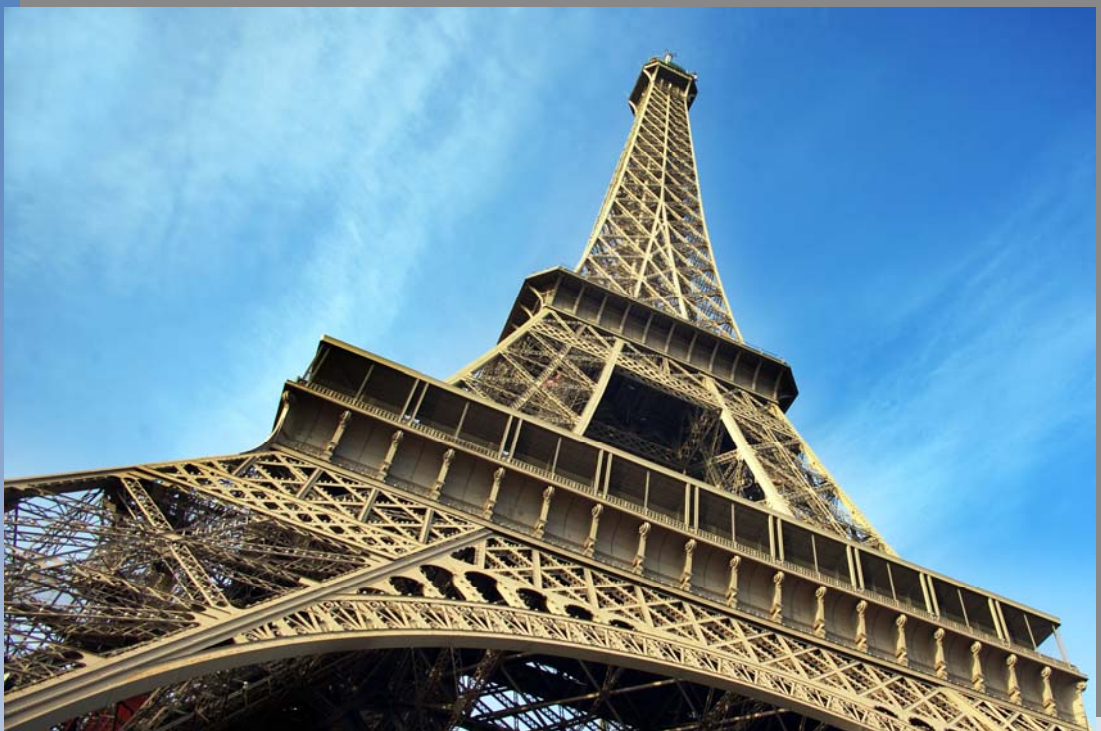


Erfolgreiche Abwicklung von Geschäften in Frankreich



©ThorstenSchmitt-fotolia.com

 **eictrier**

IHK | HWK Europa- und
Innovationscentre

IHK Trier



**Handwerkskammer
Trier**



Frankreich ist Deutschlands wichtigster Absatzmarkt in Europa und rangiert auf der weltweiten Rangliste der deutschen Handelspartner auf Platz zwei. Der französische Markt bietet mit seinem umfangreichen Geschäftspotenzial direkt vor der Haustür auch kleinen und mittelständischen Unternehmen viel versprechende Geschäftschancen.

Die rechtsgeschäftliche Gestaltung von Transaktionen wie zum Beispiel Kaufgeschäften erfolgt in Frankreich auf Grundlage des Code Civil sowie des Code de Commerce. Zudem spielt die Rechtsprechung in Frankreich eine nicht zu unterschätzende Rolle. Nur bei grenzüberschreitenden Geschäften kann zwischen Geschäftsleuten im Wege der Rechtswahlklausel das auf den Vertrag anwendbare Recht frei gewählt werden. Sollen jedoch Geschäfte über eine französische Niederlassung direkt mit den Kunden vor Ort abgewickelt werden, so kommen zwingend der französische Code Civil und der Code de Commerce zur Anwendung.

