

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs

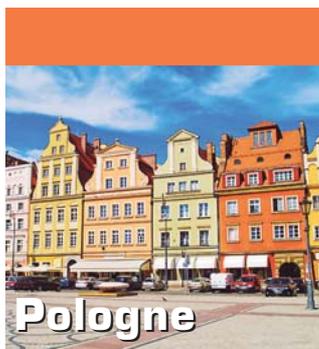
Banque de l'Economie

Le nouvel esprit d'entreprise

à l'essentiel

Éditorial

n°13 - mai - juin 2012



Pologne

DOSSIER

indicateurs

+4,3%

Taux de croissance
du PIB en 2011

La France entretient avec la Pologne, son premier partenaire en Europe centrale, des relations étroites marquées par l'histoire.

La Pologne s'est affirmée, depuis son entrée dans l'Union Européenne en 2004, comme un partenaire parfois difficile mais toujours soucieux de jouer pleinement son rôle en Europe. Les liens entre les deux pays ont été notamment renforcés par un accord de partenariat stratégique signé en 2008 au niveau des présidents.

Lors de la présidence polonaise de l'Union européenne au 2^{ème} semestre 2011, la crise de la zone euro a certes conféré un rôle prédominant, et parfois même jugé excessif par certains Etats membres, à l'Allemagne et à la France. Toutefois elle a permis à la Pologne de s'engager dans une voie moins atlantiste et d'accroître son influence au sein de l'Union.

Le pays bénéficie d'un niveau d'investissements et d'une croissance du PIB (+ 4,3 % en 2011) qui restent soutenus. Le secteur bancaire polonais, contrôlé à près de 80 % par des

banques étrangères, est solide bien qu'encore peu concentré. Certaines faiblesses demeurent cependant : le déficit budgétaire et l'inflation sont encore trop élevés ; la devise nationale, le zloty, connaît une forte volatilité qui présente un handicap réel pour les entreprises. Dans le contexte actuel, l'adhésion à l'euro a dû être repoussée sine die.

Le dynamisme de l'économie et l'importance du marché polonais, les multiples projets de modernisation des infrastructures et les liens culturels avec la France, ouvrent des perspectives importantes aux entreprises françaises qui sont plus de 800 à s'être installées en Pologne.

Je vous invite donc à vous rapprocher de votre chargé d'affaires et de nos spécialistes à l'international qui sont à votre écoute et vous conseilleront dans votre approche de la Pologne ou de tout autre pays.

Thierry Delarue

Directeur des Activités Internationales



DOSSIER

- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Indicateurs
- Relation d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

- **1^{er} producteur** et exportateur mondial de fruits rouges congelés et de jus concentrés.
- **1^{er} fabricant** de produits manufacturés en bois (2^{ème} fournisseur d'IKEA après la Chine)
- **Leader européen** de fabrication de yachts jusqu'à 10 mètres
- **1^{er} centre européen** de production d'électroménager
- **1^{er} plasturgiste** des Pays d'Europe Centrale et Orientale

CHIFFRES 2011

4,3 % PIB

\$12 263 PIB/Habitant

12,4 % Taux de chômage

-15 M\$ Balance commerciale

1 500 PLN = 357 EUR
Salaire minimum

Source : Données Global Insight (GI) au 6 janvier 2012

La Pologne

La Pologne, un pays profondément européen

Pour comprendre la Pologne, il faut appréhender son histoire particulièrement tourmentée et les épreuves traversées par le peuple polonais.

Après des siècles de grandeur intellectuelle et politique (1^{ère} constitution en Europe), la Pologne perd son identité nationale au 18^{ème} siècle lors du partage du territoire entre la Prusse, l'Autriche et l'Empire Russe.

Durant l'entre-deux-guerres, elle retrouve son indépendance ainsi qu'un véritable essor économique et culturel.

