

Exporter en Pologne

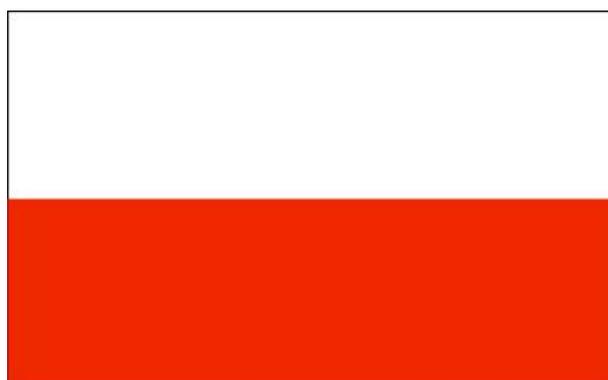


Table des matières

1. Informations générales	3
Economie	3
2. Indicateurs complémentaires	4
Indicateurs économiques.....	4
Indicateurs sociaux et environnementaux	4
Accords de libre-échange.....	4
3. Sur place : un guide étape par étape	5
Accès au marché et premiers contacts	5
Exporter	5
Des marchés intéressants pour une première exportation	7
4. Culture d'entreprise	9
5. Que pouvons-nous faire pour vous ?	11
Points de contact sur place	11
Adresses importantes	11
Sites web utiles à consulter.....	12



1. Informations générales

Economie

Quelques chiffres

	2022	2023	2024 (prév.)	2025 (prév.)
% croissance du PIB	5,3	0,2	2,7*-3,6**-4,0***	3,5***
Inflation IPC***	14,3	11,6	5,0	4,3
Solde des administrations publiques % du B	-3,7	5,5	6,2* 6,0***	4,5***
Consommation privée***	5,2	-0,3	4,5	3,5
Taux de change EUR/PLN (fin de cette période)***	4,69	4,35	4,25	4,30

*Commission européenne **FMI ***Banque BNP Paribas Pologne

Situation économique de la Pologne

- Après une année 2023 faible (proche de la récession), une **croissance** forte est attendue pour 2024 et 2025
- Stimulée par une croissance moyenne des salaires (dans le secteur privé) de 13 % en janvier 2024, en glissement annuel, une forte relance de la **consommation des ménages** est attendue en 2024 et 2025.
- Renforcement de la **monnaie nationale**, le zloty polonais, pour la rapprocher de l'euro. NB : Bien que la Pologne n'ait pas négocié de clause de renonciation, le pays ne devrait pas adopter la monnaie unique (EUR) au cours des dix prochaines années, quelles que soient les orientations politiques au pouvoir.
- Après avoir été l'une des plus élevées des États membres de l'UE, **l'inflation** semble maîtrisée (environ 2,5 %), grâce à un contrôle temporaire de l'État sur les prix des denrées alimentaires, mais elle devrait repartir à la hausse à partir de l'été 2024.
- **Déficit budgétaire** supérieur à la limite de Maastricht (3,7 % en 2023). Malgré le changement de majorité en 2023, il devrait augmenter en 2024. Les politiques de dépenses publiques élevées héritées du gouvernement précédent devraient continuer à augmenter au cours des prochaines années.
- Le **niveau d'imposition** relativement bas, sur les revenus (12 % en moyenne) et sur les bénéfices (19 % pour les moyennes et grandes entreprises), restera en place.
- Un **marché du travail** très résistant . Malgré l'importance de l'immigration ukrainienne dans le pays, le taux de chômage reste extrêmement bas (3% selon la méthodologie internationale).
- **Croissance constante des salaires** (13 % d'une année à l'autre à partir de 2024), supérieure à l'inflation. La **consommation privée** devrait être stimulée en 2024.
- La population de l'UE **qui vieillit le plus rapidement**, ce qui stimule la demande dans l'économie des seniors. Une population, toujours en dépit de l'immigration ukrainienne, en baisse constante (37,8 millions d'habitants à la fin de l'année 2023).
- L'ensemble du pays et en particulier ses municipalités se préparent à une vague de projets et d'appels d'offres à la suite du dégel, en janvier 2024, des **fonds de l'UE** provenant à la fois du plan national de reconstruction et **des montants disponibles au titre du Fonds de cohésion pour les perspectives financières 2021-2027**.



- En effet, après le changement de majorité en décembre 2023, la Pologne bénéficiera d'une nouvelle **relation positive avec les institutions de l'UE**. Le pays est désormais gouverné par une majorité pro-européenne, tournée vers les affaires, même s'il subsiste une cohabitation avec un président eurosceptique. Cette nouvelle relation est saluée par les régions (voïvodies), les municipalités et... le secteur des entreprises qui souffraient du blocage des fonds européens en raison de problèmes liés à l'État de droit.