Der vorliegende Leitfaden gibt einen Einblick in die rechtlichen Grundlagen für die Abwicklung von Kaufgeschäften in Frankreich und stellt die wesentlichen kaufvertraglichen Regelungsinhalte vor.

Die nachfolgend aufgeführten Informationen ersetzen keinesfalls eine rechtliche Beratung. Für die umsichtige Gestaltung individueller Um sich bei Kaufgeschäften in Frankreich im Rahmen der Gesetzmäßigkeit zu bewegen und kostspielige Fehler zu vermeiden, ist eine gute Vorbereitung sowie eine umsichtige

Gestaltung der vertraglichen Regelungsinhalte ein Muss. Denn trotz umfangreicher Harmonisierungsfortschritte im EU-Binnenmarkt gibt es noch immer Unterschiede zwischen den 28 einzelstaatlichen Rechtsordnungen in der EU. So ist beispielsweise in Frankreich die deutsche Regelung zum kaufmännischen Bestätigungsschreiben nicht anwendbar und Haftungsbeschränkungen auch im B2B-Geschäft sind in der Grande Nation strikter geregelt als in Deutschland. Zudem kennt der französische Code Civil auch im Vergleich zum BGB hinsichtlich des Eigentumsübergangs bei Kaufgeschäften eine abweichende Regelung. Denn während in Frankreich das Eigentum an einer Kaufsache bereits bei Vertragsabschluss übergeht, ist dies nach deutschem Recht erst bei der Übergabe der Kaufsache der Fall.

vertragsrechtlicher Einzelfragen ist eine fachkundige anwaltliche Beratung empfehlenswert.

Dieser Leitfaden wurde mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit der Informationen übernimmt die EIC Trier GmbH jedoch keine Gewähr. Für Verbesserungsvorschläge, sachliche Hinweise und Anregungen sind wir jederzeit dankbar. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an die EIC Trier GmbH, Christina Grewe, Geschäftsführerin, Tel: 06 51/ 97 567-11, E-Mail: grewe@eic-trier.de.

1. Zustandekommen von Verträgen

Regelungen zur Entstehung und zur Abwicklung von Kaufgeschäften sind im

französischen Code Civil enthalten. Der französische Code de Commerce umfasst Bestimmungen über Handelsgeschäfte und regelt Rechtsbeziehungen zwischen Kaufleuten. Darüber hinaus kommt in Frankreich auch der Rechtsprechung (Richterrecht) eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu. Informationen zu den gesetzlichen Regelungen sind im Internet in französischer Sprache kostenfrei zugänglich unter <http://legifrance.gouv.fr>.

Geschäfte kommen in Frankreich im Unterschied zu Deutschland in Anlehnung an das Konsensprinzip zu Stande. D. h. unabhängig vom Zeitpunkt der Warenübergabe geht das Eigentum an der Kaufsache bereits beim Vertragsabschluss auf den Käufer über. Ausnahmen gelten bei Gattungssachen. In Deutschland hingegen erfolgt der Geschäftsabschluss auf Grundlage des Trennungs- und Abstraktionsprinzips. Hierbei geht das Eigentum erst bei der Übergabe der Kaufsache auf den Käufer über. Die in Deutschland angewandte Unterscheidung zwischen schuldrechtlichem Verpflichtungsgeschäft und dinglichem Verfügungsgeschäft ist in Frankreich unbekannt. Folglich kommt es in Frankreich bei der Nichtigkeit eines Vertrages zur sofortigen Rückabwicklung des Vertrages.



©Reicher-fotolia.com

Voraussetzungen für einen wirksamen Geschäftsabschluss in Frankreich sind die Geschäftsfähigkeit beider Parteien, eine

wirksame Annahmeerklärung des Käufers, ein bestimmbarer Kaufgegenstand bzw. eine bestimmbare Leistung sowie ein wirksamer Rechtsgrund.

