane wysokościami dochodu - do darmowej opieki uzupełniającej, ze zwolnieniem z płatności za świadczenia (płatnikiem jest osoba trzecia).

Usługi objęte ubezpieczeniem zdrowotnym - dostęp do usług medycznych

Usługi medyczne kwalifikujące się do refundacji w ramach ogólnego ubezpieczenia zdrowotnego powinny odpowiadać następującym warunkom:

- muszą być one świadczone przez autoryzowany publiczny lub prywatny zakład opieki zdrowotnej, lekarza praktykującego lub personel paramedyczny, zdolny do ich wykonywania w sposób należyty,
- muszą one figurować w spisie usług profesjonalnych lub na liście lekarstw i produktów podlegających refundacji.

Do świadczeń w naturze objętych ogólnym ubezpieczeniem zdrowotnym należą: wizyty lekarskie u lekarzy ogólnych oraz specjalistów, leczenie dentystyczne oraz protezy, zakup lekarstw i sprzętu medycznego, analizy i badania laboratoryjne, hospitalizacja oraz leczenie specjalistyczne trudnych przypadków, przywrócenie pacjenta do funkcjonalnego trybu życia, edukacja specjalistyczna, szczepienia (określone rozporządzeniem), badania

wykrywalności chorób wykonywane w ramach programu zdrowia publicznego, leczenie stacjonarne i ambulatoryjne dzieci lub osób dorosłych niepełnosprawnych w specjalistycznych ośrodkach medycznych, transport osób chorych w warunkach i w granicach określonych przez stan zdrowia chorego oraz koszt transportu.

Zakres świadczeń przysługujących ubezpieczonemu

- **opieka lekarska, z wyjątkiem leczenia szpitalnego**

Każdy pacjent powyżej 16 roku życia ma obowiązek wyboru lekarza pierwszego kontaktu (rodzinnego), który koordynuje jego leczenie oraz prowadzi dokumentację medyczną. Może nim być lekarz ogólny albo specjalista. Możliwa jest zmiana lekarza pierwszego kontaktu w każdym momencie, co wymaga wypełnienia odpowiedniej deklaracji i złożenia jej w Kasie Ubezpieczenia Zdrowotnego (CPAM).

Lekarz pierwszego kontaktu zleca wykonanie uzupełniających badań medycznych lub kieruje w razie konieczności do innych lekarzy specjalistów lub na leczenie szpitalne. Wszystkie usługi medyczne świadczone lub zalecane przez niego są refundowane wg taryfy zwykłej, jeśli są zgodne z przebiegiem leczenia i dokumentacją medyczną pacjenta.

Jeśli pacjent nie wybrał lekarza pierwszego kontaktu lub konsultuje się bezpośrednio ze specjalistą, a więc nie jest zachowany warunek koordynacji przebiegu leczenia - w tym przypadku refundacja kosztów leczenia będzie niższa, a tym samym wkład własny pacjenta będzie wyższy, niż w przypadku, gdyby leczenie prowadził lekarz pierwszego kontaktu lub gdyby pacjent posiadał skierowanie do specjalisty od swojego lekarza rodzinnego. Bez skierowania od lekarza pierwszego kontaktu pacjent może skorzystać bezpośrednio z konsultacji u ginekologa, okulisty oraz psychiatry (do 26 roku życia).

- **opieka lekarska związana z hospitalizacją**

Zwrot kosztów hospitalizacji obejmuje: taryfę dzienną za pobyt w szpitalu, wydatki na leki, koszty transfuzji, korzystanie z sal operacyjnych oraz honoraria personelu medycznego i chirurgów odpowiadające wykonanym zabiegom. Podstawowe ubezpieczenie zdrowotne pokrywa 80% kosztów hospitalizacji. W niektórych przypadkach, np.: od 31-ego dnia hospitalizacji czy w odniesieniu do pewnych zabiegów chirurgicznych, ubezpieczenie pokrywa 100% kosztów hospitalizacji. W tym przypadku, ubezpieczony lub osoba mająca prawa ubezpieczonego, musi uregulować ryczałt dzienny w wysokości 18 euro za każdy dzień hospitalizacji (13,50 euro na wydziale psychiatrycznym).

W momencie przyjęcia chorego, ośrodek opieki występuje do kasy ubezpieczenia zdrowotnego pacjenta z wnioskiem o pokrycie kosztów leczenia. Stosowana jest w tym przypadku zasada płacenia przez osobę trzecią, która zwalnia pacjenta z konieczności bezpośredniego ponoszenia znacznej części kosztów leczenia.

- **transport medyczny**

Transport medyczny pokrywany jest z ubezpieczenia, jeżeli zalecenie lekarskie poświadcza, że stan zdrowia chorego uzasadnia użycie danego środka transportu; wybór środka transportu jest wskazany na zaleceniu; chory jest zmuszony do przemieszczania się w celu uzyskania opieki czy badań adekwatnych do jego stanu zdrowia, bądź jeśli musi poddać się badaniom kontrolnym.

Beneficjenci świadczeń w naturze

Ze świadczeń tych korzystać może osoba ubezpieczona, jak również osoby niepodlegające bezpośrednio systemowi ubezpieczeń społecznych, lecz spokrewnione z osobami ubezpieczonymi jak np. współmałżonkowie, dzieci, osoby starsze będące na utrzymaniu ubezpieczonego.

Świadczenie pieniężne za czas niezdolności do pracy

Prawo do dziennego świadczenia pieniężnego za czas niezdolności do pracy, pracownik nabywa od 4 dnia przebywania na zwolnieniu lekarskim. Wysokość świadczenia jest równa 50% wynagrodzenia obliczonego na podstawie średniego wynagrodzenia z trzech ostatnich miesięcy w granicy 2.885 € (granica ubezpieczenia społecznego od 1-ego stycznia 2010 r.). Jeśli ubezpieczony ma 3 dzieci na utrzymaniu, po 31 dniu świadczenie pieniężne wynosi 66,66% (na dzień 1-ego stycznia 2010 r. świadczenie maksymalne wynosi odpowiednio: 48,08 euro i 64,11 euro).

Jeśli pracownik przebywa na zwolnieniu dłużej niż 3 miesiące, możliwa jest rewaloryzacja świadczenia o 1% bądź brane są pod uwagę zmiany minimalnego wynagrodzenia (SMIC) lub stosowanego układu zbiorowego.

W przypadku dłuższych zwolnień związanych z chorobą przewlekłą, świadczenie może być przyznawane przez maksymalny okres 3 lat od daty pierwszego zwolnienia chorobowego. Ubezpieczonemu przysługuje prawo do ubiegania się na nowo o świadczenie pieniężne za czas niezdolności do pracy przez okres maksymalnie 3 lat, jeżeli po poprzednim zwolnieniu powrócił do pracy na nieprzerwany okres co najmniej 1 roku. W innych okolicznościach, tj. niestwierdzenia u ubezpieczonego choroby przewlekłej, liczba przyznanych świadczeń dziennych w okresie 3-letnim nie może przekraczać 360.

7.1.2. Ubezpieczenia dobrowolne

Uzupełniające, dobrowolne ubezpieczenia zdrowotne udzielane są w zakresie ubezpieczenia wzajemnego, ubezpieczenia prywatnego czy też państwowego, w ramach Uzupełniającej Powszechnej Opieki Zdrowotnej (CMUC).

Służą one refundacji całości lub części wydatków poniesionych w związku z opieką zdrowotną, które nie są zwracane przez obowiązkowe ubezpieczenie zdrowotne. W efekcie pozwalają na zrekompensowanie różnicy pomiędzy kosztem zakupionej usługi zdrowotnej a wysokością jej refundacji przez ubezpieczenie społeczne.

Dobrowolne, uzupełniające ubezpieczenie zdrowotne obejmuje tylko świadczenia medyczne w naturze (np.: konsultacje lekarskie, wydatki związane z hospitalizacją, koszty usług optycznych i dentystycznych itd.).

Nie należy również mylić refundacji kosztów z dobrowolnego, uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego z dziennym odszkodowaniem za niewykonywanie pracy czy rentą z tytułu inwalidztwa, które regulowane są umowami ubezpieczeniowymi na wypadek nieszczęśliwego wypadku czy śmierci.

Zakres oferty uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego

Firmy ubezpieczeniowe proponują w szczególności zwrot kosztów za „ticket modérateur” (część kosztu usługi opieki zdrowotnej, która nie jest refundowana przez ubezpieczenie społeczne) i ewentualnie, w zależności od umowy, różnice pomiędzy kosztem zakupionej usługi zdrowotnej i wysokością jej zrefundowania przez ubezpieczenie społeczne.

W związku z tym zakres refundacji kosztów poniesionych na usługi zdrowotne zależy od typu ubezpieczenia wykupionego przez zainteresowanego.

Wyróżnia się 3 podstawowe typy uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego, obejmujące:

- opiekę podstawową - zwrot kosztów w granicach „ticket modérateur” za konsultacje lekarskie i opiekę, których taryfy nie przekraczają zakontraktowanych przez ubezpieczenie społeczne stawek,
- opiekę zwiększoną - pokrywa koszty wykraczające poza wydatki bieżące i oferuje równocześnie lepsze usługi w przypadku hospitalizacji,

- opiekę pełną - pokrywa przekroczenia stawek zakontraktowanych przez ubezpieczenie społeczne i oferuje lepsze refundacje kosztów zabiegów leczniczych, aparatów słuchowych, protez dentystycznych, okularów, soczewek.

Cena zakupu uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego

Cena uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego zależy równocześnie od wieku, stanu zdrowia ubezpieczonego i ewentualnie jego miejsca zamieszkania (w zależności od regionu występują różne trudności ze znalezieniem lekarza kontraktowego, co wpływa na cenę ubezpieczenia).

Uzupełniająca Powszechna Opieka Zdrowotna (CMUC)

CMUC przeznaczone jest dla osób o niskich dochodach i pozwala im korzystać z uzupełniającego ubezpieczenia zdrowotnego.

Przewidziane zostały również dyspozycje dotyczące pomocy w zakupie ubezpieczenia uzupełniającego: prawo do CMUC ma każdy zainteresowany, jego małżonek, konkubin, partner i osoby poniżej 25 roku życia będące na utrzymaniu zainteresowanego, pod 4 warunkami:

1. Okres zamieszkania we Francji zainteresowanego przekracza 3 miesiące.
2. Zainteresowany legalnie zamieszkuje na terytorium Francji.
3. Zainteresowany nie korzysta już z CMUC.
4. Dochód gospodarstwa domowego nie przekracza maksymalnej granicy ustalonej dla CMUC. Np. dla gospodarstwa domowego jednoosobowego – 634,25 euro/miesiąc, dla dwuosobowego - 951,42 euro/miesiąc (kwoty na dzień 1-ego lipca 2010 r. są one rewidowane corocznie 1-ego lipca).

CMUC obejmuje:

- refundację „ticket modérateur”,
- refundację wykroczenia poza taryfę zakontraktowaną dla zakupu okularów, protez słuchowych, aparatów dentystycznych w granicach określonych kwotowo,
- zwolnienie z wyłożenia przez ubezpieczonego zaliczki tytułem kosztów za konsultacje lekarskie, w aptece przy zakupie leków wskazanych na receptę, w laboratoriach.

Nie należy mylić Powszechnej Opieki Zdrowotnej (CMU) i Uzupełniającej Powszechnej Opieki Zdrowotnej (CMUC). O ile CMU jest prawem do ubezpieczenia zdrowotnego, to CMUC jest uzupełnieniem do podstawowego ubezpieczenia, ale go nie zastępuje. Jeżeli zainteresowany nie przynależy do żadnego systemu ubezpieczenia zdrowotnego może korzystać z CMU bez względu na to, jakie dochody osiąga. Natomiast nie mógłby on korzystać z CMUC, gdyż opieka ta przyznawana jest przy uwzględnieniu kryterium dochodu.

7.2. Ubezpieczenie macierzyńskie i urlop rodzicielski

Świadczenia związane z macierzyństwem i urlopem rodzicielskim przydzielane są przez CPAM. Ubezpieczenie macierzyńskie zapewnia pokrycie kosztów związanych z ciążą i rodzicielstwem (świadczenia w naturze, np.: wizyty lekarskie, badania itd.), a także zapewnia świadczenia pieniężne w trakcie zaprzestania pracy przez kobietę przed narodzinami dziecka, w trakcie urlopu adopcyjnego matki lub ojca oraz urlopu macierzyńskiego lub ojcowskiego.

Warunkiem otrzymania świadczeń pieniężnych jest całkowite zaprzestanie wykonywania pracy zawodowej przez co najmniej 8 tygodni. Wysokość dziennego świadczenia równa jest dziennemu podstawowemu wynagrodzeniu ubezpieczonego pomniejszonemu o część pracowniczą składki społecznej. Dienne świadczenie nie może być niższe niż 1/365 kwoty minimum renty inwalidzkiej (8,72 euro) i nie może być wyższe od dziennej stawki bazowej w limicie ubezpieczenia społecznego pomniejszonej o składki społeczne (77,24 euro).

Niemniej jednak, układy zbiorowe najczęściej przewidują podtrzymanie 100% wynagrodzenia w okresie, podczas którego ubezpieczonej przysługuje świadczenie pieniężne.

7.3. Ubezpieczenia rentowe

Świadczenia wynikające z ubezpieczenia rentowego przyznawane są przez CPAM, a w regionie paryskim przez Regionalną Kasę Ubezpieczeń Zdrowotnych (CRAM) Ile-de-France.

Zakres ubezpieczenia rentowego

Ubezpieczenie rentowe, będąc uzupełnieniem ubezpieczenia zdrowotnego, ma na celu zapewnienie ubezpieczonej, niepełnosprawnej osobie świadczenia kompensującego utratę wynagrodzenia w związku ze zmniejszeniem zdolności do wykonywania pracy.

Za niepełnosprawnego uznaje się osobę ubezpieczoną, poniżej 60 roku życia, która znajduje się w sytuacji niepozwalającej jej na otrzymywanie

wynagrodzenia wyższego niż 1/3 normalnego wynagrodzenia otrzymywanego w zawodzie, który wykonywała przed zwolnieniem lekarskim, czy też w przypadku stwierdzenia stopnia niepełnosprawności.

W celu nabycia prawa do świadczenia rentowego, ubezpieczony musi udowodnić, że posiada wymagany okres składkowy oraz liczbę przepracowanych godzin przed pójściem na zwolnienie lekarskie, czy też stwierdzeniem stopnia niepełnosprawności: składki na 2.030 SMIC godzin w ciągu 12 miesięcy, w tym 1.015 SMIC godzin w ciągu 6 pierwszych miesięcy - albo 800 godzin pracy w ciągu 12 miesięcy, w tym 200 godzin w ciągu 3 pierwszych miesięcy.

Ustalenie wysokości świadczenia rentowego

W systemie francuskim rozróżniamy 3 kategorie świadczenia rentowego uzależnione od zdolności do wykonywania pracy, jak również średniego wynagrodzenia z najlepszych dziesięciu lat pracy:

- I grupa - dotyczy niepełnosprawnych, którzy dysponują zdolnością do wykonywania pracy zawodowej. W ich przypadku wysokość świadczenia wylicza się następująco: $SAM \times 30\%$ (SAM - średnie roczne wynagrodzenie, fr.: *salairé annuel moyen*). SAM reprezentuje wynagrodzenie ubezpieczonego pobierane przez 10 najlepszych lat, zrewaloryzowane i podzielone przez 10 (jeśli było ich 10), uwzględniane przy liczeniu świadczenia rentowego. Maksymalna miesięczna kwota świadczenia rentowego wynosi jednoosobowego 865,50 euro.
- II grupa - dotyczy niepełnosprawnych niezdolnych do wykonywania pracy zawodowej. Sposób naliczania wysokości świadczenia jest taki sam, jak w I grupie, zmienia się tylko wskaźnik procentowy. Formuła wygląda więc następująco: $SAM \times 50\%$. Maksymalna miesięczna kwota świadczenia rentowego wynosi jednoosobowego 1.442,50 euro.
- III grupa - dotyczy niepełnosprawnych sklasyfikowanych w II grupie, którzy dodatkowo muszą korzystać z pomocy osoby trzeciej w podstawowych czynnościach życia codziennego. W tym przypadku maksymalna miesięczna kwota świadczenia rentowego wynosi: jednoosobowego 1.442,50 + 1.038,36 euro, czyli w sumie 2.480,86 euro.

We wszystkich przypadkach, świadczenie rentowe nie może być niższe od minimum gwarantowanego, które na dzień 1-ego stycznia 2010 r. wynosi 3.181,68 euro w stosunku rocznym.

7.4. Ubezpieczenie emerytalne

Świadczenia emerytalne w systemie ubezpieczenia ogólnego przyznawane są przez CRAM; w regionie paryskim przez Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Travailleurs Salariés d'Ile-de-France (CNAVTS - Narodowa Kasa Ubezpieczeń Emerytalnych Pracowników Najemnych regionu Ile-de-France), a w regionie Alsace Moselle przez Caisse Régionale d'Assurances Vieillesse de Strasbourg.

Prawa ubezpieczonego

We francuskim systemie wiek wskazany ustawowo, od którego można wnosić o naliczenie świadczenia emerytalnego, wynosi 60 lat. W przypadku wystarczająco długiego okresu odprowadzania składek społecznych czy niepełnosprawności istnieje możliwość wcześniejszego przejścia na emeryturę.

Naliczanie świadczenia emerytalnego

Wysokość świadczenia emerytalnego zależy od 3 elementów:

1. Wynagrodzenia podstawowego, czy też średniego wynagrodzenia rocznego (SAM). Od 1-ego stycznia 2008 r. dla każdego ubezpieczonego urodzonego po 1947 roku SAM naliczany jest na podstawie 25 najlepszych lat pobierania wynagrodzenia, od którego odprowadzane były składki społeczne.
2. Poziomu rozliczenia. Okres ubezpieczenia pozwala określić poziom naliczenia świadczenia emerytalnego dla osób pomiędzy 60 i 65 rokiem życia.

Pełen poziom naliczenia - 50% - wymaga 161 kwartałów składkowych lub przejścia na emeryturę w wieku 65 lat, czy też przynależności do specjalnej kategorii osób (m.in.: niezdolni do pracy, deportowani i internowani, kombatan ci i ofiary wojny).

3. Czasu odprowadzania składek społecznych.

Wcześniejsze przejście na emeryturę. Możliwość taka została wprowadzona od 1-ego stycznia 2004 r. Skierowana jest ona do osób, które nie ukończyły 60 roku życia i które odprowadzały składki przez okres od 162 do 172 kwartałów składkowych.

Świadczenie emerytalne o pomniejszonym poziomie rozliczenia. Dotyczy ono osób przechodzących na emeryturę pomiędzy 60 i 65 rokiem życia, które odprowadzały składki przez mniej niż 161 kwartałów, co nie umożliwia

zastosowania pełnego poziomu naliczenia - będzie on proporcjonalny do uzyskanych kwartałów składkowych. Ilość kwartałów składkowych zostanie zwiększona na 162 w 2010 r., 163 w 2011 r. i 164 w 2012 r.

Zwiększone świadczenie emerytalne. Dotyczy osób, które odprowadzały składki społeczne przez przynajmniej 161 kwartałów i które kontynuują pracę po ukończeniu 60 roku życia, lub wychowywały przynajmniej trójkę dzieci, mają na swoim utrzymaniu małżonka lub z uwagi na ich stan zdrowia potrzebna jest im pomoc osoby trzeciej.

Prawa małżonka zmarłej osoby ubezpieczonej

Renta po zmarłym małżonku (pension de réversion) nie jest przyznawana automatycznie. Uzależniona jest ona od spełnienia kryteriów wynagrodzenia i wieku.

Prawa do świadczenia rentowego po zmarłym małżonku może nabyć jego współmałżonek, czy rozwiedziony małżonek, który osiągnął wiek 50 lat i którego dochód nie przekracza określonego poziomu. Jednak od 1-ego stycznia 2011 r. kryterium wieku zostanie zlikwidowane.

Wysokość renty po zmarłym małżonku nie może przekroczyć 54% wysokości emerytury, które pobierał ubezpieczony czy tego, które mógłby otrzymać.

Świadczenie zostaje zwiększone o 10%, jeśli małżonek pozostający przy życiu miał przynajmniej troje dzieci.

7.5. Ubezpieczenie na wypadek śmierci

Kapitał na wypadek śmierci jest przyznawany przez CPAM bliskim ubezpieczonego, którzy w chwili jego śmierci byli na jego rzeczywistym, całkowitym i stałym utrzymaniu. Jeśli wiele osób znajdowało się na utrzymaniu ubezpieczonego, kapitał jest wypłacany w następującym porządku: żyjący współmałżonek, partner, z którym zmarły zawarł cywilny pakt solidarności (PACS), dzieci, wstępni.

W celu otwarcia prawa do kapitału na wypadek śmierci, zmarły ubezpieczony powinien w okresie 3 miesięcy przed śmiercią znajdować się w jednej z poniższych sytuacji:

- wykonywać pracę zarobkową i spełniać w chwili śmierci minimalne warunki w zakresie odprowadzonych ilości składek społecznych czy też czasu pracy,
- znajdować się w sytuacji uznawanej za pracę zarobkową,

- korzystać ze świadczenia dla niepełnosprawnych,
- korzystać ze świadczenia renty w związku z wypadkiem przy pracy.

Wysokość kapitału na wypadek śmierci jest równa 3 ostatnim wynagrodzeniom zmarłego, (od których zostały odprowadzone składki w miesięcznej granicy ubezpieczenia społecznego, wynoszącej od 1-ego stycznia 2010 r. 2.885 euro). Tak więc minimalna kwota kapitału to 346,20 euro a maksymalna 8.655 euro (stawki na 2010 rok).

7.6. Składki na ubezpieczenia społeczne

Wysokość składek w % obliczana z całości wynagrodzenia ubezpieczonego pracownika				
Całość	Zdrowotne, macierzyńskie, rentowe, na wypadek śmierci		Zasiłki rodzinne	Emerytura
	Pracodawca	Pracownik	Pracodawca	Pracownik
20,95%	13,10%	0,75%	5,4%	1,6% + 0,10%

Wysokość składek w % obliczana do ograniczonej wysokości wynagrodzenia (limity ubezpieczenia społecznego)			
Całość	Emerytura		Narodowy Fundusz Pomocy Mieszkaniowej – FNAL
	Pracodawca	Pracownik	Pracodawca
15,05%	8,3%	6,65%	0,10%

Wysokość składek w % obliczana z 97% całości dochodu z działalności opłacanych przez pracownika	
Generalny wkład społeczny CSG	Wkład na rzecz spłaty zadłużenia społecznego (CRDS)
7,5%	0,50%

Oznaczenia:

FNAL - Fonds national d'aide au logement

CSG - Contribution sociale généralisée

CRDS - Contribution au remboursement de la dette sociale

8. Dostęp do francuskiego rynku pracy oraz usług

Obecnie obywatele polscy oraz polskie firmy mogą w pełni korzystać we Francji z zasady swobodnego przepływu osób oraz swobodnego przepływu usług.

I o ile swobodny przepływ usług był zagwarantowany wobec firm polskich od momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej, tj. od dnia 1 maja 2004 r., o tyle swobodny dostęp do francuskiego rynku pracy jest gwarantowany dopiero od dnia 1 lipca 2008 r.

8.1. ZATRUDNIANIE OBYWATELI POLSKICH WE FRANCJI

Francja nie od razu dopuściła obywateli polskich do swojego rynku pracy. Wobec krajów, które weszły do UE z dniem 1 maja 2004 r. zastosowano przepisy przejściowe (za wyjątkiem Malty i Cypru).

Dopiero z dniem 1 maja 2006 r. okólnikiem z dnia 29 kwietnia 2006 r. w sprawie zezwoleń na pracę wydawanych obywatelom nowych Państw Członkowskich Unii Europejskiej w trakcie trwania okresu przejściowego Francja wprowadziła listę 61 zawodów, tzw. deficytowych, wobec których uproszczono procedurę zatrudnienia. Następny duży krok uczyniono przez wejście w życie nowego zarządzenia Ministra do spraw Imigracji, Integracji, Tożsamości Narodowej oraz Wspólnego Rozwoju z dnia 18 stycznia 2008 r. w sprawie otrzymania pozwolenia na pracę bez uwzględniania sytuacji na francuskim rynku pracy dla obywateli Państw członkowskich Unii Europejskiej, wobec których mają zastosowanie przepisy przejściowe, które zwiększyło z liczby 61 do 150 katalog zawodów, wobec których stosuje się uproszczoną procedurę uzyskiwania pozwolenia na pracę.

Kolejnym przepisem prawnym, który znacznie ułatwił podjęcie zatrudnienia na terenie Francji było wejście w życie dekretu nr 2007-801 z dnia 11 maja 2007 r. który zmodyfikował niektóre przepisy francuskiego kodeksu prawa pracy. W stosunku do obywateli polskich z wyższym wykształceniem, którzy uzyskali dyplom Master 2 lub jego odpowiednik (DESS lub DEA) na francuskiej uczelni mającej uprawnienia do wydawania tego typu dyplomów zgodnie z przepisami dekretu nr 2007-801 z dnia 11 maja 2007 r., od 1 lipca 2007 r. mają oni wolny dostęp do francuskiego rynku pracy.

Dopiero z dniem 1 lipca 2008 r. rynek pracy dla obywateli z Polski (oraz Estonii, Łotwy, Litwy, Węgier, Czech, Słoweni, Słowacji) został w pełni otwarty, co oznacza zniesienie wszelkich pozwoleń na pracę.

8.1.1. PRAWO POBYTU WE FRANCJI

Zgodnie z przepisami zarządzenia francuskiego ministra ds. gospodarki z dnia 24 czerwca 2008 r., z dniem 1 lipca 2008 r. w stosunku do obywateli polskich

mają zastosowanie przepisy ust. 1 i 2 art. L121-2 francuskiego kodeksu prawa wejścia i pobytu obcokrajowców oraz prawa azylu (*fr. Code de l'entrée et du séjour des étrangers et du droit d'asile*). Zgodnie z tymi przepisami, obywatele państw członkowskich nie są w obowiązku posiadania francuskiej karty pobytu (*fr. titre de séjour*). Niemniej na życzenie danej osoby, władze prefektury są zobowiązane do wydania karty.

8.2. ODDELEGOWANIE PRACOWNIKÓW Z POLSKI DO FRANCJI W RAMACH ŚWIADCZONYCH USŁUG

Jedną z podstawowych zasad prawa wspólnotowego jest zasada wspólnotowej koordynacji - zasada wyłączności i jedności stosowanego ustawodawstwa. Przejawem tej zasady w prawie pracy jest reguła miejsca pracy, tzw. *lex loci laboris*, która określa, iż pracownik zatrudniony na terytorium jednego państwa członkowskiego podporządkowany jest ustawodawstwu tego państwa, nawet jeżeli mieszka na terenie innego państwa Unii Europejskiej.

Prawo wspólnotowe przewiduje jednak kilka wyjątków od tej zasady, m.in. przy oddelegowywaniu pracowników.

Zgodnie z zasadą swobodnego przepływu osób oraz usług polscy obywatele, polskie przedsiębiorstwa świadczące swoje usługi na terenie Francji mogą w ramach świadczonych usług oddelegowywać do Francji na czas określony swoich pracowników.

Oddelegowanie polskich pracowników do Francji może nastąpić w oparciu o przepisy wspólnotowe odnoszące się do swobodnego świadczenia usług w Państwach Członkowskich Unii Europejskiej. Są to w szczególności:

- Traktat o funkcjonowaniu UE
- Dyrektywa 96/71/WE z dnia 16 grudnia 1996 dotycząca oddelegowania pracowników w ramach świadczenia usług
- Rozporządzenie PE i Rady (WE) nr 883/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego
- Rozporządzenie PE i Rady (WE) nr 987/2009 z dnia 16 września 2009 r. dotyczące wykonania rozporządzenia (WE) nr 883/2004 w sprawie koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego
- Decyzja nr 2 z dnia 12 czerwca 2009 r. dotycząca wykładni art. 12 rozporządzenia PE i Rady (WE) nr 883/2004

Od 1 maja 2010 r. weszły w życie przepisy rozporządzenia PE i Rady (WE) nr 883/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, które zmieniają dotychczasowe przepisy w tej dziedzinie, tj. rozporządzenie (EWG) 1408/71 z dnia 14 czerwca 1971r. w sprawie stosowania systemu ubezpieczeń społecznych dla

pracowników najemnych i ich rodzin, przemieszczających się w obszarze Wspólnoty oraz rozporządzenie EWG nr 574/72 z dnia 21 marca 1972 r. w sprawie wykonania rozporządzenia (EWG) nr 1408/71.

Zgodnie z nowymi przepisami istnieje możliwość oddelegowania pracowników na okres 24 miesiące przy jednoczesnym korzystaniu z polskich przepisów dotyczących ubezpieczenia społecznego. Aby pracodawca delegujący swoich pracowników do Francji na czas określony, nie dłuższy niż okres 24 miesiące mógł z nich korzystać, winien zwrócić się z wnioskiem do właściwego terenowego oddziału Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o poświadczenie formularza A1 stanowiącego zaświadczenie o ustawodawstwie dotyczącym zabezpieczenia społecznego. Zaświadczenie A1 zastępuje dotychczasowy formularz E 101, z wyjątkiem sytuacji, gdy w dalszym ciągu mają zastosowanie przepisy rozporządzenia Rady (EWG) 1408/71 z dnia 14 czerwca 1971 r., czyli wobec Lichtensteinu, Norwegii, Islandii i Szwajcarii, do momentu podpisania przez te Państwa nowych porozumień; formularz E101 ma w dalszym ciągu zastosowanie, w przypadku, gdy okres oddelegowania miał miejsce przed 1 majem 2010 r.

8.2.1. RODZAJE ODDELEGOWANIA WG FRANCUSKIEGO PRAWA PRACY

Zgodnie z przepisami francuskiego kodeksu pracy (art. L.1261-1 i następne oraz art. R1261-1 i następne) oddelegowanie pracowników oznacza, iż pracodawca, mający siedzibę poza terytorium Francji, powierza konkretne zadanie swym pracownikom do wykonania na terenie Francji, po zakończeniu zadania wracają oni do państwa oddelegowującego. Musi zatem istnieć element transgraniczny.

Przepisy dotyczące oddelegowania stosuje się do pracodawcy, który nie ma swojej siedziby we Francji, a który spełnia jedną z niżej wymienionych przesłanek:

- świadczy usługi w rozumieniu art. 57 TFUE, co oznacza wykonywanie działalności o charakterze przemysłowym, handlowym, rzemieślniczym, działalność wykonywaną w ramach wolnego zawodu lub działalność o charakterze rolniczym wykonywaną w ramach umowy zawartej pomiędzy usługodawcą a usługobiorcą za ustalonym wynagrodzeniem
- mobilność w obrębie jednej grupy przedsiębiorstw
- oddelegowanie pracowników w ramach pracy tymczasowej przez Agencję Pracy Tymczasowej
- wykonywanie zadania na własny rachunek

Pracodawca winien prowadzić uznaną działalność w kraju pochodzenia, aby móc wysłać do Francji swoich pracowników jako pracowników oddelegowanych.

W przypadku, gdy przedsiębiorca prowadzi regularną, stałą, nieprzerwaną działalność na terytorium Francji, wówczas winien założyć przedsiębiorstwo we Francji.

8.2.2. PODSTAWOWE OBOWIĄZKI PRAWNO-ADMINISTRACYJNE

Przed rozpoczęciem świadczenia usług na terenie Francji, pracodawca winien złożyć deklarację o oddelegowaniu, sporządzoną w języku francuskim, w departamentalnej dyrekcji pracy w miejscu wykonywania usługi na terenie Francji. W przypadku, gdy usługi świadczone są w kilku miejscach, zgłoszenia dokonuje się w pierwszym miejscu świadczonej usługi. Wykaz departamentalnych dyrekcji pracy znajduje się na stronie francuskiego Ministerstwa Pracy www.npdc.travail.gouv.fr. Zgodnie z właściwością, urzędy te zobowiązane są do udzielania szczegółowych informacji w zakresie formalności wymaganych przy świadczeniu usług na terenie Francji.

Deklaracja w przypadku oddelegowania w ramach świadczenia usług winna zawierać następujące informacje:

- Szczegółowe dane dotyczące polskiego przedsiębiorstwa
- Szczegółowe informacje o świadczonej usłudze
- Informacje dotyczące oddelegowanych pracowników do wykonywania usługi, takie jak:
 - dane personalne pracowników najemnych (*salariés*)
 - godziny ich czasu pracy
 - miejsce pobytu pracowników w okresie oddelegowania
 - początkowa data zatrudnienia pracownika u pracodawcy
 - miesięczne wynagrodzenie w kwocie brutto, w okresie oddelegowania

Brak wymaganej deklaracji podlega karze grzywny przewidzianej dla wykroczeń czwartego stopnia (art. R.1264-1 francuskiego kodeksu pracy), która wynosi 135 euro.

W okresie delegowania swoich pracowników do Francji pracodawca zobowiązany jest do przestrzegania przepisów francuskich w niektórych kwestiach wymienionych w art. L 1262-4 francuskiego kodeksu pracy.

Oznacza to m. in, iż:

- wynagrodzenie za pracę wykonaną we Francji nie może być niższe od minimalnego francuskiego wynagrodzenia, czyli od tzw. SMIC, które aktualnie wynosi: 8,82 euro brutto za godzinę pracy. Jednocześnie należy pamiętać, że układy zbiorowe dla niektórych zawodów mogą określać postanowienia korzystniejsze w tym zakresie. Lista układów zbiorowych dostępna jest na stronie internetowej www.legifrance.gouv.fr

- obowiązkowe wydawanie pracownikowi tzw. *bulletin de paie*, w którym zawarte są informacje o składnikach wynagrodzenia: informacja o premii, dodatkach, informacja o klasyfikacji zawodowej pracownika, etc.

8.2.3 AGENCJE PRACY TYMCZASOWEJ

Zgodnie z przepisami art. R.1262-18 francuskiego kodeksu pracy, agencje pracy tymczasowej, które uzyskały gwarancję finansową w państwie członkowskim UE, w którym mają zarejestrowaną swoją działalność gospodarczą są zwolnione z obowiązku starania się o uzyskanie takiej gwarancji na terenie Francji, pod warunkiem, że jej zakres pokrywa się z zakresem ochrony przewidzianej przepisami prawa francuskiego. Niemniej, zgodnie z postanowieniami francuskiego okólnika z dnia 5 października 2008r. dot. czasowego oddelegowywania pracowników do Francji w ramach świadczenia usług, nie będą stanowiły gwarancji finansowej w rozumieniu art. R.1262-18 świadczenia wypłacane m.in. przez polski Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, na wypadek niewypłacalności pracodawcy.

8.2.4. ODDELEGOWANIE PRACOWNIKÓW SPOZA UE

Zgodnie z przepisami art. R. 5221-2 2° francuskiego kodeksu pracy, pracownik będący obywatelem państwa trzeciego (spoza UE, EOG oraz Konfederacji Szwajcarskiej) zatrudniony na stałe przez przedsiębiorstwo mające siedzibę w UE, EOG lub Konfederacji Szwajcarskiej może być oddelegowany w ramach świadczenia usług do Francji, w rozumieniu art. 56 TFUE, pod warunkiem, że posiada on dokument upoważniający go do stałego pobytu i pracy w państwie, w którym jego pracodawca prowadzi na stałe działalność gospodarczą, a zakres prac wykonywanych na terenie Francji pokrywa się z zakresem prac, na które pracownik ma pozwolenie w kraju siedziby swojego pracodawcy.

9. Przetargi i zamówienia publiczne we Francji

Francuski Kodeks Zamówień Publicznych począwszy od 2001 roku był trzykrotnie modyfikowany (nowelizacja w latach: 2001, 2004, 2006). Zmiany w regulacjach kodeksu francuskiego miały na celu transpozycję przepisów wspólnotowych (zwłaszcza dyrektywę WE 2004-18 z dnia 31 marca 2004 w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych), które zostały skonstruowane w oparciu o trzy podstawowe zasady: transparentności, wolnego dostępu do rynku zamówień publicznych oraz równego traktowania ubiegających się o zamówienie. Aktualnie przepisy dot. zamówień publicznych reguluje we Francji dekret n° 2006-975 z dnia 1 sierpnia 2006 r., który wszedł w życie z dniem 1 września 2006 r.

Od dnia 1 maja 2004 r. polskie firmy mają prawnie zagwarantowany swobodny dostęp do francuskiego rynku zamówień publicznych. Przygotowując się do udziału w przetargu na terenie Francji należy jednak pamiętać, że problematyka zamówień publicznych nie jest do końca uregulowana legislacją wspólnotową. W wielu kwestiach legislacja ta określa jedynie niezbędne minimum wymagań i warunków, które muszą znaleźć swoje odzwierciedlenie w przepisach narodowych krajów członkowskich. Dopuszcza ona jednocześnie możliwość rozszerzania i uzupełniania listy wymagań minimalnych. Oznacza to, że przepisy krajów członkowskich, w tym Francji, transponujące poszczególne dyrektywy unijne, oprócz zapisów ujętych w prawie wspólnotowym, zawierać mogą specyficzne, dodatkowe wymagania wprowadzone przez ustawodawcę krajowego. Jest to szczególnie istotne dla polskich firm posiadających już pewne doświadczenie w zakresie zamówień publicznych z innych rynków UE. Powinny one zwrócić szczególną uwagę na te różnice w obowiązujących we Francji wymaganiach technicznych i procedurach.

W każdym przypadku należy:

- zapoznać się dokładnie z przepisami Kodeksu Zamówień Publicznych, treścią dokumentacji przetargowej oraz przytoczonymi w niej francuskimi aktami prawnymi i normami francuskimi (zwłaszcza dotyczącymi jakości i wymogów technicznych);
- wyjaśnić przed złożeniem oferty wszystkie wątpliwości interpretacyjne ponieważ mogą występować rozbieżności np. pomiędzy treścią norm europejskich z grupy EN i odpowiadających im norm francuskich (NF). Francja (podobnie jak inne kraje członkowskie UE) posiada jeszcze znaczną liczbę przepisów, które nie były dotychczas przedmiotem harmonizacji unijnej;
- przeprowadzić rzetelną analizę kosztów uczestnictwa i spodziewanego wyniku finansowego udziału w przetargu, możliwości terminowego i poprawnego przygotowania wymaganych dokumentów oraz oceny szans na wygranie przetargu;
- być przygotowanym na komunikację tylko w języku francuskim (dokumentacja przetargowa, korespondencja, proces negocjacji, konieczność dostarczenia niezbędnych dokumentów w jęz. Francuskim (lub w języku ojczystym oferenta wraz z tłumaczeniem na język francuski, wykonanym często przez tłumacza przysięgłego zarejestrowanego w sądzie krajowym lub francuskim) W niektórych przypadkach wymagana będzie legalizacja dokumentów przez francuskie władze. Należy wziąć pod uwagę fakt, że poziom znajomości języków obcych we Francji jest stosunkowo niski (zwłaszcza na niższych szczeblach administracji oraz w organizacjach samorządowych) i dlatego lepszą pozycję będzie miał oferent używający języka francuskiego (chyba, że w warunkach przetargowych określony będzie wyraźnie wymóg stosowania innego języka niż francuski).

