

Z Martą Bledniak adwokatem przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie, zagranicznym prawnikiem przy OIRP we Wrocławiu i w Monachium, rozmawia Ryszard Żabiński



Marta Bledniak adwokat przy Okręgowej Izbie Adwokackiej w Tuluzie, zagraniczny prawnik przy OIRP we Wrocławiu i w Monachium fot. mat. prasowe

Jak rozwija się współpraca pomiędzy polskimi

i francuskimi firmami? Czy ma Pani więcej klientów niż dawniej?

Większość firm, które obsługuję zaliczamy do sektora MSP. Są to głównie polskie firmy działające na francuskim rynku w roli podwykonawców. Jeszcze przed kilkoma laty delegowały one do Francji w większości wykwalifikowanych pracowników fizycznych murarzy, ślusarzy, na których było ogromne zapotrzebowanie. W czasach pandemii jest coraz większy popyt na wysoko kwalifikowane usługi np. informatyków, programistów. Pracują oni, często zdalnie, w polskich firmach IT, działających na francuskim rynku w roli podwykonawców. Pandemia spowodowała również szybki rozwój sprzedaży online, oraz działalności gospodarczej z wykorzystaniem rozwiązań informatycznych w chmurze obliczeniowej. Wcześniej, wejście na francuski rynek wiązało się z budową tradycyjnych kanałów dystrybucji, teraz w znacznej mierze są one zastępowane przez sprzedaż online. Takich klientów mam coraz więcej.

Czy polskim przedsiębiorcom łatwiej jest teraz działać na francuskim rynku?

To zależy od branży. Np. w sektorze materiałów budowlanych z drewna, dość łatwo, bo na takie wyroby jest duże zapotrzebowanie. Ale już w obszarze produktów luksusowych znacznie trudniej. Żeby zaistnieć trzeba wejść w niszę np. produktów kosmetycznych produkowanych w oparciu o ekologiczne technologie. Polskie firmy, zdobywające francuskie rynki, mają dobrze rozwiniętą obsługę prawną, marketingową, finansową. Tylko w ten sposób można na nich zaistnieć.

Najwięcej ma Pani chyba pracy w obszarze

pracowników delegowanych przez polskie firmy do pracy we Francji?

Delegowanie obejmuje jedną trzecią mojej działalności. Połowa, to klasyczne doradztwo gospodarcze, czyli bieżąca obsługa polskich firm otwierających swoje filie we Francji: kontrakty, prawo handlowe, prawo spółek a także zagadnienia związane z prawem pracy, reprezentacja przedsiębiorców w sprawach sądowych, wsparcie w razie kontroli Inspekcji pracy i URSSAF. Często zwracają się do mnie przedsiębiorcy o pomoc w przypadku likwidacji lub upadłości ich zlecniodawców. Często zapominają, że umowa podwykonawcza powinna być oparta o francuskie przepisy o umowie podwykonawczej, gdyż w takich wypadkach gwarantuje to im wypłatę ze strony inwestora, czy banku.

Oдноśnie prawa pracy, we Francji jest ono skomplikowane, wymaga ciągłego śledzenia ustawodawstwa. Jest przychylne dla pracownika, jego zwolnienie bywa dla pracodawcy kosztowne. Dla przykładu, nawet jeśli pracodawca dogada się w tej sprawie z pracownikiem, to jeszcze takie polubowne załatwienie sprawy musi uzyskać homologację ze strony inspekcji pracy.

Jak bardzo pandemia skomplikowała Pani pracę?

Obsługuję francuskie, polskie i niemieckie przedsiębiorstwa w szerokim zakresie korzystając z rozwiązań chmurowych, wykorzystując kanały online, platformy sądowe RPVA, które działają znakomicie. Pandemia tylko przyspieszyła te procesy. W tym sensie więc nie odczułam negatywnie ograniczeń związanych z pandemią.