



# Exporter en Pologne

Choisir son marché d'exportation

## Table des matières

Table des matières .....	2
1. Informations générales .....	3
Economie .....	3
Quelques chiffres.....	3
Situation économique de la Pologne .....	3
2. Indicateurs complémentaires .....	5
Indicateurs économiques.....	5
Indicateurs sociaux et environnementaux .....	5
Accords de libre-échange.....	5
Informations complémentaires.....	5
3. Sur place : un guide étape par étape .....	6
Accès au marché et premiers contacts .....	6
Exporter.....	6
Des marchés intéressants pour une première exportation .....	8
4. Culture d'entreprise .....	10
5. Que pouvons-nous faire pour vous ? .....	12
Points de contact sur place .....	12
Adresses importantes .....	12
Sites web utiles à consulter.....	13



# 1. Informations générales

## Economie

### Quelques chiffres

	2023	2024	2025 (prév.)	2026 (prév.)
% croissance du PIB	0,2	3,0	3,6* 3,4 **3. ***	3,7***
Inflation IPC***	11,6	3,7	4,2	2,8
Solde des administrations publiques % du B	-5,5	0-5,2***	-6,4*5,5***	-4,8***
Consommation privée***	-0,3	3,5	3,8	3,5
Taux de change EUR/PLN (fin de cette période)***	4,35	4,25	4,35	4,35

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

### Situation économique de la Pologne

- Après une année 2024 robuste, une **croissance** encore plus forte est attendue pour 2025 et 2026
- En dépit d'une croissance salariale moyenne de 13 % (dans le secteur privé) en janvier 2025 en glissement annuel, un ralentissement de la croissance de la **consommation des ménages** a été constaté en 2024. L'épargne (marchés boursiers, comptes d'épargne bancaires, obligations d'État...) est devenue un instrument économique important pour les ménages polonais.
- Renforcement de la **monnaie nationale**, le Zloty polonais (PLN) par rapport à l'EURO. NB : Bien que la Pologne n'ait pas négocié de clause de non-participation, le pays ne devrait pas adopter la monnaie unique (EUR) dans la prochaine décennie, indépendamment des options politiques au pouvoir. Les fluctuations des marchés boursiers mondiaux, causées par la politique tarifaire des États-Unis au printemps 2025, ont eu un fort effet sur le taux EUR/PLN.
- Après avoir été l'une des plus élevées parmi les États membres de l'UE, **l'inflation** semble sous contrôle (autour de 4,9 % en mars 2025), mais reste élevée.
- Déficit budgétaire** supérieur à la limite de Maastricht (-5,2 % du PIB en 2024). Malgré le changement de majorité en 2023, il devrait continuer à augmenter en 2025, avant une éventuelle réduction (plan en négociation avec la Commission européenne). Les politiques de dépenses publiques élevées héritées du précédent gouvernement ont continué.
- Niveau **d'imposition relativement bas**, impôt sur le revenu (12 % en moyenne) et sur les bénéfices (19 % pour les entreprises moyennes et grandes) resteront en place
- Marché du travail très résilient**. En dépit de l'immigration ukrainienne importante dans le pays, le taux de chômage reste extrêmement bas (3 % selon la méthodologie internationale, 5 % selon les statistiques polonaises)
- Croissance salariale constante** (13 % en glissement annuel début 2025), dépassant l'inflation.



- La **population la plus vieillissante de l'UE**, ce qui stimule la demande dans l'économie dite « argentée ». Une population, encore une fois malgré l'immigration ukrainienne, en déclin constant (descendant à 37,7 millions d'habitants fin 2024)
- L'ensemble du pays, et en particulier ses municipalités, se prépare à une vague de projets et d'appels d'offres suite au déblocage en janvier 2024 des **fonds de l'UE** provenant à la fois du Plan national de relance et des montants disponibles du Fonds de cohésion de la perspective financière 2021-2027. Car la Pologne bénéficie, après le changement de majorité en décembre 2023, d'une nouvelle **relation positive avec les institutions de l'UE**. Le pays est désormais gouverné par une majorité pro-européenne, orientée vers les affaires, bien qu'encore en cohabitation avec un président eurosceptique. Cette nouvelle relation est saluée par les régions (voïvodies), les municipalités, et... le secteur des affaires, qui souffraient du blocage des fonds de l'UE en raison des problèmes liés à l'état de droit.
- Aucun nouveau plan majeur annoncé en matière de politique économique par le gouvernement actuel, très prudent



## 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 Unies<sup>1</sup> et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne<sup>2</sup>.