Der Code Civil kennt Einreden wegen Willensmängeln. Grundsätzlich gilt, dass dem gutgläubigen Vertragspartner gegenüber für das Erfüllungsinteresse einzustehen ist. Der Code Civil differenziert zwischen Einreden wegen:

- Irrtum (erreur)- nur durchsetzbar, sofern der Irrtum beachtlich ist und er die Substanz des Vertragsgegenstandes betrifft
- Drohung (violence)
- Arglistischer Täuschung (dol)
- Sittenwidrigkeit (atteinte aux bonnes moeurs)
- Mangelnder Geschäftsfähigkeit (incapacité)

2. Wesentliche kaufvertragliche Regelungsinhalte

Ein Kaufvertrag kommt in Frankreich durch ein wirksames Angebot und eine wirksame Annahme zustande. Der Kaufvertrag unterliegt grundsätzlich keinem besonderen Form Erfordernis. Die Schriftform ist jedoch aus Nachweis Gesichtspunkten empfehlenswert.

Zu den wesentlichen vertraglichen Regelungsinhalten zählen die Angaben zu den Vertragsparteien, die handelsübliche Bezeichnung der Ware oder Dienstleistung, die Nennung des Preises, des Liefertermins sowie der Fälligkeit der Zahlung.

Darüber hinaus kommt es unter Geschäftsleuten oftmals zur Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen oder auch Haftungsfreizeichnungen, deren Wirksamkeit die Schriftform voraussetzt. Allgemeingültige Regelungen können auch in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart werden. Haftungsfreizeichnungen oder sehr weitgehende Haftungsbeschränkungen sollten

jedoch besser individualvertraglich vereinbart werden. Hierbei gilt es in Frankreich allerdings zu beachten, dass Haftungsbeschränkungen auch im B2B-Geschäft ohnehin nur unter Geschäftsleuten derselben Branche/ Fachrichtung und unter sehr engen Voraussetzungen möglich sind. In allen anderen Fällen sieht der französische Gesetzgeber keine Möglichkeit zur Einschränkung der gesetzlichen Gewährleistung vor. Im Streitfall müssen die Haftungsbeschränkungsklauseln in Frankreich einer strengen gerichtlichen Prüfung standhalten.

In einigen Fallkonstellationen kann es zudem hilfreich sein, bei Auftreten von Pflichtverletzungen der Vertragsparteien Vertragsstrafen vorzusehen.

Da in Frankreich anders als in Deutschland bei Nichterfüllung die Möglichkeit zum Vertragsrücktritt grundsätzlich nur im Wege einer Gerichtsentscheidung beigeführt werden kann, ist es ratsam, im Vertrag eine sog. „clause résolutoire“ aufzunehmen. Dies ermöglicht dem Verkäufer bei Nichterfüllung auch ohne eine Gerichtsentscheidung vom Vertrag zurückzutreten.

Ein Hinweis zu der Höhe der Verzugszinsen, die bei Zahlungsverzug des Käufers anfallen, kann ebenfalls in den Kaufvertrag oder die AGB aufgenommen werden. Die Höhe des Zinssatzes kann unter Kaufleuten grundsätzlich frei vereinbart werden. Bei Verbrauchergeschäften fallen Verzugszinsen ab dem 3. Monat nach Erhalt der Ware an.

Eine Vereinbarung zur Kosten- und Gefahrtragung von Lieferungen ist grundsätzlich empfehlenswert. Hierbei ist auch im Inlandsgeschäft die Verwendung der INCOTERMS®, die für alle Transportarten eine passende Klausel mit rechtsverbindlicher Aussage zu den jeweiligen Rechten und Pflichten der Vertragsparteien zur Verfügung stellen, ratsam. Die Textfassung der INCOTERMS® 2010 ist erhältlich über:

ICC Deutschland e. V.
Internationale Handelskammer,
Marketing/ Vertrieb der ICC-Publikationen,
Tel.: 030/ 200 73 63 00,
E-Mail: bestellung@icc-deutschland.de,
Internet: www.icc-deutschland.de.