Au début des années 90, l'ouverture du marché et l'arrivée massive des investisseurs étrangers (dont la France) accélèrent le développement du pays en y apportant des capitaux et des transferts de technologies innovantes.

« Le marché polonais est particulièrement attractif. »

De nos jours, la Pologne est le seul état européen n'ayant pas connu la récession depuis la crise économique de 2008. Elle dispose désormais de l'une des économies les plus dynamiques d'Europe, caractérisée par un

remarquable esprit d'entreprise, comme en témoigne le succès de la franchise : la majorité des marques s'y développent en grande partie via des entrepreneurs indépendants.

Profondément européenne depuis toujours, elle a participé activement, en tant qu'état membre de l'Union Européenne, à la création politico-économique commune en prenant la présidence du Parlement européen jusqu'en janvier 2012. Elle a su, par ailleurs, tirer profit de sa localisation privilégiée entre l'occident et l'orient.

L'une des clés du développement de la Pologne est sa diversité sectorielle : imprégnée d'un fort sens de la tradition, elle est tout à la fois industrielle et agricole, riche en ressources naturelles et a su développer le secteur des services. On y dénombre 3,6 millions de sociétés. Ce développement rapide a rendu le marché polonais particulièrement attractif pour les Européens, les Américains ou les Asiatiques qui l'investissent en masse pour distribuer ou faire fabriquer leurs produits. Les 40 millions d'habitants de la Pologne disposent en moyenne de 60 % du pouvoir d'achat européen et sont des consommateurs avisés. Pour réussir son implantation sur ce marché fort concurrentiel, il est donc nécessaire de structurer sa démarche et ne pas hésiter à se faire conseiller. ■





parcours

Barbara KUCHARCZYK
40 ans

Expérience

- Directrice du bureau de représentation en Pologne depuis 2008
- 2005 : Directrice adjointe du développement commercial, Banque BISE en Pologne
- 2002 : Responsable développement Retail Banking, Banque BISE
- 1999 : Responsable French Desk, Banque BISE
- 1994 : Banque BISE

Formation

- Master en management économique européen, HEC et École de commerce Varsovie
- Diplôme des Études supérieures en philologie romane, Université de Varsovie
- Diplôme en français des affaires, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

La **BECM** pour vous en Pologne

Le bureau de représentation de notre Groupe en Pologne est installé à Varsovie depuis 1974, bien avant l'instauration de l'économie libre, et regroupe 4 collaborateurs locaux. Il accompagne les entreprises françaises clientes souhaitant se développer à l'international, dans des secteurs d'activité diversifiés, comme la chimie, le BTP, la santé, les loisirs, la plasturgie, l'agroalimentaire ou encore l'habillement.

Pour favoriser une meilleure appréhension du marché et permettre d'en saisir les opportunités, le bureau polonais élabore des « Flash Sectoriels » (zoom sur un secteur particulièrement porteur) et communique les « Opportunités d'Affaires » (appels d'offres) aux réseaux du Groupe à l'attention de leurs clients et prospects. Il les accompagne dans leur démarche de conquête de marché selon deux volets d'intervention :

● Assistance commerciale au développement International :

- ➔ Analyse du marché concerné (concurrence, circuits de distribution et d'approvisionnement, clients, prix, réglementation) via des entretiens exploratoires avec des acteurs représentatifs du secteur.
- ➔ Identification, sélection et approche des partenaires commerciaux ou industriels, en adaptant le ciblage à l'environnement.
- ➔ Organisation de missions de prospection :
 - prise de rendez-vous individuels avec des sociétés locales, logistique, accompagnement aux entretiens.
 - organisation de missions collectives mono ou multisectorielles (ex : secteur du vin).
- ➔ Suivi des projets de croissance externe (recherche, validation des partenaires locaux), de partenariats commerciaux ou industriels, assistance à l'implantation, aide au recrutement de cadres locaux, introduction auprès de juristes, fiscalistes, experts-comptables locaux, accompagnement dans la soumission aux appels d'offres.

