

Parteneo 

# FAIRE DES AFFAIRES EN POLOGNE

Edition 2017

[Parteneo.com](http://Parteneo.com)

# Sommaire

<b>1. PRESENTATION DU PAYS.....</b>	<b>3</b>	<b>5. LE SAVOIR-ETRE EN POLOGNE .....</b>	<b>8</b>
A. Données générales .....	3	A. Les basiques de présentation .....	8
B. Données démographiques.....	3	B. Us et coutumes en affaires.....	8
C. Données économiques .....	3	<b>6. CONCLURE UN PARTENARIAT .....</b>	<b>9</b>
<b>2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ .....</b>	<b>4</b>	A. Communication verbale .....	9
A. Informations générales.....	4	B. Ciblage de pré-négociation .....	10
B. Informations par secteur d'activité .....	4	C. Variabilité du processus .....	11
<b>3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS .....</b>	<b>5</b>	D. Conclusion du contrat .....	11
A. Salons, foires et séminaires .....	5		
B. Annuaires d'entreprises.....	6		
<b>4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIETES.....</b>	<b>7</b>		
A. Réglementation .....	7		
B. Données financières, informations juridiques et légales.....	7		

# 1. PRESENTATION DU PAYS

## A. Données générales

**Nom officiel :** République de Pologne (Rzeczpospolita Polska)

**Régime :** République parlementaire (IIIème République depuis 1989)

**Superficie :** 312 679 km<sup>2</sup>

**Capitale :** Varsovie

**Principales Villes :** Varsovie, Cracovie, Lodz, Wroclaw, Poznań, Gdansk

**Langue officielle :** Polonais

**Monnaie :**

- Zloty
- 1zł = 0,24 € (premier semestre 2017)



## B. Données démographiques

**Population :** 38 millions d'habitants

**Densité :** 123 habitants / km<sup>2</sup>

**Division administrative :** 16 voïvodies (l'équivalent des régions françaises).

**Croissance démographique :** 0,09% (en 2015)

**Taux de natalité :** 1,32 enfants par femme (en 2015)

**Espérance de vie :** 77,5 ans (en 2015)

## C. Données économiques

**Classement :**

- 6ème économie de l'Union Européenne
- 24ème économie mondiale

**PIB :** 424 mds € (en 2016)

**PIB/habitant :** 11 000 € environ (en 2016)

**Taux de croissance du PIB :** 2,7% (en 2016)

**Taux de chômage :** 6,2% (en 2016)

**Taux d'inflation moyen :** -0,2% (en 2016)

**Dette publique :** 54,4% du PIB (en 2016)

**Salaires (en 2017) :**

- Moyen : 1010 € brut mensuel
- Minimum : 453 € brut mensuel

## 2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ

### A. Informations générales

- Le site internet du [Ministère de l'Economie et des Finances français](#) fournit des fiches pays. Une présentation économique de la Pologne est à disposition ainsi que des revues de presse quant aux actualités économiques et financières.

Site : [www.tresor.economie.gouv.fr](http://www.tresor.economie.gouv.fr)

Langue : 

- Les sites des **ministères de l'Economie et des Finances polonais** vous fourniront également des informations plus précises quant à la conjoncture économique-financière du pays.

Ministère de l'Economie : [www.mr.gov.pl](http://www.mr.gov.pl)

Langue : 

Ministère des Finances : [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl)

Langues :  

### B. Informations par secteur d'activité

- [Eurostat](#) est une direction générale de la Commission Européenne dont le rôle est de fournir des statistiques officielles à échelle de l'Union Européenne. Vous pouvez donc chercher sur Eurostat des données sur la Pologne par thème (industrie, services économie, transports...).

Site : [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)

Langue :   

- Le [Bureau Fédéral des Statistiques polonais](#) dispose des informations les plus complètes. Il est chargé de compiler les statistiques démographiques, sociales et économiques, d'analyser ces dernières au niveau national. Vous trouverez toutes les statistiques par branche d'activité.

Site : [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)

Langues :  

### 3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

#### A. Salons, foires et séminaires

- En ce qui concerne la prospection et la recherche de partenaires établis en Pologne nous vous conseillons, dans un premier temps, d'étudier les acteurs présents dans les séminaires, foires et salons organisés en Pologne. Vous trouverez, ci-après, les sites répertoriant ces événements en Pologne.

