



Mouvement des Entreprises de France  
**MEDEF Ile-de-France**



**ENTREPRENEURS,  
POUR DÉVELOPPER VOTRE  
CROISSANCE,  
PENSEZ À L'EUROPE !**



Comment exporter et/ou s'implanter  
en Europe centrale et Europe de l'Est ?



**Hongrie, Pologne, République tchèque,  
Roumanie, Slovaque, Ukraine**



*Webinaires d'information et de sensibilisation  
au développement à l'international*

*20 et 26.01.2021*

# SOMMAIRE

---

Déroulé des webinaires	p.3
MEDEF Île-de-France - Daniel Weizmann	p.6
Commission Internationale - Michel Jonquères	p.7
Comité Île-de-France des CCEF – Patrick Baruel	p.8
<b>Séquence 1</b>	<b>p.10</b>
Hongrie	p.11
Pologne	p.15
République tchèque	p.19
Roumanie	p.25
Slovaquie	p.29
Ukraine	p.33
<b>Plan #FranceRelance : Soutien à l’export</b>	<b>p.37</b>
<b>Séquence 2</b>	<b>p.39</b>
Team France Export –Gilles Dabezies / Frédéric Rossi Laurence de Touchet, François Matraire, Adriana Record	p.40
BPIFRANCE - Didier Bisch	p.48
DOUANES - Jean Mencacci	p.52
OSCI – Cédric Fromont, Vasylyna Somok, Marc Pascal Huot	p.55
MEDEF International – Géraldine Lemblé	p.59



**Daniel Weizmann**

Président



Mouvement des Entreprises de France  
**MEDEF Ile-de-France**



**Patrick Baruel**

Président



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE  
ILE-DE-FRANCE



**Michel Jonquères**

Président Commission  
Internationale

Vice-président



Mouvement des Entreprises de France  
**MEDEF Ile-de-France**



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE  
ILE-DE-FRANCE

ont le plaisir de vous inviter  
aux webinaires d'information et de sensibilisation  
au développement à l'international :

**2 WEBINAIRES**

**20 ET 26 JANVIER 2021 DE 11H00 À 12H30**

**ENTREPRENEURS, POUR DÉVELOPPER VOTRE CROISSANCE, PENSEZ À L'EUROPE !**

**Comment exporter et/ou s'implanter en Europe centrale et Europe de l'Est ?**

20.01 : HONGRIE, POLOGNE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE  
26.01 : ROUMANIE, RÉPUBLIQUE SLOVAQUE, UKRAINE

[www.jrcanet.fr](http://www.jrcanet.fr)

## AU PROGRAMME

MERCREDI 20 JANVIER 2021

11h00 Mot d'accueil par **Michel Jonquères**, Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France, Vice-président du Comité Île-de-France des CCE, *modérateur du webinaire*

11h05 Introduction par **Daniel Weizmann**, Président du MEDEF Île-de-France

### SÉQUENCE 1 : L'attractivité économique des pays

Présentation de chaque pays par un binôme : Ambassadeur de pays en France et un entrepreneur français ayant réussi le développement dans le pays concerné : exportation, importation et/ou implantation, investissement.

11h10 **HONGRIE** : S.E. M. **Georges Károlyi**, Ambassadeur de Hongrie en France / **Peter Bosznay**, Président du Comité Hongrie des Conseillers du commerce extérieur (CCE) de la France

11h25 **POLOGNE** : S.E. M. **Tomasz Młynarski**, Ambassadeur de la République de Pologne en France / **Jean Rossi**, Président du Comité Pologne des CCE de la France

11h40 **RÉPUBLIQUE TCHÈQUE** : S.E. M. **Michal Fleischmann**, Ambassadeur de la République tchèque en France / **Arnaud Burlin**, Président du Comité République tchèque des CCE de la France, Président d'Unibail Rodamco

### SÉQUENCE 2 : Les aides publiques et privées aux exportateurs et investisseurs français

12h00 **Gilles Dabezies**, CCI Paris Île-de-France et **Frédéric Rossi**, Business France

12h05 **Laurence de Touchet**, Business France, Zone Europe Centrale et Orientale