©iQconcept-fotolia.com

Eine sog. Erfüllungsortvereinbarung am Sitz des Verkäufers bewirkt, dass die Zahlungsverpflichtung des Kunden erst dann erfüllt ist, wenn das Geld auf dem Konto des Verkäufers auch tatsächlich eingegangen ist oder bei Scheckzahlung der Scheck auch tatsächlich beim Verkäufer angekommen ist.

Eine Eigentumsvorbehaltsklausel sollte grundsätzlich auch Vertragsbestandteil werden. Jedoch ist hierbei zu beachten, dass der französische Eigentumsvorbehalt nicht genauso weit gefasst ist wie in Deutschland (siehe hierzu auch Pkt. 6).

Bei Werkverträgen und Bauverträgen sind weitere Vorgaben und Regelungsinhalte zu berücksichtigen.

Bei grenzüberschreitenden Geschäften sollte eine Klausel zum anwendbaren Recht und zum Gerichtsstand keinesfalls fehlen. Bei Geschäften mit Ländern außerhalb der EU ist zudem oftmals die Verwendung einer Schiedsklausel ratsam. Informationen zur rechtgeschäftlichen Abwicklung von grenzüberschreitenden Transaktionen finden sich in dem Leitfaden der EIC Trier GmbH zum Thema „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“, der im Internet unter www.eic-trier.de abrufbar ist.

3. Mängelgewährleistung und Haftung des Verkäufers

Der französische Code Civil unterscheidet grundsätzlich zwischen Nichterfüllung und Gewährleistung bei versteckten Mängeln der Kaufsache (*vices cachés*). So begründen erkennbare Mängel keinen Gewährleistungsanspruch, sondern fallen unter den Tatbestand der Nichterfüllung (*non exécution*), d.h. Lieferung einer nicht vertragskonformen Ware oder Verzug. Die Abgrenzung zwischen Sachmangel und fehlender im Vertrag zugesicherte Eigenschaft ist zuweilen problematisch. Die endgültige Zuordnung obliegt dem Richter.

Der französische Code Civil sieht eine unverzügliche Untersuchung der Kaufsache und eine sofortige Mängelrüge hinsichtlich offensichtlicher Mängel (*vices apparentes*) vor. Die Untersuchungspflicht unterliegt unterschiedlichen Vorgaben, je nachdem ob es sich um gewerbliche oder private Käufer handelt. Bei privaten Käufern reicht eine äußerliche Prüfung, gewerbliche Käufer müssen die Kaufsache einer eingehenden Prüfung unterziehen.

Als Rechtsbehelfe bei Nichterfüllung stehen dem Käufer die Übereignung einer mangelfreien Sache oder der Vertragsrücktritt zur Verfügung. Da in Frankreich anders als in Deutschland bei Nichterfüllung die Möglichkeit zum Vertragsrücktritt grundsätzlich nur im Wege einer Gerichtsentscheidung beigeführt werden kann, ist es ratsam, im Vertrag eine sog. „*clause résolutoire*“ aufzunehmen. Dies ermöglicht dem Verkäufer bei Nichterfüllung auch ohne eine Gerichtsentscheidung vom Vertrag zurückzutreten. In Abhängigkeit des jeweiligen Einzelfalls kann als Rechtsbehelf ggf. auch ein Schadensersatzanspruch geltend gemacht werden (z. B. bei Lieferverzug). Wurde im Kaufvertrag oder den AGB eine Klausel zur Vertragsstrafe wirksam vereinbart, kann diese ebenfalls geltend gemacht werden.

Die Regelungsinhalte des französischen Gewährleistungsrechts (*garantie légale des vices cachés*) beziehen sich ausschließlich auf verborgene Mängel. Die Definition der sog. „*vices cachés*“ im Rahmen der Gewährleistungshaftung setzt verborgene Mängel voraus, die bei Vertragsabschluss bzw. bei

Lieferung vorhanden und erst später, insbesondere bei Gebrauch, erkennbar sind. Der versteckte Mangel muss derart erheblich sein, dass er die übliche Nutzung der Kaufsache unmöglich macht oder zumindest erheblich einschränkt. Hierbei handelt es sich immer um objektive Verwendungskriterien für einen durchschnittlichen Käufer.