Site	Langues	Description
 <p>The Eye on the Events ! Site : <a href="http://www.eventseye.com">www.eventseye.com</a></p>		<p><b>Events Eye</b> est un annuaire mondial de salons et foires, disponible en français et gratuitement.</p> <p>Toutefois les informations ne sont pas très détaillées et nous vous conseillons de vérifier les dates sur le site officiel de la manifestation.</p>
 <p>Site : <a href="http://www.foiresinfo.fr">www.foiresinfo.fr</a></p>		<p><b>Foires Info</b> est un annuaire mondial de salons et foires, disponible en français et gratuitement. Il est un excellent complément à Events Eye et sa navigation est plus agréable.</p>
 <p>Site : <a href="http://www.targi-polska.pl">www.targi-polska.pl</a></p>		<p><b>Targi Polska</b> est un annuaire des salons qui ont lieu dans toute la Pologne.</p> <p>Aussi, vous trouverez les présentations, adresses email, lieux ainsi que les notes globales associées à chaque événement. Le site est mis à jour de façon très régulière.</p>
 <p>Międzynarodowe Targi Poznańskie Site : <a href="http://www.mtp.pl">www.mtp.pl</a></p>		<p><b>MTP</b> est le site spécialement dédié à l'organisation des salons dans la ville de Poznań. Poznań n'est que la 5ème ville de Pologne mais de par sa position stratégique, à égale distance entre Varsovie et Berlin, elle est devenue le principal centre pour l'organisation des salons en Pologne.</p>
 <p>Site : <a href="http://www.targikielce.pl">www.targikielce.pl</a></p>		<p><b>Targi Kielce</b> est le site spécialement dédié à l'organisation des salons dans la ville de Kielce. <b>Kielce</b>, grâce à sa situation centrale (entre Varsovie et Cracovie) et ses aménagements, est devenue l'une des localisations idéales pour l'organisation des salons.</p>

### 3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

#### B. Annuaires d'entreprises

- Vous pouvez également vous munir des carnets d'adresses suivants répertoriant les acteurs locaux afin d'identifier quelques entreprises qui pourraient être susceptibles de devenir vos partenaires commerciaux.

Site	Langues	Description
 Site : <a href="http://pl.kompass.com">pl.kompass.com</a>		<b>Kompass</b> est un annuaire mondial d'entreprises comprenant de nombreuses sociétés polonaises. Vous pouvez contacter gratuitement l'entreprise par l'intermédiaire du formulaire proposé par le site.
 Site : <a href="http://www.businesspoland.info">www.businesspoland.info</a>		<b>Business Poland</b> est un annuaire B2B répertoriant plus de 8000 entreprises polonaises dans tous les secteurs d'activités. Pour contacter les entreprises vous devez impérativement remplir un formulaire de contact via le site, qui ne communique pas les adresses e-mails.
 Site : <a href="http://www.europages.fr">www.europages.fr</a>		<b>Europages</b> est une plate-forme européenne B2B. Pour contacter les entreprises vous devez impérativement remplir un formulaire de contact via le site, qui ne communique pas les adresses e-mails.

## 4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIETES

### A. Réglementation

- Bien que les entreprises polonaises soient dans l'obligation de publier leurs comptes annuels, il existe cependant une exception permettant la publication simplifiée des comptes pour les micros, petites et moyennes entreprises alors même qu'elles représentent 90% du tissu économique polonais.
- Malgré les obligations légales il est donc difficile de consulter en ligne les comptes annuels d'entreprises.

### B. Données financières, informations juridiques et légales

- Pour obtenir des informations basiques relatives aux entreprises polonaises il existe un registre des sociétés « Krajowy Rejestr Sądowy » disponible sur le site du [Ministère de la Justice](#) qui pourra notamment vous renseigner les informations suivantes :
  - Le numéro KRS (équivalent du numéro SIREN en France)
  - Le code REGON (correspondant à l'activité économique - Code NAF en France)
  - La raison sociale
  - Le statut juridique
  - Les dates importantes de la vie de l'entreprise (immatriculation, changements d'actionariat...)