### 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](#)

### Informations complémentaires

La Banque mondiale est une organisation internationale qui collecte des statistiques sur les facteurs économiques et sociaux, les institutions et les questions environnementales dans presque tous les pays du monde. Ces indicateurs, disponibles à partir de 1960 jusqu'à aujourd'hui, fournissent des informations fiables sur la population, le développement et la durabilité. (Toutes les données ne sont pas disponibles jusqu'à l'année la plus récente pour chaque pays.) La base de données permet également de comparer les pays entre eux.

- [World Bank indicators](#)

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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<sup>ère</sup> 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<sup>ère</sup> liste de diffusion** : pour contacter un décideur pour la 1<sup>ère</sup> 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<sup>er</sup> 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 (2-5.09.2025) 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 12-14.04.2025, Poznań (mtp.pl) Poznan (Pologne occidentale)

### **3. Alimentation et boissons**

WORLD FOOD POLAND, 7-9 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, 20-22 mai 2025, <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, 25-27 novembre 2025, <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, 11-13 juin 2025, Warsaw Expo XXI HALL, <https://pcidays.pl>

### **5. Dispositifs médicaux**

SALMED, [www.salmed.pl](http://www.salmed.pl) 17-20 mars 2026 Poznan (Pologne occidentale)

### **6. Équipement pour l'industrie lourde**

Foire EXPO KATOWICE (sud de la Pologne) 9-11 septembre 2026

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, 3-6 février 2026 Poznan (Pologne occidentale), <https://budma.pl/en>

## **9. Produits et matériel agricoles**

POLAGRA, 24-26.09.2025 Poznań (Pologne occidentale), <https://polagra.pl/en>

## **10. Équipement HORECA**

EURO GASTRO 10 au 12 mars 2026, Salon international des solutions pour l'industrie de l'HoReCa, <https://eurogastro.com.pl/en/>

## **11. Emballage et étiquetage**

TAROPAK, [www.taropak.pl](http://www.taropak.pl) 18-20 novembre 2025 Poznan (Pologne occidentale)

## **12. Tourisme**

1. International Travel & Tourism Fair ITTF (Salon international du voyage et du tourisme) Varsovie  
ITTF ([ittfwarsaw.pl](http://ittfwarsaw.pl)) 20 au 22 novembre 2025 Palais de la culture et de la science, centre de Varsovie
2. Tourism & Travel Fair TT (Salon du tourisme et des voyages) Varsovie, du 10 au 12 octobre <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 présente - 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<sup>ère</sup> 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](mailto: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](mailto: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@pahi.gov.pl](mailto:magdalena.lekan@pahi.gov.pl)

##### **Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise-Polonaise BEPOLUX**

Noordkustlaan 12-14  
B - 1702 Dilbeek  
[info@bepolux.org](mailto:info@bepolux.org)  
Tél. : 00 32 2 – 559 95 82  
Fax : 00 32 2 – 559 95 71  
[www.bepolux.org](http://www.bepolux.org)

#### En Pologne



**Ambassade de Belgique – Ambassade van Belgie**

Rue Senatorska 34, 00-095 Warszawa

Tél. : 00-48 22 – 851 28 00

**Business Belgian Chamber BBC (Chambre de commerce belge)**

Secrétariat

Tél. : 00 48 22 –456 40 09

e-mail: [bbc@belgium.pl](mailto:bbc@belgium.pl)

[www.belgium.pl](http://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](http://www.paih.gov.pl)

**Sites web utiles à consulter**

Informations économiques et commerciales sur la Pologne [www.paih.gov.pl](http://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>