Mimo formalnie równych szans dla wszystkich, w praktyce zazwyczaj preferuje się, z różnych względów, firmy rodzime i dlatego warto rozważyć możliwość

przystąpienia do przetargu wspólnie z lokalnym przedsiębiorstwem (np. poprzez udział w realizacji zamówienia, jako poddostawca lub podwykonawca).

Polskie firmy budowlane wybierają takie rozwiązania, chociaż przy ich realizacji są nierzadko pozostawiane same sobie przez ich europejskiego partnera. Należy zatem pamiętać, że to na polskim podmiocie gospodarczym – podwykonawcy lub głównym wykonawcy – spoczywa obowiązek uzyskania wszelkich wymaganych dokumentów i pozwoleń. Wykonawca polski ma również obowiązek przestrzegania przepisów francuskiego prawa pracy, bhp, podatkowego, układów zbiorowych, sztuki budowlanej oraz dotyczących wynagrodzeń, z uwzględnieniem ułatwień wynikających w ww. sprawach z obowiązujących wszystkich członków przepisów Unii Europejskiej, ustaleń obowiązujących Polskę i Francję, zawartych umów międzyrządowych (np.: w sprawie zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu dochodów, w sprawie wzajemnego popierania inwestycji czy w sprawie zabezpieczenia socjalnego).

Źródła informacji o zamówieniach publicznych:

Dziennik Urzędowy RF <http://www.journal-officiel.gouv.fr/>

Biuletyn Urzędowy Ogłoszeń o Zamówieniach Publicznych BOAMP – *Bulletin Officiel des annonces des marchés publics* <http://www.boamp.fr/>

Portal Ministerstwa Gospodarki, Finansów i Przemysłu poświęcony zamówieniom publicznym
http://www.minefe.gouv.fr/themes/marches_publics/accueil-daj.htm

Międzyministerialny portal zamówień publicznych <http://www.marches-publics.gouv.fr>

Portal zamówień publicznych dla MŚP <http://www.marchespublicspme.com>

Portal poświęcony przetargom i zamówieniom publicznym oraz doradztwu w tym zakresie www.achatpublic.com

Portal poświęcony ogłoszeniom o przetargach i zamówieniach publicznych opublikowanych we francuskiej prasie regionalnej
<http://www.legannonces.com/>

Portal zamówień publicznych w sektorze budownictwa
<http://www.batitel.com/offres/>

Portal TED (Tenders Electronic Daily) jest internetową wersją Suplementu do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej poświęconą europejskim zamówieniom publicznym <http://ted.europa.eu/>

10. Realizacja kontraktów handlowych oraz załatwianie kwestii spornych

Zawieranie umów handlowych z francuskim kontrahentem wydaje się zarówno łatwe – wystarczy nawet ustnie wyrazić zgodę o przedmiocie umowy i cenie – jak i mylne, ponieważ większość umów następuje w formie pisemnej, chociażby aby sprecyzować ustalenia i zamierzenia stron, ale również w celu dowodu.

Według słynnego francuskiego powiedzenia „słowa odlatują, pisma pozostają”, Francja jest krajem gdzie niewątpliwie umowa jest szanowana („*loi du contrat*”) w szczególności na piśmie : to co strony uzgodniły mogą tylko strony wspólnie rozwiązać, bądź drogą sądową, ale nie jednostronnie.

Nawet jeśli we Francji umowa ustna jest ważna, jednak z zasady jakiegokolwiek ustalenia warto zawsze potwierdzić na piśmie. Dziś technologia pozwala na uznanie podpisu w liście, faksie a nawet e-mailu.

Na wypadek sporu trudno bowiem udowodnić ustne ustalenia. Umowy, i klauzule pisemne będą zawsze górowały nad ustnymi.

10.1. Organizacja rynku i zwyczaje handlowe

Prowadząc negocjacje handlowe z francuskim kontrahentem, warto dysponować chociażby podstawowymi informacjami dotyczącymi zagadnień, w których praktyka prawa francuskiego odbiega od tej znanej w Polsce.

Ogólne warunki sprzedaży (*conditions générales de vente*)

We Francji ogólne warunki sprzedaży stanowią jeden z fundamentów umów zawieranych pomiędzy przedsiębiorcami.

Francuski Kodeks handlowy, zgodnie z treścią artykułu L 441-6, wymaga od każdego producenta, usługodawcy, hurtownika lub importera, aby podał do wiadomości kupującego lub usługobiorcy ogólne warunki sprzedaży, zawsze wtedy, kiedy spełnione są łącznie dwa warunki:

- kupujący lub usługobiorca tego zażąda,
- produkt lub usługa jest nabywana w ramach wykonywanej działalności zawodowej.

Na ogólne warunki składają się: warunki sprzedaży, tabele cen jednostkowych, obniżki cen oraz warunki płatności. Mogą być również umieszczone warunki dostaw i zwrotów, warunki ubezpieczeń oraz rozstrzygania sporów.

Polscy przedsiębiorcy będą sami zobowiązani do ich przedstawiania, jeżeli posiadają na terytorium Francji stałą strukturę (np. filię lub oddział czy też przedstawicielstwo).

Natomiast każdy polski przedsiębiorca może uzyskać od obecnego lub przyszłego francuskiego partnera handlowego (po spełnieniu dwóch w/w warunków) jego ogólne warunki sprzedaży. Jest to nawet pożądane, ponieważ pozwala na zapoznanie się

z tymi warunkami i przedyskutowanie ich z kontrahentem jeżeli na przykład nie odpowiadają, ale jedynie zanim rozpocznie się współpracę, szczególnie jeżeli ma ona być długoterminowa, a nie jednorazowa.

Ogólne warunki są punktem wyjścia dla wszelkich negocjacji handlowych. Oczywiście w trakcie bezpośrednich rozmów, strony mogą je zmienić i ostatecznie zawrzeć umowę na innych warunkach.

Z kolei sporządzenie własnych warunków jest o tyle korzystne, że pozwala na umieszczenie własnych korzystnych warunków i narzucenie ich pod warunkiem, że będą one znane partnerowi i akceptowane przez niego.

Orzecznictwo francuskie przyjmuje ważność warunków, jeśli strony albo je wyraźnie podpisały, lub umieściły na dokumentach handlowych przed zawarciem umowy jak np. na zamówieniach, potwierdzeniach zamówień, a w szczególności jeżeli stosunki są długotrwałe.

Umieszczenie warunków na fakturach (czyli po wykonaniu umowy) nie jest zgodne z tym wymogiem.

Jeżeli kupujący lub usługobiorca spotka się z odmową przekazania mu ogólnych warunków, dysponuje on uprawnieniem do złożenia skargi wobec odpowiedniego organu administracyjnego (*Direction de la concurrence*). Grzywna nałożona przez Urząd Konkurencji na sprzedawcę lub usługodawcę może osiągnąć 15.000 euro.

Zapłata ceny sprzedaży

Warto wiedzieć, że we Francji przy braku sprecyzowania tego, czy cena uzgodniona w umowie pomiędzy przedsiębiorcami zawiera czy też nie podatek VAT, przyjmuje się, że jest to cena netto. Ceny są więc zawsze podawane „*hors taxes*” („HT”), lub „*toutes taxes comprises*” („TTC”).

Ogólna zasada wyrażona w artykule L441-6 francuskiego Kodeksu handlowego ustala termin płatności na 30 dni po wykonaniu usługi bądź otrzymaniu (dostarczeniu) towaru, chyba, że inny termin wynika z ogólnych warunków sprzedaży lub umowy stron. Często partner francuski będzie nalegał na jak najdłuższe terminy, które czasem nawet przekraczają 60 lub 90 dni, a w ramach kontraktów publicznych kilka miesięcy.

Od 1 stycznia 2009, termin płatności uległ zmianie i nawet jeśli istnieje umowa między stronami, ogólny termin płatności nie może przekroczyć :

- **60 dni** kalendarzowych od chwili wystawienia faktury

LUB

- **45 dni** od końca miesiąca, w którym jest ona wystawiona.

(Ust. O modernizacji gospodarki z 4.08.2008 r., która weszła w życie 1.01.2009 r.)

Warto jednak zaznaczyć, że przepisy te mają wejść w życie we wszystkich sektorach dopiero w styczniu 2012 roku.

Jedynie w nielicznych dziedzinach, jak np. transportu drogowego towarów, termin płatności ustalony przez strony nie może przekroczyć 30 dni.

Termin płatności musi zawsze figurować na fakturze. Kodeks handlowy francuski wymaga przy tym aby termin ten został oznaczony za pomocą konkretnej daty. Warto jednak wiedzieć, że francuska administracja dopuszcza umieszczenie na fakturze wzmianki „płatne gotówką w chwili otrzymania” (*paiement comptant à réception*), w przypadku firm wymagających natychmiastowej zapłaty.

Kary umowne za zwłokę w płatności powinny zostać wskazane w ogólnych warunkach sprzedaży oraz figurować na zamówieniach i fakturach. Są one wymagalne nazajutrz od dnia płatności wskazanego na fakturze, bez konieczności wzywania dłużnika do zapłaty.

Jeśli jednak nie istnieje inny zapis w umowie, odsetki karne są ustalane na podstawie stopy odsetkowej, którą stosuje Europejski Bank Centralny (art. L. 441-6 francuskiego Kodeksu handlowego).

W odniesieniu do zamówień publicznych terminy płatności organów zlecających wynoszą 30 dni (dla Państwa i organów publicznych innych niż tych, którzy mają charakter przemysłowy i handlowy), 45 dni (dla organów terytorialnych i organów publicznych lokalnych i innych) 50 dni (dla organów publicznych zajmujących się opieką zdrowotną i opieką zdrowotną wojska). Przekroczenie tych terminów powoduje naliczenie odsetek za zwłokę²⁵ od niezapłaconej kwoty w wysokości stopy odsetek ustawowych podniesionej o dwa punkty procentowe.

Jeśli po zapłaceniu należnej (głównej) kwoty, organ zlecający nie wypłacił natomiast odsetek za zwłokę, a opóźnienie w płatności tych odsetek przekracza 30 dni, nalicza się tzw. „uzupełniające” odsetki za zwłokę. Są one równe wysokości odsetek za zwłokę podwyższonych o dwa punkty procentowe (czyli np. stopa odsetek ustawowych + 4 punkty procentowe), a są naliczane począwszy od następnego dnia po upływie terminu zapłaty należnej kwoty. Oba rodzaje ww. odsetek nie podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT. Jeśli odsetki za zwłokę są niższe niż 5 euro - nie są wymagalne.

10.2. Zabezpieczenie umów handlowych

W celu zabezpieczenia się przed nieuczciwością ze strony partnera w trakcie wykonania umowy, prawo francuskie proponuje w dziedzinie umów różne formy gwarancji umownych oraz bankowych. Poniżej opisano kilka przykładowych rozwiązań.

²⁵ Wysokość odsetek jest ustalona na podstawie art. 98 CMP przez art. 33 Dekretu nr 2008-1355 z 19.12.2008, przez art. 5 Dekretu nr 2002-232 z 21.02.2002 r. dotyczącego wdrożenia maksymalnych terminów płatności w przetargach publicznych; Wysokość odsetek jest ustalona na podstawie art. 96 CMP - Code des marches publics (Kodeks Zamówień Publicznych- nowy), ogłoszony jako Décret 2004-15 z 07.01.2004r. oraz przez art. 5 Dekretu nr 2002-232 z 21.02.2002 r. Dotyczącego wdrożenia maksymalnych terminów płatności w przetargach publicznych.(odnośnie ustalenia maksymalnego okresu płatności przy zamówieniach publicznych) oraz art. 33 Dekretu nr 2008-1355 z 19.12.2008 ; Tekst dostępny na stronie <http://www.legifrance.gouv.fr>

10.2.1. Gwarancje umowne

Umowne zastrzeżenie prawa własności (*Clause de réserve de propriété*):

Ogólny mechanizm zastrzeżenia własności przedstawia się identycznie jak w Polsce, z tym że we Francji klauzula ta stanowi stały element relacji handlowych pomiędzy dostawcą i jego klientami. Zgodnie z treścią przepisów art. 2367-2372-5 francuskiego Kodeksu cywilnego powyższa klauzula pozwala temu pierwszemu na zachowanie prawa własności sprzedawanych towarów, do momentu otrzymania zapłaty całej ceny.

Zastrzeżenie własności jest możliwe w odniesieniu do rzeczy wszelkiego rodzaju, ruchomych oraz nieruchomości, a także dóbr niematerialnych (np. marka produktu).

Przedsiębiorcy polscy bardzo rzadko korzystają z tej możliwości. Jeżeli się już jednak na to zdecydują, powinni pamiętać o kilku podstawowych regułach.

Klauzula powinna być zredagowana z zachowaniem wszelkiej staranności. Najpewniejszym sposobem zastrzeżenia własności jest jego zapisanie, najlepiej pogrubioną czcionką, na pierwszej stronie dokumentu, który zostanie podpisany przez klienta (najczęściej będzie to więc zamówienie). Co bardzo istotne, klauzula powinna zostać ujęta w formę pisemną najpóźniej w chwili dostarczenia towarów. Z tego powodu jej umieszczenie jedynie na fakturze, w większości wypadków, może okazać się bezskuteczne. Podobnie rzecz się ma z klauzulami zapisanymi małą czcionką i niczym nie wyróżniającymi się od pozostałych postanowień.

W przypadku stałych relacji handlowych, zastrzeżenie własności nie musi być za każdym razem odtwarzane przez sprzedawcę. Wystarczy odpowiednie jego zredagowanie w umowie ramowej łączącej strony.

Jeżeli polski przedsiębiorca zaopatrujący się we Francji otrzyma do podpisania zamówienie zawierające zastrzeżenie własności, nie jest on wcale zobowiązany do jego zaakceptowania. W tym celu powinien przekreślić treść klauzuli i zaparażować to przekreślenie na marginesie. Jeżeli mimo wszystko sprzedawca dostarczy towar, oznacza to, że zgodził się on zrezygnować z zastrzeżenia własności.

Zastrzeżenie własności może okazać się szczególnie przydatne w przypadku wszczęcia postępowania naprawczego lub upadłościowego wobec kupującego. Aby jednak móc się skutecznie powołać na klauzulę, sprzedawca musi zażądać zwrotu towarów w nieprzekraczalnym terminie trzech miesięcy.

Ponadto, prawo własności może być scedowane jako zabezpieczenie dzięki umowie o powiernictwie (umowa, dzięki której możliwe jest przeniesienie mienia jednemu lub kilku powiernikom (fideikomisariuszom), oddzielając mienie od własnego majątku, w determinowanym celu dla beneficjanta (art. 2011-2030 francuskiego Kodeksu cywilnego)).

Zabezpieczenie rzeczowe

Umowa kupna-sprzedaży może zawierać przepisy ustanawiające zastaw (*nantissement*) produktów sprzedanych. W celu identyfikacji tych produktów oraz skuteczności działania zabezpieczenia wobec osób trzecich, prawo francuskie

wymaga ogłoszenia (przekazania informacji) o dokonaniu zastawu we właściwym sądzie handlowym oraz dokonania opieczętowania towaru.

Zabezpieczenie osobiste - poręczenia

Najczęściej stosowane w umowach międzynarodowych zabezpieczenia transakcji to różne formy gwarancji kaucji (*cautionnement*, *aval*, „*lettre de confort*”) pozwalających na zabezpieczenie roszczeń finansowych stron w trakcie realizacji umowy.

10.2.2. Gwarancje bankowe

Poważnemu zmniejszeniu ryzyka w transakcjach handlu zagranicznego służy włączenie do nich aparatu bankowego, spełniającego rolę pośrednika zarówno dla eksportera jak i importera. System bankowy wypracował wiele form dokonywania zapłat, których celem jest zmniejszenie lub wyeliminowanie ryzyka, związanego z zakupem towarów i usług.

10.2.3. Akredytywa dokumentowa

Istotną rolą akredytywy dokumentowej jest to, iż zabezpiecza ona interes zarówno sprzedającego, który wysyła towar bez pewności otrzymania zapłaty, jak i kupującego, który dokonuje zapłaty przed dostawą. Z uwagi na doniosłość tej formy zabezpieczenia, Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu²⁶ opublikowała Jednolite Zasady i Praktyki dotyczące akredytywy dokumentowej.

W następstwie podpisania umowy pomiędzy kupującym i sprzedającym przewidującej zastosowanie akredytywy dokumentowej, kupujący występuje do banku działającego w jego kraju (bank „*émettrice*”) o uzyskanie kredytu w wysokości odpowiadającej wartości zakupu. Po przeprowadzeniu analizy, bank kupującego informuje o zaakceptowaniu kredytu bank działający w kraju sprzedawcy (bank „*notificatrice*”), który z kolei informuje o tym sprzedawcę. Na polecenie kupującego ustala się listę dokumentów świadczących o rzeczywistej wysyłce towarów przez sprzedawcę. W momencie potwierdzenia dokumentów, bank sprzedawcy staje się odpowiedzialny za zapłatę swojemu klientowi. Akredytywa dokumentowa może pełnić jednocześnie rolę instrumentu zapłaty, jak i kredytu *sensu stricto*:

- w następstwie złożenia dokumentów świadczących o wysyłce towaru, sprzedawca otrzymuje natychmiast zapłatę od banku „*notificatrice*” na podstawie polecenia z banku „*émettrice*”, który wydaje to polecenie po uprzednim przyznaniu kredytu kupującemu,
- w przypadku poważniejszego zaangażowania się kupującego oraz po uzyskaniu zgody banku kupującego na dokonanie zapłaty, bank sprzedawcy może udzielić kredytu np. na uruchomienie produkcji zamawianych towarów.

10.3. Sprawdzanie partnerów do współpracy

²⁶ Chambre de Commerce Internationale (Międzynarodowa Izba Handlowa w Paryżu), adres: 38, Cours Albert 1er, 75008 Paris, tel. (0033.1).49.53.28.28, fax (0033.1).49.53.28.59, Internet : www.iccwbo.org

Ważnym elementem przed podjęciem współpracy jest zebranie informacji o potencjalnym partnerze. Pozwala to uniknąć późniejszych nieporozumień bądź kłopotów. Dlatego warto wspomnieć o roli wyspecjalizowanych instytucji, które pozwalają na zbadanie partnera przed zawarciem umowy, a z których usług należałoby skorzystać.

Przed podpisaniem umowy handlowej, zaleca się skonsultować z prawnikiem bądź adwokatem w celu przeanalizowania klauzul zawartych w umowie i w razie potrzeby usunąć bądź dodać te klauzule, które są najbardziej przystosowane do danego sektora. Osoby te mogą również ułatwić dostęp do podstawowych niezbędnych informacji dotyczących partnera handlowego.

Wyciąg z Rejestru spółek

Polski przedsiębiorca może zawsze zwrócić się do Rejestru Handlowego i Spółek, w którym jest zarejestrowana spółka partnerska, bądź sam partner, jako osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą i otrzymać tzw. K-bis, czyli wyciąg, w którym jest uwzględniona sytuacja prawna danej osoby. Można również przez ten system zamówić ostatnie bilanse (o ile są one składane) oraz ważne dokumenty jak stan zadłużenia (np. listę zastawów wierzycieli) dotyczące działalności, oraz stan upadłości.

Szczególną uwagę należy zwracać na nazwę spółki, ponieważ nazwa handlowa nie zawsze się pokrywa z nazwą spółki, co utrudnia znacznie poszukiwania. Rejestr przekazuje odpłatnie ogólne informacje o sprawdzanej firmie jedynie po francusku. Informacje te można uzyskać na stronie www.infogreffe.fr. Nie wszystkie spółki jednak należą do tego systemu informacyjnego, a więc czasami trzeba pisać do sekretariatu sądu, gdzie spółka jest zarejestrowana (np. w Alzacji i Lotaryngii).

Wywiadownie handlowe (*Sociétés de renseignement commercial*)

Wywiadownie handlowe zajmują się zbieraniem danych zawartych w rejestrach publicznych, kartotekach banków i innych instytucji, prasie oraz udostępnianych przez same przedsiębiorstwa. Dzięki działalności polegającej na zawodowym poszukiwaniu oraz przetwarzaniu informacji, wywiadownie stanowią skuteczne źródło przekazu informacji na temat przedsiębiorstw. Firmy te sprzedają dostęp do informacji po dokonaniu ich analizy i interpretacji. Wysokość opłat za usługę zależy od rodzaju żądanej informacji, stopnia trudności jej pozyskania oraz renomy firmy prowadzącej „wywiad”. Przykładowe adresy podano w Rozdziale 15. przewodnika.

Polski przedsiębiorca może również zwrócić się do paryskiego oddziału Banku Millennium BCP, jednego z nielicznych oddziałów we Francji mających obsługę polsko-języczną dla polskich klientów.²⁷

²⁷ Istnieją również inne banki francuskie lub zagraniczne (Crédit Agricole, Société Générale, HSBC, KBC, Raiffeisen) z oddziałami we Francji, które działają raczej na zasadach banków komercyjnych zajmujących się większymi przedsięwzięciami i inwestycjami. W razie potrzeby banki te mają także możliwość przygotować odpłatnie informacje o firmie partnerskiej.

Agencje dochodzeniowe (*Sociétés d'enquête*)

Agencje dochodzeniowe poszukują określonych informacji tematycznych, zgodnie ze zleceniem zainteresowanego podmiotu lub osoby fizycznej. Usługi tych agencji mogą być użyteczne w sytuacji, gdy ustalenie położenia lub identyfikacji dłużnika, wcześniej opisanymi metodami, nastręcza trudności. Usługi te świadczone są często w ramach działalności wywiadowni handlowych, lecz przeważnie są droższe.

10.4. Dochodzenie wierzytelności, spory i zabezpieczenia

Niestety, zbyt często firmy polskie narażają się na problemy z odzyskaniem należności.

10.4.1. Praktyczne porady

Podstawową radę jaką można udzielić w tym zakresie, to przede wszystkim nie zwlekać z reakcją na opóźnienia. Oprócz ryzyka upadłości, zwłoka naraża kontrahenta na pogorszenie sytuacji i znaczne zmniejszenie szans na odzyskanie należności.

W każdym razie, jako pierwszy krok doradza się wystosowanie wezwania do zapłaty listem poleconym z potwierdzeniem odbioru. Jest to normalna i uznawana forma domagania się zapłaty, zanim sprawa trafi do sądu.

Ponadto od tej daty, o ile nie są one ustalone umownie, biegają odsetki ustawowe (patrz pkt. 10.4.3.).

Wniesienie powództwa wywołuje przy tym ten sam skutek, co wezwanie do zapłaty.

W sytuacji gdy kontrahent opóźnia się z zapłatą, prawo francuskie zapewnia wierzycielowi możliwości zarówno polubownego, jak i sądowego dochodzenia wierzytelności, a poprzez system środków zapobiegawczych umożliwia okresowe lub długoterminowe zabezpieczenie dóbr dłużnika, pozwalające na zaspokojenia uzasadnionych roszczeń.

Aktualnie we Francji rozwiązywanie sytuacji spornych między stronami - również w stosunkach handlowych - odbywa się coraz częściej poprzez mediację bądź arbitraż.

W 1995 roku powstało w Paryżu przy Izbie Handlowo Przemysłowej, Centrum Mediacji i Arbitrażu, które dzisiaj we Francji jest liderem w tej dziedzinie i jednym z najważniejszych centrów europejskich zajmujących się polubownym rozwiązywaniem sporów gospodarczych. W Paryżu istnieje również Międzynarodowy Sad Arbitrażowy (Cour Internationale d'Arbitrage - ICC)

10.4.2. Załatwianie sporów poza sądami - mediacja i arbitraż

Mediacja oraz arbitraż należą do poza sądowych sposobów rozwiązywania sporów gospodarczych, które zaczynają coraz częściej być proponowane przez specjalistów.

Nie są one jeszcze powszechnie znane przez podmioty gospodarcze, które rzadko się do nich odwołują z własnej inicjatywy.

Mediacja należy do postępowania ugodowego, czyli na drodze pozasądowej, strony starają się dojść do porozumienia. Rozwiązywanie sporów poprzez mediację jest poufne i toczy się w obecności i za pomocą pośrednika tzw. mediatora, który pomaga stronom dojść do porozumienia.

Arbitraż natomiast wiąże się z działalnością sądu pojednawczego. Centrum mediacji arbitrażu (Centre de Médiation et d'Arbitrage de Paris przy Izbie Handlowo-Przemysłowej w Paryżu) oraz Międzynarodowy Sąd Arbitrażowy (Cour Internationale d'Arbitrage – CCI przy Międzynarodowej Izbie Handlowej) zajmują się rozwiązywaniem sporów gospodarczych zarówno na szczeblu narodowym jak i międzynarodowym.

Strony wybierają w umowie, która z dwóch Instytucji będzie kompetentna na wypadek zaistnienia sporu.

Arbitraż objęty jest przepisami z artykułu 1442 francuskiego Kodeksu cywilnego.

Według definicji chodzi o polubowny sposób rozwiązywania sporów, w którym sprawa jest rozpatrywana przez tzw. arbitra. Arbitr podejmuje decyzję obowiązującą strony. Spór jest rozwiązywany nie na szczeblu państwowym (sądy państwowe), ale prywatnym.

Sąd arbitrażowy zwykle składa się z jednego bądź kilku arbitrów (najczęściej trzech). Arbitr pełni rolę sędziego, którego decyzja jest pełnomocna i obowiązuje strony.

Kto może skorzystać z arbitrażu i jakie są warunki ?

Osoby prywatne oraz podmioty gospodarcze i firmy mogą za wzajemną zgodą wybrać tę formę rozwiązania przyszłego bądź istniejącego już sporu.

Arbitraż na szczeblu międzynarodowym przedstawia następujące zalety:

- należy do postępowania polubownego, gdyż obie strony wyrażają zgodę;
- jest dyskretny, gdyż postępowanie nie toczy się publicznie w przeciwieństwie do postępowania sądowego;
- postępowanie jest szybkie;

Należy jednak podkreślić, że nawet jeśli samo postępowanie jest darmowe, wynagrodzenie arbitrów należy do stron. Opłaty te są czasami bardzo wysokie (jak np. przed ICC) co poważnie ogranicza dostęp średnich i małych przedsiębiorstw, a przede wszystkim osób prywatnych do tego typu postępowania.

10.4.3. Odsetki za zwłokę w prawie francuskim

Zasady naliczania odsetek od świadczeń wymagalnych są podobne do tych jakie przewiduje prawo polskie. Podstawowymi przepisami są tutaj Kodeks Cywilny i ustawa 75-619 z 11 lipca 1975 r. włączona do francuskiego Kodeksu Monetarno-

Finansowego (art. L313-2 i L313-3). Na tej podstawie Minister Gospodarki, Finansów i Przemysłu wydaje, zazwyczaj raz do roku, dekret określający wysokość odsetek ustawowych. Dekret publikowany jest w pierwszej połowie lutego w Dzienniku Ustaw (Journal Officiel de la République française).

Poniższa tabela przedstawia wysokość odsetek ustawowych od 1975 do 2010 r.²⁸:

ROK	STOPA
2010	0,65%
2009	3,79%
2008	3,99%
2007	2,95%
2006	2,11%
2005	2,05%
2004	2,27%
2003	3,29%
2002	4,26%
2001	4,26%
2000	2,74%
1999	3,47%
1998	3,36%
1997	3,87%
1996	6,65%
1995	5,82%
1994	8,40%
1993	10,40%
1992	9,69%
1991	10,26%
1990	9,36%
15.07.1989 do 31.12.1989	7,82%
1.01.1978 do 14.07.1989	9,50%
1977	10,50%
1976	8,00%
15.07.1975 do 31.12.1975	9,50%

Należy podkreślić, że w roku 2010 (dekret n°2010-127 z 10ego lutego 2010), po raz pierwszy od reformy, która nastąpiła w 1989 roku, wysokość odsetek ustawowych osiągnęła swój najniższy poziom w stosunku do poprzednich lat. To oznacza, że warto w umowach przewidzieć wyższą stopę odsetkową od tej, która przewiduje francuskie ustawodawstwo..

Jeżeli strony nie postanowiły inaczej w umowie, odsetki ustawowe zostają naliczane od momentu wezwania dłużnika do zapłaty. Wniesienie powództwa wywołuje przy tym ten sam skutek co wezwanie do zapłaty.

²⁸ Aktualna tabela obowiązujących odsetek dostępna jest na stronie Banque de France pod adresem: <http://www.banque-france.fr> wpisując w wyszukiwarce hasło: „le taux d'intérêt légal” lub wchodząc na powyższej stronie na ikonkę “ les taux ”

Od dłużnika, którego obowiązek do zapłaty został stwierdzony orzeczeniem sądu, należą się odsetki ustawowe. Niemniej jednak w momencie, kiedy nie płaci on w okresie dwóch miesięcy od dnia kiedy orzeczenie stało się prawomocne (czyli od dnia doręczenia orzeczenia przegranej stronie, przez komornika), odsetki ustawowe zostają powiększone o 5 % do poziomu 5,65 % w 2010 r.

Anatocyzm nie jest we Francji zakazany. Art. 1154 francuskiego Kodeksu cywilnego pozwala na naliczanie odsetek od skapitalizowanych odsetek, jeśli strony przewidziały taką możliwość w umowie. W przeciwnym przypadku wierzyciel chcący naliczać odsetki od odsetek powinien zwrócić się do sądu. W każdym razie można skapitalizować tylko odsetki nie płacone przez okres co najmniej jednego roku.

Strony mogą same określić wysokość odsetek za zwłokę, są w tym jednak ograniczone przepisami prawa handlowego (Kodeks handlowy francuski), przepisami o zamówieniach publicznych (*CMP-Code des marchés publics*, Kodeks zamówień publicznych²⁹) i innymi regulacjami np. mającymi na celu przeciwdziałanie lichwie³⁰.

10.5. Polubowne załatwianie sporów: ugody

We Francji najpopularniejszym sposobem polubownego załatwiania sporów stanowi ugoda, rozpowszechniony środek rozwiązywania różnych konfliktów.

Problematyka ugody (*transaction*) jest uregulowana w artykułach 2044 do 2058 francuskiego Kodeksu cywilnego. W tej kwestii bardzo istotną rolę odgrywa jednak również orzecznictwo Sądu kasacyjnego (*Cour de cassation*), które uczyniło z ugody skuteczny instrument łagodzenia sporów w dziedzinie prawa pracy.

Według kodeksowej definicji „ugoda jest umową, w drodze której strony kończą spór już istniejący, lub zapobiegają temu, który dopiero może powstać w przyszłości”. Przyjmuje się, że dla zawarcia ugody niezbędne są 3 elementy:

- istnienie sytuacji konfliktowej pomiędzy stronami,
- wola zakończenia zaistniałej sytuacji,
- poczynienie wzajemnych ustępstw.

Ponadto ugoda wymaga formy pisemnej. Niemniej jednak jest to jedynie wymóg dla celów dowodowych (*ad probationem*).

W zasadzie każda osoba fizyczna jak i prawna jest zdolna do zawarcia ugody, jeżeli tylko może dysponować prawami będącymi przedmiotem ugody. Orzecznictwo Sądu kasacyjnego jest niezwykle bogate w tym zakresie. Uważa się na przykład, że adwokat reprezentujący swojego klienta przed sądem posiada również pełnomocnictwo do zawarcia ugody ze stroną przeciwną w ramach toczącego się już sporu. Ponadto zaleta negocjowania ugód poprzez adwokatów polega na tym, że negocjacje odbywają się poufnie.

²⁹ CMP - Code des marchés publics (Kodeks Zamówień Publicznych). Ogłoszony jako Dektret 2004-15 z 7.01.2004 r. Tekst dostępny na stronie <http://www.legifrance.com>

³⁰ Ustawa - (Loi 66-1010) z 28 grudnia 1966 r. włączona do Kodeksu Konsumenckiego i Kodeksu Monetarno-Finansowego

Jeżeli ugoda zostanie podpisana przez jedną ze stron za pośrednictwem osoby niewłaściwie umocowanej, jest ona dotknięta sankcją nieważności. Należy jednak podkreślić, że jest to nieważność względna, a więc mogą się na nią powołać jedynie strony i to nie później niż w okresie 5 lat. Ponadto strony mogą zawsze usunąć brak odpowiedniego umocowania w drodze potwierdzenia zawartej ugody.

Ugoda ma pomiędzy stronami powagę rzeczy osądzonej. Nie jest przy tym konieczne jej zgłoszenie czy zarejestrowanie w sądzie. W praktyce oznacza to, że spór pomiędzy stronami zostaje definitywnie zakończony i nie może stać się w przyszłości przedmiotem postępowania sądowego.

Czy warto więc poszukiwać rozstrzygnięcia sporu poprzez zawarcie ugody z przeciwnikiem? Z jednej strony wymaga ona poczynienia przez każdą ze stron ustępstw, których można byłoby uniknąć oczekując na orzeczenie sądowe. Jednakże trzeba również pamiętać, że postępowanie przed sądem może trwać latami, co wiąże się z niepewnością co do rezultatu sprawy oraz przede wszystkim ze znacznymi kosztami.

10.5.1. Środki zabezpieczające

W sytuacji, gdy wierzyciel posiada informacje o pogarszającym się stanie finansowym kontrahenta, lecz jego należność nie jest jeszcze wymagalna lub oczekuje on na decyzję w ramach już toczącego się postępowania sądowego, może on przedsięwziąć na majątku dłużnika środki zabezpieczające roszczenie. Środki te, w postaci zajęcia rzeczy na zabezpieczenie (*saisie conservatoire*) bądź zabezpieczenia sądowego (*sûreté judiciaire*) zapobiegają wyprowadzeniu dóbr z majątku dłużnika. Mają one skutek tymczasowy i prowizoryczny.

W celu przedsięwzięcia środków zabezpieczających, wierzyciel musi uzyskać pozwolenie sędziego do spraw egzekucji (*juge de l'exécution*) właściwego ze względu na miejsce zamieszkania lub siedziby dłużnika (art. 211 ust. 1 Dekretu z 31 lipca 1992 r.). Składając wniosek wierzyciel musi udowodnić istnienie wierzytelności i jej wysokość oraz wykazać, iż zaspokojenie należności, chociażby jeszcze nie wymagalnej, jest zagrożone.

W przypadku wydania pozwolenia na zastosowanie środków zabezpieczających, wierzyciel zobowiązany jest, w terminie jednego miesiąca rozpocząć procedurę zmierzającą do uzyskania tytułu wykonawczego, gdyż w przeciwnym wypadku traci ono moc prawną.

Zajęcie rzeczy na zabezpieczenie (*saisie conservatoire*) chroni interes wierzyciela przed wyprowadzeniem dóbr z majątku dłużnika. Zajęcie rzeczy może zostać ustanowione na wszystkich dobrach ruchomych należących do dłużnika, ale również na wierzytelnościach, udziałach oraz innych papierach wartościowych.

Zabezpieczenie sądowe (*sûreté judiciaire*) jest środkiem zabezpieczającym, który może zostać ustanowiony na nieruchomości, na przedsiębiorstwie, na udziałach lub na papierach wartościowych należących do dłużnika. Zabezpieczenie to jest o tyle korzystne dla wierzyciela, gdyż w przypadku uzyskania tytułu wykonawczego oraz

dokonania wymaganych prawem formalności (w przypadku nieruchomości jest to dokonanie wpisu w odpowiedniku polskiego sądu wieczystoksięgowego - tzw. conservatoire des hypothèques), tymczasowy środek zabezpieczający przekształca się w zabezpieczenie definitywne i to z mocą wsteczną od dnia ustanowienia środka tymczasowego.

Zabezpieczenie sądowe wywołuje skutki prawne wobec osób trzecich dopiero od chwili podania go do publicznej wiadomości.

10.6. Sądowe dochodzenie wierzytelności

W przypadku problemów z kontrahentem uchylającym się od spełnienia swoich obowiązków umownych oraz nieskuteczności wcześniejszych prób pozasądowego dochodzenia należności, a zwłaszcza wezwania do zapłaty, wierzyciel może wystąpić na drogę cywilnego postępowania sądowego.

W zależności od sytuacji, wierzyciel ma do dyspozycji kilka sposobów dochodzenia należności, między innymi:

- Nakaz zapłaty (*Injonction de payer*)
- Nakaz wykonania świadczenia (*Injonction de faire*) - bardzo rzadko stosowane w praktyce
- Postępowanie uproszczone (*Référé*) - w przypadku, kiedy rozstrzygnięcie sporu wymaga szybkiej decyzji, a roszczenie nie spotyka się z poważnymi zarzutami drugiej strony - art. 808 i 809 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego
- Pozew przed sądem gospodarczym w procedurze zwyczajnej

Warto podkreślić, że w przeciwieństwie do procedury polskiej, we Francji nie ma zasady wpisu. Wszczęcie procedury spornej nie jest kosztowne (kilkaset euro) nie licząc wynagrodzenia prawników.

10.7. Nakaz zapłaty (*injonction de payer*)

Pierwszą możliwością zakończenia sporu przy niewielkim nakładzie kosztów i czasu jest wystąpienie do sądu o wydanie nakazu zapłaty.

Wszczęcie postępowania nakazowego jest użyteczne zwłaszcza w sytuacji, gdy dłużnik ma niewielką szansę na zakwestionowanie wierzytelności oraz jej wysokości. Postępowanie uregulowane jest na mocy przepisów dekretu no 81-500 z 12 maja 1981 r. oraz art. 1405 -1425 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego.

Osoba poszkodowana powinna przygotować na piśmie wniosek i przesłać go listem (najlepiej poleconym) do sądu znajdującego się w miejscu zamieszkania lub siedziby osoby uchylającej się od zapłacenia należnej sumy pieniędzy. Wniosek o wydanie nakazu zapłaty podlega kompetencji sądu cywilnego (*Tribunal d'instance*), natomiast wierzytelność handlowa - kompetencji sądu handlowego (*Tribunal de commerce*). Co więcej, jeżeli wierzytelność nie przekracza 4.000 euro wniosek kieruje się do sędziego „pierwszego kontaktu” (*juge de proximité*). Wniosek powinien zawierać:

- nazwisko, imię, zawód, adres, narodowość, datę i miejsce urodzenia wierzyciela oraz nazwisko imię i adres dłużnika, w przypadku osób prawnych należy podać: formę prawną, nazwę, siedzibę oraz organ upoważniony do jej reprezentowania (art. 59 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego),
- kwotę, o której zwrot ubiega się osoba zainteresowana,
- motyw złożenia podania, natura zobowiązania (np. zrealizowany kontrakt handlowy, dostawa produktów, wykonanie usługi),
- dowody rzeczowe (np. dokumenty uzasadniające roszczenia wnioskodawcy - wystawione faktury, wezwanie do zapłaty).

Jeżeli podanie zainteresowanego zostanie uznane za uzasadnione, sędzia wyda orzeczenie o obowiązku zapłacenia określonej kwoty pieniędzy. Wydanie decyzji nie wymaga osobistej obecności żadnej z zainteresowanych stron.

Dokument zawierający decyzję sądu jest przekazany wierzycielowi. Ten z kolei powinien zwrócić się do komornika z wnioskiem o doręczenie go do drugiej stronie w terminie do 6 miesięcy. Dłużnik ma miesiąc czasu, podczas którego może uiścić dług lub odwołać się od decyzji sądu - co oczywiście przedłuży procedurę. Jeśli odwoła się od decyzji sądu, sprawa jest rozpatrywana trybem normalnym, przed sądem w pełnym składzie, z przestrzeganiem zasady kontradiktoryjnej (czyli wzajemnej wymiany dowodów i pism procesowych).