Als Rechtsbehelfe stehen dem Käufer grundsätzlich wahlweise die Wandlung (action rehibitoire) oder die Minderung (action estimatoire) zur Verfügung. Dieses Wahlrecht besteht jedoch nicht für teilbare Sachen, die in Teillieferungen geliefert werden. Ist dem Verkäufer Bösgläubigkeit nachzuweisen, hat der Käufer zudem Anspruch auf Schadensersatz. Anders als in Deutschland sieht der französische Gesetzgeber im B2B-Geschäft allerdings keinen Anspruch auf Beseitigung des Mangels oder auf Ersatzlieferung vor.

Die Rechtsbehelfe aufgrund von versteckten Mängeln müssen innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren nach Feststellung des Mangels zwingend gerichtlich geltend gemacht werden.



©pitels-fotolia.com

Die gesetzliche Verjährungsfrist für Ansprüche des Verkäufers auf Zahlung des Kaufpreises durch den Käufer (Nichtkaufmann) liegt bei zwei Jahren. Unter Nichtkaufleuten gilt eine Verjährungsfrist von 30 Jahren. Ansprüche

aus Verkäufen unter Kaufleuten verjähren nach 10 Jahren.

Die Verwendung von Haftungsbeschränkungsklauseln ist in Frankreich strenger geregelt als in Deutschland. So darf die gesetzliche Gewährleistung nur im B2B-Geschäft und ausschließlich unter Geschäftsleuten derselben Branche/ Fachrichtung sowie unter sehr engen Voraussetzungen eingeschränkt werden. In allen anderen Fällen sieht der französische Gesetzgeber keine Möglichkeit zur Einschränkung der gesetzlichen Gewährleistung vor. Im Streitfall müssen die Haftungsbeschränkungsklauseln in Frankreich einer strengen gerichtlichen Prüfung standhalten.

4. Verbrauchergeschäfte in Frankreich

Mit Umsetzung der EG-Richtlinie Nr. 44 vom 25. Mai 1999 im Februar 2005 sind in Frankreich die Gewährleistungsrechte von Verbrauchern gestärkt worden. Grundsätzlich gilt beim Verbrauchsgüterkauf, dass die Ware die vertraglichen Zusicherungen aufweisen und für die gewöhnliche Verwendung geeignet sein muss. Als Rechtsbehelfe bei Lieferung einer nicht vertragskonformen oder für den gewöhnlichen Gebrauch ungeeigneten Sache stehen dem Verbraucher Reparatur oder Ersatzlieferung zur Verfügung. Der Verkäufer hat wiederum das Recht, die vom Käufer geforderte Nacherfüllung zu verweigern, sofern diese mit unverhältnismäßigem finanziellem Aufwand verbunden ist. Weitere Rechtsbehelfe des Verbrauchers sind Wandlung, Minderung oder Schadensersatz. Diese Rechtsbehelfe kann

der Verbraucher innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren nach Lieferung der Kaufsache in Anspruch nehmen. Darüber hinaus kann sich der Verbraucher auf die allgemeinen gesetzlichen Ansprüche berufen.