● Assistance bancaire et financière :

Grâce à son relationnel privilégié avec les partenaires bancaires locaux, le bureau de représentation en Pologne peut vous aider à :

- ➔ Comprendre les spécificités du marché bancaire.
- ➔ Ouvrir et mettre en fonctionnement un compte auprès d'une banque locale.
- ➔ Chercher le financement le plus adapté.
- ➔ Émettre ou réémettre localement des garanties, ouvrir des crédits documentaires par vos partenaires.
- ➔ Vous renseigner sur les moyens de paiement et les aides publiques.



De gauche à droite :
Danuta OSZCZYPAK,
Barbara KUCHARCZYK,
Anna SMAJKIEWICZ,
Barbara ZAKRZEWSKA

► contacts

Pour rencontrer le responsable du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



Secteurs porteurs

France => Pologne

(export, implantation)

- ▶ Équipements industriels à économie d'énergie.
- ▶ Traitement des déchets, des eaux.
- ▶ Production et distribution de l'énergie (verte, nucléaire, conventionnelle).
- ▶ Matériel électrique.
- ▶ Technologies de transport.
- ▶ BTP (technologies innovantes).
- ▶ Biens de consommation (vêtements, chaussures, décor maison).

Pologne => France

(import, sous-traitance)

- ▶ Produits métallurgiques (sidérurgie).
- ▶ Meubles, articles en bois, portes et fenêtres en PVC.
- ▶ Matières et produits en plastique et en verre (emballages).
- ▶ Produits agricoles et agroalimentaires (dont fruits rouges, pommes de terre, aliments bio, viande bovine etc.).
- ▶ Aliments pour animaux.

Échanges commerciaux

- ▶ L'Union européenne est le partenaire commercial le plus important de la Pologne (78 % des exportations et 59 % des importations polonaises).
- ▶ La Pologne est le 1^{er} partenaire commercial de la France en Europe Centrale et Orientale.
- ▶ La France est le 5^{ème} fournisseur de la Pologne (4,2 % des importations) et son 4^{ème} client (6,1 % des exportations).

- ▶ Avec plus de 18,7 milliards d'euros investis dans tous les secteurs d'activité (grande distribution, télécoms, industrie, secteur financier, hôtellerie), la France se place en tête des investisseurs étrangers en Pologne (3^{ème} position en stocks).
- ▶ 800 entreprises françaises sont implantées en Pologne et 6 900 entreprises françaises commercent avec la Pologne.

Indicateurs

Les points forts

- ▶ Stabilité politique du pays et marché domestique dynamique.
- ▶ Grande diversité sectorielle de l'économie, aussi bien à l'export qu'à l'import.
- ▶ Grandes capacités en termes de sous-traitance.
- ▶ Niveau d'éducation très élevé, surtout cadres techniques.
- ▶ Haute qualité de production.
- ▶ Coût de la main d'œuvre attractif.
- ▶ Subventions européennes et aides publiques importantes.
- ▶ Fort potentiel en matière de privatisation des entreprises d'État.
- ▶ Existence de 14 zones économiques spéciales (avantages fiscaux).

Les points faibles

- ▶ Caractère évolutif de la législation.
- ▶ Faiblesses des institutions publiques.
- ▶ Volatilité de change : fluctuation du zloty à prendre en compte. Pas de date officielle d'adoption de l'euro.
- ▶ Infrastructures routières pas encore adaptées à la taille du pays, logistique parfois contraignante.
- ▶ Population peu francophone.
- ▶ Difficultés d'obtention de renseignements commerciaux sur les entreprises.
- ▶ Développement régional à plusieurs vitesses.

La relation d'affaires

- ▶ Concret, exigeant et rapide, l'homme d'affaires polonais aime aller à l'essentiel (conditions, prix, etc.).
- ▶ La première impression est capitale pour la suite des affaires, le suivi des engagements conditionne la poursuite de la relation.
- ▶ Contexte très concurrentiel : les prix les plus bas sont souvent recherchés tout en conservant une exigence de qualité.