W przypadku większych kwot przysługujących od kontrahenta francuskiego, należności należy dochodzić przed francuskimi sądami.

10.8. Postępowanie uproszczone (*action en référé*)

Ta procedura jest stosowana wówczas, gdy żądana należność jest bezsporna (nie może być zakwestionowana przez dłużnika). Cechą charakterystyczną postępowania jest jego szybkość. Postępowanie wszczyna się poprzez wniesienie pozwu. Sprawę, w zależności od jej charakteru: cywilnego lub handlowego, rozpoznaje Prezes sądu cywilnego lub handlowego. Zaletą postępowania jest możliwość uzyskania „tymczasowego” tytułu wykonawczego, z pominięciem ostatecznego rozstrzygnięcia sądu. Orzeczenie nie ma zatem waloru rzeczy osądzonej („*res judicata*”) i należy się liczyć z tym, że sprawa może się następnie toczyć według reguł postępowania zwyczajnego, co znacznie wydłuży czas całego postępowania.

Wyrok wydany w tym postępowaniu (*ordonnance*) ma rygor natychmiastowej wykonalności (art. 489 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego) z tym zastrzeżeniem, że w przypadku zmiany wyroku w drugiej instancji powód może być zobowiązany do zwrócenia, w całości lub części, świadczenia, które otrzymał od pozwanego, a nawet naprawienia wyrządzonej tym szkody.

Sędzia może też uwarunkować ten rygor natychmiastowej wykonalności od udzielenia przez powoda gwarancji rzeczowej lub osobowej, na wypadek zmiany wyroku w drugiej instancji.

10.9. Pozew o zapłatę (*assignation en paiement*)

Postępowanie wszczęte na podstawie pozwu o zapłatę, charakteryzuje się obowiązkowym stawianiem stron lub ich przedstawicieli procesowych przed sądem. Procedura jest dłuższa i bardziej kosztowna, gdyż wymaga przeprowadzenia postępowania dowodowego. Niemniej jednak nie da się uniknąć tej drogi w przypadku kiedy wierzytelność ma charakter sporny.

Przed sądami francuskimi nie ma zasady „przesłuchiwania” bądź wysłuchiwania stron czy świadków. Sprawa jest rozstrzygana na podstawie pisemnych dowodów.

Z uwagi na naturę i wysokość wierzytelności, sprawę wnosi się przed sąd cywilny (*tribunal d'instance* - do kwoty 10.000 euro - lub *tribunal de grande instance* - powyżej tej kwoty) lub przed sąd handlowy (*tribunal de commerce*) właściwy ze względu na miejsce zamieszkania, lub siedzibę dłużnika.

Pozew powinien zostać podany do wiadomości strony pozwanej przez komornika sądowego (*huissier de justice*). Niezbędne elementy pozwu zostały wyszczególnione w art. 56 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego:

- dokładne oznaczenie sądu, do którego wnosi się pozew (wraz z podaniem adresu),
- przedstawienie przedmiotu sporu z uzasadnieniem faktycznym i prawnym,
- informację dla pozwanego, że w przypadku, jeżeli nie stawi się on na rozprawie, wyrok będzie mógł zostać wydany jedynie w oparciu o twierdzenia powoda,
- wskazanie dowodów uzasadniających żądanie pozwu.

W postępowaniu przed sądem cywilnym (*tribunal de grande instance*) reprezentacja stron przez adwokata jest konieczna. Od orzeczenia sądowego przysługuje apelacja (*appel*) wnoszona do sądu apelacyjnego (*cour d'appel*). Odwołanie od wyroku (apelację) należy wnieść w ciągu miesiąca - art. 538 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego. Okres ten ulega przedłużeniu do 3 miesięcy jeśli składający jest zagraniczną osobą fizyczną lub prawną - art. 643 francuskiego Kodeksu postępowania cywilnego. Przed sądem apelacyjnym, za wyjątkiem spraw związanych z prawem pracy, występują specjaliści pełnomocnicy zwani „*avoués*”.

10.9.1. Egzekwowanie wierzytelności

Warto również wspomnieć o samej egzekucji wierzytelności.

Jeżeli strona, która została skazana nie wywiąże się z zobowiązania w wyniku wyroku, wierzyciel ma wówczas prawo skierować wyrok zawierający klauzulę wykonalności do komornika. Ten zaś doręcza wyrok stronie przeciwnej (*signification*) i po wygaśnięciu terminu apelacji, domaga się zapłaty (*commandement*). Jeżeli powołanie to nie skutkuje, komornik, podobnie jak w Polsce, może użyć wszelkich metod, aby wyegzekwować należność oraz koszty. Należy tu jednak zaznaczyć, że koszty bardzo rzadko zwracają się w całości, a ponadto komornik ma prawo potrącić swoje wynagrodzenie i koszty z odzyskanych kwot na podstawie dekretu przewidującego to prawo.

Ponadto istnieją jeszcze dwie możliwości dla dłużnika: zwrócenie się o zawieszenie egzekucji do Prezesa sądu apelacyjnego, o ile egzekucja może poważnie zagrozić jego przetrwaniu, lub pociągnąć nieodwracalne dla niego skutki, albo też wystosowanie pozwu przed sąd egzekucji (*juge de l'exécution* tzw. JEX) w celu uchylenia egzekucji lub uzyskania terminów, o ile są na to podstawy prawne.

W kwestii wykonalności decyzji i orzeczeń sądowych, należy również wspomnieć o ustawodawstwie unijnym, które odgrywa ważną rolę w wypadku sporów zaistniałych między stronami pochodzącymi z dwóch różnych Państw członkowskich UE.

Rozporządzenie europejskie n° 805/2004 z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie utworzenia Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego dla roszczeń bezspornych, ustanawia utworzenie Europejskiego Tytułu Egzekucyjnego aby umożliwić wolny przepływ orzeczeń, ugod sądowych oraz dokumentów urzędowych na obszarze wszystkich Państw członkowskich (z wyjątkiem Danii) bez konieczności wszczynania jakichkolwiek postępowań pośrednich w Państwach członkowskich UE.

Rozporządzenie niniejsze obowiązuje we Francji oraz w Polsce od dnia 21 października 2005 r.

Rozporządzenie n° 44/2001 Z dnia 22 grudnia 2000 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych pozwala natomiast na uzyskanie wykonalności orzeczenia podjętego w innym Państwie członkowskim UE za pomocą wniosku wniesionego do Sadu o stwierdzenie wykonalności (artykuły 38, 53 i dalsze).

10.10. Informacje praktyczne

Wierzyciel dochodzący swoich praw ma także możliwość zwrócenia się do firm zajmujących się w sposób legalny odzyskiwaniem zaległych płatności. Jednak w takim przypadku należy się liczyć z większymi kosztami niż w przypadku przeprowadzenia postępowania sądowego (opłata za usługę zwykle jest liczona jako kilka do kilkunastu procent wartości odzyskanej kwoty, firmę opłaca zleceniodawca). Ponadto w przypadku takiego „pozasądowego” postępowania istnieje ryzyko przedawnienia roszczeń, jeżeli nie zostanie wszczęta w terminie procedura sądowa. We Francji nie ma w zasadzie obowiązku pokrywania (opłacania) kosztów postępowania sądowego, natomiast dochodzą „tradycyjne” koszty pomocy prawnej (adwokat), koszty związane ze zbieraniem dowodów, tłumaczeniem niezbędnych dokumentów (np. z języka polskiego na francuski), koszty podróży.

We Francji działa kilka kancelarii prawnych zatrudniających osoby (w tym prawników) znające język polski. Niektóre kancelarie posiadają także swoje przedstawicielstwa lub partnerów w Polsce, co także ułatwia polskim firmom dochodzenie swych praw przed sądami francuskimi. Przykładowe adresy kilku takich kancelarii umieszczono w załączniku do niniejszego przewodnika.

Wybrane wzory pism do instytucji francuskich ułatwiających regulację drobnych roszczeń (np. o zapłatę lub wykonanie usługi), jak również wniesienie prawidłowo

sformułowanego pozwu znajdują się w wielu sądach. Kilka wzorów pism można także znaleźć m.in. na stronie:

http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/04_dossiers/consommation/mots_conso/liste_m.htm

(hasło: Modèles de lettres), są to wzory pism w sprawach konsumenckich.

Na stronie internetowej <http://www.village-justice.com> można znaleźć informacje o kancelariach adwokackich, komornikach, stowarzyszeniach prawników, notariuszach, ekspertach i konsultantach działających na terenie całej Francji. Strona posiada linki do innych stron zawierających wykazy tematyczne, spisy przedstawicieli poszczególnych grup zawodów prawnych oraz organizacji związanych z działalnością prawniczą np. <http://www.juriguide.com>. Część dokładniejszych informacji, szczególnie w zakresie pomocy prawnej (aide juridique) jest płatna. Informacje w powyższym zakresie można także uzyskać na stronie: <http://www.juripro.com/> oraz stronie z wykazem adwokatów w Paryżu <http://www.avocatparis.org>.

10.11. Zasady wymiaru sprawiedliwości

Podstawowe zasady, na których opiera się organizacja francuskiego wymiaru sprawiedliwości nie różnią się znacząco od tych, które znane są w polskim systemie prawnym.

Na pierwszym miejscu należy tutaj wskazać na zapisany w konstytucji trójpodział władzy, w którym sądy działają niezależnie od organów ustawodawczych i od administracji rządowej.

Dla obywateli i firm polskich, mających z jakichkolwiek powodów „do czynienia” z jurysdykcją francuską, elementarne znaczenie będzie miał jednak szereg innych zasad. Są to:

1. Powszechny dostęp do wymiaru sprawiedliwości (dla przykładu obywatele polscy zatrudnieni we Francji mogą domagać się swoich roszczeń w sądzie właściwym ze względu na miejsce wykonywania pracy).
2. Bezpłatność wymiaru sprawiedliwości (koszty procesowe są nieporównywalnie niższe niż w Polsce).
3. Niezależność i niezawisłość sędziów.
4. Ciągłość działalności (w nagłych wypadkach, możliwe są nawet posiedzenia w niedziele i święta) oraz niezmiennosc siedziby sądu (co do zasady, ponieważ czasem sędziowie wykonują pewne czynności poza siedzibą sądu).
5. Dwuinstancyjność.

6. Kontrola stosowania prawa (przez Sąd Kasacyjny - odpowiadający polskiemu Sądowi Najwyższemu lub, w sprawach administracyjnych, przez organ odpowiadający polskiemu Naczelnemu Sądowi Administracyjnemu).

7. Jawność orzeczeń sądowych.

8. Obowiązek uzasadnienia wydanego orzeczenia.

9. Prawo do sprawiedliwego procesu (w ramach tej zasady zawierają się postulaty kontrydiktoryjności oraz poszanowania prawa do obrony).

10. Istnienie wydajnej procedury uproszczonej, tzw. *référé* (dzięki niej udaje się rozstrzygnąć wiele sporów, których, w jej braku, strony nie byłyby skłonne w ogóle poddać rozstrzygnięciu sądowemu).

10.11.1. Organizacja wymiaru sprawiedliwości

We Francji istnieje wiele rodzajów sądów, zorganizowanych w dwa główne systemy: sądownictwo powszechne (*ordre judiciaire*) i sądownictwo administracyjne (*ordre administratif*).

W przypadku powstania sporu kompetencyjnego pomiędzy sądownictwem powszechnym i administracyjnym sąd właściwy do rozstrzygania sprawy zostaje wyznaczony przez Trybunał Kompetencyjny (*Tribunal des conflits*), któremu przewodniczy z mocy prawa Minister Sprawiedliwości.

Od 2007 r., wprowadzana jest w życie reforma sądownictwa tzw. „*Nouvelle carte judiciaire*”, która ma na celu jego reorganizację terytorialną.

Obecnie, we Francji znajduje się 35 sądów apelacyjnych, 177 sądów okręgowych, 305 sądów rejonowych, 135 sądów handlowych i 210 sądów pracy. Reforma przewiduje likwidację 23 sądów okręgowych, 178 sądów rejonowych, 55 sądów handlowych oraz 63 sądów pracy.

Po zakończeniu reformy, które jest przewidziane na 31 grudnia 2010 r. ogółem we Francji pozostanie 862 sądów powszechnych z 1.190 istniejących obecnie.

SĄDOWNICTWO POWSZECHNE

PIERWSZA INSTANCJA

SĄDOWNICTWO CYWILNE	SĄDOWNICTWO SPECJALNE	SĄDOWNICTWO KARNE
TRIBUNAL DE GRANDE INSTANCE - TGI (odpowiednik polskiego Sądu Okręgowego)	CONSEIL DE PRUD'HOMMES (Sąd Pracy)	COUR D'ASSISES (sąd orzekający z udziałem ławników)
<ul style="list-style-type: none"> - co najmniej jeden TGI w okręgu każdego Sądu Apelacyjnego - rozstrzyga w I instancji spory, których wartość przekracza 10.000 euro oraz te, które nie zostały wyraźnie zastrzeżone do kompetencji innego sądu - dysponuje wyłączną kompetencją w sprawach rozwodowych, związanych z wykonywaniem władzy rodzicielskiej, dziedziczeniem, nieruchomościami, obywatelstwem, itd. - reprezentacja przez adwokata jest obowiązkowa, strona nie może sama bronić swoich interesów 	<ul style="list-style-type: none"> - kompetencja nie jest uzależniona od wartości przedmiotu sporu - rozstrzyga spory pomiędzy pracownikiem a pracodawcą dotyczące zagadnień związanych ze stosunkiem pracy - postępowanie ma charakter ustny, brak konieczności składania pism procesowych - procedura rozpoczyna się od obowiązkowego postępowania pojednawczego - możliwa reprezentacja przez m.in. członka organizacji związkowej 	<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga w sprawach o zbrodnie (zabójstwo, gwałt, terroryzm, czynna napaść z bronią w ręku, itd.) - może orzec karę dożywotniego pozbawienia wolności - rozstrzyga tak w I jak i w II instancji - reprezentacja przez adwokata jest obowiązkowa, oskarżony nie może bronić się sam
<ul style="list-style-type: none"> - skład: wyłącznie sędziowie zawodowi - co do zasady orzeka w składzie trzech sędziów - wyjątkowo TGI orzeka 	<ul style="list-style-type: none"> - skład: reprezentanci wyłaniani w drodze wyborów spośród pracowników i pracodawców - skład orzekający jest 	<ul style="list-style-type: none"> - skład: 3 sędziów zawodowych oraz ławnicy losowani spośród osób posiadających obywatelstwo i które ukończyły 23 lata (9

<p>w składzie jednego sędziego, np.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sędzia do spraw rodzinnych (<i>juge aux affaires familiales</i>) • sędzia rozstrzygający spory powstałe przy wykonaniu orzeczeń sądowych (<i>juge de l'exécution</i>) 	<p>zawsze parzysty</p> <p>- w przypadku równego podziału w trakcie niejawnego narady, organizuje się kolejną rozprawę, której przewodniczy tym razem sędzia zawodowy</p>	<p>ławników w pierwszej instancji i 12 w przypadku apelacji)</p> <p>- w drodze wyjątku, w sprawach dotyczących działalności terrorystycznej w skład sądu wchodzi jedynie sędziowie zawodowi</p>
<p>- co do zasady, właściwy dla rozstrzygnięcia sprawy jest TGI miejsca zamieszkania osoby pozwanej</p> <p>- istnieją jednak liczne wyjątki od powyższej zasady, np.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sprawy dotyczące nieruchomości - sąd miejsca ich położenia • sprawy spadkowe - sąd miejsca otwarcia spadku • sprawy o alimenty - sąd miejsca zamieszkania powoda 	<p>- co do zasady właściwy jest sąd miejsca wykonywania pracy</p> <p>- jeżeli to pracownik jest stroną powodową, może on pozwać swojego pracodawcę także przed sąd właściwy dla miejsca, gdzie została zawarta umowa o pracę lub dla siedziby pracodawcy</p>	

<p>TRIBUNAL D'INSTANCE - TI (odpowiednik polskiego Sądu Rejonowego)</p>	<p>TRIBUNAL DE COMMERCE (Sąd Gospodarczy)</p>	<p>TRIBUNAL CORRECTIONNEL</p>
<p>SĄDOWNICTWO CYWILNE</p>	<p>SĄDOWNICTWO SPECJALNE</p>	<p>SĄDOWNICTWO KARNE</p>
<ul style="list-style-type: none"> - o najmniej jeden TI w okręgu każdego Sądu Apelacyjnego - rozstrzyga spory, których wartość nie przekracza 10.000 euro - dysponuje wyłączną kompetencją w sprawach dotyczących wynajmu lokali na cele mieszkaniowe, rozgraniczenia sąsiadujących nieruchomości, kredytów konsumenckich (do kwoty +/- 21.000 euro), itd. - postępowanie ma charakter ustny - reprezentacja przez adwokata nie jest obowiązkowa 	<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga spory pomiędzy przedsiębiorcami (tak osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą, jak i spółkami handlowymi) oraz te, wynikające z czynności prawa handlowego (dla przykładu spory pomiędzy konsumentami i przedsiębiorcami dotyczące jakości sprzedawanych produktów lub świadczonych usług) - do jego kompetencji należą również sprawy z zakresu postępowania upadłościowego i naprawczego - przy kancelarii sądu gospodarczego jest prowadzony Rejestr Handlowy i Spółek 	<ul style="list-style-type: none"> - orzeka w sprawach o występki i zbrodnie zagrożone karą do 10 lat pozbawienia wolności (20 lat w przypadku recydywy) - skład: wyłącznie sędziowie zawodowi
<p>- skład: wyłącznie</p>	<p>- skład: reprezentanci</p>	

<p>sędziowie zawodowi</p> <p>- TI orzeka zawsze w składzie jednego sędziego</p>	<p>przedsiębiorców wyłaniani w drodze wyborów</p> <p>- co do zasady w okręgu kompetencji TGI istnieje co najmniej jeden Sąd Gospodarczy (w przeciwnym wypadku spory należące do jego kompetencji są rozstrzygane przez TGI orzekający według procedury gospodarczej)</p>	
---	--	--

	TRIBUNAL DES AFFAIRES DE SECURITE SOCIALE - TASS (Sąd do spraw ubezpieczeń społecznych)	TRIBUNAL DE POLICE
SĄDOWNICTWO CYWILNE	SĄDOWNICTWO SPECJALNE	SĄDOWNICTWO KARNE
	<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga spory dotyczące ubezpieczeń społecznych związane m.in. z: orzeczeniami o trwałej niezdolności do pracy, o przyznanych stopniu inwalidztwa, o zdolności do pracy, a także związane z finansowaniem leczenia - orzeka w składzie trzyosobowym składającym się z przewodniczącego (jeden z sędziów TGI) oraz dwóch asesorów (po jednym spośród pracowników oraz pracodawców) 	<ul style="list-style-type: none"> - orzeka w sprawach o wykroczenia piątej klasy (np. spowodowanie lekkich obrażeń ciała, tzn. takich gdzie czasowa niezdolność do pracy nie przekracza 8 dni) - może zasądzić karę grzywny w wysokości do 1.500 euro (3.000 euro w przypadku recydywy), a także pozbawić lub ograniczyć pewne prawa (zawieszenie prawa jazdy, prawa głosowania, itd.)
		<ul style="list-style-type: none"> - orzeka zawsze w składzie jednego sędziego

JUGE DE PROXIMITE (odpowiednik sędziego w polskim wydziale grodzkim)	TRIBUNAL PARITAIRE DES BAUX RURAUX	JUGE DE PROXIMITE (odpowiednik sędziego w polskim wydziale grodzkim)
SĄDOWNICTWO CYWILNE	SĄDOWNICTWO SPECJALNE	SĄDOWNICTWO KARNE
<ul style="list-style-type: none"> - sędzia ten nie dysponuje odrębnym aparatem administracyjnym (posiedzenia odbywają się w gmachu TI, a sam sędzia jest „nadzorowany” przez sędziego TI) - rozstrzyga spory niezastrzeżone do wyłącznej kompetencji innego sądu, których wartość nie przekracza 4.000 euro (konflikty sąsiedzkie, nakaz zapłaty lub zaniechania określonego działania, itd.) 	<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga spory pomiędzy właścicielami i dzierżawcami gruntów rolnych - skład: prezes (jeden z sędziów TI) + 4 asesorów wybranych po połowie spośród właścicieli i dzierżawców 	<ul style="list-style-type: none"> - orzeka w sprawach o wykroczenia pierwszych czterech klas (zagrożonych karą grzywny do 135 euro)

SĄDOWNICTWO W SPRAWACH NIELETNICH

<p><i>JUGE DES ENFANTS</i> (sędzia do spraw nieletnich)</p>	<p><i>TRIBUNAL POUR ENFANT</i> (sąd do spraw nieletnich)</p>	<p><i>COUR D'ASSISES POUR MINEURS</i> (sąd orzekający z udziałem ławników dla nieletnich)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - wyspecjalizowany sędzia przy TGI - podejmuje decyzje o ochronie nieletnich znajdujących się w niebezpieczeństwie (np. może zadecydować o umieszczeniu nieletniego w odpowiednim ośrodku edukacyjnym) - wydaje orzeczenia w sprawach o wykroczenia mniejszej wagi popełniane przez nieletnich 	<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga w sprawach o wykroczenia piątej klasy oraz przestępstwa popełnione przez nieletnich (także zbrodnie, jeżeli nieletni nie ukończył 16 lat w chwili popełnienia czynu przestępnego) - może orzec zastosowanie środków poprawczych, a także kar (pozbawienia wolności, grzywny, itd.), jeżeli nieletni ukończył 13 lat 	<ul style="list-style-type: none"> - właściwy w sprawach o zbrodnie popełnione przez nieletnich, którzy ukończyli 16 lat - skład: 3 sędziów zawodowych

DRUGA INSTANCJA
COUR D'APPEL
(Sąd Apelacyjny)

- rozpatruje apelacje wniesione od orzeczeń w sprawach cywilnych, handlowych, z zakresu prawa pracy oraz karnych (za wyjątkiem orzeczeń *Cour d'assises*, które są rozpatrywane w I i II instancji przez ten sam sąd, ale w odmiennym składzie)
- kontroluje orzeczenia wydane w I instancji, co do oceny sytuacji faktycznej i zastosowania przepisów prawa
- może potwierdzić, unieważnić lub zmienić (w całości lub części) decyzję wydaną w I instancji
- skład: wyłącznie sędziowie zawodowi

SKARGA KASACYJNA
COUR DE CASSATION
(odpowiednik polskiego Sądu Najwyższego)

- najwyższy organ w porządku sądowym
- siedziba znajduje się w Paryżu, a swoimi kompetencjami obejmuje terytorium całego kraju
- bada jedynie zgodność z przepisami prawa decyzji wydanych przez inne sądy (nigdy nie analizuje ponownie faktów)
- dwa typy rozstrzygnięć: albo kasuje orzeczenie (wtedy sprawa zostaje przekazana do ponownego rozpoznania innemu sądowi równorzędnemu lub do sądu, który wydał zaskarżone orzeczenie, niemniej jednak orzekającemu w innym składzie) albo odrzuca skargę
- podobnie jak polski Sąd Najwyższy, dzieli się na izby (3 izby cywilne, izbę handlową, pracy i karną)

SĄDOWNICTWO ADMINISTRACYJNE

PIERWSZA INSTANCJA	
TRIBUNAL ADMINISTRATIF (Sąd Administracyjny)	SĄDOWNICTWO SPECJALNE
<ul style="list-style-type: none"> - rozstrzyga spory pomiędzy obywatelami a organami administracji publicznej, zarówno w zakresie odwołań od wydanych decyzji administracyjnych, jak też w sprawach dotyczących podatków bezpośrednich, wyborów do władz miejskich, statutu urzędników państwowych, itd. - w zależności od potrzeb kompetencje jednego sądu rozciągają się na 1 - 6 departamentów - pełnomocnikiem procesowym strony może być wyłącznie adwokat 	<ul style="list-style-type: none"> - składają się na nie różne organy: <ul style="list-style-type: none"> • Commission des recours des réfugiés (Komisja odwoławcza do spraw uchodźców), • Commission d'aide sociale (Komisja do spraw pomocy społecznej), • Cour des comptes (Trybunał obrachunkowy), • Cour de discipline budgétaire et financière (Sąd dyscypliny budżetowej i finansowej), itd. - każdy posiada precyzyjnie określone kompetencje - niektóre z tych organów rozstrzygają również w sprawach apelacyjnych

DRUGA INSTANCJA
COUR ADMINISTRATIVE D'APPEL (Administracyjny Sąd Apelacyjny)
<ul style="list-style-type: none"> - rozpatruje odwołania od orzeczeń sądów administracyjnych wydanych w pierwszej instancji - nie jest kompetentny w pewnym zakresie spraw (odwołań dotyczących oceny legalności działań organu administracji, sporów związanych z wyborami miejskimi lub kantonalnymi, nadużyć uprawnień) - na całym terytorium Francji znajduje się 8 sądów tego typu (Bordeaux, Douai, Lyon, Marsylia, Nancy, Nantes, Paryż i Wersal)

KONTROLA
<p style="text-align: center;">CONSEIL D'ETAT (odpowiednik polskiego Naczelnego Sądu Administracyjnego)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - najwyższy organ w strukturze sądownictwa administracyjnego - w niektórych sprawach rozstrzyga w pierwszej i ostatniej instancji (żądanie unieważnienia dekretu wydanego przez Prezydenta, spory związane z wyborami do rad regionów oraz parlamentu europejskiego, itd.) - czasami działa jako organ drugiej instancji, rozpatrując odwołania od orzeczeń (np. ocena legalności działań organu administracji lub spory związane z wyborami miejskimi lub kantonalnymi) - jako odpowiednik Sądu kasacyjnego, rozpatruje odwołania od decyzji Administracyjnego Sądu Apelacyjnego oraz od orzeczeń wydawanych przez organy specjalnego sądownictwa administracyjnego, od których apelacja nie przysługuje

10.12. Przedawnienie

We Francji terminy przedawnienia roszczeń związanych z działalnością gospodarczą mogą wynosić od kilku miesięcy do 30 lat.

Co do zasady roszczenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej przedawniają się z upływem 5 lat³¹, chyba że przewidziane są terminy krótsze. Dotyczy to zarówno zobowiązań pomiędzy przedsiębiorcami, jak również tych gdzie jedną ze stron jest konsument.

Należy zaznaczyć, że nowa ustawa z dnia 17 czerwca 2008 r.³² wprowadziła istotne zmiany, znacznie obniżając termin podstawowy przedawnienia w prawie cywilnym i handlowym z 30 do 5 lat.

Powyższa nowelizacja miała na celu uporządkowanie i sprecyzowanie zasad dotyczących przedawnienia, jak również zrównanie terminów obowiązujących w innych krajach Europy.

³¹ Art. L. 110-4 Kodeksu handlowego

³² Ustawa z dnia 17.06.2008 dotycząca reformy terminów przedawnienia w sprawach cywilnych

Nowa ustawa zachowuje terminy dłuższe, jeżeli chodzi o wykonywanie orzeczeń sądowych i dochodzenie roszczeń odszkodowawczych za szkody na osobie lub spowodowane przez obiekt budowlany (10 lat).

W praktyce najwięcej problemów powodują jednak liczne przepisy dotyczące zasad prowadzenia działalności gospodarczej zawierające krótsze terminy przedawnienia.

Przedstawiają się one jak następuje:

1. Termin 5 lat jest podstawowym terminem przedawnienia znajdującym zastosowanie w dziedzinie prawa gospodarczego oraz w ważniejszych kwestiach z zakresu prawa pracy.
2. Termin 3 lat został przewidziany dla spraw związanych z funkcjonowaniem spółek handlowych. Dla przykładu znajduje on zastosowanie w zakresie roszczeń o unieważnienie umowy spółki, decyzji jej organów, jak również roszczeń wobec członków władz spółki.
3. Roszczenia o zapłatę ceny sprzedaży z tytułu dostarczenia towarów osobom fizycznym niebędącym przedsiębiorcami oraz roszczenia z tytułu najmu lokali użytkowych (*bail commercial*) przedawniają się w okresie 2 lat.
4. W terminie 1 roku przedawniają się roszczenia wynikające z umowy przewozu towarów (art. L. 133-6 Kodeksu handlowego) oraz roszczenia posiadacza czeku przeciwko trasatowi (termin istotny mając na uwadze, że czek stanowi jeden z podstawowych sposobów dokonywania płatności we Francji).
5. Termin 6 miesięcy został przewidziany dla roszczeń o unieważnienie połączenia lub podziału spółek (art. L. 235-9 Kodeksu handlowego).

Szczególne zasady w dziedzinie przedawnienia znajdują zastosowanie do działalności prowadzonej w sektorze budownictwa. W ten oto sposób, roszczenia przeciwko wykonawcom przedawniają się, w zależności od charakteru wykonywanych prac, w terminie 10 lub 2 lat.

Na zakończenie należy jeszcze podkreślić, że dla przypadków, dla których nie został przewidziany krótszy termin, przedawnienie wynosi 5 lat niezależnie od charakteru zobowiązania.

11. Transport, spedycja, ubezpieczenia, logistyka

11.1. Warunki dostępu do rynku usług transportowych we Francji

Transport samochodowy towarów przez terytorium Unii Europejskiej (w tym i Francji) wymaga posiadania dokumentów upoważniających do przewozu towarów (tzw. dokumentów administracyjnych) oraz dokumentów dotyczących środka transportu, kierowcy oraz przewożonego towaru. Brak wymaganej dokumentacji naraża przewoźnika na poważne kary. Dotyczy to zarówno kwestii legalności pracy zatrudnionego kierowcy, jak i jego czasu pracy. Dlatego, przed realizacją usługi transportowej należy zaopatrzyć się we wszystkie niezbędne dokumenty. Szczegółowe informacje można uzyskać w Ministerstwie Infrastruktury³³ oraz w Biurze Obsługi Transportu Międzynarodowego Ministerstwa Infrastruktury (BOTM)³⁴.

Kabotaż towarów wykonywany przez polskich przewoźników na terytorium Francji

Z dniem 1 maja 2009 r. zakończył się pięcioletni okres przejściowy, podczas którego polscy przewoźnicy nie mogli świadczyć usług kabotażowych na terytorium Francji. Dla polskich firm transportowych oznacza to zniesienie istniejącego dotychczas zakazu wykonywania przewozów pomiędzy punktami załadunku i rozładunku znajdującymi się we Francji.

Aktem prawnym regulującym kabotażowy przewóz towarów na obszarze Unii Europejskiej było do niedawna Rozporządzenie nr 3118/93 z 25 października 1993 r. Obecnie kwestie kabotażu zostały uregulowane w Rozporządzeniu 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., a konkretnie w art. 8 i 9, które weszły w życie w dniu 14 maja 2010 r. Ustanawiając ogólne warunki, na jakich świadczone mogą być usługi kabotażowe, w kwestiach szczegółowych Rozporządzenie odsyła do ustawodawstwa kraju, na terenie, którego świadczona jest usługa.

We francuskim porządku prawnym, najważniejszym elementem charakteryzującym kabotaż jest jego tymczasowość. Znowelizowana w dniu 8 grudnia 2009 r. Ustawa „LOTI” (Ustawa z 30 grudnia 1982 r. o organizacji transportu wewnętrznego) określa przypadki oraz terminy, w których kabotaż tymczasowy jest dozwolony:

1. Po dostarczeniu ładunku w przychodzącym ruchu międzynarodowym do Francji, polscy przewoźnicy drogowi uprawnieni są do wykonywania tym samym pojazdem (lub pojazdem silnikowym tego pojazdu) do maksymalnie 3 przewozów kabotażowych będących następstwem

³³ www.mi.gov.pl

³⁴ BOTM udziela informacji oraz wydaje niezbędne dokumenty, adres: ul. Prosta 69, 00-838 Warszawa, tel. (+48 22)572.97.17, fax: (+48 22) 5729706 internet: www.botm.gov.pl, email: botm@botm.gov.pl

transportu międzynarodowego do Francji. Należy przy tym zaznaczyć, że ostatni rozładunek w ramach przewozu kabotażowego przed opuszczeniem Francji musi mieć miejsce w terminie 7 dni od rozładunku we Francji w ramach transportu międzynarodowego.

2. W ramach przejazdu bez ładunku przez Francję polscy przewoźnicy drogowi mogą wykonać 1 przewóz kabotażowy we Francji, pod warunkiem, że zostanie on zakończony w terminie 3 dni od wjazdu bez ładunku na terytorium Francji i nie później niż w terminie 7 dni od rozładunku w ramach transportu międzynarodowego.

W przypadku kabotażu trwającego dłużej niż 7 dni, na polskim przewoźniku ciąży również obowiązek dokonania stosownego zgłoszenia oddelegowanego pracownika wykonującego kabotaż na terytorium Francji do Inspekcji Pracy.

Wykroczenia przeciwko przepisom dotyczącym kabotażu karane są grzywną w wysokości do 15.000 euro. Ponadto, pojazd zostaje zatrzymany do momentu dostosowania się przewoźnika do obowiązujących przepisów.

Dostęp do wykonywania innych rodzajów transportu przez polskich przewoźników

Transport osób

Przewozy okazjonalne osób w międzynarodowym transporcie drogowym przez terytorium UE są - na zasadach wzajemności - w pełni zliberalizowane. Obowiązuje swoboda wykonywania przewozów osób zarówno w relacjach dwustronnych, w tranzycie przez terytoria państw członkowskich UE, jak również wewnątrz Wspólnoty. Jednocześnie został dopuszczony transport kabotażowy osób.

Przy przewozach regularnych i regularnych specjalnych wydawane są odpowiednie zezwolenia. Przewozy okazjonalne (w tym kabotażowe osób) - poza licencją - wymagają tzw. formularza podróży.

Transport wykonywany na potrzeby własne

Niezarobkowy, międzynarodowy transport drogowy rzeczy na potrzeby własne pomiędzy Polską i Francją oraz w tranzycie przez terytorium Francji odbywa się bez potrzeby uzyskiwania specjalnych zezwoleń. Wykonujący przewóz na potrzeby własne powinien udokumentować na wypadek kontroli, że zarówno środek transportu, jak i przewożony nim towar są jego własnością, zaś kierowca zatrudniony jest w jego firmie.

Międzynarodowy transport drogowy osób na potrzeby własne wykonywany jest na podstawie odpowiedniego zaświadczenia wydanego przez właściwe polskie organy.

11.1.1. Dokumenty administracyjne

Poniżej omówiono różne rodzaje dokumentów, które powinien posiadać polski przedsiębiorca wykonujący usługę transportową, czyli przewożący towary przez terytorium Francji.

Licencja wspólnotowa

Transport o charakterze zarobkowym³⁵ w krajach członkowskich Unii Europejskiej odbywa się w oparciu o licencję wspólnotową, którą reguluje Rozporządzenie Rady (EWG) nr 881/92 z 22 marca 1992 roku³⁶.

Licencję wspólnotową mogą uzyskać przedsiębiorcy zarejestrowani w kraju członkowskim Unii Europejskiej lub posiadający swoje przedsiębiorstwo zarejestrowane w kraju należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego³⁷. Posiadanie licencji wspólnotowej na międzynarodowy, zarobkowy transport drogowy rzeczy (towarów) lub osób, wydanej przez Ministerstwo Infrastruktury, jest warunkiem wykonywania zarobkowego międzynarodowego transportu drogowego rzeczy i osób w:

- relacjach dwustronnych między Polską, a państwami członkowskimi Unii Europejskiej,
- transycie przez terytoria państw członkowskich UE,
- relacjach między państwami członkowskimi UE.

Szczegółowe informacje w sprawie warunków uzyskania licencji wspólnotowej dostępne są na stronie internetowej Biura Obsługi Transportu Międzynarodowego (BOTM).

Zezwolenia transportowe CEMT³⁸

Zezwolenia wydawane w ramach wielostronnego kontyngentu są ważne przez okres jednego roku kalendarzowego. Pozwalają przedsiębiorstwom mającym siedzibę w krajach członkowskich CEMT, w tym Polski i Francji, na

³⁵ we Francji jest to tzw. *transport public*

³⁶ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 881/92 z 22 marca 1992 roku w sprawie dostępu do rynku drogowych przewozów rzeczy na terenie Wspólnoty, na lub z terytorium Państwa Członkowskiego lub w transycie przez jedno lub więcej Państw Członkowskich - tekst rozporządzenia dostępny na stronie: www.europa.eu

³⁷ EEE - *Espace Economique Européen* - Europejski Obszar Gospodarczy (EOG), obejmuje oprócz krajów Unii Europejskiej m.in. Norwegię, Islandię i Liechtenstein

³⁸ CEMT – *Conférence Européenne des Ministres des Transports* - Europejska Konferencja Ministrów Transportu (2, rue Andre Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France, adres internetowy: www.oecd.org/cem), skrót angielski -ECMT

wykonywanie międzynarodowych usług transportowych pomiędzy krajami członkowskimi CEMT, ale bez kabotażu. Przed każdym wyjazdem należy wypełnić stosowne dokumenty towarzyszące posiadanemu zezwoleniu. Do zezwoleń CEMT należy dołączać odpowiednie certyfikaty dla pojazdu potwierdzające, że dany pojazd spełnia określone normy emisji spalin (EURO 3, EURO 4, EURO 5) oraz certyfikaty dla ciągnika i naczepy o posiadaniu wymaganego wyposażenia gwarantującego bezpieczną jazdę.

Zezwolenia na przewóz z Francji do kraju trzeciego poza Unię Europejską bez tranzytu przez terytorium Polski

Zezwolenia te, dostępne w BOTM, umożliwiają przedsiębiorcom przewóz zarobkowy w relacji Francja - kraj trzeci poza Unią Europejską lub przewóz w relacji odwrotnej. Zezwoleniu francuskiemu powinien towarzyszyć wypis z licencji wspólnotowej na wykonywanie międzynarodowego transportu drogowego towarów.

Zezwolenia na wykonanie przewozu ponadnormatywnego przez terytorium Francji

Regulacja dotycząca zezwoleń na dokonanie przejazdu ponadnormatywnego (*transport exceptionnel*) dzieli się na dwa typy zezwoleń:

- zezwolenie o zasięgu lokalnym wydawane przez właściwą prefekturę (*autorisation de portée locale*)
- zezwolenie indywidualne (*autorisation individuelle*)

Sposób uzyskiwania zezwoleń przez przewoźników pochodzących z innych państw członkowskich uregulowany został w zarządzeniu z 4 maja 2006 roku³⁹.

Wydawaniem zezwoleń na przejazd pojazdem z ładunkiem o wymiarach wykraczających poza ogólne regulacje czyli tzw. ponadnormatywnym lub przejazd pojazdem o parametrach ponadnormatywnych (gabaryty, ciężar, nacisk na oś, itp.) określany jako pozwolenie specjalne (*autorisation spéciale*) zajmuje się Dyrekcja Bezpieczeństwa i Ruchu Drogowego we francuskim Ministerstwie Transportu⁴⁰. W wystąpieniu o przyznanie zezwolenia na przejazd przez terytorium Francji należy zamieścić:

- opis przewożonego ładunku i/lub pojazdu,

³⁹ Zarządzenie z 4 maja 2006 o transporcie ponadnormatywnym towarów, urządzeń lub pojazdów oraz ciągników z więcej niż jedną naczepą

⁴⁰ Direction de la Sécurité et de la Circulation Routière przy Ministère de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire, Arche de La Défense Paroi Sud, 92055 LA DEFENSE Cedex, France, tel. (0033.1).40.81.21.22, fax. (0033.1).40.81.81.98, www.securiteroutiere.gouv.fr

- szczegółowy opis trasy oraz listę wszystkich miejscowości, przez które będzie przejeżdżał dany pojazd.