2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Sur place : un guide étape par étape

Accès au marché et premiers contacts

Prospecter

- Marché extrêmement concurrentiel et encore largement « axé sur les prix ». Avant la 1^{ère} liste de diffusion, effectuez une analyse approfondie du marché en détaillant la concurrence locale (polonaise et internationale) présente en Pologne.
- Si vous savez que votre produit est plus cher que l'équivalent local, votre premier e-mail doit répondre à cette question et expliquer la différence de qualité. Ne laissez pas vos acheteurs potentiels découvrir vos prix sans les accompagner d'une stratégie de communication.
- **1^{ère} liste** de diffusion : pour contacter un décideur pour la 1^{ère} fois. N'écrivez pas un titre qui ne contienne qu'une référence à votre entreprise (par exemple : « meilleure offre de la part de..... ») ; mentionnez toujours le nom du **destinataire** dans le titre du 1^{er} e-mail. Cela évitera que votre e-mail ne soit supprimé, la Pologne ayant l'un des systèmes anti-spam les plus agressifs d'Europe.
 - o Si les réunions en ligne sont une pratique courante chez les entrepreneurs polonais, il ne faut pas s'attendre à une négociation fructueuse des prix derrière un ordinateur. Pour fixer les prix avec les Polonais, vous devez faire l'effort de les rencontrer en personne. Cela est facile grâce au grand choix actuel d'offres de vols vers la Pologne au départ de l'aéroport de Bruxelles et de Charleroi.
 - o Lorsque la négociation a commencé, montrez que vous êtes prêt à revenir pour un prochain rendez-vous.
 - o Lors de la finalisation du contrat, vous aurez peut-être besoin de l'aide d'un avocat local. En ce qui concerne les tribunaux, essayez si possible de faire en sorte que les tribunaux belges soient compétents pour les éventuels litiges. Cette condition est cependant très rarement acceptée par l'acheteur polonais.



Exporter

Paiements

- Paiements faciles par virement bancaire en euros ou plutôt dans la monnaie nationale polonaise (zloty polonais). Le paiement peut arriver dans la journée ou le lendemain.
- Les paiements en espèces *entre entreprises* sont limités à 15 000 PLN par transaction (environ 3 470 EUR).
- Il est conseillé de souscrire une assurance contre le risque de change : le PLN est encore totalement « fluctuant » (il n'est même pas partiellement rattaché à l'EURO) et les variations du taux de change peuvent être parfois importantes, surtout en raison de facteurs internationaux, et donc impossibles à prévoir. La Pologne ne devrait pas adopter la monnaie unique européenne au cours des dix années à venir.



Types d'entreprises

Il existe deux principaux types de **sociétés** en Pologne : la société à responsabilité limitée (pol. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) et la société par actions (pol. spółka akcyjna). Les sociétés polonaises présentent des caractéristiques propres aux sociétés d'autres systèmes juridiques. Les entreprises sont soumises à l'impôt sur les sociétés (le taux de base de l'impôt sur les sociétés est de 19 %, le taux réduit pour les petites entreprises est de 9 %). En outre, les actionnaires sont soumis à l'impôt sur les dividendes (taux d'imposition de 19 %).

Il convient également de mentionner un troisième type de société qu'il est possible de constituer en Pologne. La Pologne étant membre de l'Union européenne, le système juridique polonais permet également l'existence de sociétés européennes (pol. spółka europejska). Les sociétés européennes sont des entités transfrontalières qui opèrent dans le cadre du droit communautaire, à l'instar des sociétés par actions.

Le droit polonais prévoit également les types de **partenariats suivants** : partenariat général (pol. spółka jawna), partenariat professionnel (pol. spółka partnerska), partenariat limité (pol. spółka komandytowa), partenariat en commandite par actions (spółka komandytowo-akcyjna).

Contrairement aux sociétés, les partenariats n'ont pas de personnalité juridique. Malgré cela, les partenariats sont des entités juridiques distinctes. Ils peuvent posséder des biens en leur nom propre, conclure des contrats, ouvrir des comptes bancaires, obtenir un numéro de TVA et un numéro de TVA communautaire, etc.

Les partenariats sont des entités moins formalisées et plus souples que les sociétés.

Souvent utilisée en Pologne par les petites entreprises, l'entreprise individuelle (jednoosobowa działalność gospodarcza) est dirigée par un seul individu, sans séparation juridique entre l'entreprise et les biens personnels du propriétaire. Le(s) propriétaire(s) conserve(nt) tous les bénéfices après avoir payé des impôts sur ceux-ci. L'entreprise peut compter des employés supplémentaires.

Aides et subsides

Découvrez tous les subsides pour les entreprises bruxelloises sur le site de l'Économie et de l'Emploi à Bruxelles.