12h10 **Didier Bisch**, Bpifrance Export

12h15 **Jean Mencacci**, Douanes

12h20 **Cedric Fromont**, Valians International (Pologne), OSCI

12h25 **Géraldine Lemblé**, MEDEF International

12h30 Clôture et remerciements par **Patrick Baruel**, Comité Île-de-France des CCE, et **Michel Jonquères**

## AU PROGRAMME



MARDI 26 JANVIER 2021

11h00 Mot d'accueil par **Michel Jonquères**, Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France, Vice-président du Comité Île-de-France des CCE, *modérateur du webinaire*

11h05 Introduction par **Franck Margain**, Président de Choose Paris Region

### SÉQUENCE 1 : L'attractivité économique des pays

Présentation de chaque pays par un binôme : Ambassadeur de pays en France et un entrepreneur français ayant réussi le développement dans le pays concerné : exportation, importation et/ou implantation, investissement.

11h10 **ROUMANIE** : S.E. M. **Luca Niculescu**, Ambassadeur de Roumanie en France / **Eric Stab**, Président du Comité Roumanie des CCE de la France, CEO d'Engie Roumanie

11h25 **RÉPUBLIQUE SLOVAQUE** : S.E. M. **Igor Slobodník**, Ambassadeur de la République slovaque en France / **Miroslav Kot**, Vice-président du Comité Slovaquie des CCE de la France et Président de la Chambre de Commerce Franco-Slovaque

11h40 **UKRAINE** : S.E. M. **Vadym Omelchenko**, Ambassadeur d'Ukraine en France / **Charbel Kanaan**, Président du Comité Ukraine des CCE de la France

### SÉQUENCE 2 : Les aides publiques et privées aux exportateurs et investisseurs français

12h00 **Gilles Dabezies**, CCI Paris Île-de-France et **Frédéric Rossi**, Business France

12h05 **François Matraire**, Business France Roumanie et **Adriana Record**, CCI France Roumanie

12h10 **Didier Bisch**, Bpifrance Export

12h15 **Jean Mencacci**, Douanes

12h20 **Marc Pascal Huot**, Eastratégies (Roumanie) et **Vasylyna Somok**, InterTrade Consulting (Ukraine), OSCI

12h25 **Géraldine Lemblé**, MEDEF International

12h30 Clôture et remerciements par **Patrick Baruel**, Comité Île-de-France des CCE, et **Michel Jonquères**



Mouvement des Entreprises de France  
**MEDEF Ile-de-France**



LES CONSEILLERS DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE  
ILE-DE-FRANCE

## 6 pays d'Europe pour répondre à votre volonté de croissance



**Hongrie, Pologne, République tchèque,  
Roumanie, Slovaquie, Ukraine**

Daniel WEIZMANN  
Président



Mouvement des Entreprises de France  
**MEDEF Ile-de-France**

### *Faire entendre la voix des entreprises franciliennes*

Premier réseau professionnel de la région, le MEDEF Île-de-France assure la représentation et la défense des intérêts des entreprises franciliennes et des syndicats professionnels régionaux.

**Véritable porte-parole des entrepreneurs**, le MEDEF Île-de-France gère plus de 3 000 mandats patronaux et assure la représentation des entreprises franciliennes dans l'ensemble des institutions économiques, sociales, de formation et d'insertion.

Présent dans de nombreuses instances, le MEDEF Île-de-France est aujourd'hui **l'interlocuteur incontournable des autorités régionales**, des collectivités territoriales et des partenaires sociaux.

Acteur essentiel de la vitalité de la région, aucune autre organisation professionnelle ne possède **un réseau d'influence aussi compétent**.

### *La force d'un réseau régional de proximité*

Mandaté par ses adhérents pour les représenter et créer un environnement favorable aux entreprises de la région, le MEDEF Île-de-France est le point de croisement privilégié entre « le professionnel » et « l'inter entreprise ».

Lieu de coordination indispensable à la cohésion des demandes spécifiques liées à l'économie francilienne, le MEDEF Île-de-France coordonne les attentes collectives des entreprises sur leur territoire, demandes exprimées par les MEDEF territoriaux et groupements locaux ainsi que par la voix des fédérations et syndicats professionnels adhérents.