Site : [www.ms.gov.pl](http://www.ms.gov.pl)

Langues :  

- Pour obtenir les comptes de résultats et bilans des entreprises souhaitées, la solution la plus simple et la plus complète est de vous rendre sur le site [Infoveriti](#) (création d'un compte nécessaire). Vous pouvez chercher les informations sur une société grâce au numéro KRS, la ville, le nom de l'entreprise ou encore le numéro d'identification fiscale (NIP). Les documents du site sont cependant payants mais vous pourrez toutefois les obtenir en anglais.

Site : [www.infoveriti.pl](http://www.infoveriti.pl)

Langues :  

- Une autre option, plus fastidieuse, est de vous rendre au tribunal de district « Sąd Rejonowy » qui possède une section pour les affaires commerciales « Sąd Gospodarczy », vous pourrez consulter les comptes d'entreprises gratuitement en version polonaise. Notez qu'il faudra vous adresser au tribunal de district de la ville où se trouve l'entreprise dont vous voulez consulter les comptes.

## 5. LE SAVOIR-ETRE EN POLOGNE

### A. Les basiques de présentation

#### *Salutations*

- L'exigence de ponctualité est à noter même si de manière générale le directeur de l'entreprise arrivera un peu en retard. Saluez tous les interlocuteurs individuellement (et non pas collectivement) en serrant la main de chacun d'entre eux tout en gardant un contact visuel. Pour les femmes, un baiser sur la main sera vu comme un signe de politesse, cependant cela pourrait également considéré comme une forme de paternalisme, adaptez-vous donc à votre interlocuteur.

#### *La tenue*

- Il est conseillé d'adopter une tenue classique de couleur sombre : costume pour les hommes, jupe ou pantalon pour les femmes. Adaptez cependant celle-ci en fonction de votre position et de l'univers dans lequel vous travaillez.

### B. Us et coutumes en affaires

#### *Pratique des cadeaux*

- La pratique des cadeaux est usuelle mais leur prix doit rester raisonnable. Offrez un cadeau lors de la première rencontre mais également à la conclusion du contrat. Exemples : chocolats, alcool, parfum, fleurs (en prêtant attention à la signification de celles-ci).

#### *Repas d'affaires*

- Les polonais aiment beaucoup faire découvrir les spécialités culinaires de leur région. Ces repas ont généralement lieu lorsque votre interlocuteur entend développer une relation de partenariat à long terme. Il s'agit d'un moment où vous apprendrez à connaître la personne avec qui vous faites affaire.
- L'hôte des négociations choisira le restaurant. Dans ce contexte la tenue portée doit être formelle, même si l'ambiance est plus décontractée. Les sujets d'ordre professionnel ne seront abordés qu'une fois les plats servis et se poursuivront au long du repas. Tout accord oral conclu lors de ce repas sera honoré et formalisé par écrit lors du prochain rendez-vous.

## 6. CONCLURE UN PARTENARIAT

### A. Communication verbale

#### *Langue d'échange*

- Généralement les échanges se feront en anglais (sauf si, bien évidemment, vous maîtrisez le polonais). Le russe et l'allemand peuvent également être utilisés. Si vous n'êtes pas confiant quant à vos capacités linguistiques, n'hésitez pas à embaucher un interprète. Il est également recommandé d'apprendre quelques mots de polonais pour faire bonne impression. Les cartes de remerciement et les pièces écrites devront impérativement être traduites en polonais.

#### *Usage des titres*

- Il est primordial d'employer les titres personnels tels que « Pan » (Monsieur) et « Pani » (Madame). L'usage des prénoms sera considéré comme trop familier. Cependant, si vous vous adressez au dirigeant, appelez le « Monsieur le Directeur ». Veuillez également fournir des cartes de visite.

#### *Expression professionnelle*

- Les polonais sont réputés pour être directs et francs, vous devez donc en arriver directement aux faits. Les polonais ne cachent pas leurs émotions et peuvent facilement se sentir offusqués. Ne soyez pas condescendant et ne posez jamais d'ultimatum. Les réunions sont comme des forums de résolution de problèmes sous une approche pragmatique, ils exprimeront alors directement leurs pensées sans réserve. Sachez également qu'en affaires, les femmes sont autant considérées que leurs homologues masculins.

