

Polsko-francuska wymiana handlowa

Łączna podmiotów z udziałem kapitału francuskiego działających w Polsce



Struktura wymiany handlowej z Francją (mld zł)



Użytki dostarczone do Francji w 2014 r. wg klasyfikacji EBOPS (miliard w zł)

Transport lotniczy	126
Transport samochodowy	2280
Usługi budowlane	330
Usługi finansowe	301
Usługi telekomunikacyjne	620
Usługi badawczo-rozwojowe	180
Usługi architektoniczne i pozostałe usługi techniczne	2859
Użytki odpadów, usługi różnicze i wyrobki	36

Termin: 11.12.2017

Miejsce: Centrum Giełdowe, Książęca 4, Warszawa

Udział:

595 zł +VAT/os

545 zł + VAT/os = 2 osoby

495 zł+ VAT/os = 3 osoby

Prelegent: GIDE LOYRETTE NOUEL

GIDE
GIDE LOYRETTE NOUEL

Pozyskiwanie kontrahentów z Francji; zawieranie nowych umów, oddziały, delegowanie, prawo konkurencji



Pozyskiwanie nowych kontrahentów z FRANCJI - export, import, delegowanie



Mecenas Joanna Naumowicz

GIDE LOYRETTE NOUËL Adwokat wpisany na listę Izby Adwokackiej w Paryżu oraz w Warszawie. Specialized in corporate law issues, restructuring, as well as M&A and cross-border transactions, in particular in Eastern Europe and France, in the following sectors: Environment, Waste & Water, Retail & Distribution, Banking. Dealing with French and Polish law; advising on investments in Western Africa, under OHADA law. **Poprzednio** : **Ernst & Young, Clifford Chance LLP** Wykształcenie : **Paris Bar School**

GIDE LOYRETTE NOUËL -

Najlepsza Kancelaria Prawna Francji w 2017 r. Kancelaria ma swoje biura na całym świecie. W rankingach publikowanych na łamach największych polskich dzienników, takich

GIDE
GIDE LOYRETTE NOUËL

11.12.2017

Miejsce i Czas

Centrum Giełdowe, Warszawa,
Książęca 4

9.30 -18.45 (13.30 lunch)

jak *Rzeczpospolita* czy *Dziennik Gazeta Prawna*, kancelaria Gide jest zawsze przedstawiana jako jedna z wiodących firm prawniczych w Polsce a eksperci są także rekomendowani w międzynarodowych zestawieniach, między innymi w *Legal 500 EMEA*, *Chambers Europe* i *IFLR1*

Pozyskiwanie kontrahentów - wsparcie instytucjonalne polsko-francuskiej współpracy gospodarczej

1. Swoboda przedsiębiorczości wewnątrz Unii Europejskiej

2. Prawo umów we Francji

- Zawarcie umowy (negocjacje, umowa przedwstępna);
- Oświadczenia woli (obowiązki informacyjne, wady oświadczenia woli);
- Klauzule umowne:
- klauzule o odpowiedzialności (w szczególności odszkodowawczej),
- klauzule gwarancyjne,
- klauzule szczególne na wypadek określonych zdarzeń (np. siła wyższa),
- klauzule dotyczące sporów:
- prorogacyjne,
- arbitrażowe,
- mediacyjne
- Sankcje w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy;
- Sankcje za nagłe zerwanie utrwalonych stosunków handlowych;

3. Umowy szczególne

- Umowa sprzedaży,
- **Zawarcie umowy**
- Wykonanie umowy:
- dostarczenie przedmiotu świadczenia
- przeniesienie prawa własności
- przejście ryzyka
- zapłata
- **Umowy dystrybucyjne**
- Rodzaje umów: umowa dystrybucji z wyłącznością
- umowa dystrybucji selektywnej
- Obowiązki dostawcy (producenta): obowiązek dostawy, wspierania, kontroli
- **Obowiązki dystrybutora:** (zobowiązanie do zakupu

Dla kogo?

- właściciele,
- prezesi
- działy prawne
- pioniry ds rozwoju

Opis i Zgłoszenie

Zastosowanie

- Akcje przedsięwzięczone i promocyjne
- Kampanie promocyjno-marketingowe
- sprzedaż zdalna i umawianie spotkań
- Cross Selling i Zwiększanie zysków na dotychczasowych klientach

Dlaczego warto ?

- Dotarcie do nowych rynków zbytu i jednego z największych UE
- Pozyskanie nowych kontrahentów

Korzyści

Przybliżenie istotnych w zagadnień dotyczących współpracy z kontrahentami z Francji. Sporządzania umów, zabezpieczania swoich interesów. Wskazane zostaną najważniejsze i optymalne czynniki wpływające na prawidłowe prowadzenie działalności gospodarczej na rynku Niemieckim . Know-How

minimalnej ilości produktów, zakaz konkurencji)

4. Prawo ochrony konsumentów: klauzule abuzywne, sprzedaż na odległość itd.

- Definicja konsumenta: osoba fizyczna (w tym także osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą), która dokonuje czynności w zakresie wykraczającym poza swoją profesję.
- Szczególne zasady zawierania umów konsumenckich:
- obowiązki informacyjne,
- obowiązek dostawy,
- wymóg jasności i czytelności klauzul umownych;
- Klauzule abuzywne

5. Prawo konkurencji

1. Porozumienia ograniczające konkurencję
2. Nadużycie pozycji dominującej
3. Nadużycie zależności gospodarczej
4. Sprzedaż po cenach niesprawiedliwie niskich

13.00-13.40 lunch

6. Tworzenie we Francji jednoosobowej działalności gospodarczej

- Procedura
- podatki

7. Tworzenie we Francji oddziału spółki zagranicznej

- Procedura
- podatki

8. Rodzaje spółek we Francji i występujące w nich organy zarządzające

- SARL
- SA
- SAS

9. Delegowanie pracowników do Francji

- Ustawodawstwo w zakresie prawa pracy
- Formy delegowania
- Formalności

pozwoleń dokonać oceny polityki handlowej konkurentów, dostawców i klientów

Delegowanie 2018

We Francji pracownicy delegowani od lat oskarżani są o powodowanie „dumpingu socjalnego”. Obecnie pracownicy tacy opłacani muszą być tak samo jak miejscowi. Ich pracodawcy płacą jednak składki socjalne w krajach ich pochodzenia. Według raportu francuskich senatorów dzięki różnicom w tych składkach przedsiębiorstwo budowlane zmniejsza koszty o 30 proc., zatrudniając Polaków zamiast Francuzów

- Prawa pracowników delegowanych
- Kontrola
- Sankcje
- Ustawodawstwo w zakresie ubezpieczeń społecznych
- Uregulowania unijne
- Formalności

10. System sądownictwa , wykonywanie wyroków , odzyskiwanie należności

11. Pytania, Kazusy , konsultacje indywidualne

18.45 Zakończenie

©EDUCATION-FIRST
Pytania i Zgłoszenia

22...644..18..35
662..071...646

Polceamy

Pozyskiwanie Kontrahentów z
Niemiec 27.11.2017