Należy wziąć pod uwagę możliwość spotkania się z odmową wydania zezwolenia na przejazd przez Francję z takim ładunkiem lub takim pojazdem, z uwagi na zasady bezpieczeństwa ruchu drogowego we Francji np. w przypadku gdy ładunek można przewieźć inną drogą - np. drogą wodną (na barce).

Ponadto, przekroczenie gabarytów lub parametrów, które zostały dozwolone w przypadku wykonania przewozu ponadnormatywnego karane jest mandatem w wysokości od 750 do 1.500 euro, a pojazd może zostać zatrzymany.

11.1.2. Dokumenty transportowe

List przewozowy (*lettre de voiture*)

Dokument ten wystawiany jest w oparciu o postanowienia Konwencji CMR (genewskiej⁴¹). Dokument ten powinien być wystawiony (wypełniony) przed rozpoczęciem podróży. Nie jest on wymagany przy wykonywaniu przewozu towarów na potrzeby własne.

List przewozowy jest wydawany w trzech oryginalnych egzemplarzach, pierwszy zostaje u nadawcy, drugi dołączony jest do transportowanego towaru, trzeci zaś zachowuje przewoźnik. List pełni przede wszystkim rolę dowodową, obowiązek sporządzenia listu spoczywa na nadawcy (ewentualnie na spedytorze). Konwencja CMR nie przewiduje specjalnej formy lub formularza listu przewozowego, jest on więc dokumentem o charakterze prywatnym.

Wykresówki tachografu

Francja wprowadziła do swego prawodawstwa regulacje unijne dotyczące czasu pracy kierowcy, w tym Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r.⁴² Przepisy polskiej ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców są również zgodne z właściwymi przepisami wspólnotowymi dotyczącymi tego zagadnienia.

⁴¹ Konwencja o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) sporządzona 19 maja 1956 r. w Genewie, potocznie zwana konwencją CMR. Wyjątki (art. 1 konwencji) - bez listu przewozowego odbywa się transport poczty, zwłok i przeprowadzki

⁴² Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. W sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego oraz zmieniające rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 i (WE) 2135/98, jak również uchylające rozporządzenie Rady (EWG) nr 3820/85 (Tekst mający znaczenie dla Europejskiego Obszaru Gospodarczego)

Każdy kierowca ma obowiązek posiadania i przedstawienia do kontroli wykresówek tachografu (przrządu kontrolującego czas pracy i odpoczynku kierowcy) za bieżący dzień i 28 poprzednich dni kalendarzowych, w którym prowadził pojazd.

Przedsiębiorca wykonujący drogowy przewóz międzynarodowy obowiązany jest przechowywać w firmie wykresówki dla wszystkich pojazdów za okres co najmniej ostatnich 12 miesięcy. Kierowca zobowiązany jest do przestrzegania przepisów dotyczących czasu pracy, gdyż w przeciwnym razie służby kontrolujące mogą wyłączyć pojazd z ruchu i ukarać kierowcę mandatem.

Najem pojazdów (*location de véhicules*)

We Francji wyróżniane są dwa sposoby najmu pojazdów do transportu - najem pojazdu bez kierowcy (*location de véhicules sans conducteur*) oraz najem pojazdu wraz z kierowcą (*location de véhicules avec conducteur*). Pierwszy rodzaj najmu jest całkowicie zliberalizowany od 1999 roku⁴³.

Obowiązkowo należy posiadać na pokładzie pojazdu informację o najmie, może to być kopia umowy najmu bądź dokument najmu. Dokument ten powinien zawierać:

- datę wystawienia dokumentu,
- nazwę (nazwisko) i adres najemcy,
- nazwę (nazwisko), adres, numer SIREN lub wewnątrzspółnotowy numer identyfikacyjny wynajmującego,
- datę zawarcia umowy i określenie czasu jej obowiązywania,
- dane identyfikacyjne pojazdu,
- informację o sposobie najmu pojazdu (wraz z kierowcą lub bez kierowcy).

W przypadku najmu pojazdów z kierowcą, najemca jest obowiązany przechowywać przez 2 lata dokument najmu aby okazać go w wypadku kontroli przedsiębiorstwa.

Najem pojazdu z kierowcą poddany jest regulacji w ustawie z 6 lutego 1998 roku⁴⁴. Na pokładzie pojazdu powinny znajdować się następujące dokumenty:

- dokument uprawniający do wykonywania przewozu (poświadczona kopia licencji wspólnotowej bądź licencji na wykonywanie transportu na terytorium Francji),
- dokument poświadczający najem w zależności od natury przewozu:

⁴³ Dekret z 30 sierpnia 1999

⁴⁴ tzw. „Loi Gayssot”

- jeśli przewóz jest wykonywany na własny rachunek, należy posiadać dokument uzasadniający przewóz np. fakturę, zaświadczenie dostawy towaru,
- jeśli przewóz jest wykonywany w charakterze zarobkowym, należy posiadać list przewozowy (*lettre de voiture*) lub zezwolenie CEMT.

Dokument zatrudnienia kierowcy u pracodawcy

Początkowo regulacja dotycząca dokumentu zatrudnienia kierowcy u pracodawcy była dość restrykcyjna (miał to być dokument sporządzony zgodnie z wymogami narzuconymi przez francuskie prawo pracy) co miało na celu zwalczanie nielegalnego zatrudniania. Obecnie polski kierowca powinien posiadać dokument, który nie musi spełniać specjalnych wymogów formalnych, wystarczy że wyraźnie potwierdza zatrudnienie kierowcy u pracodawcy.

Francja wprowadziła do swego ustawodawstwa regulacje dotyczącą dokumentu zatrudnienia kierowcy będącego obywatelem „państwa trzeciego”. Jeśli kierowca nie jest obywatelem polskim lub innego państwa członkowskiego UE/EOG, i wykonuje transport na podstawie licencji wspólnotowej na rzecz osoby trzeciej, musi posiadać zaświadczenie dla kierowcy z „państwa trzeciego” (*attestation de conducteur „pays tiers”*). Zaświadczenie jest wydawane przez właściwe organy administracji w państwie, w którym przedsiębiorca ma swoją siedzibę. Zaświadczenie jest wydawane przedsiębiorcy, który ma obowiązek przekazać je w oryginale kierowcy przed każdorazowym przewozem na podstawie licencji wspólnotowej. Przedsiębiorca z kolei jest zobowiązany do posiadania w swojej siedzibie kopii zezwolenia poświadczonej za zgodność z oryginałem. Zezwolenie powinno być sporządzone w języku państwa, które je wydało. Zezwolenie jest ważne przez czas w nim określony, nie więcej jednak niż 5 lat.

Kary

Opisane powyżej dokumenty kontroluje przede wszystkim francuska Inspekcja Drogowa. W przypadku braku dokumentu i/lub nieprawidłowości w jego wypełnieniu kierowca może zostać zatrzymany do czasu uregulowania mandatu. Kary w odniesieniu do braku dokumentów transportowych są niższe i mniej dotkliwe, niż kary za brak dokumentów administracyjnych. Jednak brak listu przewozowego, dokumentu najmu, dokumentu zatrudnienia, lub posiadanie niekompletnych (niewypełnionych) dokumentów transportowych, w zależności od stopnia przewinienia, stanowi wykroczenie i jest karane mandatem w wysokości 1.500 euro.

11.1.3. Informacje dodatkowe

Wynagrodzenie za transport jest uzależnione przede wszystkim od wybranych reguł obowiązujących w przewozie międzynarodowym - tzw. *INCOTERMS*, określających warunki i zobowiązania, spoczywające na partnerach prowadzących transakcje międzynarodowe. Istotną zaletą stosowania reguł *INCOTERMS* jest to, że określają one precyzyjnie podstawowe obowiązki stron, takie jak:

- konieczność zawarcia umowy, która określa przedmiot transakcji, cenę i sposób dostarczenia do miejsca przeznaczenia, a także sposób i czas zapłaty za towary,
- przygotowanie dostawy od strony formalnej, czyli skompletowanie odpowiedniej dokumentacji potrzebnej do przewozu towaru przez granice,
- przygotowanie towaru do transportu (odpowiednie opakowanie produktów, załadowanie, itp.),
- sporządzenie listy przewożonych towarów oraz paczek, w których są te produkty zapakowane,
- określenie osoby, która odpowiada za załatwienie procedur celnych,
- wykupienie ubezpieczenia na przewożony towar.

Wykorzystanie tych reguł w handlu międzynarodowym ułatwia eliminację nieporozumień związanych z przepływem towarów i odpowiedzialnością za stan towaru oraz jego ewentualne uszkodzenie podczas poszczególnych etapów transportu.

Przed podjęciem decyzji o pierwszej wysyłce warto skontaktować się z KUKE⁴⁵ i ubezpieczyć nie tylko towar, ale także zawrzeć umowę ubezpieczeniową od ryzyka transakcji.

We Francji istnieje stowarzyszenie AFTRI⁴⁶, które zajmuje się problematyką międzynarodowego transportu samochodowego oraz działalnością informacyjną.

Kiedy do umowy przewozu stosuje się prawo francuskie

Polscy przewoźnicy mogą się powoływać we Francji na korzystnie ukształtowane zasady odpowiedzialności nadawcy, odbiorcy i spedytora, jeśli zostaną spełnione pewne warunki. Z orzecznictwa francuskiego Sądu

⁴⁵ KUKE - Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, ul. Sienna 39, 00-121 Warszawa tel. (22) 356 83 00; 313 01 10, fax (22) 313 01 19; 313 01 20, internet: www.kuke.com.pl

⁴⁶ AFTRI - *Association française du transport routier international* - Francuskie Stowarzyszenie Międzynarodowego Transportu Drogowego, adres: 48, rue de la Bienfaisance, 75008 Paris, tel. (0033.1).53.53.02.40, fax (0033.1).53.76.13.03, internet: www.aftri.com

Kasacyjny wynika, że francuskie prawo stosuje się również do umów przewozu drogowego o charakterze międzynarodowym w zakresie, w jakim nie reguluje ich prawo międzynarodowe. Znajdująca - co do zasady - zastosowanie w tym przypadku Konwencja genewska dotycząca międzynarodowego transportu drogowego (CMR), nie porusza jednak kwestii bezpośrednich roszczeń przewoźników. Dla określenia, czy prawem właściwym dla umowy przewozu będzie prawo francuskie, trzeba odwołać się do Konwencji Rzymskiej o prawie właściwym dla zobowiązań umownych z 19 czerwca 1980 r., która weszła w życie w Polsce w dniu 22 stycznia 2008 r.

Na podstawie artykułu L. 132-8 Kodeksu handlowego przewoźnik ma bezpośrednie roszczenie o zapłatę za wykonaną usługę wobec nadawcy i odbiorcy towarów. Stanowią oni, według terminologii Kodeksu handlowego, gwarantów zapłaty ceny przewozu. Takie uprawnienie wydaje się szczególnie przydatne, gdy umowa przewozu ma charakter trójstronny, tzn. kiedy w całej operacji bierze udział również spedytor (zob. pkt. 11.4). W razie bowiem nie tylko ogłoszenia upadłości przez spedytora, ale również po prostu braku zapłaty z jego strony za wykonany przewóz, przewoźnik może zwrócić się z roszczeniem do nadawcy i odbiorcy towarów, i to nawet wówczas, gdy zapłacili oni już spedytorowi.

Dyspozycje artykułu L. 132-8 mają charakter przepisów bezwzględnie obowiązujących (we Francji określanych mianem przepisów porządku publicznego). Niezależnie jednak od terminologii konsekwencje są podobne: każde postanowienie umowne, które zmierza do ich uchylecia, jest nieważne.

11.2. Spedycja (*commission de transport*)

Orzecznictwo sądów francuskich ukształtowało pojęcie spedytora (*commissionnaire de transport*) odmiennie, niż czyni to art. 800 polskiego Kodeksu cywilnego. Spedytor, wg art. L. 132-1 Kodeksu Handlowego, zajmuje się wyłącznie organizacją przewozu, jednak sam w żadnym wypadku nie może dokonywać przewozów. Ustawa LOTI w art. 8, I ustęp 3 również w pewnym stopniu modyfikuje pojęcie spedytora - jako osoby, która zapewnia na rachunek osoby trzeciej załadunek oraz wynajem lub wszystkie inne czynności związane z dokonaniem transportu lub przeprowadzki.

Najważniejsze elementy charakteryzujące spedytora według prawa francuskiego to:

- jest pośrednikiem (nie przewoźnikiem), co jest ważne ze względu na konsekwencje w wypadku utraty lub uszkodzenia towaru; spedytor może zastrzec klauzulę wyłączenia odpowiedzialności (*clause de non-responsabilité*), podczas gdy przewoźnik nie korzysta z tego uprawnienia,

- jest organizatorem, co daje mu prawo wyboru sposobu przewozu oraz przedsiębiorstwa przewozowego,
- może zawierać we własnym imieniu niezbędne umowy.

Uczestnictwo spedytora w transporcie oznacza potrzebę zawarcia dwóch umów: pierwsza jest zawierana między zleceniodawcą a spedytorem (umowa spedycji), drugi kontrakt wiąże natomiast spedytora z przewoźnikiem (umowa przewozu).

Pomimo faktu, że wykonywanie zawodu spedytora podlega reglamentacji, to każdy przedsiębiorca, któremu został zlecony przewóz towarów, który nie dokonuje samodzielnie tej czynności, a tylko zleca ją do wykonania innemu przedsiębiorstwu, występuje *de facto* w świetle prawa francuskiego jako spedytor.

11.3. Ubezpieczenia transportowe

Umowy ubezpieczenia transportowego we Francji są regulowane przede wszystkim przez Kodeks ubezpieczeń⁴⁷ oraz pisemne polisy ubezpieczeniowe.

Polisa zawiera warunki ogólne oraz warunki szczególne ubezpieczenia. W przypadku niezgodności warunków szczególnych z ogólnymi, pierwszeństwo zastosowania mają warunki szczególne, ponieważ wyrażają dokładnie wolę stron umowy.

Należy zaznaczyć, że poprzez podpisanie polisy (zawierającej tylko warunki szczególne) ubezpieczony automatycznie akceptuje warunki ogólne nawet, jeśli nie podpisał tych ostatnich. Warunki ogólne są integralną częścią umowy.

Ubezpieczony jest obowiązany poinformować ubezpieczyciela niezwłocznie o zaistniałej szkodzie, a w każdym przypadku nie później, niż stanowi umowa ubezpieczenia. Kodeks ubezpieczeń nie przewiduje żadnej szczególnej formy w jakiej ubezpieczyciel powinien być poinformowany o szkodzie, jednak pisemna deklaracja, że ubezpieczony skutecznie i z zachowaniem właściwego terminu poinformował ubezpieczyciela o szkodzie stanowi niezastąpiony dowód dla ubezpieczonego.

Termin dla zgłoszenia zaistniałej szkody ustalony w umowie nie może być w żadnym wypadku krótszy niż 5 dni roboczych (2 dni robocze w przypadku kradzieży). Bieg terminu liczy się od dnia następującego po dniu, w którym ubezpieczony dowiedział się o zaistniałej szkodzie. Przez pojęcie dni roboczych należy rozumieć dni, w których pracują biura ubezpieczyciela.

Należy podkreślić, że ubezpieczyciel nie odpowiada za szkody i straty spowodowane z winy umyślnej ubezpieczonego. Jednak ubezpieczyciel jest

⁴⁷ *Code des assurances*, tekst ustawy dostępny na stronie www.legifrance.gouv.fr

zobowiązany pokryć szkody wszelkiej wagi i natury (tak więc także wywołane umyślnie), jeżeli zostały spowodowane przez osoby działające na rzecz (*préposé*) ubezpieczonego.

Wstąpienie w prawa ubezpieczonego przez ubezpieczyciela (roszczenie regresowe)

Ubezpieczyciel zazwyczaj po wypłacie odszkodowania wstępuje w prawa ubezpieczonego w stosunku osoby trzeciej odpowiedzialnej za wywołanie szkody (przejście roszczenia). W przypadku ubezpieczeń transportowych roszczenie regresowe stało się wręcz zasadą. Art. L. 121-12 Kodeksu ubezpieczeń stanowi, że ubezpieczyciel, który wypłacił ubezpieczenie wstępuje (do wysokości wypłaconego odszkodowania) w prawa i roszczenia przysługujące ubezpieczonemu przeciwko osobie trzeciej, która swoim działaniem wywołała szkodę obciążającą odpowiedzialnością ubezpieczyciela.

Przedawnienie roszczeń

Roszczenia wynikające z umowy ubezpieczenia transportu lądowego przedawniają się z upływem 2 lat licząc od nastąpienia zdarzenia wywołującego szkodę (art. L. 114-1 Kodeksu ubezpieczeń). Zarówno ubezpieczyciel, ubezpieczony, jak i wstępujący w ich prawa mogą powołać się na zarzut przedawnienia. Strony nie mogą wyłączyć, wydłużyć lub skrócić postanowieniem umownym tego dwuletniego terminu.

Ubezpieczenie transportowanych towarów

Zaletą ubezpieczeń transportowanych towarów jest przede wszystkim możliwość otrzymania odszkodowania przez beneficjenta nawet w sytuacji braku winy przewoźnika.

Należy rozróżnić ubezpieczenie towaru (*assurance de la marchandise*) od deklaracji wartości towaru (*déclaration de valeur*), którą wysyłający składa bezpośrednio u przewoźnika.

Deklaracja wartości towaru powoduje powstanie odpowiedzialności po stronie przewoźnika do rzeczywistej wartości przewożonej przesyłki, nie zmieniając przy tym nic w kwestii zasad według których dochodzone są roszczenia. Jednakże, niezależnie czy towar stanowi przedmiot deklaracji wartości czy nie, przewoźnik jest zwolniony z odpowiedzialności jeżeli wykaze, że szkoda została wywołana wadą fizyczną towaru, działaniem siły wyższej lub z winy wysyłającego.

Ubezpieczenie, przeciwnie do deklaracji, ma za zadanie pokryć pewne ryzyka, z których przewoźnik jest zwolniony z mocy prawa.

Kradzież przesyłki

Odszkodowanie z tytułu kradzieży i utraty towarów jest objęte ubezpieczeniem „*tous risques*”. Natomiast braki „wewnątrz” przesyłki są objęte zakresem ubezpieczenia tylko w przypadku spełnienia następujących warunków:

1. szkoda wystąpiła w okresie obowiązywania ubezpieczenia,
2. opakowanie przesyłki nosi wyraźne ślady uszkodzenia lub włamania.

Ubezpieczenia w transporcie międzynarodowym

Konwencja CMR ustanawia limit odpowiedzialności liczony na kilogram przewożonego towaru, (ok. 9,03 euro/kg)⁴⁸, czyli dla przykładu, gdy waga przesyłki to 25 ton, limit odpowiedzialności będzie wynosił 225.750 euro.

Większość przewoźników godzi się na kompromisowe rozwiązanie, polegające na utrzymaniu rozsądnego limitu odpowiedzialności gwarantowanej (do ok. 120.000 euro) przy jednoczesnym dopuszczeniu możliwości jego rozszerzenia, w wypadku przyjęcia przesyłki o wyższej wartości. W tym ostatnim przypadku ubezpieczyciel pobiera za transport dodatkową składkę odpowiadającą różnicy między kwotą limitu przewidzianą w polisie ubezpieczeniowej a wartością ubezpieczenia żadaną przez ubezpieczonego. Przewoźnik jest zobowiązany złożyć swoją deklarację jeszcze przed rozpoczęciem przewozu - może to zrobić telefonicznie, faksem bądź wypełniając formularz dostarczony przez ubezpieczyciela.

Według Konwencji CMR, przewoźnik nie odpowiada za szkody inne niż materialne, chyba że szkody te zostały wyrządzone umyślnie, przewoźnikowi można przypisać „ciężką winę” (*faute lourde*) albo wysyłający złożył deklarację specjalnego interesu (wysyłający może ustalić, wpisując do listu przewozowego za umówioną dodatkową opłatą, kwotę specjalnego interesu w dostawie przesyłki na wypadek jej zaginięcia lub uszkodzenia, a także w razie przekroczenia umówionego terminu dostawy). Jeżeli została złożona deklaracja specjalnego interesu w dostawie, można żądać, niezależnie od odszkodowania przewidzianego w innych artykułach Konwencji CMR, odszkodowania równego dodatkowej szkodzie, która została udowodniona, aż do wysokości zadeklarowanej kwoty.

Jednak poza odpowiedzialnością za szkody materialne, przewoźnik jest zobowiązany do zwrotu opłat celnych i innych poniesionych przy okazji transportu kosztów. W tym zakresie polisy ubezpieczeniowe rzadko regulują tą kwestię w sposób wyraźny.

⁴⁸ Konwencja CMT używa specjalnej, fikcyjnej, międzynarodowej jednostki monetarnej (DTS - *droit tirage spécial*), której wartość na październik 2009 roku wynosiła ok. 1,084 euro

Zabezpieczenie na wypadek „ciężkiej winy” (*faute lourde*)

Przedsiębiorstwo transportowe powinno sprawdzić czy polisa ubezpieczeniowa przewiduje wypłatę odszkodowania na wypadek stwierdzenia jego „ciężkiej winy”. Należy starać się o zamieszczenie takiego zapisu w treści polisy. To bardzo ważne zagadnienie, które jednak nie jest często dostatecznie uwypuklone w treści polisy.

W świetle Konwencji CMR kwestia ciężkiej winy komplikuje się dodatkowo, bo przewoźnik nie tylko traci możliwość ograniczenia odpowiedzialności za kilogram przewożonego towaru (wspomniane powyżej 9,03 euro za kilogram przesyłki) lecz także odpowiada ze wszelkie szkody niematerialne.

Umowa typowa (*contrat type*)

W wypadku, gdy polski przedsiębiorca będzie chciał dokonać przewozu kabotażowego na terenie Francji lub skorzystać z usług francuskiego przewoźnika, stosowana jest tzw. umowa typowa (*contrat type*). Jednym z istotnych elementów uregulowanych przez tą umowę są zasady odpowiedzialności odszkodowawczej, co oznacza, że jeśli strony nie uregulowały kwestii odpowiedzialności odszkodowawczej odmiennie w zawartej umowie, to w wypadku wystąpienia szkody, przewoźnik odpowiada na zasadzie ograniczonej odpowiedzialności odszkodowawczej z umowy typowej.

Przy przesyłkach równych lub powyżej 3 ton stawka odszkodowania za brakujący towar wynosi nie więcej niż 14 euro za kilogram towaru.

11.4. Składowanie towarów (*entreposage*)

Regulacja składu towarów znajduje się w Kodeksie cywilnym w art. 1915 do 1954. Umowa składu polega na przechowaniu przez przedsiębiorcę składowego (*dépositaire*) oznaczonych w umowie rzeczy. Na przedsiębiorcy składowym ciąży zarazem obowiązek przechowywania i dokonywania odpowiednich czynności konserwacyjnych.

Często nie jest łatwym rozróżnienie charakteru umowy - czy w konkretnym przypadku mamy do czynienia ze składem czy z umową najmu powierzchni. Dlatego też warto zawsze doprecyzować na piśmie o jaką umowę nam chodzi, gdyż każda z umów nakłada na strony odmienne obowiązki, jak i inaczej rozkłada ciężar odpowiedzialności. Dla przykładu, przedsiębiorca składowy odpowiada za towar pozostający w składzie, podczas gdy wynajmujący musi tylko oddać do dyspozycji najemcy oznaczoną w umowie powierzchnię. Przedsiębiorca składowy jest odpowiedzialny w wypadku kradzieży lub pożaru (za wyjątkiem wypadku, kiedy szkoda nie powstała z jego winy), natomiast

wynajmujący nie ponosi takiej odpowiedzialności. Aby należycie rozróżnić z jaką umową mamy do czynienia, należy mieć na uwadze dokumentację oraz zachowanie (zamiar) stron.

W kwestii opłaty za skład strony dysponują pełną swobodą w ustalaniu podstawy obliczania, jak i stawek opłaty.

11.4.1. Odpowiedzialność przedsiębiorcy składowego za utratę lub uszkodzenie składowanych towarów

Odpowiedzialność przedsiębiorcy składowego za utratę lub uszkodzenie składowanych towarów ukształtowana jest w art. 1927, 1932 i 1933 Kodeksu cywilnego. Po pierwsze, przedsiębiorca składowy powinien troszczyć się o składowany towar z taką starannością jakby ten był jego własnością. Po drugie, na przedsiębiorcy składowym ciąży obowiązek zwrotu tego samego towaru, który otrzymał do składu. Z chwilą ustania umowy przedsiębiorca składowy jest zobowiązany do wydania rzeczy składowanych tylko w takim stanie w jakim znajdują się w momencie zwrotu. Ubytki w towarze powstałe bez winy przedsiębiorcy składowego obciążają składującego.

We współczesnym orzecznictwie francuskim utrata towarów (*perte*), która może być spowodowana kradzieżą, brakiem ilościowym lub uszkodzeniem składowanych towarów (*avarie de la marchandise*), co do zasady obciąża odpowiedzialnością przedsiębiorcę składowego. Mamy więc do czynienia z domniemaniem winy przedsiębiorcy składowego.

11.4.2. Uprawnienia zabezpieczające przedsiębiorcę składowego oraz przywileje specjalne

Przedsiębiorcy składowemu przysługuje prawo zatrzymania (*droit de rétention*) rzeczy/towarów jako zabezpieczenie roszczeń wynikających z umowy składu tj. o wynagrodzenie (tzw. składowe), o zwrot ewentualnych kosztów poniesionych w związku z konserwacją towarów oraz o zadośćuczynienie za szkody, jakie nastąpiły po stronie przedsiębiorcy składowego w skutek składowania towarów (koszty uboczne).

12. Nieruchomości

12.1. Nabywanie nieruchomości

Kwestie sprzedaży, w tym sprzedaży nieruchomości zawierają się w ogólnych zasadach aktu kupna-sprzedaży, obowiązkach sprzedawcy określonych w artykule 1582 i następne Kodeksu cywilnego. Dodatkowe regulacje dotyczą m.in. zasad sprzedaży budynków, które są w trakcie budowy⁴⁹ czy też ochrony praw lokatorów zakwaterowanych w sprzedawanych budynkach⁵⁰, jak i innych zasad użytkowania dóbr - w tym budynków bądź mieszkań - jak najem, zamiana itp.

W przypadku budynków czy mieszkań sprzedaż następuje obowiązkowo w formie aktu notarialnego. Sporządzony przez notariusza akt kupna-sprzedaży stanowi podstawowy dokument pozwalający na realizację przyjętych przez strony zobowiązań. Kompetencja terytorialna notariusza, która niegdyś zależała od jego miejsca zamieszkania, obejmuje obecnie całość terytorium Francji metropolitarnej z wyjątkiem departamentów zamorskich.

W praktyce sprzedaż nieruchomości odbywa się w dwóch etapach. Pierwszym jest sporządzenie promesy sprzedaży. Promesa sprzedaży jest umową, na mocy której jedna strona zobowiązuje się do sprzedaży, a druga do zakupu nieruchomości (art. 1589 Kodeksu cywilnego). Jest ona dokumentem ważnym dla kupującego, ponieważ umożliwia mu np. uzyskanie pożyczek na zakup nieruchomości, zaś sprzedającemu pozwala zgromadzić dokumenty niezbędne do przygotowania aktu ostatecznego.

Następnie strony spotykają się u notariusza celem sporządzenia i podpisania aktu ostatecznego, który winien obowiązkowo zawierać następujące punkty:

- określenie osoby sporządzającej akt, daty sporządzenia,
- podanie kwalifikacji prawnej aktu, szczególnie przy złożonych operacjach,
- stwierdzenie tożsamości stron, jak i ich pełnomocnictw (jeśli działają w imieniu osób prawnych),
- dokładny opis nieruchomości obejmujący wypis z akt wieczystościęgowych,
- określenie zobowiązań i warunków realizacji umowy spoczywających na nabywcy,
- opis zmian w prawie własności nieruchomości,
- określenie ceny, jak również sposobu jej zapłaty.

⁴⁹Np. art. 1601-1 do 1601-4 Kodeksu cywilnego, art. L. 261-9 do L. 261-22 oraz R. 261-1 do R. 261-33 Kodeksu budownictwa i mieszkalnictwa (*Code de la construction et de l'habitation*)

⁵⁰ Ustawa z 31.12.1975 r. dotycząca ochrony osób zajmujących lokale mieszkalne

Ponadto, od 1 listopada 2007 r. artykuł L. 271-4 Kodeksu budownictwa i mieszkalnictwa przewiduje obowiązek przedstawienia przez sprzedawcę certyfikatów poświadczających stan techniczny lokalu. Dotyczy to m.in. stopnia ryzyka ekspozycji na ołów, obecności materiałów zawierających azbest, czy termitów w budynku będącym przedmiotem sprzedaży.

Sporządzenie umowy w formie aktu notarialnego wiąże się z uiszczeniem opłaty notarialnej, której wysokość zależy od wartości transakcji⁵¹. Kiedy akt jest sporządzony przez notariusza jednej ze stron przy asyście notariusza drugiej strony, sytuacja ta nie powoduje zwiększenia wysokości honorarium.

Sprzedaż nieruchomości podlega też podatkowi określanemu jako „*droits d'enregistrement*”, w skład którego wchodzi :

- opłata na rzecz departamentu w wysokości 3,60% ceny sprzedaży,
- opłata na rzecz gminy w wysokości 1,20% ceny sprzedaży,
- opłata na rzecz państwa wysokości 0,20% ceny sprzedaży + 2,5% od opłaty na rzecz departamentu.

Łącznie kwota podatku od sprzedaży nieruchomości wynosi 5,09% ceny sprzedaży.

Warto zaznaczyć, że powyżej podane kwoty poszczególnych opłat ulegną pewnym zmianom w 2011 r.:

- opłata na rzecz departamentu zostanie podniesiona do 3,80% ceny sprzedaży,
- opłata na rzecz państwa w wysokości 0,20% ceny sprzedaży zostanie zlikwidowana, natomiast odsetek od opłaty na rzecz departamentu zostanie zmniejszony do 2,37%.

Wpływ tych zmian na łączną kwotę podatku sprzedaży nieruchomości będzie jednak niewielki.

Podstawę opodatkowania stanowi cena podana w akcie notarialnym. Obowiązek opłaty należnych podatków związanych z transakcją ciąży na nabywcy. Cenę zakupu nieruchomości ustalają sprzedający i nabywca, tym niemniej sprawdzana jest realna wartość sprzedawanej nieruchomości. W ramach środków podjętych przeciwko „praniu brudnych pieniędzy”⁵² notariusze wymagają, aby uregulowanie zapłaty w umowach o nabycie nieruchomości przez cudzoziemców następowało przelewem bankowym.

⁵¹ Opis taryf: Dekret z 08.03.1978 r. dotyczący ustalania taksy notarialnej (tekst dostępny na stronie www.legifrance.gouv.fr)

⁵² Art. L. 561-1 i następne Kodeksu monetarnego i finansowego, art. 324-1 i następne Kodeksu karnego

Zaniżenie w akcie notarialnym ceny transakcji w stosunku do ceny rzeczywiście uzgodnionej przez strony może stać się przedmiotem zarówno sankcji skarbowych, jak i karnych. Kiedy administracji podatkowej uda się udowodnić, że cena nabycia nieruchomości wyrażona w akcie jest niższa niż ta w rzeczywistości uzgodniona przez strony, należny podatek jest naliczany na bazie realnej wartości sprzedawanej nieruchomości. W tej sytuacji należnemu dodatkowemu podatkowi związanemu z podwyższeniem ceny towarzyszą odsetki za zwłokę, jak również grzywna w wysokości 50% należnego dodatkowego podatku wymierzona sprawcom, a więc w klasycznym przypadku - sprzedawcy i nabywcy.

Należy również dodać, że sprzedaż pewnych nieruchomości, od wybudowania których upłynęło mniej niż 5 lat, jak również tych nieruchomości, w których wykonano prace remontowe (renowacyjne) lub dokonano rozbudowy mniej niż 5 lat przed datą sprzedaży, może zostać obciążona podatkiem VAT.

12.2. Wynajem mieszkania na potrzeby przedsiębiorstwa

Zarejestrowanie przedsiębiorstwa w mieszkaniu prywatnym wiąże się z pewnymi problemami. W wielu wypadkach regulamin wspólnoty mieszkaniowej (*règlement de copropriété*) zabrania prowadzenia działalności gospodarczej, co oznacza, że najpierw trzeba uzyskać stosowne pozwolenie wspólnoty mieszkaniowej (*assemblée des copropriétaires*). Ponadto w gminach powyżej 200.000 mieszkańców (w tym miastach takich jak np. Paryż, Lyon, itd.) i w departamentach 92, 93 i 94, procedura przekształcenia lokalu mieszkaniowego w lokal „handlowy” czy „biurowy” pociąga za sobą wysokie koszty. Zgłoszenia o takie zezwolenie na przekształcenie lokalu należy kierować do miejscowej Prefektury⁵³.

12.3. Wynajem lokali na potrzeby działalności gospodarczej

Spółki utworzone muszą mieć siedzibę, której adres jest podany w umowie spółki i złożony w Rejestrze Handlowym i Spółek.

12.3.1. Umowa „*domiciliation*” (*contrat de domiciliation*)

Najtańszym sposobem znalezienia siedziby spółki jest tzw. umowa „*domiciliation*”⁵⁴. Polega to na tym, że w oparciu o zawartą umowę, spółka podaje jako adres swej siedziby dane teleadresowe tzw. biura ogólnego świadczącego tego typu usługi. Tam jest odbierana korespondencja do „polskiej” firmy, a następnie przesyłana np. na wskazane adresy w Polsce. Natomiast za „wynajęcie” adresu (i ewentualne inne usługi) nowo założona

⁵³ W przypadku Paryża jest to: *Préfecture de Paris, Service du changement d'affectation des locaux*, adres: 17, bd Morland, 75004 Paris, Fax: 01 48 87 47 83, tel. 01 49 28 40 00

⁵⁴ Art. L. 123-11 Kodeksu handlowego

spółka uiszcza właścicielowi (głównemu najemcy) lokalu relatywnie niewielkie opłaty.

A od 1-ego stycznia 2009 r., mogą skorzystać z takiej możliwości również przedsiębiorcy indywidualni.

12.3.2. Siedziba w miejscu zamieszkania zarządcy

Zarządca może umiejscowić siedzibę spółki w swoim miejscu zamieszkania. Powyższa możliwość nie może mieć na celu zmiany przeznaczenia lokalu ani przyznawać wynajmującemu uprawnień wynikających z uregulowań dotyczących umowy najmu handlowego (patrz pkt. 12.3.3). Chodzi jedynie o stworzenie dla zarządcy możliwości wykonywania funkcji administracyjnych związanych z zarządem (odbiór korespondencji, prowadzenie księgowości itd.), a nie prowadzenie działalności produkcyjnej, czy przyjmowanie klientów.

Istnieje możliwość stałego umiejscowienia siedziby spółki w miejscu zamieszkania zarządcy. Powyższe rozwiązanie jest dozwolone jedynie w braku odmiennych przepisów ustawowych lub umownych, co w praktyce zdarza się bardzo rzadko.

W przypadku obowiązywania szczególnych przepisów (m.in. klauzula dotycząca najmu, regulamin wspólnoty mieszkaniowej) umiejscowienie siedziby spółki w miejscu zamieszkania zarządcy musi mieć charakter tymczasowy i nie może przekraczać pięciu lat. Przed upływem powyższego terminu spółka musi przenieść swoją siedzibę do nowego lokalu pod rygorem wykreślenia z rejestru.

12.3.3. Umowa najmu handlowego (*bail commercial*)

Czas trwania najmu

Bail commercial jest umową związaną z najmem lokali przeznaczonych do wykonywania działalności gospodarczej o charakterze handlowym, przemysłowym lub rzemieślniczym. Obecnie najem lokali użytkowych uregulowany jest w artykule L. 145-1 i nast. Kodeksu handlowego. Minimalny czas, na jaki może zostać zawarta *bail commercial*, wynosi 9 lat. Ten relatywnie długi okres został ustanowiony dla zagwarantowania lokatorowi prowadzącemu przedsiębiorstwo pewnej stabilności. Praktyka pokazała natomiast, że w okresach dekonjunktury, kiedy niewielu przedsiębiorców rozpoczyna działalność, a podaż lokali zdecydowanie przekracza popyt, dziewięcioletni okres najmu zabezpiecza również interesy wynajmujących.

Czynsz

W chwili zawierania *bail commercial* strony dysponują pełną swobodą w ustaleniu wysokości czynszu. Natomiast ewentualne zmiany opłat w trakcie obowiązywania umowy są szczegółowo reglamentowane. Kodeks handlowy przewiduje waloryzację czynszu co trzy lata. W praktyce jednak, ze względu na tempo zmian na rynku nieruchomości, większość *bail commercial* przewiduje corocznie taką operację.

W braku odmiennych postanowień w umowie, waloryzacja czynszu nie może przekraczać wskaźnika ICC (*Indice national du Coût de la Construction*) publikowanego kwartalnie przez INSEE⁵⁵ (odpowiednik polskiego GUS). Oczywiście jego wartość stale wzrasta, ale dość płynnie, przeciętnie ok. 4 - 5 proc. w skali roku. W skrajnym przypadku może on doprowadzić do podwyżki z roku na rok o kilkadziesiąt procent. Jest to wzrost tzw. wartości najemczej (*valeur locative*) lokalu, na którą składa się tak charakterystyka samego lokalu, jak i jego położenie czy infrastruktura.

Ustawa LME wprowadza alternatywny wskaźnik nazwany ILC (*Indice national trimestriel des Loyers Commerciaux*), publikowany kwartalnie przez INSEE. Wskaźnik ma na celu zniwelowanie silnych wahań rocznych, spowodowanych hossa cen w branży budowlanej. Niemniej jednak, nie można go stosować do waloryzacji czynszów wymienionych w artykule L. 110-1, 5° Kodeksu Handlowego, jak również, czynszów za wynajem powierzchni biurowych.

Dla zobrazowania tej zasady załóżmy, że siedziba przedsiębiorcy znajduje się na placu z nowo oddaną do użytku stacją metra. Przedsiębiorca ten z jednej strony ma powód do radości, gdyż jego obrót może znacząco wzrosnąć z powodu ułatwienia komunikacyjnego dla klientów, ale z drugiej - znacząco wzrośnie jego czynsz za najem.

Innym sposobem ustanowienia czynszu, który różni się od wymienionego powyżej, jest możliwość umownego uregulowania przez strony ewolucji czynszu przy użyciu klauzuli dochodów „*clause recettes*”. W takim przypadku wysokość opłat zostaje ustalona nie w postaci określonej kwoty, lecz przez wskazanie części obrotu, która będzie należna tytułem czynszu. Oczywiście w takich wypadkach zostaje ustalona kwota minimalna, gwarantująca wynajmującemu dochód na wypadek strat ponoszonych przez przedsiębiorcę. Takie klauzule są szczególnie popularne dla lokali wynajmowanych w centrach handlowych.