## 6. CONCLURE UN PARTENARIAT

### B. Ciblage de pré-négociation

#### *Choix des interlocuteurs*

- Si vous souhaitez faire des affaires en Pologne, il est conseillé de choisir directement un membre haut placé, car la hiérarchie est très respectée en Pologne, ceci aidera à l'accélération du processus de décision.
- Une fois votre interlocuteur choisi il est recommandé d'établir le premier contact par écrit afin d'éviter tout malentendu. Les polonais préfèrent le contact personnel, veillez donc à adresser votre courrier à une personne en particulier, vous aurez également plus d'assurance d'être lu, surtout si votre courrier n'est pas en polonais.

#### *Planification des rendez-vous*

- Les journées en Pologne commencent et finissent tôt. Les plages horaires idéales pour les rendez-vous sont de septembre à mai, les jours de semaine entre 10h et midi ou entre 14h et 16h. Souvent on vous offrira une boisson (thé/café) au cours de la réunion, ne refusez pas cette collation afin de ne pas offenser votre interlocuteur. Prévenez toujours votre partenaire de négociation à votre arrivée sur les lieux pour confirmer le rendez-vous.
- Processus de négociation

#### *Réunion initiale*

- La première rencontre sera en général avec un manager intermédiaire et non pas avec la personne en charge de la décision finale. Il s'agit simplement de vérifier que votre projet est attractif et que vous êtes digne de confiance quant à votre offre. Dans cette première réunion, vous devez alors vous contenter d'explicitier les détails techniques et vous en tenir aux faits, nulle place ne sera faite à la plaisanterie. La présentation se doit d'être claire et détaillée, s'appuyer sur des graphiques et des chiffres pour soutenir votre argumentation.

#### *Négociations*

- Pour réussir en affaire avec les polonais, il faut se baser sur une relation forte de confiance et de respect mutuel. Il s'agit d'une combinaison culturelle particulière, autrement dit de négociations amicales. C'est pourquoi, les petits échanges pour apprendre à connaître votre interlocuteur, avant de parler d'affaires, sont importants. Les aspects liés aux affaires doivent être discutés en personne. Il est primordial de garder le contact par des appels et visites fréquentes. Il est également crucial de suivre les règles et respecter les protocoles. Il est recommandé d'établir un contrat écrit plutôt qu'un accord oral.

## 6. CONCLURE UN PARTENARIAT

### C. Variabilité du processus

- La Pologne est un pays relativement grand, par conséquent des différences existent entre les entreprises des petites et grandes villes. Les dirigeants des entreprises de petites villes auront une approche plus chaleureuse et traditionnelle. La nouvelle génération de dirigeants aura elle une approche plus américanisée pour conclure des accords.

### D. Conclusion du contrat

#### *Décision de conclusion d'un accord*

- Les polonais auront tendance à prendre une décision rapide quant à votre offre. Ils en attendent ainsi de même de la part de leur interlocuteur. Si l'offre semble rentable ils n'hésiteront pas à prendre les risques nécessaires. Evitez la prudence car ils n'hésiteront pas à se tourner vers un autre partenaire s'ils vous sentent hésitant. La décision finale sera prise par le premier dirigeant ou le propriétaire de l'entreprise.
- Le contrat devra être rédigé dans la langue des deux parties : polonais et français.

#### *Suite des affaires*

- Une fois l'accord conclu, vous devez fixer rapidement et clairement les étapes et tâches à réaliser. Les polonais ne sont pas très bons pour rester en contact, c'est pourquoi il faut instaurer un processus complet. Cependant en cas de problèmes ils sauront improviser.

## CONTACT :

**Parteneo**

75 Bd Haussmann  
75008 Paris

**Tél.** : +33 1 84 254 154

**E-mail** : [contact@parteneo.com](mailto:contact@parteneo.com)

[Parteneo.com](http://Parteneo.com)



---

*Disclaimer : Malgré tous les efforts raisonnables mis en œuvre par Parteneo pour obtenir des informations qui lui paraissent fiables, Parteneo ne garantit en aucun cas que les informations contenues sur ce document sont correctes, fiables ou complètes. Les informations et opinions sont fournies à titre d'information et à usage personnel uniquement et sont sujettes à modification sans préavis. Aucun élément contenu dans ce document ne constitue un conseil d'investissement, un conseil juridique, fiscal ou de toute autre nature, ni ne doit inspirer quelque investissement ou décision que ce soit.*