5. Besonderheiten bei der Nutzung von AGB

AGB sind von einer Vertragspartei vorformulierte Vertragsbedingungen, die für eine Vielzahl von Verträgen anwendbar sind. In Anlehnung an die vom Code Civil grundsätzlich geforderte übereinstimmende Willenserklärung beim Zustandekommen von Verträgen gelten für den wirksamen Einbezug von AGB in Kaufverträge in Frankreich striktere Regeln als in Deutschland. Die einem Geschäft zu Grunde liegenden AGB müssen entweder bekannt sein (bei längeren Geschäftsbeziehungen) oder die AGB sind dem Geschäftspartner physisch zu übermitteln, so dass dieser die Möglichkeit erhält, den vollständigen AGB-Text bis zum Vertragsschluss zur Kenntnis zu nehmen. Anders als in Deutschland reicht in Frankreich der bloße Hinweis auf die Geltung der AGB auf den Geschäftspapieren definitiv nicht aus. Zu unterstellen, dass der Vertragspartner mit der Verwendung branchenüblicher AGB hätte rechnen müssen, ist nach den Regeln des Code Civil ebenfalls nicht zulässig. Die Annahme der AGB durch den Käufer kann aus Sicht des französischen Gesetzgebers ausdrücklich aber auch stillschweigend erfolgen: Beispielweise wenn der Vertragspartner im

B2B-Geschäft nach Übermittlung der AGB im Zuge des Geschäftsabschlusses diesen nicht widerspricht, die Ware annimmt und bezahlt.

AGB, die dem Geschäftspartner erst im Nachgang zum Geschäftsabschluss beispielsweise zum Zeitpunkt der Anlieferung oder der Rechnungsstellung zugesandt werden, werden unter keinen Umständen Vertragsbestandteil. Aus Gründen der Nachweisbarkeit wäre eine schriftliche Bestätigung, die das vorbehaltlose Einverständnis des Geschäftspartners hinsichtlich der Geltung der AGB zum Ausdruck bringt, zwar ideal. Dies ist jedoch in der Praxis oftmals nicht darstellbar.

Zur Unterstreichung der übereinstimmenden Willenserklärung ist der handschriftliche Zusatz „lu et approuvé“ häufig in der französischen Geschäftspraxis anzutreffen. Zudem ist es ratsam wichtige Passagen fett zu drucken. Dies gilt zwingend für die Eigentumsvorbehaltsklausel.

Die AGB müssen in eine Sprache übersetzt werden, derer der Geschäftspartner mächtig ist: im Binnengeschäft heißt das auf Französisch und im grenzüberschreitenden Geschäft in einer Sprache, die der Vertragspartner versteht, also die Muttersprache oder die Verhandlungs- bzw. Korrespondenzsprache.

Sich widersprechende AGB heben sich aus Sicht des französischen Gesetzgebers grundsätzlich auf. In diesem Fall kommen dann die allgemeinen gesetzlichen Normen zur Anwendung.

Bei der Verwendung von AGB im B2B-Geschäft sind - allerdings mit einigen Ein-

schränkungen - auch vertragliche Haftungsbeschränkungen zulässig. Hierbei gilt es in Frankreich allerdings zu beachten, dass Haftungsbeschränkungen auch im B2B-Geschäft nur unter Geschäftsleuten derselben Branche/ Fachrichtung und unter sehr engen Voraussetzungen möglich sind. In allen anderen Fällen sieht der französische Gesetzgeber keine Möglichkeit zur Einschränkung der gesetzlichen Gewährleistung vor. Im Streitfall müssen die Haftungsbeschränkungsklauseln in Frankreich einer strengen gerichtlichen Prüfung standhalten.

Eine Inhaltskontrolle der AGB wie im deutsche Recht sieht der Gesetzgeber in Frankreich nicht vor. In Deutschland müssen AGB in Anlehnung §§ 307 – 309 BGB vor allem bei B2C-Geschäften einer umfangreichen Inhaltskontrolle standhalten. Bei Geschäften zwischen Unternehmen untersagt § 307 BGB eine unangemessene Benachteiligung.

Informationen zur Gestaltung und zum wirksamen Einbezug von AGB in grenzüberschreitenden Geschäften finden Sie in dem Leitfaden der EIC Trier GmbH „Einführung in die Gestaltung von Exportverträgen“. Der Leitfaden ist im Internet abrufbar unter www.eic-trier.de.

6. Eigentumsübergang und Eigentumsvorbehalt

Das Eigentum sowie auch das Verlustrisiko gehen aus Sicht des französischen Code Civil mit Vertragsabschluss auf den Käufer über. Bei Gattungssachen geht das Eigentum mit der Bereitstellung der Ware an den Käufer über.