*"Au service des entreprises  
pour une région capitale"*

251 boulevard Pereire  
75852 PARIS Cedex 17  
[www.medef-idf.fr](http://www.medef-idf.fr)



**Au MEDEF Île-de-France, tout comme au Comité Île-de-France des CCEF, nous avons à cœur et en actions de continuellement sensibiliser les entreprises françaises à se tourner vers l'international, car le nombre d'entreprises exportatrices, en France, comme en Île-de-France, représente moins de 4% de l'ensemble des entreprises.**

Le doublement de ce chiffre paraît être un objectif minimum afin de nous situer au minimum au niveau italien, encore très loin du niveau Allemand de 11% et ces deux pays ont, eux, des excédents commerciaux plus que confortables... à faire rêver la France dans ce domaine !

Parmi les multiples raisons de **se donner le monde comme champ d'action**, les 4 principales sont :

- les entreprises qui exportent ont en moyenne une croissance deux fois supérieure et une rentabilité de quelques points de plus que celles qui n'exportent pas ;
- elles deviennent plus innovantes, car elles voient des innovations hors des frontières, ce qui leur donne des idées nouvelles, pour être plus compétitives même sur leur marché national ;
- elles croissent et donc peuvent offrir des responsabilités plus variées afin de conserver leurs personnels compétents et d'en attirer d'autres, afin de devenir toujours plus efficaces sur leurs marchés.

Tout produit de qualité, s'il est bien vendu en France, est vendable dans le monde entier, car nos amis étrangers ont les mêmes besoins, mais il y faut de l'innovation commerciale et de bons partenaires locaux.

La taille de l'entreprise importe peu car, parmi les 124 000 exportateurs français, il y a 86 000 TPE !

... et il y a des interprètes partout pour suivre linguistiquement l'exportateur !

... et la France est un des pays qui aident le plus ses exportateurs avec la Team France Export (publique et privée) !

**L'objet de ce cycle de manifestations est de sensibiliser toujours plus d'entreprises à se développer hors des frontières pour mieux assurer leurs croissances.**

**Entrepreneurs, n'ayez pas peur : donnez-vous le monde comme champ d'action !**

**Michel JONQUÈRES**

Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France  
Vice-président Comité Île-de-France des CCEF en charge des réseaux

Président du MEDEF Val-d'Oise  
[michel.jonqueres@orange.fr](mailto:michel.jonqueres@orange.fr)



## Patrick Baruel

Président

Comité Île-de-France des Conseillers du Commerce extérieur (CCE) de la France

[pbaruel@cnccef.org](mailto:pbaruel@cnccef.org)

Patrick Baruel a une formation en Master 2 en Commerce International et Master 2 en Gestion de Patrimoine. Il a commencé sa carrière en tant que VSNE au Canada en tant que Directeur de Filiale pour la société PEG (1990-1992). Il a ensuite occupé le poste de Directeur Commercial International chez Goardère SA (1992-1995). En 1995, il a rejoint le Groupe de luxe Hermès où il a occupé différentes fonctions de Directeur commercial principalement au sein d'Hermès Maison. Depuis, 2014, il est Président du joaillier de la Place Vendôme Jaubalet. Il a également occupé la fonction de Président du Comité Val-de-Marne des Conseillers du Commerce Extérieur (2014-2016) avant de devenir Président du Comité Ile-de-France (le plus important comité au monde avec plus de 500 membres).



Le Comité Île-de-France des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) réunit en son sein les 7 Comités CCE départementaux de la Région Île-de-France qui regroupent quelques 500 CCE.

Un CCE est un chef ou un cadre d'entreprise qui a une grande expérience à l'international de par ses responsabilités entrepreneuriales et qui accepte de donner bénévolement un peu de son temps pour aider d'autres entreprises à se développer commercialement hors des frontières.

Il y a 4 100 CCE dans le monde dont 2 700 à l'étranger dans quelques 145 pays et 1 400 en France. Ils sont nommés par le gouvernement pour 3 ans renouvelables et ont 4 missions principales :

- les conseils aux pouvoirs publics ;
- l'appui aux entreprises qui inclut le parrainage et la sensibilisation des entreprises à utiliser des VIE ;
- la formation des étudiants à l'international ;
- l'attractivité de la France.

Dans l'aide aux exportateurs, les CCE peuvent être un premier contact pour un entrepreneur qui désire avoir des conseils avisés et des contacts pour se lancer dans le monde.