- ▶ La prise de décision peut être immédiate si l'offre est intéressante et compétitive.
- ▶ Les sites internet (dans leur version anglaise) sont systématiquement parcourus et vérifiés.
- ▶ La langue des affaires est l'anglais ou l'allemand. Peu de francophones ; il convient de recourir dans certains cas à un interprète.

Le système bancaire et les moyens de paiement

- ▶ Le secteur bancaire est majoritairement détenu par de grands groupes étrangers.
- ▶ Présence de 50 banques commerciales et 14 000 agences bancaires.
- ▶ Principales banques : PKO BP, Pekao SA (Unicredito), BRE Bank (Commerzbank).
- ▶ Virement bancaire : le moyen de paiement le plus utilisé entre les entreprises.
- ▶ Chèque inexistant, lettre de change connue mais rare.
- ▶ A l'international :
 - Virements SWIFT (depuis peu V.U.E).
 - Les Crédits documentaires dans le commerce intracommunautaire sont

utilisés surtout au début de la relation commerciale ou pour des montants élevés.

- Garanties, assurances de paiement sont rarement pratiquées ; en revanche, usage important des acomptes.
- ▶ Délai de paiement à intégrer dans les négociations. Délai usuel : 30 jours, selon le secteur.
- ▶ Fluctuations importantes de la monnaie locale : prendre en compte les instruments de couverture de risque de change.



■ Superficie :
313 000 km²

■ Population :
38 millions
d'habitants

■ Capitale : Varsovie

■ Villes principales :
Cracovie, Łódź,
Poznań, Wrocław,
Gdańsk

■ Monnaie : zloty
polonais (PLN)
1 € = 4,2 PLN
(au 16.02.2012)

■ Religion :
catholicisme (95 %
de la population)

■ Fêtes nationales :
3 mai, 11 novembre

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, la BECM vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence. Vous pouvez également consulter notre site : www.becm.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

LE MARCHÉ DU VIN : UN FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT EN POLOGNE

Producteur de vins d'A.O.C. de Chablis, le GAEC Domaine du Chardonnay est constitué de trois associés vigneron et exploite une surface de 37 hectares dans trois niveaux : Petit Chablis, Chablis et Chablis 1^{er} cru. Il produit vinifie et élève ses vins. La commercialisation est effectuée à 70% par le domaine (le solde étant commercialisé en vrac aux négociants) et se répartit à 55% sur le marché français et à 45% à l'exportation. La clientèle France est axée sur le réseau CHR et ses grossistes, l'export se fait principalement directement auprès d'importateurs.

Etienne BOILEAU, Gérant associé du GAEC DOMAINE DU CHARDONNAY témoigne :

« Depuis la crise de septembre 2008, marquée par une chute du volume des ventes à l'export, notamment en Europe, nous avons souscrit une assurance prospection sur les années 2010 et 2011 afin de développer notre activité à l'export, en privilégiant les marchés de niche plus stables et plus valorisants. A ce titre, la Pologne faisait partie de nos objectifs.

Forts de cette démarche, nous avons fait appel aux services de prospection export de notre banque. Les collaborateurs du bureau de représentation de Varsovie nous ont aidés à valider l'objectif et à définir les axes de prospection.

Le développement économique de la Pologne a déjà permis une élévation du niveau des salaires, une ouverture sur le monde, un désir de culture et de découverte de produits de qualité. Le nom de Chablis est connu des professionnels du vin et déjà référencé chez les plus importants et anciens acteurs du marché; à ce titre, l'accueil par certains d'entre eux désirant étoffer leur offre ou par de nouveaux opérateurs a été réellement positif.

Il s'agit donc actuellement d'un marché de niche mais qui tend à se développer, compte tenu de cet essor économique et culturel. La Pologne est véritablement un pays européen à croissance et perspectives de développement intéressantes.