Der *Code Civil* kennt den einfachen und erweiterten Eigentumsvorbehalt. Der Eigentumsvorbehalt ist in Frankreich konkursfest und muss im Falle der Insolvenz gegenüber dem Insolvenzverwalter geltend gemacht werden. Der verlängerte Eigentumsvorbehalt ist nur in Verbindung mit einer Forderungsabtretung durchsetzbar und kommt daher in der Praxis lediglich bei höheren Forderungen und unter der Voraussetzung, dass der Endkunde auch bekannt ist, zur Anwendung. Im Rahmen der Forderungsabtretung muss dem Schuldner die Abtretungsvereinbarung schriftlich durch einen Gerichtsvollzieher zugestellt werden.

Der Eigentumsvorbehalt muss in Frankreich im Rahmen des Vertragsabschlusses schriftlich vereinbart werden und gilt für alle sich im Handel befindlichen beweglichen Gegenstände. Ein im Nachgang zur Lieferung vereinbarter Eigentumsvorbehalt ist unwirksam. Die formalen Anforderungen an die Eigentumsvorbehaltsklausel sehen Fettschrift, eine eindeutige Formulierung und Lesbarkeit vor. Bei lang andauernden Geschäftsbeziehungen kann der Eigentumsvorbehalt u. U. auch durch konkludentes Handeln zur Anwendung kommen.

7. Geltendmachung von Forderungen

Zahlt der Kunde trotz ordnungsgemäßer Leistungserbringung und Mahnung nicht, kann der Verkäufer die Forderungseintreibung in Gang setzen

Bei grenzüberschreitenden Sachverhalten stehen dem Gläubiger unterschiedliche Verfahren zur Verfügung, die in Abhängigkeit

vom geltenden Gerichtsstand am Sitz des Verkäufers oder am Sitz des Schuldners eingeleitet werden müssen. Informationen zur grenzüberschreitenden Forderungseintreibung finden sich in dem EIC-Leitfaden „Sicherung und Eintreibung von Forderungen in der EU“, der im Internet abrufbar ist unter: www.eic-trier.de.

Im Vorfeld der Forderungseintreibung beim französischen Schuldner hat die letzte Zahlungsaufforderung per Einschreiben mit Rückschein zu erfolgen.

Im Zuge des Mahnverfahrens wird der Mahnbescheid durch den Antragsteller (Gläubiger) zugestellt. Der Schuldner verfügt über eine Frist von einem Monat ab Zustellung, um Widerspruch einzulegen. In Ermangelung eines Widerspruchs durch den Schuldner kann der Gläubiger den Vollstreckungsbescheid beantragen. Der Vollstreckungsbescheid wird durch den Gerichtsvollzieher zugestellt.



©Gina Sanders-fotolia.com

In Handelssachen sind in Frankreich unabhängig vom Streitwert die Handelsgerichte (tribunaux de commerce) zuständig. Bei Privat-kunden ist das Amtsgericht (tribunal d'instance) zuständig für Forderungen unter 10.000 EUR und das Landgericht (tribunal de grande instance) für Forderungen über 10.000 EUR.

Im Elsass und dem Département Moselle (Départements 67, 68 und 57) gilt eine abweichende Regelung hinsichtlich der gerichtlichen Zuständigkeiten. Bei Forderungen unter 10.000 EUR sind im B2B-Geschäft als auch im B2C-Geschäft die Amtsgerichte zuständig. Forderungen über 10.000 EUR fallen in die Zuständigkeit der Landgerichte.

Schecks sind in Frankreich ein weit verbreitetes Zahlungsmittel. Platzt ein Scheck, so kann der Gläubiger die sog. Scheckvollstreckung einleiten. Hierbei wird zunächst der geplatze Scheck bei der zuständigen Bank eingereicht und eine Nichtdeckungsbescheinigung angefordert. Im Anschluss wird der geplatze Scheck in Verbindung mit der Nichtdeckungsbescheinigung einem Gerichtsvollzieher am Sitz des Schuldners übergeben, der selbst ohne Einschaltung eines Gerichts einen Vollstreckungstitel erwirkt.