[www.cnccef.org](http://www.cnccef.org)



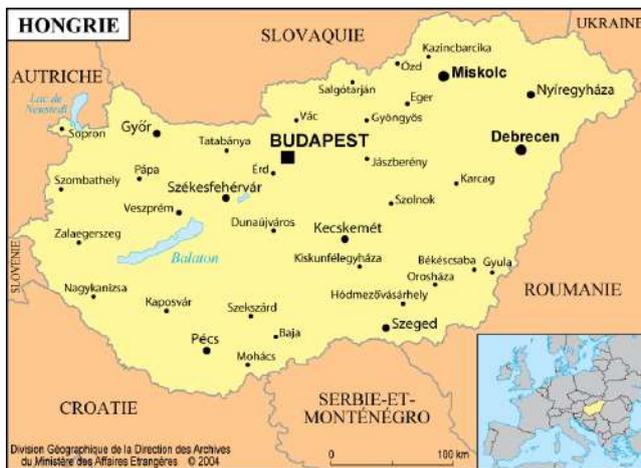
## Séquence 1

### L'attractivité économique de :

HONGRIE

POLOGNE

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE





Ambassadeur  
de Hongrie en France

**S.E.M. Georges Károlyi**



**HONGRIE**

<https://parizs.mfa.gov.hu/fra>  
[trade.par@mfa.gov.hu](mailto:trade.par@mfa.gov.hu)

**Superficie** : 93 030 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Budapest

**Villes principales** : Debrecen, Miskolc, Szeged, Pécs, Győr

**Langue officielle** : hongrois

**Monnaie** : forint hongrois (HUF)

**Population** : 9,8 M d'habitants

**Croissance démographique** (2017) : -0,3 %

**Religion** : pas de religion officielle

#### Données économiques

**PIB** (2019) : 143,8 Mds €

**PIB par habitant** (2019) : 13 940 €

**Croissance** (2019) : 4,9 %

**Chômage** (2019) : 3,4 %

**Inflation** (2019) : 3,35 %

**Solde budgétaire** (2016) : -2 076,4 M €

**Balance commerciale** (2015) : 9 831 M €

**Principaux clients** (2017) : Allemagne (28 %), Roumanie (5,4 %), Italie (5,1 %)

**Principaux fournisseurs** (2017) : Allemagne (26 %), Autriche (6,3 %), Chine (5,79%)

Part des **principaux secteurs d'activités dans le PIB** (2016) :

- agriculture : 4,5 %
- industrie : 30,4 %
- services : 65,1 %

**Exportations de la France vers la Hongrie** (2019) : 3,72 Mds €

**Importations françaises depuis la Hongrie** (2019) : 4,31 Mds €

## HONGRIE - Données générales et économiques

**Superficie** : 93 030 km<sup>2</sup>

**Population** : 9,8 M hab.

**Capitale** : Budapest (1,75 M hab.)

**Monnaie** : Forint hongrois (HUF) 1 EUR = 360 HUF

**Langue** : Hongrois

**Type de régime politique** : république parlementaire

**Fuseau horaire** : GMT + 1h

**Paris - Budapest** : 2h de vol

	2019	2020 Q3
<b>PIB</b>	143.826 M EUR	
<b>Taux de croissance en % du PIB</b>	4,9%	-4,6% (prévision 2020 : -6,4%)
<b>Déficit public en % du PIB</b>	-2,1%	-4,6% (Q1-3)
<b>Dettes publiques en % du PIB</b>	65,4%	prévision 2020 : 78%
<b>Taux d'inflation</b>	3,35%	2,7% (prévision 2020 : -3,4%)
<b>Taux de chômage</b>	3,4%	4,4%

**Secteurs porteurs** : Industrie automobile et équipementier, Industrie électronique, Technologies de l'information et de la télécommunication, Centres de services partagés (SSC), Logistique, Industrie agro-alimentaire, Sciences de la vie, industrie pharmaceutique, Technologie médicale, Énergies renouvelables, Tourisme

**Notation financière** : perspectives stables / positives (Moody's, Fitch, S&P...)

## Les échanges commerciaux franco-hongrois et la présence française en Hongrie

La France est le **8ème partenaire commercial de la Hongrie** avec 4% de part des échanges totaux de biens et services

	Importations	Exportations	Total
2018	3.700,0	4.552,9	8.252,8
2019	3.767,2	4.716,2	8.483,4
2020. I-IX.	2.823,1	3.168,9	5.992,0

Millions d'EUR

Les principaux postes des échanges sont les équipements mécaniques, le matériel électrique, électronique et informatique, le matériel de transport, les produits pharmaceutiques et chimiques, ainsi que les produits liés à l'industrie agroalimentaire.