⁵⁵ <http://www.insee.fr/fr/themes/indicateur.asp?id=102>

Odnowienie

Odnowienie (*renouvellement*) *bail commercial* jest uznawane za najistotniejsze z praw przysługujących lokatorowi. To właśnie ono gwarantuje najemcy niezbędną stabilność.

W praktyce, wraz z upływem okresu 9 lat strony mogą zachować się w jeden z trzech sposobów:

1. wynajmujący zawiadamia lokatora o tym czy chce lub też nie odnowić *bail commercial*,
2. lokator przejmuje inicjatywę i sam domaga się odnowienia *bail commercial*,
3. strony milczą.

Co zaskakujące, często zdarza się, że strony, świadomie bądź też nie, znajdują się w obliczu trzeciej opcji. W takim wypadku *bail commercial* zostaje przedłużony na okres nieoznaczony. Należy położyć szczególny nacisk na odróżnienie tego pojęcia od odnowienia umowy bowiem skutki prawne każdej z tych sytuacji są zupełnie inne.

Umowa przedłużona w konsekwencji milczenia stron, nie gwarantuje już poziomu stabilności charakterystycznego dla *bail commercial*. I tak strony mogą w każdej chwili złożyć wypowiedzenie i tym samym zakończyć istnienie stosunku umownego. Ponadto, jeżeli milczenie będzie trwało przez kolejne trzy lata i jeden dzień, czyli w sytuacji gdy pierwotna umowa będzie obowiązywać przez okres przekraczający 12 lat, tracą swoje zastosowanie przepisy dotyczące ograniczeń w rewaloryzacji czynszu w oparciu o ewolucję w/w wskaźnika INSEE.

Jeśli natomiast strony decydują się na odnowienie *bail commercial*, zawrą nową umowę na co najmniej 9 lat. Nie ma przy tym żadnego znaczenia, że co do zasady wszystkie postanowienia i klauzule zawarte w poprzedniej umowie, zostają przejęte bez najmniejszej zmiany.

Należy pamiętać, że niezależnie od tego, czy czynsz jest waloryzowany co roku lub co trzy lata, zostanie on podwyższony przy okazji odnowienia. Jednakże podwyższenie czynszu nie może przekroczyć tempa wzrostu wskaźnika INSEE. Tak więc prawo do odnowienia jest dla najemcy niezmiernie istotne. Jeśli wyrazi on chęć odnowienia *bail commercial*, wynajmujący nie może się temu sprzeciwić. Choć de facto mógłby się sprzeciwić, gdyby miał na to środki finansowe. Lokatorowi należy się bowiem z tytułu nieodnowienia *bail commercial* wysokie odszkodowanie (*indemnité d'éviction*) o równowartości jego przedsiębiorstwa. Do tej kwoty należy doliczyć jeszcze koszty przeniesienia do nowego lokalu, które również

obciążają wynajmującego. W praktyce przypadki nieodnowienia *bail commercial* są więc rzadkie.

Inne formy

Największym powodzeniem w pierwszym okresie działalności spółek zagranicznych cieszą się umowy podnajmu (o ile są one dozwolone) oraz tzw. krótkoterminowe umowy najmu nieprzekraczające 24 miesiące (*bail de courte durée*), które mogą stanowić swoisty okres próbny przed zaangażowaniem się w umowę najmu handlowego (*bail commercial*). Powyższe umowy nie dają żadnego zabezpieczenia podnajemcy, ale z drugiej strony, ze względu na ich elastyczność, pozwalają przedsiębiorcom rozwinąć działalność bez ponoszenia zbyt dużych kosztów. Przy zawieraniu umowy należy wpłacić kaucję, której wartość zazwyczaj jest równa trzymiesięcznemu czynszowi.

12.4. Grunty rolne i leśne

12.4.1. Grunty rolne

Prawo rolne uregulowane zostało w Kodeksie rolnym⁵⁶. Jak w większości państw obrót gruntami rolnymi poddany jest pewnej reglamentacji. Istnieją więc np. wymogi do co wieku, regulacje dotyczące narodowości, czy wykształcenia przyszłego rolnika oraz warunki uzyskania pomocy publicznej dla prowadzenia działalności rolniczej.

Obywatele polscy pragnący nabyć grunty rolne oraz rozpocząć działalność rolniczą we Francji znajdują wszelkie niezbędne informacje, dotyczące formalności, które należy spełnić jak i cenne porady praktyczne na stronie internetowej o adresie: www.terresdeurope.net. Portal ten został stworzony z myślą o obcokrajowcach i w przystępny sposób wyjaśnia regulacje dotyczące rolnictwa we Francji. Cennym źródłem informacji jest także portal francuskiego Ministerstwa Rolnictwa.⁵⁷

Ustawodawstwo francuskie przewiduje, że obywatele państw członkowskich UE mogą nabywać wszystkie nieruchomości na identycznych zasadach jak obywatele francuscy, bez względu na charakter, położenie i powierzchnię.

Formalnie w przepisach o obrocie ziemią nie istnieją dodatkowe uwarunkowania związane z nabyciem ziemi uprawnej jak: miejsce zamieszkania, przynależność do organizacji samorządu zawodowego lub spółdzielni produkcyjnej.

⁵⁶ Kodeks rolny (*Code rural*) - tekst aktu dostępny na stronie www.legifrance.gouv.fr

⁵⁷ *Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et de la Ruralité, Direction Générale de la Forêt et des Affaires Rurales* (Ministerstwo Rolnictwa, Wyżywienia, Rybołówstwa i Terenów Wiejskich, Dyrekcja Generalna ds. Lasów i Spraw Wiejskich), 78, rue de Varenne 75349 Paris, tel. +33 1 49 55 44 36, +33 1 49 55 80 22

Instytucjami prawnymi sprawującymi kontrolę nad obrotem ziemią są, utworzone w resorcie rolnictwa w formie przedsiębiorstw wyższej użyteczności publicznej - spółek tzw. SAFER⁵⁸ wraz z ich krajową federacją⁵⁹.

Należy zaznaczyć, że do misji SAFER zaliczają się także takie działania, które mają za zadanie poprawę równowagi demograficznej między obszarami miejskimi i wiejskimi, zapewnianie warunków sprzyjających rozwojowi obszarów wiejskich, działania mające na celu przystosowanie i zdywersyfikowanie usług zbiorowych w regionach o niskim poziomie zaludnienia. Rola SAFER nie sprowadza się więc wyłącznie do kontroli obrotu rynku nieruchomości rolnych.

12.4.2. Grunty leśne

Status lasów państwowych i prywatnych we Francji określany jest przez Kodeks leśny⁶⁰. Zezwolenia na taki zakup udziela Ministerstwo Rolnictwa. Obowiązkowe jest przy tym przedstawienie programu rozwoju danej działki leśnej w okresie od 10 do 30 lat.

⁵⁸ SAFER - *Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural* (Spółki Zagospodarowania Ziemi i Rozwoju Wsi) adres internetowy: www.safer.fr

⁵⁹ FNSAF - *Fédération Nationale des Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Etablissement Rural* (Krajowa Federacja Spółek Zagospodarowania Ziemi i Rozwoju Wsi)

⁶⁰ Kodeks leśny (*Code forestier*), tekst: www.legifrance.gouv.fr

13. Promocja gospodarcza na rynku francuskim

13.1. Instrumenty wsparcia aktywności polskich przedsiębiorców za granicą

Do priorytetowych zadań stojących przed Polską jest zwiększenie znaczenia polskiej gospodarki w gospodarce światowej poprzez poprawę jej wizerunku, wzmocnienie powiązań międzynarodowych polskich przedsiębiorstw. Zgodnie z dokumentem opracowanym przez Ministerstwo Gospodarki pn. „Strategia promocji gospodarki polskiej 2007-2015”, rozwój polskiego eksportu został uznany za obszar pierwszoplanowy. Poprawę sytuacji w tej sferze można osiągnąć przez unowocześnienie gospodarki, wzrost konkurencyjności polskich towarów, a także aktywną ekspansję eksportową polskich produktów. Działania w zakresie promocji i wspierania eksportu zostały uznane przez Rząd RP za priorytetowe przy realizacji Strategii promocji gospodarki polskiej 2007-2015.

Ministerstwo Gospodarki oferuje szereg instrumentów wsparcia mających na celu umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorców oraz kształtowanie wśród nich orientacji proeksportowej. Źródło finansowania dostępnych instrumentów wsparcia stanowi budżet państwa oraz fundusze unijne z Programu Operacyjnego „Innowacyjna Gospodarka” na lata 2007-2013. Do instrumentów wspierania aktywności polskich przedsiębiorców za granicą zaliczają się instrumenty bezpośrednie, instrumenty pośrednie oraz instrumenty wspierania instytucji otoczenia biznesu.

I. Instrumenty bezpośrednie:

1. Branżowe projekty promocyjne dotyczące eksportu

Cel: wsparcie przedsięwzięć realizowanych w ciągu jednego roku kalendarzowego, obejmujących co najmniej dwie formy działań promocyjnych takich jak: pokazy, degustacje, wystawy, prezentacje, demonstracje, spotkania branżowe, szkolenia i warsztaty realizowane w kraju i za granicą, badania rynku zagranicznego.

Budżet: określany corocznie w ustawie budżetowej

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tworzący grupę co najmniej 4 przedsiębiorców biorących udział w projekcie. Kwota wsparcia dla jednego przedsiębiorcy: nie większa niż 8 000 PLN. Maksymalna kwota pomocy na jeden projekt (dla grupy przedsiębiorców biorących udział) wynosi 100 000 PLN.

Wydatki kwalifikowane – wyłącznie wydatki na:

- a) transport eksponatów, ich ubezpieczenie, odprawę celną i spedycję,
- b) wynajem powierzchni wystawienniczej lub sal,
- c) zabudowę powierzchni, montaż, scenografię,
- d) obsługę techniczną,

- e) przygotowanie i wydruk zaproszeń, materiałów informacyjnych i reklamowych,
- f) przejazd i zakwaterowanie jednego przedstawiciela przedsiębiorcy uczestniczącego w projekcie,
- g) przeprowadzenie badania rynku zagranicznego,
- h) niezbędne zadania zlecone i usługi wynikające ze specyfiki projektu.

Instytucja udzielająca wsparcia: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?Id=18546>

2.Certyfikaty eksportowe

Cel: wspieranie uzyskania certyfikatu wyrobu lub przedłużania ważności certyfikatów, świadectw i atestów wyrobu wymaganych w obrocie towarami na rynkach zagranicznych, z wyłączeniem certyfikatów, świadectw i atestów zgodności z normami Jednolitego Rynku Europejskiego i innych wymaganych w obrocie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Budżet: określany corocznie w ustawie budżetowej

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej zaliczani do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Kwota wsparcia dla jednego przedsiębiorcy: roczny limit pomocy nie może przekroczyć kwoty 50 000 PLN.

Wydatki kwalifikowane – wyłącznie wydatki na pokrycie:

- a) niezbędnych usług doradczych,
- b) przygotowania i tłumaczenia dokumentacji technicznej,
- c) transportu i ubezpieczenia próbek wyrobu i dokumentacji technicznej, wysłanych do badań certyfikacyjnych,
- d) przeprowadzenia badań certyfikacyjnych,
- e) wystawienia i wydania certyfikatu wyrobu,
- f) przeprowadzenia audytu.

Instytucja udzielająca wsparcia: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?Id=18547>

3.Przedsięwzięcia promocyjne i wspierające eksport

Cel: wspieranie organizacji przedsięwzięć promocyjnych, m.in. seminariów, konferencji, zbiorowych pokazów oraz prezentacji.

Budżet: określany corocznie w ustawie budżetowej

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Kwota wsparcia dla jednego przedsiębiorcy: wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą.

Wydatki kwalifikowane:

wydatki na pokrycie kosztów:

- a) wynajęcia sali wraz z wyposażeniem,

- b) nagłośnienia,
- c) obsługi technicznej,
- d) dodatkowego oświetlenia,
- e) druku materiałów informacyjnych i konferencyjnych,
- f) tłumaczeń,
- g) innych kosztów wynikających ze specyfiki przedsięwzięcia promocyjnego.

Instytucja udzielająca wsparcia: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?Id=18551>

4. Przedsięwzięcia wydawnicze promujące eksport

Cel: wspieranie przedsięwzięć wydawniczych: katalogów, informatorów (branżowych i regionalnych), folderów, obcojęzycznych wersji czasopism, publikacji książkowych oraz materiałów promocyjnych i informacyjnych na nośnikach elektronicznych, promujących eksport lub sprzedaż na Jednolitym Rynku Europejskim. Pomoc nie może być udzielona na publikację materiałów reklamowych indywidualnego przedsiębiorcy.

Budżet: określany corocznie w ustawie budżetowej

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy wykonujący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Kwota wsparcia dla jednego przedsiębiorcy: wielkość pomocy nie może przekroczyć 50% kosztów netto kwalifikujących się do objęcia pomocą.

Wydatki kwalifikowane:

wydatki na pokrycie kosztów:

- a) zakupu papieru,
- b) druku,
- c) składu,
- d) łamania i naświetlania,
- e) tłoczenia płyt,
- f) oprawy,
- g) tłumaczenia przedsięwzięcia wydawniczego.

Instytucja udzielająca wsparcia: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.eksporter.gov.pl/Informacja/Informacja.aspx?Id=18549>

5. Paszport do eksportu

Cel: wzmocnienie pozycji polskiej gospodarki poprzez: promocję Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego i miejsca nawiązywania wartościowych kontaktów handlowych, zwiększenie wielkości polskiego eksportu oraz zwiększenie liczby przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową.

Budżet: 121 840 000 EUR w latach 2007–2013

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), prowadzący działalność i mających siedzibę, a w przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą

miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, którzy w roku obrotowym poprzedzającym rok, w którym złożą wniosek o udzielenie wsparcia, posiadają udział eksportu w całkowitej sprzedaży nieprzekraczający 30%.

Kwota wsparcia dla jednego przedsiębiorcy: dofinansowaniem mogą zostać objęte projekty realizowane na dwóch kolejnych etapach:

Etap I obejmuje przygotowanie Planu rozwoju eksportu (PRE) poprzez zakup zewnętrznych usług doradczych. Realizacja tego etapu nie może przekroczyć 6 miesięcy. Maksymalna kwota dofinansowania dla jednego przedsiębiorcy to 10 000 PLN (do 80% całkowitych wydatków na zakup usług doradczych).

Etap II polega na realizacji PRE przy wykorzystaniu możliwych do wyboru instrumentów proeksportowych (czas trwania to maksymalnie 24 miesiące). Maksymalna kwota dofinansowania przewidziana na tym etapie to 200 000 PLN (do 50% całkowitych wydatków kwalifikujących się do objęcia wsparciem).

Wydatki kwalifikowane:

Etap I – wydatki związane z zakupem zewnętrznych usług doradczych na przygotowanie PRE.

Etap II – wydatki związane z udziałem w zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych, misjach za granicą, wyszukiwaniem i doborom partnerów na rynku docelowym, z uzyskaniem niezbędnych dokumentów uprawniających do wprowadzenia produktów/usług przedsiębiorcy na wybrany rynek zagraniczny, doradztwem w zakresie strategii finansowania przedsięwzięć eksportowych i działalności eksportowej czy doradztwem w zakresie opracowania koncepcji wizerunku przedsiębiorcy na wybranym rynku zagranicznym.

Nabór wniosków prowadzony jest w ramach rund aplikacyjnych ogłaszanych przez PARP. Wnioski o dofinansowanie projektów należy składać w Regionalnych Instytucjach Finansujących (RIF) właściwych dla siedziby wnioskodawcy.

Instytucja udzielająca wsparcia: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
Szczegółowe informacje:

<http://www.parp.gov.pl/index/more/3381>

6. Branżowe programy promocyjne

Cel: promowanie grup towarowych, usług i nowoczesnych technologii reprezentujących wybrane branże wg ustalonych kryteriów. Wsparcie przedsiębiorców wybranych branż, które ze względu na potencjał krajowej produkcji, jak i możliwości kreowania pozytywnych skojarzeń z krajem pochodzenia produktu mogą stać się polskimi specjalnościami eksportowymi.

Budżet: 150 272 000 PLN w latach 2010–2013

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą, mający siedzibę na terenie Polski, a w przypadku osób fizycznych miejsce zamieszkania w Polsce, bez względu na ich wielkość.

Kwota wsparcia i wydatki kwalifikowane dla jednego przedsiębiorcy: są określone w rozporządzeniu Ministra Gospodarki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków oraz trybu udzielania pomocy finansowej na udział przedsiębiorców w programach promocji w ramach Poddziałania 6.5.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013.

Instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działania: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/fundusze/POIG/Dzialania/Dzialanie+652>

7. Programy promocyjne ogólne

Cel: promowanie udziału przedsiębiorców w wydarzeniach promocyjnych (branżowych i ogólnych) w kraju i za granicą zwiększających stopień rozpoznawalności Polski na świecie oraz promujących Polskę jako kraj posiadający innowacyjny potencjał produkcyjny.

Budżet: 17 000 000 PLN w latach 2010–2013

Kto może ubiegać się o wsparcie: przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą, mający siedzibę na terenie Polski, a w przypadku osób fizycznych miejsce zamieszkania w Polsce bez względu na ich wielkość.

Kwota wsparcia i wydatki kwalifikowane dla jednego przedsiębiorcy: są określone w rozporządzeniu Ministra Gospodarki w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków oraz trybu udzielania pomocy finansowej na udział przedsiębiorców w programach promocji w ramach Poddziałania 6.5.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013.

Instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działania: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/fundusze/POIG/Dzialania/Dzialanie+652>

II Instrumenty pośrednie – instytucje wspierające przedsiębiorców

1. Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji

Cel: WPHI są placówkami zagranicznymi Ministra Gospodarki, działającymi w ramach Ambasad i Konsulatów RP, których podstawowym celem jest wspieranie polskich przedsiębiorców w procesie internacjonalizacji. Działalność WPHI obejmuje instrumentarium promocji na dwóch płaszczyznach – w skali makro – promocji szeroko rozumianej współpracy gospodarczej i w skali mikro – promocji polskich przedsiębiorstw.

Kto może ubiegać się o wsparcie: WPHI nie świadczą wsparcia finansowego, zakres odbiorców nie jest niczym ograniczany.

Wsparcie oferowane przedsiębiorcom: WPHI prowadzą działalność informacyjną na rzecz polskich przedsiębiorców oraz przedsiębiorców z kraju urzędowania w zakresie:

- 1) promocji współpracy gospodarczej Polski z krajem urzędowania poprzez:
 - a) ocenę perspektyw rozwoju handlu i inwestowania,

- b) aktualizację informacji makroekonomicznych o Polsce dla odbiorców z kraju urzędowania,
- c) realizację przedsięwzięć promocyjnych: stoiska informacyjne, seminaria, konferencje,
- d) promowanie Polski w mediach kraju urzędowania,
- e) promowanie współpracy gospodarczej organizacji samorządowych,
- f) proponowanie tematów do uwzględnienia w dwustronnych spotkaniach gospodarczych,
- g) informowanie o zmianach warunków współpracy gospodarczej na rynku kraju urzędowania;
- 2) wspierania rozwoju współpracy (internacjonalizacji) przedsiębiorstw poprzez:
 - a) opracowywanie informacji o warunkach wejścia polskich przedsiębiorców na rynek kraju urzędowania,
 - b) identyfikowanie zagrożeń wynikających z praktyk nieuczciwej konkurencji na rynku kraju urzędowania,
 - c) match-making na rzecz polskich przedsiębiorstw,
 - d) pomoc przy organizacji misji gospodarczych, wystaw narodowych, wizyt studyjnych,
 - e) monitorowanie projektów inwestycyjnych polskich podmiotów gospodarczych na rynku kraju urzędowania,
 - f) współpracę z biznesowymi środowiskami polonijnymi,
 - g) zasilanie Portalu Promocji w informacje o możliwościach współpracy gospodarczej polskich podmiotów gospodarczych,
 - h) identyfikowanie barier i ograniczeń w dostępie polskich towarów i usług do rynku kraju urzędowania,
 - i) podejmowanie działań interwencyjnych w przypadkach utrudnień w funkcjonowaniu przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim.

Zasięg geograficzny: działa 46 WPHI w 42 krajach.

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/>, <http://polska.trade.gov.pl/pl>

2. Portal Promocji Eksportu

Cel: wsparcie polskiego eksportu, polskich przedsiębiorców planujących eksportować swoje towary/ usługi na rynki zagraniczne poprzez:

- a) integrację rozproszonych zasobów Internetu o tematyce gospodarczej, istotnych dla polskiego eksportera,
- b) umożliwienie polskim eksporterom oraz zagranicznym kontrahentom bezpłatnego dostępu do wiarygodnej, aktualnej i łatwo dostępnej informacji gospodarczej zarówno o rynkach zagranicznych, jak i o Polsce,
- c) ułatwienie polskim przedsiębiorcom nawiązywania kontaktów handlowych z zagranicznymi importerami,
- d) promocję polskich ofert eksportowych,
- e) dostęp do aktualnych informacji o rynkach zagranicznych oraz instrumentach wspierania polskiego eksportu,

f) nawiązywanie kontaktów handlowych z kontrahentami zagranicznymi,

g) bezpłatną promocję przedsiębiorstwa i jego ofert eksportowych,

h) dostęp do informacji makroekonomicznych o:

- rynkach zagranicznych dla polskich eksporterów (w języku polskim), obejmujące m.in. następujące zagadnienia: podstawowe informacje o kraju, rozwój gospodarczy, handel zagraniczny, współpraca gospodarcza z Polską, regulacje prawno-administracyjne dostępu do rynku, rynki branżowo-towarowe, targi i wystawy,

- Polsce dla przedsiębiorców zagranicznych,

- formach wspierania eksportu w Polsce,

i) dostęp do informacji ofertowych, dotyczących:

- profili polskich eksporterów z pełnymi danymi kontaktowymi,

- ofert eksportowych polskich przedsiębiorstw,

- zapytań ofertowych firm zagranicznych (wyłącznie zagraniczne oferty zakupu).

Źródła informacji: głównym źródłem informacji dla Portalu są raporty oraz zagraniczne zapytania ofertowe przekazywane przez Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji polskich placówek dyplomatycznych, a także materiały pochodzące z Ministerstwa Gospodarki oraz innych instytucji publicznych.

Użytkownicy portalu: głównie eksporterzy z małych i średnich przedsiębiorstw, potencjalni eksporterzy oraz firmy zagraniczne zainteresowane importem towarów i usług z Polski.

Adres: <http://www.eksporter.gov.pl/>

3.Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE)

Cel: wzrost poziomu umiędzynarodowienia polskich firm poprzez ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do kompleksowych, wysokiej jakości i nieodpłatnych usług informacyjnych w zakresie niezbędnym do planowania, organizowania i realizacji eksportu i/lub inwestycji poza granicami Polski. Cel ten obejmuje także działanie na rzecz zwiększania poziomu inwestycji zagranicznych w Polsce poprzez ułatwienie potencjalnym inwestorom zagranicznym dostępu do informacji o warunkach podejmowania działalności gospodarczej w Polsce i instrumentach wsparcia rozwoju przedsiębiorczości, w tym zachętach inwestycyjnych.

Wsparcie oferowane przedsiębiorcom:

a) bezpłatne usługi o charakterze informacyjnym w zakresie prowadzenia działalności eksportowej i inwestycyjnej poza granice kraju (zwane usługą „pro-eksport”) dostępne dla wszystkich przedsiębiorców, reprezentujących różne branże, mających siedzibę na terenie RP,

a w przypadku osób fizycznych, posiadający miejsce zamieszkania na terenie RP,

b) bezpłatne usługi o charakterze informacyjnym w obszarze przyciągania do Polski inwestorów zagranicznych (zwane usługą „pro-biz”), dostępne dla wszystkich inwestorów zagranicznych, zainteresowanych prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce.

Przedsiębiorcy zainteresowani korzystaniem z usługi informacyjnej „pro-eksport” będą mieli możliwość swobodnego wyboru COIE, niezależnie od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej.

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/Przedsiębiorcy/Siec+Centrow+Obslugi+Inwestorow+i+Eksporcerow>

4. Punkt Kontaktowy ds. Produktów (Product Contact Point – PCP)

Cel i zakres: celem działania Punktu Kontaktowego ds. Produktów jest udzielanie informacji w zakresie:

- polskich przepisów technicznych mających zastosowanie do konkretnego rodzaju produktu,
- wymogu uzyskania odpowiedniego zezwolenia na wprowadzenie na rynek polski określonego produktu,
- danych kontaktowych Punktów Kontaktowych ds. Produktów utworzonych w innych państwach członkowskich,
- danych kontaktowych właściwych organów na terytorium RP, odpowiedzialnych za nadzorowanie wdrożenia danych przepisów technicznych,
- polskich przepisów prawnych regulujących procedury odwoławcze w przypadku wystąpienia sporu między właściwymi organami a podmiotem gospodarczym.

Zasięg geograficzny: kraje EOG

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/Przedsiębiorcy/Punkty+kontaktowe+ds+produktow/>

<http://ec.europa.eu/>

[enterprise/policies/single-market-goods/index_pl.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/index_pl.htm)

5. System wymiany informacji o przeszkodach w swobodnym przepływie towarów w UE

Cel: publikowanie na stronie internetowej informacji o nagłych wydarzeniach mających miejsce na obszarze całej Unii Europejskiej, utrudniających lub nawet uniemożliwiających transport towarów, czyli o sytuacjach takich jak:

- blokady dróg, portów morskich czy portów lotniczych,
- demonstracje organizowane przez różne stowarzyszenia branżowe przeciwko importowi towarów z innych państw członkowskich,
- przypadki niszczenia towarów importowanych.

Zasięg geograficzny: kraje EOG

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/Przedsiębiorcy/Unia+Europejska/OSTRZEGANIE+PRZED+BLOKADAMI/>

6. Portal informacyjny Twoja Europa (Your Europe)

Cel: umożliwienie osobom fizycznym oraz firmom uzyskanie praktycznych informacji o ich prawach i możliwościach wynikających z funkcjonowania na obszarze rynku wewnętrznego UE oraz EOG.

Funkcjonalność portalu: zapewnienie przyszłym i obecnym przedsiębiorcom kompleksowych praktycznych informacji o możliwościach podjęcia i prowadzenia działalności gospodarczej oraz wybranych usług administracji publicznej on-line w różnych językach, a także informacji dla obywateli w zakresie zamieszkania, pracy i kształcenia w UE i EOG. Informacje na portalu są na bieżąco aktualizowane i modernizowane przez instytucje krajowe oraz Komisję Europejską.

Portal podzielono na dwie części, przeznaczone odpowiednio dla: obywateli (*Citizens Portal*) oraz przedsiębiorców (*Business Portal*).

W części portalu przeznaczonej dla przedsiębiorców wyszczególnione są następujące kategorie, wg których uszeregowano całość informacji:

- Jak rozpocząć działalność?
- Jak zarządzać przedsiębiorstwem?
- Jak odpowiedzialnie prowadzić działalność gospodarczą?
- Jak wykorzystać możliwości, jakie oferuje unijny rynek?
- Rozwój przedsiębiorstwa,
- Rywalizacja poprzez innowację,
- Decyzja o zaprzestaniu działalności,
- Dostęp do źródeł finansowania,
- Wsparcie dla przedsiębiorców.

W części portalu przeznaczonej dla obywateli wyszczególnione są następujące kategorie, wg których uszeregowano całość informacji:

- Pojazdy i prawa jazdy,
- Kształcenie,
- Podróżowanie,
- Praca,
- Zamieszkanie,
- Zdrowie,
- Sprawy rodzinne,
- Handel.

Szczegółowe informacje:

<http://ec.europa.eu/youreurope/>

7. Usługi doradcze na rzecz przedsiębiorców

Cel: wzrost konkurencyjności oferty krajowych eksporterów poprzez umożliwienie przedsiębiorcom dostępu do usług doradczych oferowanych przez wyspecjalizowane podmioty działające na rynkach zagranicznych. Na potrzeby przedsiębiorców zakupione zostaną różnego rodzaju opracowania, analizy, badania, opinie prawne, ekspertyzy rynkowe itp. Zakup ww. opracowań umożliwi przedsiębiorcom dostęp do szczegółowych informacji nt.

rynków, branż, potencjalnych kontrahentów, warunków prawnych funkcjonowania.

Budżet: 10 700 000 PLN w latach 2010–2013

Kto może ubiegać się o wsparcie: działanie skierowane do przedsiębiorców w celu pogłębienia wiedzy na temat specyfiki funkcjonowania rynków zagranicznych. Pozyskane opracowania, analizy, badania, opinie prawne, ekspertyzy rynkowe itp. dostępne będą dla użytkowników Portalu Promocji Eksportu.

Instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działania: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/fundusze/POIG/Dzialania/Dzialanie+651>

8. Sieć SOLVIT – rozwiązywanie problemów Rynku Wewnętrznego

Cel: skuteczne rozwiązywanie konkretnych problemów wynikających z nieprawidłowego stosowania prawa UE przez organy administracji publicznej w państwach członkowskich.

Sposób działania: System funkcjonuje na podstawie sieci Centrów Koordynacyjnych utworzonych we wszystkich państwach członkowskich, współpracujących ze sobą za pośrednictwem internetowej bazy danych, aby szybko i skutecznie znaleźć rozwiązanie przedstawionego problemu. Zadaniem systemu nie jest zastąpienie istniejących mechanizmów rozwiązywania problemów transgranicznych, takich jak postępowanie sądowe na szczeblu krajowym lub UE. SOLVIT stanowi dla nich alternatywę. Dochodzenie swoich praw na drodze sądowej jest często bardzo kosztowne i długotrwałe. SOLVIT oferuje możliwość uzyskania szybkiego rozwiązania w indywidualnej sprawie. Jeżeli w związku z prowadzoną działalnością lub pobytem w innym państwie członkowskim władze administracyjne tego państwa niewłaściwie zastosowały zasady prawa wspólnotowego, w rozwiązaniu takiego konkretnego sporu może pomóc SOLVIT.

Rodzaje spraw: Problemy, które można zgłosić do SOLVIT, muszą obejmować zagadnienia:

- wynikające z naruszenia prawa UE,
- spowodowane przez administrację innego państwa członkowskiego,
- zawierające element transgraniczny (np. polski obywatel ma problemy z urzędem francuskim).

SOLVIT nie może zająć się problemem, jeśli:

- nie ma on charakteru „transgranicznego” (np. problem polskiego obywatela z polskim organem administracji),
- problem pojawił się w relacjach: przedsiębiorca–przedsiębiorca, konsument–przedsiębiorca, pracodawca–pracownik,
- postępowanie sądowe zostało już wszczęte.

Zgłaszanie problemów: Do polskiego Centrum SOLVIT problem można zgłosić on-line poprzez stronę internetową lub też opisać go w formularzu (który jest do pobrania z poniższej strony internetowej) i przesłać go wraz z kopiami

dokumentów dotyczących sprawy pocztą elektroniczną (e-mailem), pocztą zwykłą lub faxem.

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/Przedsiębiorcy/solvit/>

III Instrumenty wspierania instytucji otoczenia biznesu

1. Wsparcie udziału organizacji przedsiębiorców w pracach międzynarodowych grup lub organizacji branżowych

Cel: wspieranie integracji firm na Jednolitym Rynku Europejskim, zapewnienie silniejszej i efektywniejszej reprezentacji interesów polskich małych i średnich przedsiębiorców na forum międzynarodowym oraz upowszechnianie polskich osiągnięć i doświadczeń za granicą.

Budżet: 1 740 000 PLN na 2010 r.

Kto może ubiegać się o wsparcie: organizacja zrzeszająca przedsiębiorców, która:

- a) zgodnie ze statutem nie działa w celu osiągnięcia zysku lub przeznacza zysk na cele statutowe,
- b) dobrze zna problematykę sektora MSP,
- c) zrzesza przedsiębiorców zaliczanych do małych lub średnich przedsiębiorstw (min. 60% członków),
- d) funkcjonuje na rynku minimum 2 lata (w przypadku nowych organizacji, powstałych w wyniku wyodrębnienia się z istniejącej organizacji części członków, którzy przynajmniej częściowo przejmują dorobek i kontynuują działalność jednostki macierzystej, honorowany jest krótszy niż 2-letni okres funkcjonowania na rynku).

Kwota wsparcia dla organizacji: 45 000 PLN (brutto) w 2010 r., natomiast dla organizacji pracodawców, zgodnie z ustawą z dnia 6 lipca 2001 r. o Trójstronnej Komisji do Spraw Społeczno-Gospodarczych i wojewódzkich komisjach dialogu społecznego (Dz. U. z 2001 r. nr 100, poz. 1080 z późn. zm.) – dwukrotność maksymalnej kwoty dotacji.

Dodatkowe wsparcie – w kwocie nie wyższej niż 25 000 PLN – dla organizacji opłacających dwie lub więcej składek i których łączne składki przekraczają maksymalną kwotę dotacji.

Wydatki kwalifikowane: dotacja jest przeznaczona na pokrycie składek członkowskich, wynikających z przynależności do międzynarodowych grup lub organizacji branżowych.

Instytucja udzielająca wsparcia: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/Przedsiębiorcy/Dotacje>

2. Promocja ogólna polskich specjalności eksportowych

Cel: promocja poszczególnych branż oraz promocja wyselekcjonowanych nowoczesnych technologii i urządzeń o wysokim potencjale konkurencyjnym. Wsparcie obejmować będzie działania promocyjne organizowane podczas różnego rodzaju imprez branżowych zarówno w kraju, jak i za granicą. Komponent promocyjny ma charakter uzupełniający w stosunku do branżowych programów promocji, gdyż stanowić będzie jedynie realizację rozwiązań wypracowanych w trakcie wdrażania branżowych programów promocji.

Budżet: 64 412 448 PLN w latach 2007–2013

Kto może ubiegać się o wsparcie: działanie ukierunkowane na promocję całości branży. Efekt działań promocyjnych oddziaływać będzie na wszystkich przedsiębiorców skupionych wokół danej branży.

Instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działania: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje:

<http://www.mg.gov.pl/fundusze/POIG/Dzialania/Dzialanie+651nstrumenty>

3. Szwajcarsko-Polski Program Współpracy, tzw. Instrument Szwajcarski

Cel: poprawa środowiska biznesowego i dostępu do kapitału dla małych i średnich przedsiębiorstw. Działanie składa się z dwóch projektów częściowych: I i II.

Projekt I dotyczy zagadnień eksportowych, planuje się zbudowanie potencjału merytorycznego sieci, składającej się docelowo z 16 Centrów Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE).

Projekt II obejmuje zagadnienia społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Składa się z 3 części: budowa potencjału COIE w zakresie CSR, wsparcie finansowe dla MSP na projekty CSR, upowszechnianie dobrych praktyk i komunikacji.

Budżet: 489 000 000 CHF w 5-letnim okresie zaciągania zobowiązań i 10-letnim okresie wydatkowania.

Instytucja odpowiedzialna za wdrażanie działania: Ministerstwo Gospodarki

Szczegółowe informacje: zostaną ustalone po ostatecznym zatwierdzeniu Działania. <http://www.programszwajcarski.gov.pl>

13.2. Specyfika rynku francuskiego

Francja jest tradycyjnie ważnym partnerem gospodarczym Polski, jednocześnie francuski rynek należy do jednych z najtrudniejszych i najbardziej wymagających w stosunku do polskich eksporterów z racji swojej światowej potęgi i zdecydowanej przewagi konkurencyjnej w kluczowych sektorach. Mimo że wskaźniki polsko-francuskiej wymiany handlowej z ostatnich kilku lat kształtują się optymistycznie, to aktywność eksportowa

polskich przedsiębiorstw poszukujących importerów we Francji wymaga bezustannego wsparcia i promocji. Francja jest często postrzegana przez polskich przedsiębiorców jako kraj hermetyczny i trudny, niemniej należy pamiętać o kilku zasadach, które ułatwią zdobywanie francuskich klientów. Francja posiada swoją specyfikę. Oto kilka kluczowych elementów i zarazem praktycznych porad, o których warto pamiętać przed rozpoczęciem działań na francuskim rynku:

⇒ **BARIERA JĘZYKOWA:**

Słaba znajomość języków obcych szczególnie na szczeblu operacyjnym: produkcja, administracja firm, co stwarza konieczność zwrócenia szczególnej uwagi na komunikację w języku francuskim.

⇒ **ROSNAĆCE WYMAGANIA EKOLOGICZNE:**

Konsekwencje w wielu dziedzinach produkcji przemysłowej: maszyny, opakowania itd.

⇒ **POWRÓT DO TRADYCYJNYCH PRODUKTÓW SPOŻYWCZYCH:**

Rosnący popyt na produkty regionalne, tzw. «ethnic food», oraz produkty bio – co stanowi szansę dla polskich produktów ekologicznych

⇒ **ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE:**

Zarówno potencjału ekonomicznego jak i mentalności. Często, w zależności od profilu polskiego przedsiębiorstwa, wskazane jest skoncentrowanie wysiłków handlowych na konkretnych regionach Francji, nawet z pominięciem Paryża.

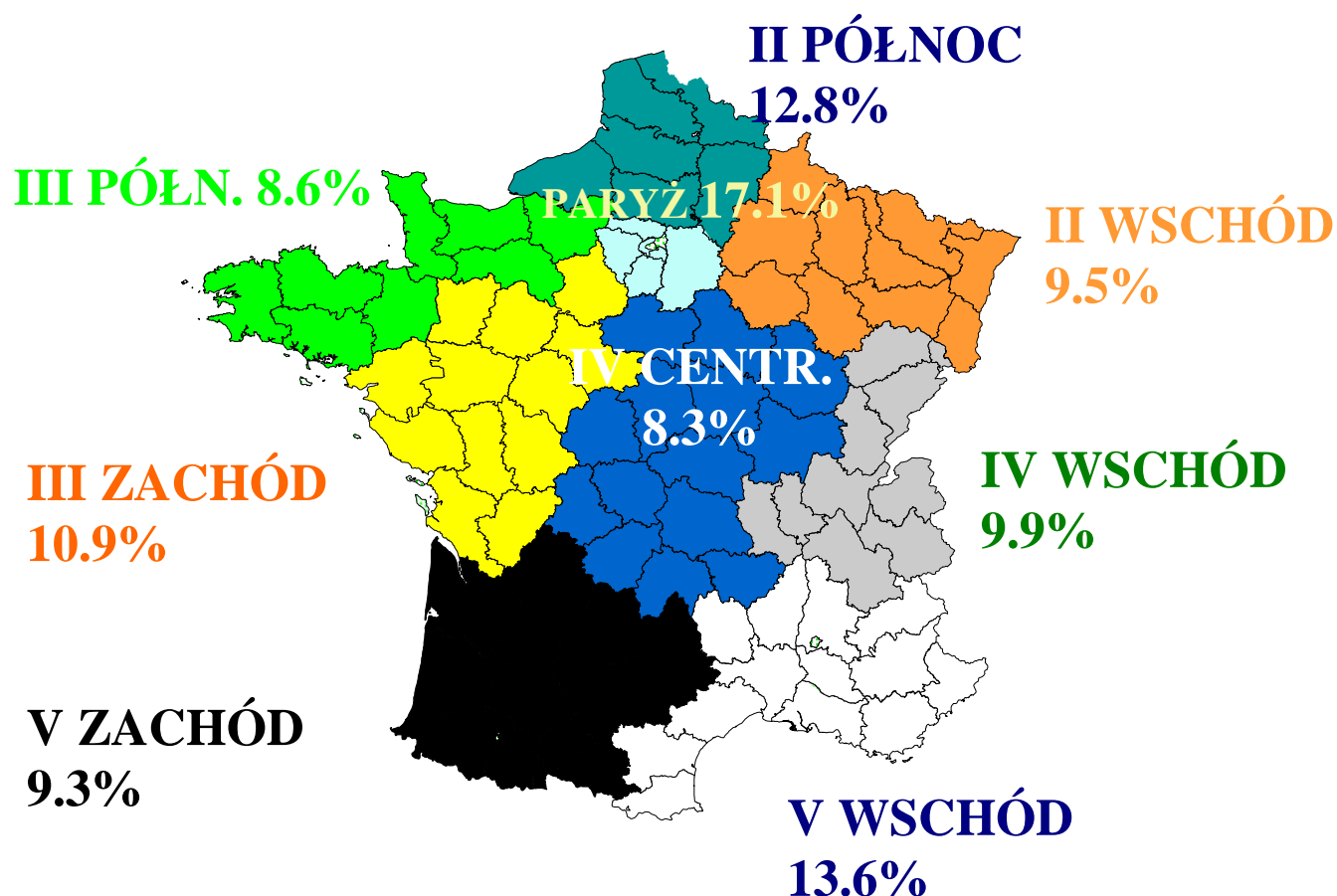
⇒ **WYSOKIE MNIEMANIE O FRANCUSKICH TECHNOLOGIACH:**

O tym trzeba pamiętać w trakcie negocjacji.