Des marchés intéressants pour une première exportation

La Pologne est un marché difficile pour les nouveaux arrivants, car les consommateurs et les décideurs sont généralement méfiants à l'égard des nouveaux produits étrangers et examinent toujours attentivement les références. Toutefois, il n'est pas impossible de pénétrer le marché pour des produits et des solutions innovants :

- Marché de l'alimentation, de la santé et du bio
- Secteur biomédical (y compris les compléments alimentaires)
- Proptech (y compris l'architecture)
- Secteur audiovisuel
- Sous-secteur Govtech & Citizentech (fintech généralement très bien développée en Pologne)

Foires et salons les plus importants par secteur pour la période 2024/2025

1. Équipement de défense et de police

MSPO (3-6.09.2024) XXXIIe Salon international de l'industrie de la défense MSPO -
MSPO: <https://www.targikielce.pl/en/mspo>
Kielce (Pologne centrale)

2. Énergie

Targi GREENPOWER I 14-16.04.2025, Poznań (mtp.pl) Poznan (Pologne occidentale)

3. Alimentation et boissons

WORLD FOOD POLAND, 8-10 avril 2025, <https://www.worldfood.pl/en/>
11e Salon international de l'alimentation et des boissons, de la transformation des aliments et de l'emballage
WARSAW EXPO XXI

WARSAW FOOD EXPO, 21 - 23 mai 2024, <https://warsawfoodexpo.pl/en/> / Nadarzyn (banlieue de Varsovie)

Warsaw Food Expo - Salon international de l'industrie alimentaire

BIOEXPO Varsovie Pour les produits écologiques mais pas seulement alimentaires, 3 au 5 octobre 2024, <https://bioexpo.pl/en/> Nadarzyn (banlieue de Varsovie)

BIOEXPO Varsovie - Salon international de l'alimentation et des produits biologiques.
BIOEXPO

4. Pharmacie et cosmétiques

PCI DAYS, 19-20 juin 2024, Warsaw Expo XXI HALL, <https://pcidays.pl>

5. Dispositifs médicaux

SALMED, www.salmed.pl 18-21 mars 2025 Poznan (Pologne occidentale)

6. Équipement pour l'industrie lourde

Foire EXPO KATOWICE (sud de la Pologne) 4-6 septembre 2024

La foire internationale EXPO KATOWICE (anciennement connue sous le nom de KATOWICE International Fair for Mining, Power Generation, and Metallurgy (Foire



internationale de l'exploitation minière, de la production d'énergie et de la métallurgie)), <https://expo-katowice.com/fairs/>

7. Infrastructures ferroviaires

TRAKO 16e Salon international du chemin de fer 23 au 26.09.2025 (tous les 2 ans)
Gdansk (Nord de la Pologne)

8. Construction

BUDMA, 12-15 février 2025 Poznan (Pologne occidentale), <https://budma.pl/en>

9. Produits et matériel agricoles

POLAGRA, 25-27.09.2024 Poznań (Pologne occidentale), <https://polagra.pl/en>

10. Équipement HORECA

EURO GASTRO 11 au 13 mars 2025, Salon international des solutions pour l'industrie de l'HoReCa, <https://eurogastro.com.pl/en/>

11. Emballage et étiquetage

TAROPAK, www.taropak.pl 13 au 15 novembre 2024 Poznan (Pologne occidentale)

12. Tourisme

Attention : 2 foires en concurrence en novembre

1. International Travel & Tourism Fair ITTF (Salon international du voyage et du tourisme) Varsovie

ITTF (ittfwarsaw.pl) 21 au 23 novembre 2024 Palais de la culture et de la science, centre de Varsovie

2. Tourism & Travel Fair TT (Salon du tourisme et des voyages) Varsovie, du 29.11.2024 au 01.12.2024

<https://ttwarsaw.pl/en/> à Nadarzyn (banlieue de Varsovie)