Sur place, la connaissance du marché par les collaborateurs du bureau de Varsovie, leur capacité à capter les contacts et obtenir les rendez-vous en sélectionnant les gens réellement intéressés ont permis des échanges fructueux, puis la mise en place d'une collaboration : notre premier client en est à sa troisième commande.

Par ailleurs, le soutien dans la préparation logistique et l'accompagnement ont été très satisfaisants.

Notre objectif est à présent de fidéliser ce contact et de poursuivre notre développement. ■



► FICHE D'IDENTITÉ

DOMAINE DU CHARDONNAY

- Création : 01/06/1987
- Effectif : 14 personnes
- CA : 1370 K€ (2011)
- Activité : Production et commercialisation de vins d'A.O.C de Chablis
- Site internet : www.domaine-du-chardonnay.fr

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- Mission commerciale de prospection
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.

Pologne

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

PRÉPARATION DE L'EURO 2012 : DE BELLES OPPORTUNITÉS POUR CERTAINS DE NOS CLIENTS

Créée en 1986, la société **Supervision** est spécialisée dans la location, l'installation, la vente et l'exploitation d'écrans géants vidéo et autres supports de publicité. Son activité est directement liée à la conjoncture événementielle en France mais aussi dans le monde.

Monsieur **Hernan POBLETE**, dirigeant de la société **SUPERVISION** témoigne :



En tant que pionnier en France et en Europe, nous avons acquis une renommée qui nous a apporté la confiance d'organisateur d'événements majeurs dans le monde. Nous avons été prestataire de plusieurs Jeux Olympiques (Albertville, Barcelone, Lillehammer, Athènes, Turin, Vancouver et bientôt Londres) ainsi que de championnats d'Europe de Football (Portugal, Suisse-Autriche, et bientôt Pologne-Ukraine) et de Coupes du Monde (ski, football, athlétisme...).

Loin de se limiter aux seuls événements sportifs, notre société œuvre pour tous types de manifestations (divertissements, meetings...) auprès d'une clientèle très diversifiée (associations, grandes entreprises, administrations).

Notre chiffre d'affaires suit l'influence de la conjoncture événementielle. Il peut se situer à un niveau de 6 M€ lorsque nous combinons des Jeux Olympiques d'hiver avec une Coupe du Monde de Foot en été, comme cela a été le cas en 2010 ; la part de l'export a représenté alors jusqu'à 60 % du chiffre d'affaires.

En juin prochain ont lieu les championnats d'Europe de football en Pologne et en Ukraine. Informés de la présence de notre banque en Pologne et de l'approche possible du marché en Ukraine via son bureau de Moscou, nous l'avons sollicitée afin de cibler et d'approcher des professionnels de nos métiers pour une mise en commun de nos prestations de services et de notre savoir-faire avec ces deux pays.

Les bureaux de représentation concernés ont directement pris contact avec des sociétés locales et des rendez-vous ont été pris avec les dirigeants.



Ces deux démarches menées conjointement nous ont permis de constater que la Pologne, intégrée dans l'Union Européenne est beaucoup plus structurée que l'Ukraine qui reste un pays fonctionnant encore avec ses propres règles ; il nous a semblé plus facile de travailler en Pologne qu'en Ukraine.

Les deux pays sont sensiblement différents de par leurs particularités culturelles, intellectuelles et leur comportement dans les affaires ; il en est de même du mode d'organisation et du poids de l'administration. En revanche, les technologies utilisées dans les deux pays sont similaires.

