

Francja czeka na inwestorów

Eksport Nasze firmy nie są aktywne na francuskim rynku, a warto tam być



Rafał Fabisiak

r.fabisiak@pb.pl ☎ 22-333-99-32

Na koniec 2011 r. we Francji działało 69 polskich spółek, które generowały 300 mln EUR obrotów – podaje GUS.

– Polskie firmy najczęściej rozpoczynają swoją obecność we Francji od eksportu – mówiła Nadia Bouacid, dyrektor centrum rozwoju biznesu z Francuskiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

W trakcie majowej konferencji o inwestowaniu we

Francji, współorganizowanej przez kancelarię Wardyński i Wspólnicy, Pierre Buhler, ambasador Francji w Polsce, przekonywał, że warto spojrzeć na ten kraj nie tylko z punktu widzenia eksportu, ale również jak na miejsce warte inwestycji.

Nowe technologie

Wśród najatrakcyjniejszych branż we Francji wymieniał przede wszystkim sektor nowoczesnych technologii oraz IT. Kraj przeznaczy 450 mln EUR na rozwój technologii cyfrowych, z czego 300 mln EUR ma przypaść małym i średnim przedsiębiorcom.

Inwestorów powinny zachęcić też ostatnie zmiany w podatkach – przekonywał ambasador. Chodzi o CICE, czyli ulgę podatkową na konkurencyjność i zatrudnienie wprowadzoną przez tzw. pakt wzrostu (ma przynieść francuskim przedsiębiorstwom 20 mld EUR oszczędności w 2014 r.), a także CIR – ulga podatkowa na działalność badawczo-rozwojową.

Obiad zamiast upominku

– Firmy, które chcą spróbować swoich sił we Francji, muszą pamiętać o tym, że jest to duży i rozwinięty rynek z silną konkurencją, zarówno krajową, jak i międzynarodową. We Francji

obowiązują też wysokie standardy i normy krajowe. Zdarza się, że francuskim firmom nie wystarczy spełnienie unijnych norm, dlatego warto poszukać na rynku dodatkowych certyfikatów potwierdzających jakość produktów – radziła Nadia Bouacid.

Trzeba też przygotować spójną strategię obecności we Francji – czego polskie firmy często nie robią. Na ich stronach brakuje też informacji w języku francuskim – wielu tamtejszych przedsiębiorców nie mówi po angielsku. Padło też kilka rad związanych z francuską kulturą. Lepiej nie umawiać spotkań na poniedziałek rano lub

w piątek po południu. Poza tym Francuzi cenią sobie punktualność, a zamiast upominków od kontrahenta wolą być zaproszeni na obiad.

Wysokie koszty pracy

Francuski rynek pracy nieco różni się od polskiego. Kluczową rolę odgrywają tam układy zbiorowe. Pracowników zatrudnia się głównie na umowy na czas nieokreślony (te nie muszą być zawierane w formie pisemnej) lub na umowy na czas określony. Koszt ubezpieczenia społecznego jest wyższy niż w Polsce – po stronie pracodawcy wynosi 43 proc. wynagrodzenia brutto pracownika,

a po stronie zatrudnionego – 23 proc. wynagrodzenia. Oczywiście firma może oddelegować do Francji pracownika z Polski na 24 miesiące – wówczas będzie podlegał polskiej składce. Można go wysłać ponownie na kolejne 24 miesiące, ale zgodnie z przepisami taka osoba musi najpierw wrócić na dwa miesiące do Polski.

Monika Kaczorek, partner w firmie Mazars, tłumaczyła, że system dokumentacji księgowej jest mniej skomplikowany niż w Polsce, a z francuską kontrolą skarbową można negocjować. Podkreślała również, że w wielu przypadkach we Francji szybciej można odliczyć koszty.