4. Culture d'entreprise

- Communication par e-mail : Cf infra « prospection ». Les e-mails sont fréquemment utilisés, même avec les décideurs. Le courrier papier ordinaire est principalement utilisé pour des communications très formelles, y compris pour le recouvrement de créances.
- Réunion présentielle - présentation : Soyez ponctuel ! Il est même d'usage d'être un peu en avance.
- Code vestimentaire : un peu plus formel et classique qu'en Belgique, mais il évolue chaque année, surtout depuis la pandémie. Plus d'informel dans la capitale, surtout dans le secteur des technologies de l'information.
- La Pologne étant l'« imprimerie » de l'Europe, les clients apprécient toujours les belles brochures en papier glacé pour les entreprises ayant déjà une certaine expérience.
- Vérifiez d'abord si votre prospect maîtrise bien l'anglais (ce qui n'est pas toujours le cas). Les Polonais sous-estiment généralement leur pratique de l'anglais, ne se sentant pas à l'aise à l'idée que leur interlocuteur maîtrise mieux qu'eux une langue étrangère.
- Montrez que vous êtes très bien préparé, que vous avez lu des articles sur le pays, sur la région ou même sur la ville cible. Les Polonais sont très accueillants et cela peut faciliter la discussion.
- Ne prenez jamais une attitude de professeur, hautaine, lorsque vous décrivez votre entreprise et ce que vous pensez être les besoins des clients potentiels. Les Polonais sont très sensibles à cela et apprécient d'être considérés comme des partenaires égaux.
- Ne vous attendez pas à ce que votre partenaire potentiel soit chaleureux ou enthousiaste lors de la 1^{ère} rencontre. Il ou elle pourra se montrer plus amical(e) par la suite. Évitez le contact physique avec votre interlocuteur pour manifester un moment d'émotion lors de la première rencontre.
- Déjeuners d'affaires : de plus en plus courants. Un peu plus tard qu'en Belgique (vers 14h00). Attention ! En général, les Polonais évitent de consommer de l'alcool si les réunions d'affaires doivent se poursuivre dans l'après-midi.
- Les Polonais aiment... négocier, discuter des prix. Il ne s'agit pas d'un manque de respect pour le partenaire potentiel. Cela peut prendre du temps pour qu'un accord sur les prix soit trouvé.
- À un stade précoce de la phase de partenariat, les partenaires potentiels polonais apprécient d'avoir un juriste dans leur équipe. Ce n'est pas un signe de méfiance mais une habitude normale.
- Présence : pour un suivi efficace du travail d'un distributeur ou d'un nouveau partenaire, vous devez être présent régulièrement, au moins pendant les premières années. Un échange d'e-mails à distance ne peut pas résoudre un manque d'implication du partenaire dans votre entreprise.



Jours fériés (autres que les jours fériés belges)

- 6/01 : Épiphanie
- 3/05 : Fête nationale
- La Pentecôte et l'Assomption ne sont pas des jours fériés en Pologne
- Fête Dieu ou Corpus Christi : date changeante, fin mai ou en juin
- 26 décembre



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



Nicolas Nève

Poland

Embassy of Belgium
ul. Senatorska 34,
PL-00-095 Warszawa
Poland

+48 22 850 00 85

+48 602 296 171

warsaw@hub.brussels

Adresses importantes

En Belgique

Ambassade de Pologne

Rue des Francs 28
1040 Bruxelles (Etterbeek)
Tél. : +32 (0)2 73 90 121
Fax : +32 (0)2 73 64 459 / +32 (0)2 73 60 464
e-mail : bebruamb3@msz.gov.pl

Bureau de l'Agence polonaise du commerce extérieur et de l'investissement compétent pour la Belgique (basé à Amsterdam)

Mme Magdalena Lekan, Chef de bureau
Agence Polonaise pour l'Investissement et le Commerce
World Trade Center
Tour C, 6ème étage
Strawinskylaan 643
1077 XX Amsterdam
Pays-Bas
t.+31(0)647 183696
magdalena.lekan@paih.gov.pl

Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Polonaise BEPOLUX

Noordkustlaan 12-14
B - 1702 Dilbeek
info@bepolux.org
Tél. : 00 32 2 – 559 95 82
Fax : 00 32 2 – 559 95 71
www.bepolux.org

En Pologne

Ambassade de Belgique – Ambassade van België

Rue Senatorska 34, 00-095 Warszawa
Tél. : 00-48 22 – 851 28 00

Business Belgian Chamber BBC (Chambre de commerce belge)

Secrétariat
ul. Komitet Obronu Robotnikow 48
02-146 Warszawa
Tél. : 00 48 22 – 456 40 09
e-mail: bbc@belgium.pl
www.belgium.pl

Chambre Polonaise nationale d'Économie (Krajowa Izba Gospodarcza)

Rue Trębacka 4, 00-074 Warszawa
Tél. : 00 48 22 - 630 96 00
Fax : 00 48 22 – 827 46 73
<http://www.kig.pl/>

Agence polonaise pour le commerce extérieur et l'investissement

(Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych PAIH)
ul. Bagatella 12 , 00-599 Warszawa
Tél. : 00 48 22 – 621 62 61; 621 89 04; 621 06 23
www.paih.gov.pl



Sites web utiles à consulter

Informations économiques et commerciales sur la Pologne www.paih.gov.pl

Statistiques

- Banque nationale de Pologne <http://www.nbp.pl>, données les plus récentes sur le commerce, l'inflation, etc.
- Office central des statistiques <http://www.stat.gov.pl>, nombreuses données économiques, y compris sur l'importation/l'exportation de

Législation

Loi, règlement et dispositions à venir

<http://www.prawo.lex.pl>

Appels d'offres et propositions commerciales

<http://www.portalzp.pl> (en polonais)

Site du Ministère de l'investissement et du développement (en polonais)

<http://www.portalzp.p>