Les retombées ont été concrètes puisque nous sous-traitons désormais avec 7 ou 8 sociétés entre l'Ukraine et la Pologne et consacrons 70 % de nos prestations à l'Euro 2012. Ces collaborations conjoncturelles déboucheront peut-être à l'avenir sur des relations plus pérennes. ■



SUPERVISION



► FICHE D'IDENTITÉ

SOCIÉTÉ SUPERVISION

- **Création : 02/1986**
- **Effectif : 13 personnes + nombre variable d'intermittents du spectacle (jusqu'à 30)**
- **CA : 4 M€ (2011)**
- **Activité : Location et vente d'écrans géants vidéo et autres supports de publicité en France et dans le monde.**
- **Site Internet : www.supervision.fr**

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- **Recherche de contacts**
- Mission commerciale de prospection
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Pour rencontrer le directeur du bureau de représentation, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.

Pologne

Trade Services, ou la gestion en ligne des crédits documentaires

Trade Services est un outil internet dédié qui permet de saisir et gérer en ligne les crédits documentaires import et export.

85 % des crédits documentaires import de nos clients se font aujourd'hui via Trade Services et son utilisation ne cesse d'augmenter auprès des exportateurs ; ces derniers visualisent instantanément les crédits export reçus en leur faveur et bénéficient de services sur mesure, comme la pré-vérification de documents export.

Un outil incontournable

- Trade Services est un module de notre offre de Banque à Distance à l'interface simple et conviviale et dont les instructions sont intégralement en français. Il donne la possibilité au dirigeant d'entreprise de paramétrer l'action de chacun de ses collaborateurs selon son rôle dans la chaîne d'approvisionnement ou de vente à l'exportation, ses responsabilités, son niveau d'expérience. La gestion peut ainsi en être déléguée à un seul opérateur, ou à plusieurs si l'organisation de l'entreprise le justifie (sites éloignés, par exemple).
- Trade Services garantit une rédaction rigoureuse des instructions, mais également un raccourcissement significatif des temps de traitement grâce à l'utilisation de la bibliothèque personnelle de modèles et à l'intégration directe des données reçues dans notre outil de gestion.

En donnant la possibilité aux entreprises importatrices d'adresser au fournisseur le projet de crédit documentaire au format définitif SWIFT pour approbation préalable, il permet d'éviter les modifications coûteuses sur des crédits déjà notifiés ; le document pré-approuvé est ensuite transmis à la banque pour émission. Les exportateurs ont quant à eux la possibilité de transmettre à leurs clients étrangers le projet de crédit documentaire conforme aux négociations commerciales et proche de ce qu'ils souhaitent recevoir.

- Les opérations sont gérées en ligne (levée des réserves sur des documents, demande d'émission d'un bon de cession de la marchandise, etc.) ; l'historique des dossiers (messages interbancaires, avis d'opéré, etc.) ainsi qu'un échéancier pour intégration des décaissements/encaissements dans les prévisions de trésorerie peuvent également être consultés.

Améliorer encore la relation commerciale

En fournissant une information en temps réel, Trade Services donne l'opportunité d'instruire et de suivre au plus près les opérations et ainsi optimiser les contacts entre les différents interlocuteurs.

Le service rendu au client demeure notre priorité :

- Nos chargés d'affaires et nos spécialistes métier sont en contact direct et permanent avec les dirigeants pour les conseiller sur les lignes de crédit nécessaires à leur activité documentaire, ou pour aborder la technique du « Credoc ».
- Une prise de contact directe est assurée par notre réseau, en lien avec l'utilisation quotidienne de Trade Services : avis sur la conformité de documents, renseignements sur nos conditions pour la confirmation d'un crédit documentaire export, possibilité d'acheter une créance sans recours, etc. ■



n° 13 - mai - juin 2012

Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak

Comité éditorial : Audrey Firmin, Virginie Chazal

Crédits photos : © Thinkstock, © Kamil wiklewski

Réalisation : Mistigris communication

Impression : GRLI INTERPRINT - Dépôt légal : mai 2012.

Banque de l'Économie
Le nouvel esprit d'entreprise

► contactez-nous

Pour en savoir plus,
contactez votre chargé d'affaires
en agence.