⇒ **NIECHĘĆ DO PODEJMOWANIA RYZYKA:**

Szczególnie w obecnej sytuacji kryzysu gospodarczego, który osłabił kondycję firm francuskich.

Poniższa mapa ilustruje zróżnicowanie regionalne Francji pod względem potencjału regionów w obrotach produktów FMCG. Jest to przykład Wartościowego Udziału Regionów w zakupach pokazujący wagę regionów paryskiego, północnego i południowo-wschodniego.



13.3. Formy promocji gospodarczej

13.3.1. Wsparcie w promowaniu firm polskich we Francji

Podstawowym elementem promocji polskiego przedsiębiorstwa na rynku francuskim jest przygotowanie oferty gospodarczej w języku francuskim, a następnie rozesłanie jej do potencjalnych partnerów francuskich – lub szerzej – do regionalnych i lokalnych izb gospodarczych. Instytucją wspierającą działania polskich firm we Francji jest Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP we Francji (www.paris.trade.gov.pl). Ponadto polsko-francuskie relacje na polu gospodarczym wspiera Polska Izba Przemysłowo-Handlowa we Francji (www.ccipf.org). Oprócz pomocy ze strony polskich instytucji, można zasięgnąć informacji odnośnie potencjalnych partnerów we Francuskiej Izbie Handlowo-Przemysłowej w Polsce (www.ccifp.pl) lub w Zgromadzeniu Francuskich Izb Handlowo-Przemysłowych (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie – strona <http://www.acfci.cci.fr>). Można się również zwrócić do firm konsultingowych (adresy wybranych firm znajdują się w rozdziale "Użyteczne adresy").

13.3.2. Kojarzenie partnerów z wykorzystaniem baz danych

Podstawowym elementem promocji jest właściwie opracowana informacja o ofercie gospodarczej, która ma szansę dotrzeć do jak najszerszego kręgu odbiorców – potencjalnych partnerów handlowych. Główne źródło wiedzy o podmiotach gospodarczych stanowią bazy danych. Jedną z najbardziej rozpowszechnionych jest baza danych Kompass. Kompass jest obecny w 68 krajach świata, gdzie reprezentowany jest przez krajowych wydawców. Na rynku europejskim jest obecny od 60 lat i oferuje produkty i usługi związane z szeroko rozumianą informacją gospodarczą business-to-business. Prezentacja firmy w bazie Kompass zawiera pełny opis firmy oraz szczegółową charakterystykę jej działalności. Informacja o firmie pozwala na dotarcie z kompletnym zestawem podstawowych danych o firmie do osób poszukujących informacji biznesowych, a więc do potencjalnych nowych partnerów handlowych z innych krajów. Podstawowe kryteria wyszukiwania informacji to: nazwa produktu/usługi, nazwa firmy, nazwa handlowa, nazwisko osoby z kierownictwa, region geograficzny. Wszyscy użytkownicy bazy mają swobodny dostęp do informacji kontaktowych firmy. Baza danych dostępna jest w Internecie pod adresem www.kompass.com. Bezpośrednio ze strony www.kompass.com można przysyłać e-maile do wybranych firm. Szczegółowe informacje na temat subskrypcji, korzystania i zasad funkcjonowania bazy znajdują się na stronie www.kompass.com.pl.

Innym źródłem szybkiego pozyskiwania informacji o możliwościach eksportowych jest Portal Promocji Eksportu Ministerstwa Gospodarki www.eksporter.gov.pl. Portal umożliwia polskim eksporterom bezpłatną prezentację oferowanych produktów i świadczonych usług oraz dodatkowo gromadzi zapytania odbiorców zagranicznych, którzy poszukują dostawców z Polski. Można tam znaleźć ponadto informacje o zagranicznych rynkach, branżach i przetargach. Dane znajdujące się na portalu Ministerstwa Gospodarki pozwalają na dokładne znalezienie konkretnego nabywcy zainteresowanego polską ofertą eksportową.

W samodzielnych poszukiwaniach potencjalnych francuskich kontrahentów, pomocne są popularne wyszukiwarki oraz portale B to B np. www.pagesjaunes.fr, www.europages.fr, www.directindustry.fr, www.hotfrog.fr

13.3.3. Konferencje i seminaria

Konferencje i seminaria mają bardzo istotne znaczenie w sferze promocji i kształtowania wizerunku przedsiębiorstw. Stanowią okazję do spotkań, nawiązywania bezpośrednich kontaktów i pozyskiwania informacji rynkowych. Największym organizatorem seminariów i konferencji we Francji są Izby Przemysłowo-Handlowe i Agencje Rozwoju Regionalnego (ADR), z których każda organizuje rocznie od kilku do kilkudziesięciu konferencji na tematy interesujące zrzeszonych w izbie przedsiębiorców. Najczęściej dotyczą one aspektów prawnych, podatkowych oraz innych elementów przybliżających dany rynek zagraniczny (w tym i rynek polski) i poprzedzają planowaną misję

gospodarczą. Na konferencje typu „Journées Pays” (Dni Kraju), zapraszane są przedstawicielstwa dyplomatyczne oraz firmy z zagranicy, które uczestniczą w biznesowych spotkaniach indywidualnych z miejscowymi przedsiębiorcami.

Seminaria organizowane przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP we Francji lub Polską Izbę Przemysłowo-Handlową we Francji mają często charakter wydarzenia promocyjnego na rzecz konkretnego sektora rynku, branży usługowej lub możliwości inwestycyjnych, często połączonego z promocją danego regionu Polski z udziałem przedstawicieli lokalnej administracji oraz biznesu.

Ponadto spotkania organizowane przez WPHI Ambasady RP we Francji są prowadzone przez specjalistów również w formie wykładów bądź warsztatów – prezentacji, których celem jest promocja wizerunku Polski jako atrakcyjnego i wiarygodnego partnera gospodarczego Francji w Europie. Do udziału w seminariach zapraszani są zwykle przedstawiciele polskich i francuskich środowisk biznesowych i otoczenia biznesu oraz reprezentanci administracji rządowej i samorządu gospodarczego. Zarówno konferencje jak i seminaria pozwalają na bliższe poznanie realiów gospodarczych obu krajów i docierają do szerokiego kręgu odbiorców dzięki wykorzystywaniu technik multimedialnych oraz rozpowszechnianiu materiałów promocyjnych (foldery, broszury, prospekty, płyty CD).

13.3.4. Misje gospodarcze i akcje lobbyingowe

Do najbardziej efektywnych przedsięwzięć promocyjnych polskiej gospodarki na rynkach zagranicznych należą misje handlowe i administracyjno-gospodarcze a także akcje lobbyingowe.

Misje handlowe są tradycyjnie organizowane przez samorząd gospodarczy, a więc izby przemysłowo-handlowe, izby bilateralne, izby branżowe. Krajowa Izba Gospodarcza, której zadaniem jest pomoc w prowadzeniu działalności gospodarczej, w tym również wsparcie aktywności eksportowej szczególnie małej i średniej przedsiębiorczości, organizuje wyjazdowe misje handlowe, wspiera budowanie i umacnianie polskich marek handlowych na rynkach zagranicznych, organizuje zbiorowy udział polskich przedsiębiorstw w międzynarodowych targach i wystawach za granicą. Podobne misje wyjazdowe są organizowane przez inne podmioty zrzeszające grupy przedsiębiorstw, a w szczególności przez regionalne izby gospodarcze bądź agencje rozwoju regionalnego, prezentując tym samym interesy eksportowe danej lub kilku branż na rynku docelowym.

Misje administracyjno-gospodarcze mają charakter bardziej kompleksowy i są realizowane przy wspólnej inicjatywie władz miast i regionów oraz samorządu gospodarczego. W misjach tego rodzaju biorą udział zazwyczaj wysocy przedstawiciele lokalnych władz rządowych i samorządowych oraz grupa przedsiębiorców. Misje administracyjno-gospodarcze przyjeżdżające do Francji mają na celu zwiększenie zainteresowania francuskich partnerów atrakcyjnością miasta lub regionu pod względem walorów inwestycyjnych (specjalne strefy ekonomiczne), jak również prowadzenia działalności

gospodarczej, implantacji nowych firm i nawiązywania nowych kontaktów handlowych z różnych branż. Fakt nawiązywania bezpośrednich znajomości z francuskimi odpowiednikami podczas pobytów misji sprzyja budowaniu solidnych relacji dwustronnych na wielu płaszczyznach.

Akcje lobbyingowe służą zwykle do stworzenia przyjaznego klimatu dla szeroko rozumianej współpracy z Polską i polskimi podmiotami gospodarczymi oraz promowania zarówno kraju jak i gospodarki. Dla zwiększenia skuteczności akcji lobbyingowych we Francji wykorzystuje się obecność wysokich rangą urzędników administracji rządowej bądź oficjalne delegacje państwowe podczas ich wizyt we Francji i spotkań organizowanych z miejscową administracją i biznesem.

13.3.5. Targi i wystawy

Udział w targach i imprezach wystawienniczych jest niezwykle skutecznym elementem strategii marketingowej i komunikacyjnej przedsiębiorstw na rynku francuskim, gdyż umożliwia bezpośrednią prezentację oferty produkcyjno-handlowej wobec zagranicznych kontrahentów. Uczestnictwo w targach pozwala na zapoznanie z aktualnymi trendami w danej branży oraz na zetknięcie z międzynarodową konkurencją.

Aktywne uczestnictwo w imprezach targowych wiąże się na ogół z wysokimi kosztami, niemniej polscy wystawcy mogą ubiegać się o dofinansowanie ze strony Ministerstwa Gospodarki (pomoc de minimis) albo korzystając z funduszy unijnych (Paszport do eksportu). Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji Ambasad Polski za granicą opiniują wnioski co do zasadności udziału w poszczególnych imprezach wystawienniczo-targowych.

Francja plasuje się w światowej czołówce pod względem liczby i zasięgu organizowanych salonów i targów. W ciągu roku organizuje się we Francji setki rozmaitych imprez wystawienniczych zarówno o charakterze krajowym, jak i międzynarodowym, przeznaczonych wyłącznie dla specjalistów lub też szerokiej publiczności. Stolica Francji – Paryż dysponuje największą sumarycznie powierzchnią targową na świecie. Do największych i najnowocześniejszych centrów wystawowych we Francji należy: Paris – Nord Villepinte (220.000 m²) oraz Paris-Expo (230.000 m²). Informacje na temat organizowanych we Francji imprez targowo-wystawienniczych można znaleźć na stronach internetowych: www.fscef.com, www.salons-online.com; www.salonsparis.ccip.fr

Poniższa tabela zawiera wykaz ważniejszych imprez targowo-wystawienniczych we Francji w podziale na branże:

MASZYNY/NARZĘDZIA/MECHANIKA/PODWYKONAWSTWO I TECHNOLOGIE PRZEMYSŁOWE

Nazwa targów	Miejsce	Termin	Strona internetowa
PROCEED Targi przemysłowe	Metz	Luty	www.eventseye.com
RIST/RISF Targi podwykonawstwa przemysłowego	Valence	Marzec	www.rist.org
SOUDAGE Targi technik spawania	Paryż	Kwiecień	www.industrie-expo.com
INDUSTRIE Targi technologii przemysłowych	Lyon	Kwiecień	www.industrie-expo.com
FIP Targi tworzyw sztucznych	Lyon	Maj	www.f-i-p.com
MAINTENANCE EXPO Targi konserwacji przemysłowej	Paryż	Listopad	www.maintenance-expo.com
TOLEXPO Targi metalurgiczne	Paryż	Listopad	www.tolexpo.com
MIDEST Targi podwykonawstwa i kooperacji przemysłowej	Paryż	Listopad	www.midest.com

MOTORYZACJA/AERONAUTYKA

Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
RETROMOBILE Targi samochodów i motorów retro	Paryż	Luty	www.retromobile.fr
TRANSPORT PUBLICS Targi transportu publicznego	Paryż	Czerwiec	www.transportpublics-expo.com
LE BOURGET - PARIS AIR SHOW Targi lotnicze	Paryż Le Bourget	Czerwiec	www.paris-air-show.com
MONDIAL DE L'AUTOMOBILE Targi motoryzacji	Paryż	Październik	www.mondial-automobile.com
EQUIP'AUTO Targi sprzętu	Paryż	Październik	www.equipauto.com

motoryzacyjnego			
SALON DE LA MOTO Targi motocykli i skuterów	Paryż	Grudzień	www.mondial-deuxroues.fr
OBRONNOŚĆ/BEZPIECZEŃSTWO			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
EUROSTATORY Targi przemysłu obronnego	Paryż Le Bourget	Czerwiec	www.eurostatory.com
APS Targi systemów zabezpieczeń	Paryż	Wrzesień	www.salon-aps.com
MILIPOL Targi bezpieczeństwa wewnętrznego	Paryż	Październik	www.milipol.com
EURONAVAL Targi militarne marynarki wojennej	Paryż Le Bourget	Październik	www.euronaal.fr
AEROSOLUTIONS BORDEAUX Targi lotnictwa, kosmonautyki i obronności	Bordeaux	Listopad	www.aerosolutions-bordeaux.com
ELEKTRONIKA/IT/URZĄDZENIA AUDIOWIZUALNE/MULTIMEDIA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
CO IP Targi technologii teleinformatycznych	Paryż	Marzec	www.salon-coip.com
MIP TV Targi technologii audiowizualnych i cyfrowych	Cannes	Kwiecień	www.mipworld.com
ONLINE EXPO Targi internetowe	Paryż	Maj	www.online-expo.fr
MARCHÉ DU FILM Targi filmowe	Cannes	Maj	www.marchedufilm.com
INTELLIGENT BUILDING SYSTEM Targi inteligentnego budownictwa	Paryż	Wrzesień	www.ibs-event.com
CONVENTION E-COMMERCE	Paryż	Wrzesień	www.ecommerceparis.com

EUROPE Targi handlu elektronicznego			
VISCOM Targi technologii audiowizualnych	Paryż	Wrzesień	www.viscom-paris.com
SATIS Targi technologii audiowizualnych	Paryż	Październik	www.satis-expo.com
IP CONVERGENCE Targi sprzętu komputerowego	Paryż	Październik	www.ipconvergence.fr
OPTO Rozwiązania optyczne dla przemysłu i telekomunikacji	Paryż	Październik	www.eventseye.com
CARTES & IDENTIFICATION Targi bezpieczeństwa elektronicznego	Paryż	Grudzień	www.cartes.com
NAUKA/INNOWACJE			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
CONCOURS LEPINE Targi wynalazczości	Paryż	Kwiecień/Maj	www.foiredeparis.fr
SERI Targi Badań Naukowych i Innowacji	Paryż	Czerwiec	www.seri.info
Forum LABO & BIOTECH Targi biotechnologii	Paryż	Czerwiec	www.forumlabo.com
BUDOWNICTWO/NIERUCHOMOŚCI			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
TRADEXPO Targi wyposażenia wnętrz	Paryż Le Bourget	Styczeń	www.tradexpo-paris.com
MAISON ET OBJET Targi mebli i wyposażenia wnętrz	Paryż	Styczeń Wrzesień	www.maison-objet.com
EUROBOIS Targi przemysłu drzewnego	Lyon	Luty	www.eurobois.net

MIPIM Targi nieruchomości	Cannes	Marzec	www.mipim.com
INTERMAT Targi materiałów budowlanych	Paryż	Kwiecień	www.intermat.fr
INLIGHT EXPO Targi sprzętu oświetleniowego	Lyon	Maj	www.equipville.com
BOBAT Targi drewno w budownictwie	Paryż	Maj	www.bobat.fr
SALON IMMOBILIER DE PARIS Targi nieruchomości	Paryż	Wrzesień	www.salonimmobilierdeparis.fr
SALON MAISON BOIS Targi drewno w budownictwie	Angers	Październik	www.salon-maison-bois.com
EQUIP'BAIE Targi stolarki okiennej i drzwiowej	Paryż	Listopad	www.equipbaie-metalexpo.com
BATIMAT Targi budownictwa	Paryż	Listopad	www.batimat.com
TRANSPORT/LOGISTYKA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
SITL Targi transportu i logistyki	Paryż	Marzec	www.sitl.eu
INTERROUTE&VILLE Targi infrastruktury drogowej, zagospodarowania miasta i wsi	Metz	Marzec	www.interroute-ville.com
TRANSPORTS PUBLIC Targi transportu publicznego	Paryż	Czerwiec	www.transportspublics-expo.com
VENDING PARIS Targi dystrybucji automatycznej	Paryż	Październik	www.vendingparis.com
SOLUTRANS Targi transportu	Lyon	Listopad	www.solutrans.fr

ENERGETYKA/OCHRONA ŚRODOWISKA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
INTERCLIMA+ELEC Targi energii odnawialnej	Paryż	Luty	www.interclimaelec.com
EUROPROPRE – MULTISERVICES Targi rozwiązań higienicznych i czystości	Paryż	Kwiecień	www.europropre.com
THERMIC Targi sprzętu termicznego	Paryż	Kwiecień	industrie-expo.com
SIREME Targi energii odnawialnej	Paryż	Czerwiec	www.eventseye.com
POLLUTEC Targi technologii ochrony środowiska	Paryż/Lyon	Grudzień	www.pollutec.com
ENERGAIA Targi energii odnawialnej	Montpellier	Grudzień	www.energaia-expo.com
POLIGRAFIA/GRAFIKA/OPAKOWANIA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
PSI PARIS Targi reklamy	Paryż	Luty	www.tradeshowalerts.com
PHARMAPACK Targi opakowań dla przemysłu farmaceutycznego	Paryż	Luty	www.canontradeshows.com
PCD – PARFUMS COSMETIQUES ET DESIGN Targi opakowań dla przemysłu kosmetycznego	Paryż	Luty	www.pcd-congress.com
EMPACK RHÔNE-ALPES Targi opakowań	Lyon	Kwiecień	www.eventseye.com
PACK & GIFT Targi opakowań promocyjnych	Paryż	Czerwiec	www.packandgift.com
GRAPHITEC Targi grafiki	Paryż	Czerwiec	www.graphitec.com
VISCOM FRANCE	Paryż	Wrzesień	www.viscom-paris.com

Targi komunikacji wizualnej			
EUROPACK Targi opakowań, składowania, magazynowania i dystrybucji	Lyon	Listopad	www.europackonline.com
EMBALLAGE Targi opakowań	Paryż	Listopad	www.emballageweb.com
KOSMETYKI/FARMACEUTYKI/SPRZĘT MEDYCZNY			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
PHARMAGORA Targi farmaceutyczne	Paryż	Marzec	www.wk-pharma.fr
MEDTEC Targi sprzętu medycznego	Besancon	Kwiecień	www.micropolis.net
GERONT EXPO Targi sprzętu dla osób niepełnosprawnych	Paryż	Maj	www.gerontexpo.com
DIRECTION SANTE Targi medyczne	Paryż	Wrzesień	www.directionsante.fr
BEYOND BEAUTY Targi kosmetyczne	Paryż	Wrzesień	www.beyondbeautyparis.com
SILMO PARIS Targi optyczne	Paryż	Wrzesień/Październik	www.silmoparis.com
MONDIAL COIFFURE BEAUTÉ Targi fryzjerstwa	Paryż	Październik	www.salonmcb.com
REEDUCA Targi sprzętu rehabilitacyjnego	Paryż	Październik	www.salonreeducacom
ODZIEŻ/TEKSTYLIA/BIZUTERIA/AKCESORIA MODY			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
PRET-A-PORTER Targi mody	Paryż	Styczeń, Wrzesień	www.pretparis.com
PREMIERE CLASSE Targi akcesoriów mody	Paryż	Styczeń, Wrzesień	www.premiere-classe.com
TISSU PREMIER Targi tkanin i	Lille	Styczeń, Wrzesień	www.tissu-premier.com

dodatków			
ECLAT DE MODE. BIJORHCA Targi biżuterii	Paryż	Styczeń, Wrzesień	www.bijorhca.com
ACCESSOIRE AVENUE Targi wyrobów skórzanych i obuwia	Paryż	Styczeń, Wrzesień	www.ff-maroquinerie.fr
SIL-LINGERIE- PARIS Targi bielizny	Paryż	Styczeń	www.lingerie-paris.com
INTERFILIERE PARIS Targi tekstyliów, włókien i akcesoriów plażowych	Paryż	Styczeń, Wrzesień	www.interfilier.com
TEXWORLD Targi tekstyliów	Paryż Le Bourget	Luty, Wrzesień	texworld.messefrankfurt.com
SALON PROFESSIONNEL DU CUIR Targi skóry i wyrobów skórzanych	Paryż	Luty	www.lecuiraparis.com
PREMIERE VISION Targi tekstylne	Paryż	Luty, Wrzesień	www.premierevision.fr
RRINT'OR Targi biżuterii i zegarmistrzostwa	Lyon	Luty	www.printor.fr
EXPOFIL Targi nici i włókien	Paryż	Luty, Wrzesień	www.expofil.com
MODE CITY Targi bielizny i strojów plażowych	Paryż	Lipiec	www.mode-city.com
KARA – LES JOURNEES DES JOAILLIERS CREATEURS Targi biżuterii	Paryż	Listopad	www.kara-expo.com
INTERSELECTION Targi mody	Paryż	Kwiecień, Listopad	www.interselection.net
ROLNICTWO/ART. SPOŻYWCZE/OGRODNICTWO			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
SIRHA Targi gastronomiczno- hotelarskie	Lyon	Styczeń	www.sirha.com

TENDANCES MAISON Targi ogrodnictwa i wystroju wnętrz	Lyon	Luty	www.tendancesmaison.com
SIA Targi rolnicze	Paryż	Luty	www.salon-agriculture.com
SIMA Targi sprzętu rolniczego	Paryż	Marzec	www.simaonline.com
EUROPAIN Targi pieczywa i sprzętu piekarskiego	Paryż	Marzec	www.europain.com
INTERSUC Targi cukiernicze	Paryż	Marzec	www.salonboulangerie.com
VINEXPO Targi wina i napojów alkoholowych	Bordeaux	Czerwiec	www.vinexpo.com
SPACE Targi hodowlane	Rennes	Wrzesień	www.space.fr
NATEXPO Targi produktów ekologicznych i dietetycznych	Paryż	Październik	www.natexpo.com
SIAL Targi spożywcze	Paryż	Październik	www.sial.fr
IN-FOOD Targi składników spożywczych	Paryż	Październik	www.infood.fr
SIFEL Targi technik produkcyjnych w branży owocowo- warzywnej	Bordeaux	Listopad	www.sifel.fr
SITEVI Targi producentów wina, warzyw i owoców	Montpellier	Listopad/Grudzień	www.planet-agri.com
PASYLIA Targi ogrodnictwa, krajobrazu i sportu	Lyon	Grudzień	www.gl-events.com
HOTELARSTWO/GASTRONOMIA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
SIRHA Targi gastronomiczno- hotelarskie	Lyon	Styczeń	www.sirha.com
CHOCOLAT Targi czekolady	Paryż	Październik	www.salon-du-chocolat.com
ENVIES	Lille	Listopad	www.envies-culinaires.com

CULINAIRES Targi gastronomii i wina			
EQUIP'HOTEL Targi wyposażenia restauracji, hoteli, kawiarni i barów	Paryż	Listopad	www.equiphotel.com
TURYSTYKA/SPORT/REKREACJA			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
BODYFITNESS Targi sportu, fitnessu i wellbeing	Paryż	Marzec	www.vivelaforme.com
MAP MONDIAL DU TOURISME Targi turystyki	Paryż	Marzec	www.lemondeaparis.com
PISCINE & JARDIN Targi basenów i ogrodów	Marsylia	Marzec	www.salonpiscineetjardin.com
SALON MONDIAL SPA & BEAUTE Targi spa i urody	Paryż	Marzec	www.msbparis.com
IFTM Targi podróży i turystyki	Paryż	Wrzesień	www.iftm.fr
ID CREATIVES Targi kreatywności	Lille	Wrzesień/Październik	www.id-creatives.com
AQUALIE PARIS Targi basenów, aquaparków, spa i wellness	Paryż	Październik	www.gl-events.com
SALON MONDIAL DU SPA ET DE LA PISCINE Targi basenów i spa	Lyon	Listopad	www.piscine-expo.com
NAUTIC Targi sprzętu wodnego	Paryż	Grudzień	www.salonnautiqueparis.com
CHEVAL-PARIS Targi hipiczne	Paryż	Grudzień	www.salon-cheval.com
GRY/ZABAWKI/INSTRUMENTY/ART. DZIECIĘCE			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
PLAYTIME Targi dziecięce	Paryż	Styczeń	www.playtimeparis.com
SALON BABY Targi dziecięce	Lyon Bordeaux	Luty Marzec	www.lesalonbaby.com

	Paryż Marsylia	Marzec Marzec	
SIMP Targi domków dla lalek	Paryż	Czerwiec	www.simp-paris.com
MONDIAL DU MODELISME Targi modelarstwa	Paryż	Czerwiec	www.mondial-modelisme.com
FESTIVAL DU JEU VIDEO Targi gier video	Paryż	Wrzesień	www.festivaldujeuvideo.com
MONDE DU JEU Targi gier	Paryż	Wrzesień	www.mondedujeu.fr
KULTURA/SZTUKA/RZEMIOSŁO			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
MIDEM Targi muzyczne	Cannes	Styczeń	www.midem.com
LIVRE Targi książki	Paryż	Marzec	www.salondulivreparis.com
LILLE ART FAIR Targi sztuki współczesnej	Lille	Marzec/Kwiecień	www.lilleartfair.fr
MIPDOC Targi filmu dokumentalnego	Cannes	Kwiecień	www.mipdoc.com
MIP JUNIOR Targi programów młodzieżowych	Cannes	Październik	www.mipjunior.com
MIPCOM Targi zawartości audiowizualnej	Cannes	Październik	www.mipcom.com
FIAC Targi sztuki współczesnej	Paryż	Październik	www.fiac.com
PARIS PHOTO Targi fotograficzne	Paryż	Listopad	www.parisphoto.fr
SALON DE LA MUSIQUE ET DU SON Targi muzyki i dźwięku	Paryż	Listopad	www.salon-musique.com
TARGI WIELOBRANŻOWE			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
FOIRE INTERNATIONALE – LYON Targi wielobranżowe	Lyon	Marzec	www.foiredelyon.com

FOIRE DE PARIS Targi wielobranżowe	Paryż	Kwiecień/Maj	www.foiredeparis.fr
FOIRE INTERNATIONALE – BORDEAUX Targi wielobranżowe	Bordeaux	Maj/Czerwiec	www.foiredebordeaux.com
FOIRE EUROPEENNE – STRASBOURG Targi wielobranżowe	Strasbourg	Wrzesień	www.foireeurop.com
INNE			
Nazwa targów	Miejsce	Termin	Adres
FRANCHISE EXPO PARIS Targi franczyzy	Paryż	Marzec	www.franchiseparis.com
SALON FUNERAIRE PARIS Targi pogrzebowe	Paryż Le Bourget	Listopad	www.salon-funeraire.com
SALON DES MAIRES ET DES COLLECTIVITES LOCALES Targi burmistrzów i samorządów terytorialnych	Paryż	Listopad	www.salons.groupe-moniteur.fr

13.3.6. Publikacje informacyjno-promocyjne oraz internet

W komunikacji marketingowej firm na rynkach zagranicznych niezwykle ważnym instrumentem promocji są wydawnictwa informacyjno-promocyjne oraz internet. Wydawnictwa promocyjne są wizytówką firmy, powinny zatem być rzetelnie opracowane zarówno pod względem merytorycznym jak estetycznym. W aspekcie zamierzeń eksportowych do Francji, przedsiębiorca szukający klienta francuskiego powinien zadbać przede wszystkim o to, żeby publikacje reklamowe na temat przedsiębiorstwa i oferty eksportowej były opracowane w języku francuskim oraz w atrakcyjnej wizualnie formie. Warto więc zainwestować w rzetelną grafikę i profesjonalne tłumaczenie folderów, broszur, prospektów czy prezentacji multimedialnych.

Obecnie niezbędnym narzędziem w tworzeniu wizerunku firmy jest również strona internetowa. Strona www powinna zawierać aktualne informacje na temat przedsiębiorstwa, tj. dane teleadresowe firmy, podstawowe dane osobowe kadry zarządzającej, profil firmy, osiągnięcia w sprzedaży, pozycja

na rynku, perspektywy rozwoju itp. W przypadku przedsiębiorcy zamierzającego zdobyć zagraniczny rynek, strona internetowa powinna być również zredagowana w języku obcym. Najbardziej rozpowszechnionym w sferze biznesu jest język angielski, niemniej w przypadku planów eksportowych do Francji warto opublikować stronę także w wersji francuskiej. Pozostawia to wrażenie profesjonalizmu i sprzyja szybszemu nawiązywaniu współpracy z zagranicznymi kontrahentami.

Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP we Francji prowadzi swój portal internetowy www.paris.trade.gov.pl, na którym zamieszcza szczegółowe informacje na temat swojej działalności. Strona jest na bieżąco aktualizowana, a treści są dostępne w dwóch wersjach językowych: polskiej i francuskiej. Portal stanowi również bogate źródło wiedzy na tematy związane z gospodarką i polityką w wymiarze współpracy dwustronnej polsko-francuskiej, a także wiele informacji typowo biznesowych. Na stronie internetowej WPHI można dodatkowo znaleźć wiele ciekawych linków i użytecznych adresów.

WPHI ponadto publikuje biuletyn *Revue Economique „POLOGNE”* – redagowany w języku francuskim z myślą o odbiorcach w kraju urzędowania. Dwumiesięcznik jest poświęcony aktywności Placówki oraz aktualnościom gospodarczym w relacjach bilateralnych.

Dodatkowo, WPHI przygotowuje okazjonalne wydawnictwa w celu rozpowszechniania informacji na temat prowadzonej działalności, jak również realizowanych przez Wydział imprez promocyjnych, tj. zaproszenia, ulotki, plakaty, banery itp.

13.4. Negocjacje handlowe z partnerami francuskimi

13.4.1. Dystrybucja we Francji

Francuska dystrybucja, szczególnie produktów spożywczych i konsumpcyjnych, jest bardzo specyficzna i skoncentrowana. Niemniej, w niektórych segmentach rynku, w tym niszowych, rozwijają się odrębne wyspecjalizowane sieci punktów sprzedaży łatwiej dostępne dla producentów polskich, na przykład: produkty bio-organic (zdrowa żywność), suplementy diety (sieci para-aptek), produkty świeże (giełda Rungis pod Paryżem)

W ujęciu ogólnym, we Francji funkcjonują następujące kanały dystrybucji:

- ⇒ Sieci spożywcze: 90 % produktów spożywczych, duży udział FMCG, 4 - 5 central zakupów na całą Francję, duża centralizacja zakupów i logistyki.
- ⇒ Sieci specjalistyczne branżowe: sport, majsterkowanie, ogród i budownictwo, itd.
- ⇒ Wyspecjalizowani importerzy i brokerzy (np. materiały budowlane, akcesoria samochodowe, wyroby alkoholowe)

⇒ Specjalistyczne sieci hurtowni (np. catering, napoje, produkty świeże, zdrowa żywność)

⇒ Agenci Handlowi « MULTICARTES » - reprezentujący często pewien "portfel" uzupełniających się produktów. We Francji działa Krajowa Federacja Agentów Handlowych, za pośrednictwem której można nawiązać kontakt z agentem (www.comagent.com). Przed podpisaniem ewentualnej umowy z agentem wskazana jest konsultacja prawna, w celu zawarcia kontraktu korzystnego dla obu stron.

13.4.2. Negocjacje w sieciach i innych kanałach dystrybucji

Przed każdymi negocjacjami bardzo ważne jest poznanie głównych segmentów danego rynku, również pod względem poziomów cenowych oraz przygotowanie strategii cenowej własnych produktów i ich pozycjonowanie na rynku pod względem ceny. Wybór strategii ma charakter kluczowy, gdyż często odbiór pozycjonowania produktu polskiego przez francuskiego kontrahenta nie pokrywa się z wyobrażeniem firmy polskiej.

Bardzo niekomfortowa jest pozycja dostawcy „pierwszej ceny” gdyż w każdej chwili może się znaleźć dostawca oferujący podobny produkt taniej, nie należy więc liczyć na „wierność” klienta.

Średnia Struktura asortymentu / ceny we Francji

Status	Baza Cenowa
Lider	100
Marka Dystrybutora	80
Challenger	100 (+ lub -10)
Pierwsza cena	60

Praktyczne aspekty negocjacji we Francji

Negocjując z partnerami francuskimi warto pamiętać o następujących elementach i skorzystać z kilku porad:

- Często występowanie sprzeczności w oczekiwaniach cenowych partnerów francuskich i polskich

- Brak znajomości specyfiki rynku i dystrybucji francuskiej przez polskie przedsiębiorstwo
- Odmienne podejście do terminów płatności – we Francji są one dłuższe niż w Polsce
- Niewystarczająca częstotliwość kontaktów osobistych z klientem, aspekty kulturalne – aspekt bardzo ważny szczególnie przy trwałej współpracy
- Języki obce – konieczność stałego dostępu do osób dobrze znających język francuski dla skutecznej komunikacji oraz właściwego zrozumienia warunków umowy handlowej bądź przetargu lub zapytania ofertowego.
- Przygotować liczbowe scenariusze przed każdą negocjacją, aby przewidzieć wpływy na marżę
- Liczyć się z porażką aby uniknąć przykrych niespodzianek
- Wyznaczyć sobie najwyższe/najniższe granice ryzyka aby nie narazić firmy na niebezpieczeństwo
- Zachować możliwość odwrotu – następnego etapu negocjacji

14. Ważniejsze akty prawne związane z działalnością gospodarczą we Francji

UWAGA: teksty większości poniżej podanych aktów prawnych (we francuskiej wersji językowej) można znaleźć na stronie internetowej:

<http://www.legifrance.gouv.fr>

albo poszukiwać pod adresem:

<http://www.diplomatied.gouv.fr>

lub też bezpośrednio na stronie:

<http://www.doc.diplomatied.gouv.fr/BASIS/pacte/webext/bilat/sf> wybierając słowo **Pologne** na formularzu w rubryce: **Pays ou organisation internationale**.

14.1. Umowy wielostronne

1. Traktat pomiędzy Królestwem Belgii, Królestwem Danii, Federalną Republiką Niemiec, Republiką Grecką, Królestwem Hiszpanii, Republiką Francuską, Irlandią, Republiką Włoską, Wielkim Księstwem Luksemburga, Królestwem Niderlandów, Republiką Austrii, Republiką Portugalską, Republiką Finlandii, Królestwem Szwecji, Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej (Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej), a Republiką Czeską, Republiką Estońską, Republiką Cypryjską, Republiką Łotewską, Republiką Litewską, Republiką Węgierską, Republiką Malty, Rzeczpospolitą Polską, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką dotyczący przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowackiej do Unii Europejskiej, podpisany 16.04.2003 r. w Atenach Opublikowany m.in. w Dz. U. Wspólnot Europejskich nr L236 z 23.09.2003 oraz C227 z 23.09.2003 r., polskim Dz. U. nr 90 z 30.04.2004 r. poz. 864, francuskim J.O. nr 123 z 28.05.2004 r. (jako Décret no 2004-450 z 26.05.2004).

14.2. Ważniejsze umowy dwustronne

UWAGA: Część z poniżej podanych umów dwustronnych straciła swą moc prawną z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, lub też nastąpiło to w wyniku wyczerpania tematyki będącej przedmiotem umowy. Tym niemniej, z formalnego punktu widzenia, wskazane poniżej akty prawne dotychczas nie zostały wypowiedziane przez żadną ze stron.

- 1. Konwencja dotycząca pomocy i opieki społecznej pomiędzy Polską a Francją**, podpisana w Warszawie dnia 14.10.1920 r. Weszła w życie dnia 24.02.1923 r. Opublikowana w Dz. U. z 1923 r. Nr 48, poz. 329.
- 2. Traktat Ekstradycyjny między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Francuską**, podpisany w Paryżu dnia 30.12.1925 r. Wszedł w życie 27.08.1929 r. Opublikowany w Dz. U. z 1929 r. Nr 63, poz. 491.
- 3. Protokół ustanawiający układ wykonawczy do konwencji dotyczącej pomocy i opieki społecznej z dnia 14.10.1920 r.**, podpisany 03.11.1926 r.
- 4. Konwencja weterynaryjna między Polską a Francją**, podpisana w Paryżu dnia 14.04.1929 r. Weszła w życie dnia 14.05.1932 r. Opublikowana w Dz. U. z 1932 r. Nr 55, poz. 537.
Porozumienie modyfikacyjne, podpisane w Paryżu dnia 02.06.1931 r. Weszło w życie dnia 14.05.1932 r. Opublikowane w Dz. U. z 1932 r. Nr 55, poz. 538.
- 5. Traktat handlowy i nawigacyjny między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Francuską**, podpisany w Paryżu dnia 22.05.1937 r. Wszedł w życie dnia 01.06.1937 r. Opublikowany w Dz. U. z 1937 r. Nr 54, poz. 423. Prolongowany od 10.06.1997 r. do 30.04.2001 r.

Porozumienie modyfikacyjne, podpisane w Warszawie dnia 30.03.1939 r. (wymiana not). Weszło w życie dnia 24.04.1939 r. Opublikowane w Dz. U. Nr 40, poz. 264.