8. Frankreich im Internet

Das Internet bietet viele nützliche Informationen für Unternehmen im Frankreichgeschäft. Wir haben für Sie in der nachfolgenden Liste die wichtigsten Internet-Adressen zusammengestellt.

Institutionen

www.francoallemand.com (Seite der Deutsch-Französischen Industrie- und Handelskammer)

www.amb-allemande.fr (Seite der deutschen Botschaft in Paris)

www.botschaft-frankreich.de (Seite der französischen Botschaft in Deutschland mit Infos rund um Frankreich)

www.cci.fr (Seite der Internationalen Handelskammer)

www.ccip.fr (Seite der Pariser Industrie- und Handelskammer)

Wirtschaftsrecht

www.cbbl-lawyers.de (Seite der CBBL Cross Border Business Law AG mit umfangreichen Informationen zum Wirtschaftsrecht in diversen Zielmärkten)

www.coffra.de (Seite von COFFRA mit umfassenden Informationen zum französischen Wirtschafts-recht)

www.bundesfinanzministerium.de (Der Text des deutsch-französischen DBA ist auf der Seite des Bundesministeriums für Finanzen unter folgendem Pfad zugänglich: Steuern > Veröffentlichungen zu Steuerarten > Internationales Steuerrecht > DBA > Frankreich)

www.travail.gouv.fr (Seite der französischen Regierung mit umfangreichen Informationen zum französischen Arbeitsrecht sowie u. a. auch Musterarbeitsverträgen)

www.legifrance.gouv.fr (Seite der französischen Regierung mit umfangreichen Informationen zu Gesetzestexten, Verordnungen und Tarifvereinbarungen)

www.invest-in-france.org/de (Seite der Invest in France Agency mit Informationen zum Wirtschafts-recht und Förderprogrammen für Investoren)

www.strasbourg.cci.fr/juridique/notes/cda/cdaa/arbeitsf.pdf (Seite der CCI Strasbourg mit der Broschüre „Französisches Arbeitsrecht – ein Überblick“ als Download)

www.dsgv.de/europaservice/ (Seite der Sparkassen Finanzgruppe Europa Service u

.a. mit Informationen zum französischen Wirtschaftsrecht)

Behörden

www.impots.gouv.fr (Seite der französischen Steuerbehörde/ administration fiscale mit umfangreichen Informationen zum französischen Steuerrecht)

www.douane.gouv.fr (Seite der französischen Zollbehörde/ administration douanière mit Informationen zu Zollfragen)

www.autoritedelaconcurrence.fr (Seite der französischen Wettbewerbsbehörde/ autorité de la concurrence)

www.amf-Frankreich.org (Seite der Finanzmarktbehörde/ Autorité des Marchés Financiers)

www.cfenet.cci.fr (Seite der Formalitätzentren für Unternehmen/ Centre de formalité des entreprises)

Firmenaukünfte

www.infogreffe.fr (Seite des französischen Handelsregisters)

www.societe.com (Firmenaukünfte)

www.kompass.fr (Firmenaukünfte)

Förderprogramme

www.datar.gouv.fr (Seite der staatlichen französischen Investitionsförderungsgesellschaft u. a. mit Informationen zu dem Investitionsförderprogramm PAT –prime d’aménagement du territoire-)

www.invest-in-france.org/de (Seite der Invest in France Agency, die u. a. deutsche Investoren beim Zugang zu Fördermitteln in Frankreich unterstützt)

Französische Presse

www.lemonde.fr (größte französische
Tageszeitung)

www.liberation.fr (sozialistisch gefärbte
Tageszeitung)

www.lefigaro.fr (Tageszeitung)

www.ouest-france.fr (regionale Zeitung mit Sitz
im Westen Frankreichs)

www.lesechos.fr (Wirtschaftsmagazin)