6. **Konwencja pomiędzy Polską a Francją w sprawie wypłaty zaopatrzeń z tytułu śmierci i inwalidztwa ofiarom wojny 1939-1945 r.**, podpisana w Paryżu dnia 11.02.1947 r. Weszła w życie dnia 01.10.1947 r. Opublikowana w Dz. U. z 1947 r. Nr 73, poz. 459.
7. **Układ dotyczący odszkodowania przez Polskę interesów francuskich dotkniętych przez ustawę polską z dnia 3 stycznia 1946 r. o nacjonalizacji**, podpisana w Paryżu 19.03.1948 r. Wszedł w życie dnia 06.10.1951 r.
8. **Konwencja generalna pomiędzy Polską a Francją o zabezpieczeniu społecznym, Układ dodatkowy dotyczący systemu zabezpieczenia społecznego stosowanego do pracowników górnictwa i przedsiębiorstw zrównanych z górnictwem, Układ dodatkowy dotyczący sposobu przekazywania funduszków i Protokół ogólny**, podpisane w Paryżu dnia 09.06.1948 r. Weszły w życie dnia 01.03.1949 r. Opublikowane w Dz. U. z 1949 r., Nr 24, poz. 158.
9. **Protokół dodatkowy do konwencji generalnej o zabezpieczeniu społecznym z dnia 09.06.1948 r., dotyczący pracowników z Polski, Francji, Belgii**, podpisany dnia 17.08.1948 r.
10. **Układ pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie zaspokojenia przez Polskę francuskich roszczeń finansowych**, podpisany w Paryżu 07.09.1951 r. Wszedł w życie dnia 13.06.1957 r.
11. **Układ dodatkowy do Konwencji Generalnej między Polską a Francją o zabezpieczeniu społecznym z dnia 09.06.1948 r.**, podpisany w Paryżu 06.03.1959 r. Wszedł w życie dnia 01.12.1959 r. Opublikowany w Dz. U. z 1959 r. Nr 58, poz. 347.
12. **Konwencja finansowa między PRL a Republiką Francuską**, podpisana w Paryżu 17.02.1960 r. Weszła w życie dnia 20.02.1960 r.
13. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o cywilnej komunikacji lotniczej**, podpisana w Warszawie 25.06.1960 r. Weszła w życie dnia 22.08.1960 r.
14. **Porozumienie w sprawie utworzenia Centrum francuskiej dokumentacji naukowo-technicznej w Warszawie**, podpisane dnia 28.02.1961 r.
15. **Protokół między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie sytuacji pracowników posiadających okresy ubezpieczenia w niemieckich, francuskich i polskich systemach ubezpieczenia społecznego**, podpisany w Paryżu 25.05.1961 r.

Wszedł w życie dnia 01.10.1961 r. Opublikowany w Dz. Urz. KPiP nr 2, poz. 9.

16. **Porozumienie zawarte w formie wymiany not między MSZ PRL a Ambasadą Francji w Warszawie w sprawie wydawania pozwoleń na prowadzenie pojazdów mechanicznych na podstawie okazania przez dyplomatów i konsulów ważnych pozwoleń wydanych przez państwa wysyłające**, podpisane w Warszawie 15.06.1961 r. Weszło w życie 15.06.1961 r.
17. **Układ między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej i Rządem Królestwa Holandii dotyczący sytuacji w dziedzinie zabezpieczenia społecznego pracowników i z nimi zrównanych, którzy byli zatrudnieni w Polsce, we Francji i w Holandii**, podpisany w Paryżu 28.04.1966 r. Wszedł w życie dnia 01.08.1967 r.
18. **Protokół między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej dotyczący zasiłku starczego dla niepracujących zawodowo lub zasiłku specjalnego na podstawie ustawodawstwa francuskiego oraz renty na podstawie ustawodawstwa polskiego o zabezpieczeniu społecznym**, podpisany w Paryżu 28.04.1966 r. Wszedł w życie dnia 01.11.1966 r. Opublikowany w Dz. Urz. KPiP Nr 6, poz. 13.
19. **Umowa o współpracy naukowej i technicznej**, podpisana w Warszawie w dniu 20.05.1966 r. Weszła w życie dnia 10.11.1966 r. Opublikowana w Journal Officiel z 4 kwietnia 1967 r. Zawarta na okres 5 lat, automatycznie przedłużana na dalsze okresy pięcioletnie, z możliwością sześciomiesięcznego wypowiedzenia przed upływem kolejnego okresu.
W ramach tej umowy w czerwcu 1994 r. podpisany został kolejny Program wymiany między Polską a Francją w dziedzinie kultury, edukacji, nauki i techniki na lata 1994-1997.
W dniach 18-19.01.2001 r. w Lyonie podpisano kolejny program wykonawczy pomiędzy KBN i MSZ RF.
20. **Umowa kulturalna** podpisana pomiędzy Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w Warszawie w dniu 20.05.1966 r. Weszła w życie 14.09.1966 r.
21. **Umowa między PRL a Republiką Francuską o prawie właściwym, jurysdykcji i wykonywaniu orzeczeń w zakresie prawa osobowego i rodzinnego**, podpisana w Warszawie 05.04.1967 r. Weszła w życie dnia 01.03.1969 r. Opublikowana w Dz. U. z 1969 r. Nr 4, poz. 22.
22. **Układ między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o ułatwieniu stosowania Konwencji o procedurze cywilnej, podpisanej w Hadze dnia 1 marca 1954 r.**, podpisany w Warszawie 05.04.1967 r. Wszedł w życie dnia 01.02.1969 r. Opublikowany w Dz. U. z 1969 r; Nr 5, poz. 33.

23. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o międzynarodowych przewozach drogowych, podróżnych i ładunkach**, podpisana w Warszawie dnia 03.03.1968 r. Weszła w życie dnia 17.06.1968 r.
24. **Układ dodatkowy do Konwencji Generalnej między Polską a Francją o zabezpieczeniu społecznym z dnia 9 czerwca 1948 r.**, podpisana w Paryżu 05.11.1968 r. Weszła w życie dnia 01.08.1969 r. Opublikowana w Dz. U. z 1969 r. Nr 22, poz. 155.
25. **Porozumienie między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie rozszerzenia wzajemnej współpracy gospodarczej**, podpisane w Warszawie 18.12.1969 r. Weszło w życie 18.12.1969 r.
26. **Umowa polsko-francuska o współpracy w dziedzinie kinematografii**, podpisana w Warszawie 05.06.1970 r. Weszła w życie 28.10.1970 r.
27. **Porozumienie między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie kooperacji przemysłowej (w dziedzinie autobusów) i telekomunikacyjnej**, podpisane w Warszawie dnia 01.08.1972 r. Weszło w życie w dniu podpisania.
28. **Porozumienie pomiędzy Ministerstwem Łączności PRL a Ministerstwem Poczty i Telekomunikacji Republiki Francuskiej dotyczące nawiązania bezpośredniej współpracy w dziedzinie telekomunikacji**, podpisane 28.09.1972 r. Weszło w życie w dniu podpisania.
29. **Układ o rozwoju współpracy gospodarczej, przemysłowej, naukowej i technicznej między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej**, podpisany w Paryżu 05.10.1972 r. Wszedł w życie z dniem podpisania.
30. **Porozumienie między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawach morskich**, podpisane w Warszawie dnia 19.04.1973 r. Weszło w życie dnia 01.09.1973 r.
31. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu w zakresie podatków od dochodu i majątku**, podpisana w Warszawie dnia 20.06.1975 r. Weszła w życie dnia 12.09.1976 r. Opublikowana w Dz. U. Nr 1 z 1977 r. oraz w Journal Officiel z 1 grudnia 1976 r.
32. **Konwencja konsularna między PRL a Republiką Francuską**, podpisana w Paryżu 20.02.1976 r. Weszła w życie dnia 19.06.1977 r. Opublikowana w Dz. U. z 1977 r. Nr 19, poz. 76.
33. **Protokół między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie produkcji i organizacji zbytu nawozów sztucznych**,

podpisany w Paryżu dnia 07.05.1976 r. Wszedł w życie w dniu podpisania.

34. **Protokół w sprawie pogłębiania i rozszerzania współpracy polsko-francuskiej w dziedzinie gospodarki i przemysłu**, podpisany w Paryżu dnia 07.05.1976 r. Wszedł w życie z dniem podpisania.
35. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej dotycząca węgla i ułatwień finansowych dla zakupów we Francji**, podpisana w Paryżu dnia 14.09.1977 r. Weszła w życie w dniu podpisania.
36. **Układ dotyczący rozszerzenia współpracy polsko-francuskiej pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami**, podpisany w Paryżu 14.09.1977 r. Wszedł w życie w dniu podpisania.
37. **Porozumienie między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie Instytutów Polskich i Instytutów Francuskich**, podpisane w Warszawie 19.07.1979 r. Weszło w życie w dniu 21.01.1985 r.
38. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o współpracy w dziedzinie turystyki**, podpisana w Warszawie dnia 26.10.1979 r. Weszła w życie dnia 22.03.1980 r.
39. **Porozumienie w sprawie współpracy w dziedzinie kultury fizycznej i sportu między GKKFiS a Ministerstwem Młodzieży, Sportu i Wypoczynku Republiki Francuskiej**, podpisane w Warszawie dnia 26.10.1979 r. Weszło w życie w dniu podpisania.
40. **Umowa pięcioletnia o współpracy gospodarczej między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej**, podpisana w Paryżu 21.11.1980 r. z klauzulą dalszego przedłużenia na okresy jednoroczne. Weszła w życie dnia 21.11.1980 r.
41. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie ulg w zadłużeniu zagranicznym**, podpisana w Paryżu dnia 28.04.1986 r.
42. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji**, podpisana w Paryżu dnia 14.02.1989 r. Weszła w życie dnia 10.02.1990 r. Opublikowana w Dz. U. Nr 38 z 1990 r. oraz Journal Officiel z 05.04.1990 r.
43. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o wymianie młodzieżowej**, podpisana w Warszawie 14.06.1989 r. Weszła w życie 25.10.1989 r.
44. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w dziedzinie ochrony środowiska**, podpisana w Warszawie dnia 14.06.1989 r.

45. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w dziedzinie kształcenia kadr kierowniczych przedsiębiorstw**, podpisana w Warszawie dnia 14.06.1989 r. Weszła w życie dnia 04.12.1989 r.
46. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej o konsolidacji długów**, podpisana w Warszawie dnia 14.06.1989 r. Weszła w życie dnia 14.06.1989 r.
47. **Umowa między Rządem PRL a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie wymiany stażystów zawodowych**, podpisana w Auxerre dnia 29.09.1990 r. Weszła w życie dnia 14.05.1991 r. Opublikowana w Dz. U. z 1994 r. Nr 100, poz. 489.
48. **Traktat o Przyjaźni i Solidarności między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Francuską**, podpisany w Paryżu dnia 09.04.1991 r. Wszedł w życie dnia 07.11.1992 r. Opublikowany w Dz. U. z 1992 r. Nr 81, poz. 415.
49. **Porozumienie między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o wzajemnym zniesieniu obowiązku posiadania wiz krótkoterminowych**, podpisane w Paryżu 04.04.1991 r. Weszło w życie dnia 08.04.1991 r.
50. **Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o polskich pracownikach sezonowych**, podpisana w Warszawie 20.05.1992 r. Weszła w życie dnia 15.07.1994 r.
51. **Porozumienie zawarte między Ministrami Obrony RP i RF w sprawie współpracy w dziedzinie obronności**, podpisane w Paryżu 15.06.1992 r. Weszło w życie z dniem podpisania.
52. **Porozumienie między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o współpracy w dziedzinie pracy, zatrudnienia i szkolenia zawodowego**, podpisane w Paryżu dnia 14.04.1994 r. Weszło w życie w dniu 12.06.1997 r.
53. **Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o współpracy w dziedzinie sportu i wymiany młodzieży**, podpisana w Warszawie dnia 01.07.1994 r. Weszła w życie w dniu 01.03.1996 r.
54. **Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o współpracy w dziedzinie spraw wewnętrznych**, podpisana w Warszawie 12.09.1996 r. Weszła w życie w dniu 01.03.1998 r.
55. **Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o wzajemnej pomocy administracyjnej w sprawach celnych**, podpisana w Paryżu dnia 29.01.1997 r. Weszła w życie 01.10.1998 r.

56. **Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej w sprawie zniesienia obowiązku wizowego przy pobycie dłuższym niż trzy miesiące dla studentów i stażystów odbywających szkolenia zawodowe**, przyjęta w formie wymiany not pomiędzy Ambasadorem RF w Polsce a Podsekretarzem Stanu w MSZ w dniu 03.07.2001 r. Umowa weszła w życie 03.08.2001 r., opublikowana w JORF z 01.09.2001 r. jako Décret No 2001-78 du 27 août 2001 oraz w Monitorze Polskim z 2002 r. Nr 6, poz. 113.
57. **Umowa pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej dotycząca współpracy w dziedzinie obronności**, podpisana w Paryżu 04.04.2002 r., weszła w życie 01.12.2002 r., opublikowana jako Décret 2003-102 z 04.02.2003, JO nr 35 z 11.02.2003 r.
58. **Umowa pomiędzy Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej o współpracy w dziedzinie kultury i edukacji**, podpisana w Paryżu 22.11.2004 r., weszła w życie 01.12.2007 r., opublikowana w Monitorze Polskim z 2008 r., nr 36 poz. 325.

14.3. Francuskie akty prawne dotyczące rynku pracy

Zarządzenie z dnia 24 czerwca 2008 r. znoszące pozwolenia na pracę dla obywateli Państw Członkowskich UE, do których miały zastosowanie przepisy przejściowe (*Arrêté du 24 juin 2008 relatif à la délivrance, sans opposition de la situation de l'emploi, des autorisations de travail aux ressortissants des Etats de l'Union européenne soumis à des dispositions transitoires*, JORF n°0149 du 27 juin 2008).

15. Użyteczne adresy

15.1 Adresy we Francji

15.1.1. Polskie urzędy i instytucje

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Republice Francuskiej

adres: 1, rue de Talleyrand, 75343 Paris Cedex 07

tel.: (0033.1) 43.17.34.05 / (0033.1) 43.17.34.00

fax: (0033.1) 43.17.34.07 lub (0033.1) 43.17.35.07

e-mail: info@ambassade.pologne.net / paryz.amb.sekretariat@msz.gov.pl

internet: www.paris.polemb.net

- **Sekretariat Ambasadora** tel.: (0033.1) 43.17.34.08 lub (0033.1) 43.17.34.11
- **Wydział Polityczny** tel.: (0033.1) 43.17.34.55
- **Attachat Wojskowy** tel.: (0033.1) 43.17.34.24
- **Wydział Administracyjny** tel.: (0033.1) 43.17.34.41
- **Radca ds. rolnych** tel.: (0033.1) 43.17.34.46
- **Attaché prasowy** tel.: (0033.1) 43.17.34.42

- **Wydział Konsularny**

adres: 5, rue de Talleyrand, 75007 PARIS

tel.: (0033.1) 43.17.34.22/ (0033.1) 43.17.34.74

fax: (0033.1) 43.17.34.34

e-mail: info@consulat-pologne-paris.com.fr

internet: www.pariskg.polemb.net

- **Wydział Promocji Handlu i Inwestycji**

adres: 86, rue de la Faisanderie, 75116 PARIS

tel.: (0033.1) 45.04.10.20

fax: (0033.1) 45.04.63.17

e-mail: paris@trade.gov.pl

internet: www.paris.trade.gov.pl

- **Wydział Ekonomiczny**

adres: 86, rue de la Faisanderie, 75116 PARIS

tel.: (0033.1) 45.04.81.25

fax: (0033.1) 45.04.81.26

e-mail: paris@trade.gov.pl

internet: www.paris.polemb.net

- **Instytut Polski**

adres: 31, rue Jean Goujon, 75008 PARIS

tel.: (0033.1) 53.93.90.10 , (0033.1) 53.93.90.13

fax: (0033.1) 45.62.07.90

e-mail : info@institutpolonais.fr lub paryz.ip.sekretariat@msz.gov.pl
internet: www.institut.pologne.net

Konsulaty Rzeczypospolitej Polskiej w Republice Francuskiej

- **Konsulat Generalny w Lyonie**
adres: 79, rue Crillon, 69458 LYON
tel.: (0033.4) 78.93.14.85
fax: (0033.4) 37.51.12.36
e-mail: lyon@consulat.pologne.net , lyon.kg.sekretariat@msz.gov.pl
internet: www.lyonkg.polemb.net
- **Konsulat Generalny w Lille**
adres: 45, Bld Carnot, 59000 LILLE
tel.: (0033.3) 20.14.41.80
fax: (0033.3) 20.14.46.50
e-mail : lille.kg.sekretariat@msz.gov.pl / consulat.lille@msz.gov.pl
internet : www.lillekg.polemb.net

Konsulaty Honorowe Rzeczypospolitej Polskiej w Republice Francuskiej

- **Konsulat Honorowy w Marsylii**
adres: 4-6, rue Villa Oddo, 13015 MARSEILLE
tel.: (0033.4) 91.47.41.04
fax: (0033.4) 91.02.56.83
e-mail : mocy@laposte.net / rnostriano@aol.com
- **Konsulat Honorowy w Rennes**
adres: 4 H, av. des Peupliers, Technoparc, 35510 CESSON-SEVIGNE
tel.: (0033.2) 99.83.81.82
fax: (0033.2) 99.83.91.95
e-mail: consulat@dories.com
- **Konsulat Honorowy w Nicei**
adres: 205 av. de la Lanterne, Palais Anaïs, 06-200 NICE
tel.: (0033.4) 93.71.47.28
e-mail: forkasiewicz@gmail.com , forka.invest@hotmail.fr

Konsulat Honorowy Rzeczypospolitej Polskiej w Księstwie MONACO

33, Bld Princesse Charlotte, 98000 MONACO
tel.: (00377) 97.97.04.93
fax.: (00377) 97.97.04.94
e-mail: consulatdepologne@monaco.mc / wjanowski.consuldepologne@monaco.mc

Stałe Przedstawicielstwo RP przy OECD

adres: 136, rue de Longchamp, 75116 PARIS
tel.: (0033.1) 56.28.57.60
fax: (0033.1) 56.28.94.66

e-mail: paryz.oecd.sekretariat@msz.gov.pl
internet: www.paryzoecd.polemb.net

Stałe Przedstawicielstwo RP przy UNESCO

adres: 1, rue Miollis, 75015 PARIS
tel.: (0033.1) 45.68.29.97
fax: (0033.1) 45.66.59.56
e-mail: dl.pologne@unesco-delegations.org
Internet : www.unesco.org

Stałe Przedstawicielstwo RP przy Radzie Europy

adres: 2, rue Geiler, 67000 STRASBOURG
tel.: (0033.3) 88.37.23.00
fax: (0033.3) 88.37.23.10
e-mail: strasburg.re.sekretariat@msz.gov.pl
Internet: www.strasburgre.polemb.net

Inne instytucje i organizacje

PAN – Stacja Naukowa Polskiej Akademii Nauk

adres siedziby głównej: 74, rue Lauriston, 75116 PARIS
e-mail: sekretariat.parispan@free.fr
tel.: (0033.1) 56.90.18.34
fax: (0033.1) 47.55.46.97
adres Filii Stacji PAN: 11 - 15, rue Lemandé, 75017 PARIS
tel.: (0033.1) 53.06.69.00 / (0033.1) 53.06.69.01
fax: (0033.1) 46.27.37.16
aka22@club-internet.fr
Internet: www.academie-polonaise.org

POT – Polska Organizacja Turystyczna

Polski Ośrodek Informacji Turystycznej
(Office National Polonais du Tourisme)
adres: 9, rue de la Paix, 75002 PARIS
tel.: (0033.1) 42.44.19.00
fax: (0033.1) 42.97.52.25
e-mail: info.fr@pologne.travel
internet: www.pologne.travel/fr

Polska Izba Przemysłowo-Handlowa we Francji

(CCIPF – *Chambre de Commerce et d'Industrie Polonaise en France*)
adres: 25, rue Taitbout, 75009 PARIS
tel.: (0033.1) 40.22.99.20 / (0033.1) 75.43.48.21
fax: (0033.1) 40.22.94.42
e-mail: kontakt@ccipf.org / secretariat@ccipf.org
internet: www.ccipf.org

Bank Pekao S.A./Unicredit

Oddział w Paryżu / Succursale de Paris

adres: 23, rue Taitbout, 75009 PARIS

tel.: (0033.1) 48 01 34 34

fax.: (0033.1) 42 47 15 38

e-mail : Info@pekao.pologne.net

internet : www.pekaoparis.fr

Bank BCP/Millennium

adres: 5-7 rue Auber, 75009 PARIS

tel.: (0033.8) 91.78.78.78 lub (0033.1) 44.71.72.81

internet : www.banquebcp.fr

Bank CREDIT COOPERATIF

adres : 33, rue des Trois-Fontanot BP 211, 92 002 NANTERRE CEDEX

tel. : (00331) 47.24.85.26

fax : (0033.1) 47.24.81.91

e-mail : karol.sachs@credit-cooperatif.coop

internet : www.credit-cooperatif.coop

LOT – Polskie Linie Lotnicze

adres: 27, rue du Quatre Septembre, 75002 PARIS

tel.: (0033.1) 47.42.05.60 lub (0048) 801 703 703 call centre czynne 24h

fax: (0033.1) 40.17.02.97

e-mail : paris.office@lot.pl

internet: www.lot.com

Wybrane organizacje polonijne we Francji***Towarzystwo Historyczno-Literackie - Biblioteka Polska w Paryżu**

Adres: 6, Quai d'Orléans, 75004 PARIS

tel.: (0033.1) 55 42 83 83

fax.: (0033.1) 46 33 36 31

e-mail: b.skrzypek@bplp.fr

internet: www.bibliotheque-polonaise-paris-shlp.fr

Polska Misja Katolicka we Francji

Adres: 263 bis, rue Saint-Honoré, 75001 PARIS

tel.: (0033.1) 55 35 32 22

fax.: (0033.1) 42 96 19 89

e-mail: pmk@club-internet.fr

internet: www.mission-catholique-polonaise.net

Federacja Polonii Francuskiej

(Federation Nationale de la Polonia de France)

adres : 20 rue Legendre, 75017 PARIS

tel. : (0033.6) 32.27.77.60
e-mail : contact@poloniadefrance.org

Dom Polski

(La Maison de Pologne)

adres : 38 av. Villemain, 75014 PARIS

tel. : (0033.1) 45.43.62.08/ (0033.6) 07.27.25.89

fax : (0033.1)45.42.22.51

e-mail : lamaisondepologne@wanadoo.fr / dompolski@wanadoo.fr

internet : www.lamaisondepologne.org

Dom Polonii

Centrum Informacji i Dokumentacji o Polonii Francuskiej

(La Maison de la Polonia)

adres : Espace Lumiere, 39 rue Elie Gruyelle, 62110 HENIN-BEAUMONT

tel. : (0033.3) 21.49.20.92

fax : (0033.3) 21.13.80.31

e-mail : contact@maisondelapolonia.com

internet : www.maisondelapolonia.com

Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Polskich we Francji

adres: 20, rue Legendre, 75017 PARIS

tel. : (0033.6) 99.14.15.87

e-mail : sitpf@wanadoo.fr

internet: www.sitpf.europolonia.org

Stowarzyszenie polskich architektów

(Société des Architectes Polonais en France)

adres: 6, rue Houdart de Lamotte. 75015 PARIS

tel: (0033.1) 45.57.17.44

www.sarpfr.org

Stowarzyszenie polskich lekarzy

Association des Médecins d'Origine Polonaise de France

adres : 150, av. de Wagram, 75017 PARIS

www.polmed.org/fr

e-mail: amopf@orange.fr

Stowarzyszenie studentów i absolwentów polskich we Francji

Association des étudiants et diplômés polonais en France

adres :13, rue Lamandé, 75017 Paris

e-mail : monika.wanago@free.fr

* Bazy danych stowarzyszeń i organizacji polonijnych dostępne są na stronach internetowych polskich placówek konsularnych we Francji

Księgarnie polskie we Francji

Księgarnia Polska

(Librairie Polonaise de Paris)

adres: 123, bd Saint Germain, 75006 PARIS

tel.: (0033.1) 143.26.04.42

fax : (0033.1) 140.51.08.82

e-mail : librairie.polonaise@wanadoo.fr

internet: www.librairiepolonaise.com

„LEKTURA”

Księgarnia polsko-francuska

adres : 25, rue Saint Jacques, 59000 LILLE

tel. : (0033.3) 20.74.05.59

e-mail : lektura@lektura.net

internet : www.lektura.net

15.1.2. Wybrane francuskie urzędy i instytucje

MAE – Ministère des Affaires Etrangères
(Ministerstwo Spraw Zagranicznych)

adres: 37, quai d'Orsay, 75007 PARIS Cedex 07

tel.: (0033.1) 43.17.53.53

fax (0033.1) 45.51.60.12

e-mail : info@mae-fr.com

Internet: www.diplomatie.gouv.fr

MINEFE – Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi
(Ministerstwo Gospodarki, Przemysłu i Zatrudnienia)

adres : 139, rue de Bercy, 75572 PARIS Cedex 12

tel.: (0033.1) 44.87.17.17

fax: (0033.1) 53.18.36.15

Formularz e-mail na stronie

Internet: www.minefe.gouv.fr

Ministère de l'Agriculture et de la Pêche
(Ministerstwo Rolnictwa i Rybołówstwa)

adres: 78, rue de Varenne, 75349 PARIS Cedex 07 SP

tel.: (0033.1) 49.55.49.55

fax: (0033.1) 49.55.59.31

e-mail : infodoc@agriculture.gouv.fr

Internet: www.agriculture.gouv.fr

Ministère de l'Education Nationale
(Ministerstwo Edukacji Narodowej)

adres: 110, rue de Grenelle 75357 PARIS 07 SP

tel.: (0033.1) 55.55.10.10

fax: (0033.1) 55.55.23.11

e-mail : sup-info@education.gouv.fr lub vaguemestre@education.gouv.fr

Internet: www.education.gouv.fr

www.enseignementsup-recherche.gouv.fr

Ministère du travail, des relations sociales, de la famille, de la solidarité et de la ville
(Ministerstwo Pracy, stosunków społecznych, rodziny, solidarności i miasta)

adres: 127, rue de Grenelle, 75007 PARIS 07 SP

tel: (0033.1) 44.38.38.38

www.travail-solidarite.gouv.fr

- **DDTEFP – Direction Départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (Departamentalna Dyrekcja ds. Pracy, zatrudnienia i Szkolenia Zawodowego)** Adresy zarówno dyrekcji Departamentalnych (DDTEFP), jak i regionalnych (DRTEFP) można znaleźć na stronie internetowej www.travail-solidarite.gouv.fr (hasło: Adresses utiles *użyteczne adresy*)

DDTEFP de Paris

e-mail: ddtefp.paris@travail.gouv.fr

Tel. (0033.1) 44.84.41.00

Fax. (0033.1) 42.36.15.83

DDTEFP de Meurthe et Moselle – dd-54.direction@travail.gouv.fr

DDTEFP de la Meuse – dd-55.directio@travail.gouv.fr

DDTEFP de la Moselle dd-57.direction@travail.gouv.fr

DDTEFP des Vosges dd-88.direction@travail.gouv.fr

**ACFCI – Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie
(Zgromadzenie Francuskich Izb Handlowo-Przemysłowych),**

Relations Economiques Internationales

(Międzynarodowe Kontakty Gospodarcze)

adres: 46 Avenue de la Grande Armée, CS 50071, 75858 Paris CEDEX 17

tel.: (0033.1) 40.69.37.00 lub (0033.1) 40.69.37.27

fax: (0033.1) 40.69.38.08 lub (0033.1) 47.20.61.28

e-mail: europa-acfci@acfci.cci.fr

Internet: www.acfci.cci.fr ; www.acfci.cci.fr/annuaire/annuaire.htm

AFII – Agence Française pour les Investissements Internationaux

(Francuska Agencja ds. Inwestycji Międzynarodowych)

adres: 77 bd Saint-Jacques, 75680 PARIS

tel.: (0033.1) 44.87.17.17, fax: (0033.1) 40.74.73.27

e-mail : info@afii.fr / info@investinfrance.org

Internet: www.invest-in-france.org / international oraz www.afii.fr

AFNOR – Association Française de Normalisation

(Francuskie Stowarzyszenie Normalizacji)

adres: 11, av. Francis de Pressense, 93571 LA PLAINE SAINT DENIS Cedex

tel.: (0033.1) 41.62.80.00

fax: (0033.1).49.17.90.00

e-mail : uari@afnor.org

Internet: www.afnor.org

AFTRI – Association Française du Transport Routier International

(Francuskie Stowarzyszenie Międzynarodowego Transportu Drogowego)

adres: 48, rue de la Bienfaisance, 75008 PARIS

tel.: (0033.1) 53.53.02.40

fax: (0033.1) 53.76.13.03

e-mail : aftri@aftri.com

Internet: www.aftri.com

APCA – Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture

(Stałe Stowarzyszenie Izb Rolniczych)

adres: 9, av. George V, 75008 PARIS

tel: (0033.1) 53.57.10.10

fax: (0033.1) 53.57.10.05

e-mail : accueil@apca.chambagri.fr
Internet: <http://paris.apca.chambagri.fr>

APCE – Agence Pour la Création d' Entreprises
(Agencja ds. Tworzenia Przedsiębiorstw)

adres: 14, rue Delambre, 75682 PARIS Cedex 14
tel.: (0033.1) 42.18.58.58
fax: (0033.1) 42.18.58.00
e-mail: info@apce.com
Internet: www.apce.com/fr

APCM – Assemble Permanente des Chambres de Métiers
(Stale Zgromadzenie Izb Zawodowych)

adres: 12, av. Marceau, 75008 PARIS, tel: (0033.1) 44.42.10.00
fax: (0033.1) 47.20.34.48
E-mail : info@apcm.fr
Internet: www.artisanat.fr

Banque de France

Centre national du crédit et du titre

(Bank Francji, Narodowe Centrum Kredytowe i Papierów Wartościowych)

adres: 48, rue Croix-des-Petits-Champs, 75001 PARIS
tel: (0033.1) 42.92.42.92
fax: (0033.1) 64.80.20.20
e-mail : infos@banque-france.fr
Internet: www.banque-france.fr

BOAMP– Direction des Journaux Officiels

(Dyrekcja Dzienników Urzędowych)

adres: 26, rue Desaix, 75727 PARIS Cedex 15
tel.: (0033.1) 40.58.70.10
fax: (0033.1) 45 79 17 84
e-mail : info@journal-officiel.gouv.fr
Internet: www.journal-officiel.gouv.fr ou www.boamp.fr

DIACT-Délégation interministérielle à l'aménagement et la compétitivité des territoires

(Międzyministerialne Biuro Zagospodarowania Przestrzennego i Konkurencyjności Obszarów)

adres : 8, rue de Penthièvre, 75800 Paris Cedex 08
tel.: (0033.1) 40.65.12.34
fax: (0033.1) 43.06.99.01
e-mail: web@datar.gouv.fr
Internet: www.datar.gouv.fr

INSEE – Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

(Narodowy Instytut Statystyki i Analiz Ekonomicznych)

adres: 18, bd Adolphe Pinard, 75675 PARIS Cedex 12
tel.: (0033.1) 41.17.66.11

fax:(0033.1) 41.17.66.66
informacja telefoniczna: (0033.1) 36.68.07.60
Formularz e-mail na stronie
Internet: www.insee.fr

UBIFRANCE – Agence Française pour le Développement International des Entreprises

(Francuska Agencja ds. Międzynarodowego Rozwoju Przedsiębiorstw)

Adres: 77, Bld Saint-Jacques, 75014 PARIS

Tel.: (0033.1) 40.73.30.00

Fax.: (0033.1) 40.73.39.79

e-mail : cil@Ubifrance.fr

Internet: www.ubifrance.fr

MEDEF International

(Stowarzyszenie Przedsiębiorstw Francuskich)

adres : 55, Avenue Bosquet, 75-330 Paris Cedex 07

Biuro: 9, Avenue Frederic Le Play - 75-007 Paris

tel.: (0033.1) 53.59.16.16

fax: (0033.1) 45.55.06.73

e-mail : international@medef.fr

Internet: www.medefinternational.fr

ONUDI (ang. UNIDO) – Organisation des Nations Unis pour le Développement Industriel

(Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego)

adres: 9, rue Notre Dame des Victoires, F-75002 PARIS

tel.: (0033.1) 44.55.05.05

fax: (0033.1) 49.26.97.26

e-mail : itpo.paris@unido.org

internet: www.unido.org/itpo/france

OSEO-ANVAR – Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche

(Krajowa Agencja Waloryzacji Badań Naukowych)

adres: 15, Cité Malesherbes, 75009 PARIS

tel.: (0033.1) 44.53.76.00

fax: (0033.1) 45.26.09.68

Formularze do wysyłania e-maili znajdują się na stronie www.oseo.fr

internet: www.oseo.fr

Association France-Pologne pour l'Europe

adres : 41 boulevard Vincent Auriol, 75013 PARIS

tel. : (0033.1) 53.94.14.00

fax : (0033.1) 53.94.14.10

e-mail : FPE.paris@fpenet.org

internet : www.fpenet.org/

15.1.3. Weryfikacja przedsiębiorstw

INFOGREFFE

Adres: 4 place Félix Eboué, 75012 PARIS

Tel.: (0033.1) 43.41.33.55

Formularz e-mail na stronie

Internet: www.infogreffe.fr

VERIF AGL et ALTARES D&B

Adres: 113, Bld Stalingrad, 69100 VILLEURBANNE

Tel. : (0033.8) 25.80.58.02 service client d'ALTARES D&B

ou (0033.1) 49.52.42.14 service client d'AGL

e-mail: contact@verif.fr

Internet: www.verif.fr

15.1.4. Firmy windykacyjne

EUROPA WINDYKACJA

46, rue d'Artois, 75008 Paris

Tel./Fax (0033.1) 01 53 76 02 49

e-mail : mail@europa-windykacja.com

Internet : www.europa-windykacja.com

FRANCE CRÉANCES

Commercialisation & Développement

46, rue d'Artois, 75008 Paris / 30 rue Ozenne, 31000 Toulouse

tel. (0033) 892 700 272

fax. (0033) 142 89 31 03 / 561 14 78 28

email: commercial@france-creances.com

internet. www.france-creances.com

15.1. 5. Agencje Zatrudnienia we Francji - wybrane adresy:

EUROJOB

Adres: 2 rue de Metz, 57120 Rombas

Tel. (0033.3) 87 18 72 30

Fax : (0033.3) 87 18 72 30

Christie FLAUS

E-mail: Christie@flaus@groupepdk.com

EST-OUEST RH (Conseil en ressources humaines)

Adres: 6-8 rue du Château, 92250 La Garenne Colombes

Tel. : (0033.1) 42.70.75.94

fax. : (0033.1) 42.70.76.62

e-mail: contact@est-ouest.fr

lub Marta MORSKI-BOYER: e-mail : mmorski@est-ouest.fr

Internet: www.est-ouest.fr

FACIWORK

Adres: 31, avenue de Ségur, 75007 Paris

Tel.: (0033.1) 47.53.71.40

Fax : (0033.1) 45.51.15.42

Mariusz DOLATA: e-mail: bureau@faciwork.com

15.1.6. Wybrane kancelarie prawne i biura konsultingowe we Francji świadczące usługi w języku polskim*

Kancelarie prawne

Cabinet BGS

Mec. Hanna STYPUŁKOWSKA-GOUTIERRE

21, rue Viète, 75017 PARIS

tel. (0033) 140.53.95.95

fax (0033) 140.53.95.53

e-mail: hgoutierre@bgslaw.fr

CLIFFORD CHANCE

Mec. Pierre GROMNICKI

e-mail : pierre.gromnicki@cliffordchance.com

adres : 9, place Vendôme, CS 50018, 75038 PARIS CEDEX 01

tel. : (0033.1) 44.05.52.52

fax : (0033.1) 44.05.52.00

internet : www.cliffordchance.com

GIDE LOYRETTE NOUEL

Mec. Stanislas DWERNICKI

Mec. Marzena MATUSZCZYK-AUBERTIN

adres : 26, Cours Albert 1^{er}, 75008 PARIS

tel. : (0033.1) 40.75.60.00

fax : (0033.1) 43.59.37.79

e-mail: info@gide.com

internet www.gide.com

COPERNIC AVOCATS

Mec. Lucien PECZYNSKI

Mec. Iwona JOWIK

adres : 88, avenue Kléber, 75116 Paris

tel. : (0033.1) 56.90.12.34

fax : (0033.1) 56.90.12.35

e-mail: paris@copernic-avocats.com

internet : www.copernic-avocats.com

BIGNON LEBRAY & ASSOCIES

Cabinet d'avocats

Mec. Guy de FORESTA

Avocat au Barreau de Lyon
e-mail gdeforesta@bignonlebray.com

internet : www.bignonlebray.com
adres w Lyonie : 2, rue de Grôle, 69289 LYON CEDEX 02
tel. : (0033.4) 72.11.33.00
fax : (0033.4) 72.11.33.01
e-mail : lyon@bignonlebray.com

adres w Paryżu : 14, rue Pergolèse, 75116 PARIS
tel. : (0033.1) 44.17.17.44
fax : (0033.1) 44.17.98.99
e-mail : paris@bignonlebray.com

Mec. Eliza BOCIANOWSKA

105, Bd de Grenelle, 75015 PARIS
tel.: (0033.1) 43.06.00.70
fax : (0033.1) 43.06.00.70

Mec. Lucas NIEDOLISTEK

adres: 2, rue de Cézanne, 75008 PARIS
tel.: (0033.1) 44.56.44.56
fax: (0033.1) 44.56.44.00
e-mail: lucas.niedolistek@freshfields.com

Mec. Władysław LIS

Avocat à la Cour d'Aix-en-Provence
adres: 8, rue Condorcet, 13100 AIX-en-PROVENCE
tel.: (0033.4) 42.96.15.74
fax: (0033.4) 42.23.92.48
e-mail: wlalis@free.fr

Mec. Catherine TERESZKO

Avocat à la Cour
adres: 11, cours Lafayette, 69006 LYON
tel.: (0033.4) 78.42.17.35
fax: (0033.4) 78.37.74.30
e- mail : rbt1-avocats@orange.fr

Mec. Marta BLEDNIAK

Avocat à la Cour
Cabinet d'avocats Berkouk
adres: 55 rue d'Alsace-Lorraine, 31000 TOULOUSE
tel.: (0033.5) 61.23.13.35
fax: (0033.5) 61.23.11.72
e-mail: martabledniak@yahoo.fr

Mec. Lidia MAILLIET-WOZNIAK

Kancelaria adwokacka LMW AVOCAT
adres: 12, rue Dumont d'Urville, 83000 TOULON
tel.: (0033.4) 94 46 07 47 / 06 61 89 70 53
fax: (0033.4) 94 94 24 56
e-mail: lmwavocat@gmail.com

Mec. Henri Patrick BEDNARSKI

Société d'Avocats au Barreau de Lille

Parc du Pont Royal

251 Avenue du Bois – Bâtiment E-1

59130 Lambersart

Tel : +33 (0)3 20 54 33 45, fax : +33 (0)3 20 54 58 90

e-mail : hbc.avocats@wanadoo.fr

***Bazy danych kancelarii prawnych świadczących usługi w języku polskim dostępne są również na stronach internetowych polskich placówek konsularnych we Francji. Wykaz kancelarii prawnych zarejestrowanych we Francji można znaleźć na stronach internetowych francuskiej Naczelnej Rady Adwokackiej.**

www.cnb.avocat.fr

Firmy konsultingowe

EXP-PECO BEDNARZ Conseil

(doradztwo, badanie rynków, poszukiwanie partnerów)

Pan Andrzej BEDNARZ

adres: 180, rue du Genevois, PAE Côte Rousse, 73000 CHAMBERY

tel.: (0033.4) 79.85.74.35

fax: (0033.4) 79.85.98.58

e-mail: info@exp-peco.com

Internet: www.exp-peco.com

DORIÈS CONSULTANTS

Pan Michel DORIN

adres : Centre d'Affaires Technoparc, Avenue des Peupliers, 35510 CESSON
SÉVIGNÉ

tel. : (0033.2) 99.83.81.82

fax : (0033.2) 99.83.91.95

POINT EST S.A.S.

Pan Olivier BLIC

adres : 70, rue du Collège, Bâtiment B 59708 MARCQ EN BAROEUIL

tel. : (0033.3) 20.45 64.75

fax : (0033.3) 20.98.02.96

e-mail : point-est-s.a@wanadoo.fr

EUROPOLSKA

(doradztwo, tłumaczenia)

Dorothee OLSZEWSKI

adres: 4/7, rue des Glycines, 62223 SAINT NICOLAS

tel.: (0033.3) 21.50.61.77

tel.kom.: (0033.6) 12.17.14.79

e-mail: europolska@orange.fr

DR INŻ. JERZY LUKOMSKI

adres: 10, Chemin de la Guiblinière, 44300 NANTES

tel.: (0033.2) 51.13.58.85

fax: (0033.2) 51.13.58.85

e-mail: jerzy.lukomski@free.fr

DIANA SOFT

Pani Halina URBANOWSKI

adres : 64-70 avenue André Morizet, 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

tel.: (0033.1) 46.03.01.78

fax : (0033.1) 48.25.19.15

e-mail: diana-ds@dianasoft.com

internet: www.dianasoft.com

EASTPROD

Pan Sébastien ZWIERSKI

adres : 30 avenue du 18 juin, 59790 RONCHIN

tel : (0033.8) 70.72.49.90

fax: (0033.9) 72.11.50.26

e-mail: contact@eastprod.com

internet :www.eastprod.com

CONFORMETUDES INTERNATIONAL

Pan Robert KORZENIEWSKI

adres : 59330 HAUTMONT, BP 90043

tel. : (0033.6) 72.80.62.07

e-mail : korzeniewski.robert@orange.fr

POLCOM

Pan Rafal KRAWCZYK

adres: 37, rue d'Amsterdam, 75008 PARIS

tel.: (0033.1) 42.42.36.36

fax: (0033.1) 42.42.36.36

e-mail: francja@polcom.com

internet: www.polcom.com

ARTHUR HUNT

Pan Bertrand JANNET

adres : 75, avenue des Champs Elysées, 75008 PARIS

tel. : (0033.1) 56.69.66.96

fax : (0033.1) 56.69.66.90
e-mail : bj@arturhunt.pl

CAP EXPORT

Pani Joanna RETIF,
adres : 31, rue Saint Julien, 49100 ANGERS
tel. : (0033.6) 76.12.19.68
e-mail : joanna.retif@capexport.fr

EUROPE FIDES GIE

Pani Anna GAŚOWSKA
adres : c/o SERF 5, rue Denis Poisson, 75 017 PARIS
tel : (0033.1) 45.53.41.27
fax : (0033.1) 45.53.41.29
e-mail : info@europefides.eu

Gabinety Księgowych

RSM-DBA ASCOPOL

Pan Georges KARNAFEL
adres: 29, rue de Mogador, 75009 PARIS
tel.: (0033.1) 42.81.53.81
fax : (0033.1) 42. 80. 11. 82.
e-mail: ascopol@gmail.com, contact@rsm-dba.com
internet: www.rsm-dba.fr/ascopol_fr.php

JPA S.A

Pani Maria SKARZYNSKA
adres : 7 rue de Galilée, 75116 PARIS
tel.: (0033.1) 49.52.43.00
fax: (0033.1) 47.20.32.79
e-mail: mariaskarzynska@jpa.fr
internet www.jpainternational.com

APC

Aleksander PIECUCH
adres : 116 Route d'Espagne Helios 2, 31100 TOULOUSE
tel. : (0033.5) 61.51.29.06
tel.kom.: (0033.6) 11.76.17.84
fax: (0033.5) 61.43.92.12
e-mail: ap@apc-res.fr
internet: www.apc-res.fr/pl

VOCEM

Madame Krystyna de OBALDIA
adres: 109 avenue Ledru-Rollin, 75011 PARIS
tel.: (0033.1) 48.06.83.71
fax: (0033.1) 40 21 98 82
email : vocem@club-internet.fr
Biuro doradztwa strategii handlowej i szkolenia międzykulturowe

15.1.7. Wybrani tłumacze polsko-francuscy we Francji* :**Region Paryski****Pan Stefan BEKIER**

tel.(0033.1) 30.32.84.66
tel. (0033.1) 80.87.45.84
e-mail: bekier.stefan@wanadoo.fr

Pani Hanna HORSKA

tel. (0033) 6 98 84 24 83
e-mail: hanna_horska@hotmail.fr

Pani Bogusława BORAK

tel.: (0033.1) 40.87.01.66
tel.(0033. 6) 20.54.20.43
e-mail: acit-contact@tiscali.fr

Pani Anna JUSZCZAK

tel.: (0033.6) 98.08.81.18
e-mail: anna.juszczak@gmail.com

Pani Elżbieta KACZOROWSKA

tel. (0033) 6 80 25 23 35
e-mail: ekstra@orange.fr

Pani Elżbieta KUSAK-MAJCHRZAK

tel.(0033) 6 86 54 31 16
e-mail: kusaktraductions@aol.com

Pani Izabella LISOWSKA

tel. (0033) 6 07 34 27 60
e-mail: isalisowski@gmail.com

Pan Maciej LISOWSKI

tel.: (0033.6) 16.51.95.33
e-mail: mathieu.lisowski@gmail.com

Pan Michał LISOWSKI

tel. (0033) 1 47 04 72 88

e-mail: isalisowski@gmail.com

Pani Magda TOMECKA

tel. (0033) 6 76 78 00 11

e-mail: magda.tomecka@wanadoo.fr

Region południowo-wschodniej Francji:

Pani Olga KOPERA BALDOVINI

adres: 106, Route de Bellet , 06200 NICE

tel. (0033) 4 93 35 50 37, 06 50 90 69 35

Pani Bożena Maria LUDWINIA

adres : 25 av. Philippe Rocha, 06600 ANTIBES

tel. (0033)6 70 67 40 55

fax: (0033)4 97 21 97 39

Pani Barbara RAISON-GLUBA

adres : Parc de la Raymonde Bât 1

1 rue du Puits Vieux 908 Av. Jean Dalmas

13090 AIX EN PROVENCE

tel. (0033)6 13 77 16 73

Pani Wiesława Maria ROUX-PNIEWSKA

adres : 6 rue du Goujon, 21 000 DIJON

tel. (0033)9 52 55 07 23, 06 37 34 48 34

Pani Lidia TRZASKO

71 rue Bayard

Le Clos du Prince

31 000 TOULOUSE

tel. (0033)5 61 63 86 89 / 06 23 14 37 59

Pani Ewa FLAMAND-FERENS

43, Allée Harry Baur

34 070 MONTPELLIER

tel. (0033)4 67 47 03 72

e-mail:e.flamand@tiscali.fr

Pan Georges DYRBAS

11 Place André Charpin

38 100 GRENOBLE

tel. (0033)4 76 00 04 41 / 06 13 89 29 86

e-mail: georges.dyrbas@numericable.fr

Pani Ewa KOTUL

JRFA SUD DE PERPIGNAN-CUEF
L'université de Perpignan
66000 PERPIGNAN
tel. (0033) 4 68 68 39 80 / 06 30 21 89 97

Pani Ewa ANUSZKIEWICZ

7, rue du Palais d'été
69003 LYON
tel. (0033)4 78 54 14 52 / 06 14 36 65 98
e-mail: ewa.anuszkiewicz@wanadoo.fr.

TRAD'EST

Kasia REY
320, Av. Berthelot, 69008 LYON
tel. 0033 4 72 71 15 95
e-mail : contact@tradest.net

Pani Barbara WINTER

Résidence Auguste Marquis
Bât B., 1 av. de la Roseraie
83 100 TOULON
tel. (0033)6 24 62 18 72

Pani Agnieszka SOBANSKA-GLENAT

6 rue Tistet Vened
Résidence Stuart Mil
84 000 AVIGNON
tel. (0033)4 90 84 10 25

Region północnej Francji:**Pani Mirosława KOLACINSKI**

Traductions juridiques, commerciales, techniques
adres : 7, rue de Douai, 59000 LILLE
tel : +33 (0)3 20 85 17 18
fax : +33 (0)3 20 52 38 25

Pani Anna KORWIN-MAŁASZYŃSKA

adres: 59, rue St. Catherine, App. 11 entré C, 59000 LILLE
tel : +33 (0)3 20 30 02 46

Pani Alina DHENNIN

adres : 105/29 rue Meurein, 59800 LILLE
tel : +33 (0)3 20 37 71 76

Pani Beata MEHL

adres : 45, rue des Sources, 67700 SAVERNE
tel : +33 (0)3 88 71 13 05
e-mail : beata.mehl@laposte.net

ROMEL TRADUCTION

Traduction français-polonais, anglais-polonais

adres : 26/12 rue du Mal Assis, 59000 LILLE

tel : +33 (0)9 51 31 10 11

e-mail : romel.traduction@gmail.com

www.romel-traduction-polonaise.com

Pani E. BOMONT-ROSOWSKA

adres : 16, rue Lamyfontaine, 88510 ELOYES

tel : +33 (0)3 29 55 46 11, +33 (0)6 07 41 76 88

e-mail : bomont-rosowska@wanadoo.fr

Pan Jan KISIELEWICZ

adres : 29, rue du Portugal, 54500 VANDOEUVRE

tel. : +33 (0)3 83 57 82 99

e-mail : ian.kisielewicz@laposte.net

*Bazy danych tłumaczy dostępne są na stronach internetowych polskich placówek konsularnych we Francji

15.2. Adresy w Polsce

15.2.1. Wybrane urzędy i instytucje

- **Ambassade de France en Pologne**
(Ambasada Francji w Polsce)
adres: ul. Piękna 1, 00-477 WARSZAWA
tel.: (022) 529.30.00
fax: (022) 529.30.01
www.ambafrance-pl.org
- **Mission Economique-UBIFRANCE**
(Misja Ekonomiczna-UBIFRANCE)
www.ambafrance-pl.org
e-mail:varsovie@missioneco.org
tel.: (022) 529.31.00
fax: (022) 529.31.01
- **Consulat**
(Konsulat)
tel.: (022) 529.30.00
fax: (022) 529.30.04
e-mail: consulat@ambafrance-pl.org

Consulat français de Cracovie

Konsulat francuski w Krakowie
ul. Stolarska 15, 31-043 Kraków
Tel : 012 424 53 00
Fax: 012 424 53 20
e-mail: contact@cracovie.org.pl
www.cracovie.org.pl

**CCIFP – Chambre de Commerce et d'Industrie Française en Pologne
(Francuska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce)**

adres: ul. Mokotowska 19, 00-560 WARSZAWA
tel.: (022) 696.75.80
fax: (022) 696.75.90
e-mail: ccifp@ccifp.pl
Internet: www.ccifp.pl

**ANAEM – Agence Nationale de l'Accueil des Etrangers et des Migrations
(Narodowa Agencja ds. Pobytu Obcokrajowców i Migracji)**

adres misji w Polsce: ul. Puławska 17, 02-515 WARSZAWA
tel.: 022.852.81.00
fax: 022.852.81.03
e-mail: anaempologne@poczta.internetdsl.pl
Internet: <http://www.anaem.social.fr/>

Ministerstwo Spraw Zagranicznych

adres: Aleja J. Ch. Szucha 23, 00-580 WARSZAWA
tel.: (022) 523.90.00
fax: (022) 629.02.87
Internet: www.msz.gov.pl

- **DDE - Departament Dyplomacji Ekonomicznej**

tel.: +48 22 523 92 03
fax: +48 22 523 91 49
e-mail: DDE.Sekretariat@msz.gov.pl

Ministerstwo Gospodarki

adres: Plac Trzech Krzyży 3/5, 00-507 WARSZAWA
tel.: (022) 693.50.00
fax: (022) 693.40.46 (do 48)
adres do korespondencji: skr. pocztowa 59, 00-955 WARSZAWA
Internet: <http://www.mg.gov.pl/>
e-mail: mg@mg.gov.pl lub info@mg.gov.pl

Ministerstwo Finansów

adres: ul. Świętokrzyska 12, 00-916 WARSZAWA
tel.: (022) 694.55.55
fax: (022) 694.41.77
Internet: www.mf.gov.pl
e-mail: kancelaria@mofnet.gov.pl

Ministerstwo Skarbu Państwa

adres: ul. Krucza 36 / Wspólna 6, 00-522 WARSZAWA
tel. centrala: (022) 695.80.00 lub 695.90.00
fax centrala: (022) 628.08.72 lub 621.33.61
Internet: www.msp.gov.pl
E-mail: minister@msp.gov.pl

Ministerstwo Infrastruktury

adres: ul. Chałubińskiego 4/6, 00-928 WARSZAWA / ul. Wspólna 2/4 00-926 Warszawa
tel.: (022) 630.10.00
fax: (022) 830.02.61
Internet: www.mi.gov.pl
e-mail: info@mi.gov.pl

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

adres: ul. Wspólna 30, 00-930 WARSZAWA
tel.: (022) 623.10.00
fax: (022) 623.27.50 lub (0.prefix.22) 623.27.51
internet: www.minrol.gov.pl
e-mail: kancelaria@minrol.gov.pl

PAliIZ – Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych

adres: ul. Bagatela 12, 00-585 WARSZAWA
tel.: (022) 334.98.00
fax: (022) 334.99.99
Internet: www.paiz.gov.pl
e-mail: post@paiz.gov.pl

KIG – Krajowa Izba Gospodarcza

Biuro Współpracy z Zagranicą
adres: ul. Trębacka 4, 00-074 WARSZAWA
tel.: (022) 630.96.00
fax: (022) 827.46.73
Internet: www.kig.pl
e-mail: kig@kig.pl

KRS – Krajowy Rejestr Sądowy

prowadzony przez Ministerstwo Sprawiedliwości
adres: al. Ujazdowskie 11, 00-950 WARSZAWA
tel.: (022) 52.12.888
informacja o rejestrze – strona internetowa: www.ms.gov.pl/krs/krs.php

Ministerstwo Sprawiedliwości

Al. Ujazdowskie 11
00-950 WARSZAWA
tel. (022) 52 12 888
www.ms.gov.pl

KUKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych

adres: ul. Sienna 39, 00-121 WARSZAWA
tel.: (022) 356.83.00 lub (0.prefix.22) 313.01.10
fax: (022)313.01.19 lub (0.prefix.22) 313.01.20
Internet: www.kuke.com.pl
e-mail: market@kuke.com.pl

Główny Inspektorat Sanitarny

adres: ul. Długa 38/40, 00-238 WARSZAWA
tel.: (022) 536.13.00
fax: (022) 635.61.94
Internet: www.gis.gov.pl
e-mail: inspektorat@gis.gov.pl

Główny Inspektorat Weterynarii

adres: ul. Wspólna 30, 00-930 WARSZAWA
tel.: (022) 623.20.89
fax: (022) 623.14.08
Internet: www.wetgiw.gov.pl
e-mail: wet@wetgiw.gov.pl

15.2.2. Wywiadownie gospodarcze - wybrane adresy:**D&B Dun and Bradstreet Poland SP .z.o.o**

Ul.Jana Olbrachta 94
01-102 Warszawa
tel.+48 22 533 16 22 , 533 24 00
fax. +48 22 533 24 24
<http://dbpoland.dnb.com>
e-mail: info@dnb.com.pl lub marketing@dnb.com.pl

Coface Intercredit Polska Sp.z.o.o

Al.Jerozolimskie 136, 02-305 Warszawa
tel.22 465 00 00
fax.22 465 00 55
Internet : www.coface.pl
e-mail : office@coface.pl lub sales@coface.pl

15.2.3. Agencje Zatrudnienia - wybrane adresy:**WORK EXPRESS Sp. z o.o.**

ul. Murckowska 14,
40-265 Katowice
tel: (+48) 32 205 42 42
tel kom. : +48 503 148 886
fax: (+48) 32 205 42 72 / 05 25

Internet: www.workexpress.pl
e-mail : biuro@workexpress.pl

WORK SERVICE S.A.

ul. Ruska 51
50-079 Wrocław
tel. + 48 (071) 37 10 900
fax: +48 (071) 37 10 938
work@workservice.pl
Infolinia: 0801 544444

EUROJOB POLSKA

Ul. Sobieskiego 14/2
31-146 Kraków
tel. (Francja): +33 616 712 380
tel: +48 12 44 55 183
fax: + 48 12 44 55 184
Internet: www.eurojobpolska.pl
e-mail: biuro@eurojobpolska.pl

GRAFTON Recruitment

ul. Sienna 39
00-121 Warszawa
Tel: +48 22 654 46 46
Fax: +48 22 654 43 33
Skype: [grafton.warszawa](https://www.skype.com/name/grafton.warszawa)
E-mail : grafton@grafton.pl

AP UNIAPOL DEVELOPMENT Sp. z o.o.

ul. Jeżycka 38-40
60-865 Poznań
tel. +48 61 67 12 411
fax. +48 6167 12 413
Internet: <http://apuniapol.eu/>
E-mail: officepoznan@apuniapol.pl

EURO-PRACA / EVOLVING RECRUITMENT

Ul. Berka Joselewicza 21c
31-031 Kraków
tel (Francja) : 0033 176 60 70 78
tel./fax. : +48 12 262 93 51
kom. : +48 51301220728
Internet: www.evolvingrecruitment.com
e-mail : biuro@evolvingrecruitment.com

WFD Personel Sp. z o.o.

Ul. Zwycięstwa 12
44-100 Gliwice
tel. +48 32 775 18 59
fax: +48 32 775 18 58
Internet: www.personel.com.pl
e-mail: personel@personel.com.pl

IN TEMPORIS Sp. z o.o.

Ul. 1 Maja 16a
20-410 Lublin
tel. +48 81 532 24 32
fax. +48 81 532 24 33
Internet: www.intemporis.eu
e-mail: praca@intemporis.eu

POLAND WORKFORCE

Ul. Nenckiego 136 A
52-223 Wrocław
tel: +48 71 793 36 80
fax: +48 71 793 36 81
Internet: www.polandworkforce.com
e-mail : info@polandworkforce.com

CONTRAIN POLAND Sp. z o.o.

Ul. Wigury 12A
90 301 Łódź
tel. +48 42 636 97 03
fax : +48 42 637 20 85
Internet: www.contrain.pl
e-mail: info@contrain.pl

15.2.4. Firmy windykacyjne wybrane adresy**EUROWINDYKACJA EW COLLECTIONS Sp. z o.o.**

Ul. Mydlana 1, 51-502 Wrocław
Tel. +48 71 34 500 01
Fax: +48 71 71 81 299
e-mail: kontakt@eurowindykacja.pl
Internet: www.eurowindykacja.pl

Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o.

Ul. Domaniewska 50 B, 02-672 Warszawa
Tel. +48 22 385 46 55
Fax: +48 22 385 46 62
e-mail: info@eulerhermes.pl
Internet: www.eulerhermes.pl

Kruk S.A.

Ul. Legnicka 56, 54-204 Wrocław

Tel. +48 71 790 28 00

Fax: +48 71 790 28 67

e-mail: info@kruksa.pl

Internet: www.kruksa.pl

15.3. Organizacje branżowe we Francji**OGÓLNE**

Confédération générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME)	Stowarzyszenie małych i średnich przedsiębiorstw	www.cgpme.fr
Assemblée permanente des Chambres de métiers	Stałe zgromadzenie izb rzemieślniczych	www.artisanat.fr
Confédération française du Commerce interentreprises, Commerce de gros, Commerce international	Francuskie stowarzyszenie handlu B to B, handlu hurtowego i międzynarodowego	www.cgi-cf.com

BRANŻA ROLNO-SPOŻYWCZA

Association pour le Développement des échanges internationaux de produits et techniques agroalimentaires (ADEPTA)	Stowarzyszenie wspierające handel międzynarodowy produktów i technik przemysłu agrospożywczego	www.adepta.com
Association nationale des Industries alimentaires (ANIA)	Krajowe stowarzyszenie przemysłu spożywczego	www.ania.net
Association générale des Producteurs de blé et autres céréales (AGPB)	Stowarzyszenie producentów pszenicy i innych zbóż	www.agpb.com
Fédération française des Producteurs d'oléagineux et des protéagineux (FOP)	Francuska federacja producentów roślin oleistych	www.prolea.com

Fédération nationale des Producteurs des fruits (FNPF)	Krajowa federacja producentów owoców	www.fnpfruits.com
Fédération nationale des Producteurs de légumes (FNPL)	Krajowa federacja producentów warzyw	www.fnplegumes.com
Association interprofessionnelle des Fruits et Légumes frais (INTERFEL)	Stowarzyszenie producentów świeżych warzyw i owoców	www.interfel.com
Fédération française de la Coopération fruitière, légumière et horticole (FELCOOP)	Francuska federacja współpracy producentów owoców i warzyw oraz firm ogrodniczych	www.felcoop.fr
Fédération nationale des Producteurs de l'horticulture et des Pépinières (FNPHP)	Krajowa federacja producentów branży ogrodniczej i właścicieli szkółek (drzew i krzewów)	www.fnphp.com
Groupement national interprofessionnel des Semences et Plants (GNIS)	Krajowe stowarzyszenie producentów roślin i nasion	www.gnis.fr
Union nationale du Commerce en gros de fruits et légumes (UNCGFL)	Krajowy związek handlu hurtowego owoców i warzyw	www.uncgfl.fr
Fédération française des Commerçants en bestiaux (FFBC)	Francuska federacja handlu bydłem	www.ffcb.asso.fr
Fédération française des industriels charcutiers, traiteurs, transformateurs de viandes (FICT)	Francuska federacja producentów wędlin, restauratorów, przetwórców mięsa	www.fict.fr
Fédération des Industries avicoles (FIA)	Federacja przemysłu drobiowego	www.fia.fr
Fédération nationale de l'Industrie et des Commerces en gros des viandes (FNICGV)	Krajowa federacja produkcji i handlu hurtowego mięsa	www.fnicgv.com
Fédération nationale des Coopératives laitières (FNCL)	Krajowa federacja spółdzielni mleczarskich	www.cniel.com
Fédération nationale des Industries laitières (FNIL)	Krajowa federacja przemysłu mleczarskiego	www.maison-du-lait.com
Fédération nationale du Commerce des produits	Krajowa federacja handlu produktami mlecznymi i	www.fncpla.com

laitiers et avicoles (FNCPLA)	nabiałem	
Union Nationale Interprofessionnelle des jus de fruits (UNIJUS)	Krajowy związek producentów soków owocowych	www.unijus.org
Fédération internationale des Vins et spiritueux (FIVS)	Międzynarodowa federacja win i napojów alkoholowych	www.fivs.org
Fédération française des Spiritueux (FFS)	Francuska federacja napojów alkoholowych	www_spiritueux.fr
Syndicat national des Industriels de la nutrition animale (SNIA)	Krajowy syndykat producentów produktów żywienia zwierząt	www.nutritionanimale.org
Syndicat national des Fabricants en produits diététiques, naturels et compléments alimentaires (SYNADIET)	Krajowy syndykat producentów produktów dietetycznych, naturalnych i suplementów diety	www.synadiet.org
Syndicat des Industriels fabricants de pâtes alimentaires de France (SIFPAF)	Syndykat producentów makaronów we Francji	www.cfsi-sifpaf.com
Fédération des Entreprises de boulangerie et pâtisserie française (FEBPF)	Federacja piekarzy i cukierników francuskich	www.febpf.fr

BRANŻA OPAKOWAŃ

Comité de liaison des industries françaises de l'emballage (CLIFE)	Komitety łączący podmioty przemysłu opakowań we Francji	www.clife.fr
Syndicat de l'emballage industriel et de la logistique associée	Syndykat producentów opakowań i logistyki związanej z opakowaniami	www.seila.fr

METALURGIA

Fédération française de l'Acier (FFA)	Francuska federacja stali	www.ffa.fr
Les Fondateurs de France	Odlewnicy Francji	www.fondeursdefrance.org

Syndicat national du Profilage des produits plats en acier (SNPPA)	Krajowy syndykat profilowania wyrobów płaskich ze stali	www.snppa.fr
Fédération des minerais, minéraux industriels et métaux non ferreux (FEDEM)	Federacja rud, minerałów przemysłowych i metali nieżelaznych	www.fedem.fr

PRZEMYSŁ MECHANICZNY

Fédération des Industries mécaniques (FIM)	Federacja przemysłu mechanicznego	www.fim.net
Syndicat national de la Chaudronnerie, de la Tôlerie et de la Tuyauterie industrielle (SNCT)	Krajowy syndykat kotlarstwa, blacharstwa i rurociągów przemysłowych	www.snct.org
Union syndicale des Constructeurs de matériel aéraulique, thermique, thermodynamique et frigorifique (UNICLIMA)	Związek syndykatów producentów sprzętu przepływu powietrza, sprzętu cieplnego, termodynamicznego i chłodniczego	www.uniclima.org
Association française des Pompes et de la Robinetterie (AFPR)	Francuskie stowarzyszenie producentów pomp i armatury	www.profluid.org
Fédération française du Matériel d'incendie (FFMI)	Francuska federacja sprzętu pożarniczego	www.ffmi.asso.fr
Union des Constructeurs de matériel textile de France (UCMTF)	Francuski związek producentów maszyn dla przemysłu tekstylnego	www.ucmtf.com
Syndicat des Constructeurs de machines pour les industries du papier, du carton, des arts graphiques, de l'emballage (SCIPAG EMBALCO)	Syndykat producentów maszyn do produkcji papieru, pudeł, opakowań i sztuki graficznej	www.scipag-embalco.fr
Association française	Francuskie	www.proplast.org

des Industries du moule, modèle et maquette (AFIM)	stowarzyszenie producentów form, modeli i makiet	
Syndicat des Constructeurs français de matériel pour le caoutchouc et les matières plastiques (SYMACAP)	Syndykat francuskich producentów sprzętu do produkcji przedmiotów z kauczuku i tworzyw sztucznych	www.symacap.org
Syndicat des Entreprises de technologies de production (SYMOP)	Syndykat przedsiębiorstw technologii produkcji	www.symop.com
Syndicat des Industriels de la Mécatronique (ARTEMA)	Syndykat producentów urządzeń i układów mechatronicznych	www.artema-france.org
Syndicat général des Constructeurs de tracteurs et machines agricoles (SYGMA)	Syndykat producentów ciągników i maszyn rolniczych	www.sygma.org
Syndicat national de l'industrie des technologies médicales (SNITEM)	Krajowy syndykat przemysłu technologii medycznych	www.snitem.fr
Groupement des Industries françaises de l'optique (GIFO)	Stowarzyszenie francuskiego przemysłu optycznego	www.gifo.org
Groupement français des Industries transformatrices des métaux en feuilles minces (GIMEF)	Francuskie stowarzyszenie przedsiębiorstw przetwórstwa metalu w folię metalową	www.gimef-france.com
Association des Fabricants de fixations mécaniques (AFFIX)	Stowarzyszenie producentów połączeń mechanicznych	www.affix.org
Syndicat national des Matériels et articles de protection (SYNAMP)	Krajowy syndykat producentów materiałów i produktów ochronnych	www.synamp.fr
Union nationale des Industries de la quincaillerie (UNIQ)	Krajowy związek producentów drobnicy żelaznej	www.uniq.org
Union intersyndicale	Międzysyndykato	www.unitam.fr

des Fabricants d'articles pour la table, le ménage et activités connexes (UNITAM)	związek producentów sprzętu AGD	
Syndicat de la Construction métallique de France (SCMF)	Syndykat francuskich przedsiębiorstw konstrukcji metalowych	www.scmf.com.fr

PRZEMYSŁ ELEKTROTECHNICZNY I ELEKTRONICZNY

Fédération des Industries électriques, électroniques et de communication (FIEEC)	Federacja producentów urządzeń elektrycznych, elektronicznych i komunikacji	www.fieec.fr
Groupement des Industries électroniques, du contrôle commande et des services associés (GIMELEC)	Stowarzyszenie producentów elektroniki, systemów kontroli i sterowania i powiązanych z tym usług	www.gimelec.fr
Groupement des Industriels de l'appareillage électrique d'installation et de ses applications domotiques (DOMERGIE)	Stowarzyszenie przedsiębiorstw sprzętu instalacji elektrycznych i ich zastosowania w automatyce domowej	www.domergie.fr
Syndicat professionnel des Fabricants de fils et câbles électriques (SYCABEL)	Związek zawodowy producentów przewodów i kabli elektrycznych	www.sycabel.com
Syndicat de l'Éclairage	Syndykat producentów sprzętu oświetleniowego	www.syndicat-eclairage.com
Syndicat des Entreprises de génie électrique (SERCE)	Syndykat przedsiębiorstw inżynierii elektrycznej	www.serce.fr
Groupement interprofessionnel des Fabricants d'appareils d'équipement ménager (GIFAM)	Międzyzawodowe stowarzyszenie producentów sprzętu gospodarstwa domowego	www.gifam.fr
Groupement des Industries de matériels électroniques de sécurité (GIMES)	Stowarzyszenie producentów elektronicznych systemów zabezpieczeń	www.gimes.fr
Groupement des Industries de l'interconnexion, des	Stowarzyszenie producentów elementów łączących sieci,	www.gixel.fr

composants et des sous-ensembles électroniques (GIXEL)	elementów i podzespołów elektronicznych	
Syndicat des Industries de tubes électroniques et semi-conducteurs (SITELESC)	Syndykat producentów lamp elektronowych i półprzewodników	www.sitelesc.fr
Groupement des Fournisseurs de l'industrie électronique (GFIE)	Stowarzyszenie dostawców przemysłu elektronicznego	www.gfie.fr

POJAZDY, TRANSPORT I LOGISTYKA

Comité des Constructeurs français d'automobiles (CCFA)	Komitet francuskich producentów samochodowych	www.ccfa.fr
Fédération des Industries des équipements pour véhicules (FIEV)	Federacja producentów części i akcesoriów samochodowych	www.fiev.fr
Fédération des Industries ferroviaires (FIF)	Federacja przemysłu kolejowego	www.fif-asso.fr
Groupement des Industries françaises aéronautiques et spatiales (GIFAS)	Stowarzyszenie przemysłu aeronautycznego i kosmicznego	www.gifas.asso.fr
Groupement des Industries de Construction et d'Activités Navales (GICAN)	Stowarzyszenie przemysłu stocznioowego	www.gican.asso.fr
Association française du Transport routier international (AFTRI)	Francuskie stowarzyszenie międzynarodowego transportu drogowego	www.aftri.com
Association française pour la Logistique (ASLOG)	Francuskie stowarzyszenie logistyki	www.aslog.org
Association des Utilisateurs de transport de fret (AUTF)	Stowarzyszenie użytkowników transportu ładunkowego	www.autf.fr
Chambre syndicale du Transport aérien (CSTA)	Izba związków zawodowych transportu lotniczego	www.fnam.fr
Fédération des Entreprises de transport et logistique de France (TLF)	Federacja przedsiębiorstw transportowych i logistycznych Francji	www.e-tlf.com

Fédération nationale des Transports routiers (FNTR)	Krajowa federacja transportu drogowego	www.fntr.fr
---	--	--

PRZEMYSŁ LEKKI

Union des Industries textiles (UIT)	Związek przemysłu włókienniczego	www.textile.fr
Union française des Industries de l'habillement (UFIH)	Francuski związek producentów odzieży	www.lamodefrancaise.org
Fédération française de la Lingerie et du Balnéaire	Francuska federacja producentów bielizny i kostiumów kąpielowych	www.lingeriefrancaise.com
Fédération des Industries diverses de l'habillement	Federacja producentów różnych produktów odzieżowych	www.lamodefrancaise.org
Fédération française du Prêt-à-porter féminin	Francuska federacja prêt-à-porter (mody kobiecej)	www.pretaporter.com
Fédération française de la Chaussure (FFC)	Francuska federacja przemysłu obuwniczego	www.chaussuredefrance.com

PRZEMYSŁ DRZEWNO-PAPIERNICZY, POLIGRAFIA

Fédération nationale du Bois	Krajowa federacja przemysłu drzewnego	www.fnbois.com
Union des Industries du bois (UIB)	Związek przemysłu drzewnego	www.industriesdubois.com
Confédération française de l'Industrie des papiers, cartons et celluloses (COPACEL)	Konfederacja związków zawodowych przemysłu papierniczo-celulozowego	www.copacel.fr
Fédération française du Cartonnage	Francuska federacja przemysłu opakowań tekturowych	www.federation-cartonnage.org

Fédération des Articles de papeterie, groupement des Exportateurs français d'articles de papeterie (FEDARPA GEFAP)	Federacja producentów artykułów papierniczych, stowarzyszenie eksporterów artykułów papierniczych	www.fedarpa.org
Association française des Distributeurs de papiers (AFDP)	Francuskie stowarzyszenie dystrybutorów papieru	www.afdp.fr
Fédération de l'Imprimerie et de la Communication graphique (FICG)	Federacja drukarstwa i komunikacji wizualnej	www.ateliergraphique.com/FICG/index.html
Union nationale des Industries françaises de l'ameublement (UNIFA)	Krajowy związek francuskich producentów mebli i wyposażenia wnętrz	www.ameublement.com

RZEMIOSŁO

Fédération française des Coopératives et Groupements d'artisans (FFCGA)	Francuska federacja kooperacji i zrzeszeń rzemieślników	www.ffcga.coop
Union professionnelle artisanale (UPA)	Związek zawodowy rzemieślników	www.upa.fr

MATERIAŁY BUDOWLANE, CERAMIKA, SZKŁO, MINERAŁY RÓŻNE

Association des Industries de matériaux, produits, composants et équipements pour la construction (AIMCC)	Stowarzyszenie przemysłu materiałów budowlanych i sprzętu budowlanego	www.aimcc.org
Union nationale des Industries de carrières et matériaux de construction (UNICEM)	Krajowy związek kamieniołomów i materiałów budowlanych	www.unicem.fr
Syndicat des Industries françaises du fibres-ciment (SIFF)	Syndykat przemysłu włókno-cementowego	www.fibres-ciment.fr
Syndicat français de l'industrie cimentière	Francuski syndykat producentów cementu	www.infociments.fr
Fédération Française des	Francuska federacja	www.fft.org

Tuiles et Briques	producentów dachówek i cegły	
Fédération des Chambres syndicales de l'industrie du verre	Federacja izb związkowych przemysłu szklanego	www.fedeverre.fr

PRZEMYSŁ CHEMICZNY, FARMACEUTYCZNY, PRZEMYSŁ KOSMETYCZNY

Union française du Commerce chimique (UFCC)	Francuski związek handlu produktami chemicznymi	www.ufcc.fr
Fédération des Industries des peintures, encres, couleurs, colles et adhésifs (FIPEC)	Federacja producentów farb, atramentów, barwników i klejów	www.fipec.org
Les entreprises du Médicament (LEEM)	Przedsiębiorstwa produkujące leki	www.leem.org
Syndicat de l'Industrie du médicament vétérinaire et réactifs (SIMV)	Syndykat producentów leków weterynaryjnych i odczynników	www.simv.org
Fédération des Entreprises de la Beauté (FEBEA)	Federacja firm kosmetycznych	www.febea.fr

TWORZYWA SZTUCZNE I KAUCZUK

Fédération de la Plasturgie	Federacja przetwórstwa tworzyw sztucznych	www.laplasturgie.fr
Chambre syndicale des Emballages en matière plastique (CSEMP)	Izba związkowa producentów opakowań z tworzyw sztucznych	www.elipso.org
Groupement de la Plasturgie industrielle et des Composites (GPIC)	Stowarzyszenie przetwórstwa przemysłowego tworzyw sztucznych i kompozytów	www.gpic.fr

Union des syndicats des PME du caoutchouc et de la plasturgie (UCAPLAST)	Związek syndykatów małych i średnich przedsiębiorstw przetwórstwa tworzyw sztucznych i kauczuku	www.ucaplast.fr
--	---	--

BUDOWNICTWO, INŻYNIERIA LĄDOWA I WODNA

Fédération française du Bâtiment (FFB)	Francuska federacja budownictwa	www.ffbatiment.fr
Union des Industries et Entreprises de l'eau et de l'environnement (UIE)	Związek producentów i przedsiębiorstw związanych w swojej działalności z obiegiem wody i ochroną środowiska	www.french-water.com
Fédération française des Négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisation (FNAS)	Francuska federacja handlu urządzeniami sanitarnymi, systemami grzewczymi, klimatyzacją, sieciami kanalizacji	www.fnas.fr
Syndicat national des Fabricants de composants et systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaires (COCHEBAT)	Krajowy syndykat producentów elementów składowych i zintegrowanych systemów grzewczych, chłodzenia pomieszczeń mieszkalnych i sanitariatów	www.cochebat.org
Syndicats des équipements pour Construction, Infrastructures, Sidérurgie, Manutention (CISMA)	Syndykaty producentów sprzętu budowlanego, metalurgicznego i logistyki	www.cisma.fr

OCHRONA ŚRODOWISKA

Fédération de la Récupération, du Recyclage et de la Valorisation (FEDEREC)	Federacja odzyskiwania, recyklingu i waloryzacji odpadów	www.federec.org
Syndicat des Énergies Renouvelables	Syndykat przedsiębiorstw związanych z odnawialnymi źródłami energii	www.enr.fr

Syndicat National des concepteurs et constructeurs des Industries du Déchet et de l'Environnement	Krajowy syndykat przedsiębiorstw ochrony środowiska i usuwania odpadów	www.snide.fr
---	--	--------------

WYROBY RÓŻNE

Fédération française des entreprises de gros, d'importation, d'exportation, en chaussures, jouets, textiles (FCJT)	Francuska federacja przedsiębiorstw zajmujących się handlem hurtowym, importem, eksportem butów, zabawek, tekstyliów	www.fcjt.org
Syndicat français de la Literie	Syndykat francuski producentów wyposażenia sypialni (meble sypialniane, materace, pościel, etc.)	www.belle-literie.com
Fédération française de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Cadeaux, Diamants, Pierres et perles et activités qui s'y attachent	Francuska federacja jubilerstwa (również z wykorzystaniem diamentów, kamieni szlachetnych i pereł) i złotnictwa	www.bjop-France.com
Union nationale des Industries du bricolage et des activités manuelles de loisirs (UNIBAL)	Krajowy związek producentów materiałów do majsterkowania	www.unibal.org
Syndicat des Producteurs de cadeaux d'affaires et d'objets publicitaires (SYPROCAF)	Syndykat producentów upominków biznesowych i gadżetów reklamowych	www.syprocaf.fr
Fédération française des Industries jouet-puériculture (FJP)	Francuska federacja producentów zabawek edukacyjnych	www.fjp.fr
Fédération des Industries nautiques	Federacja producentów sprzętu do sportów wodnych	www.industriesnautiques.fr
Fédération française des Industries du sport et des loisirs (FIFAS)	Francuska federacja producentów odzieży sportowej i sprzętu sportowego	www.fifas.com