Après l'Allemagne (17,6 Mds), les USA (11,6 Mds) et l'Autriche (7 Mds), **la France est le 4ème investisseur en Hongrie**, avec un stock d'investissement de 5 Mds d'euros.



4ème investisseur



5 Mds € stock



45 620 employés



491 entreprises



9,058 Mds € CA

## Les 10 plus grandes entreprises françaises en termes de chiffre d'affaires et d'employés

CA net (millions EUR, 2019)		Effectifs (2020/11)	
1. SANOFI-AVENTIS	963,78	1. AUCHAN	6 990
2. AUCHAN	927,07	2. Groupe Servier (Egis)	3 529
3. Schneider Electric	790,47	3. Valeo Auto-Electric	2 656
4. Groupe PSA	705,01	4. SANOFI-AVENTIS	2 009
5. MICHELIN	678,24	5. Schneider Electric	1 650
6. Valeo Auto-Electric	520,25	6. MICHELIN	1 296
7. Groupe Servier (Egis)	454,20	7. Groupe PSA (Opel)	1 157
8. Groupe Colas	349,16	8. Decathlon	1 121
9. Decathlon	178,38	9. SUEZ Water Technologies	1 110
10. SUEZ Water Technologies	152,56	10. Groupe Colas	1 030

**5 entreprises françaises se trouvent parmi les 87 partenaires stratégiques** du gouvernement hongrois : Dalkia/Veolia, SANOFI-AVENTIS, EGIS, Schneider Electric, Servier Hungaria.

\*Le Béliet était la 6ème avant sa reprise par le chinois Wencan en juillet 2020.



## Les investissements récents les plus marquants (2019 & 2020)

**AUCHAN** | inauguration du nouveau centre logistique à Üllő

**OPEL / PSA** | investissement pour la production de nouveaux moteurs 3 cylindres essence

**SANOFI** | investissement pour un nouveau centre pour les activités support et production de seringues injectables, création d'un centre d'excellence de services partagés

**VALEO** | Création d'une nouvelle usine dans le cadre de la coentreprise Valeo Siemens. Création d'un nouvel entrepôt logistique de 14 000 m<sup>2</sup> et d'une extension de l'usine Valeo de Veszprém

**SUEZ WATER TECHNOLOGIES** | Extension de la capacité de production de l'usine d'Oroszlány

**AIRBUS HELICOPTERS** | création à Gyula d'une usine de production de pièces mécaniques de haute précision pour ses hélicoptères

**CEVA** | nouvel investissement situé à 20 km de l'aéroport de Budapest pour la construction d'une nouvelle usine

**EGIS / SERVIER** | nouvel investissement dans son usine de Körmend pour la production de substances pour le traitement du cancer

**GMD CAST** | investissement pour une nouvelle usine de production de pièces aluminium pour le secteur automobile à Dorog

**LDD** | investissements en Hongrie dans la filière des volailles/canards par le rachat de la société Tranzit

**Tendances récentes** : moindre prépondérance des grands groupes français (réinvestissements) et une participation accrue des PME et des ETI dans le flux des investissements liés à de nouvelles implantations.

## Les raisons majeures pour investir en Hongrie

- Une **main-d'œuvre qualifiée et à un coût raisonnable** (salaire brut moyen 1100 EUR)
- Une **économie nationale en expansion** – 4,9% du PIB avant la crise
- **Localisation favorable** - un carrefour commercial situé au cœur de l'Europe, au croisement de quatre corridors paneuropéens de transport
- Une **infrastructure logistique et un réseau de télécommunication** hautement développés
- Des synergies commerciales avec les **fournisseurs locaux**
- Coopération entre les secteurs de l'économie et de **l'académie**
- **Régime fiscal favorable** - IS à taux unique de 9% (le plus bas en UE), baisse progressive de la contribution patronale dans les salaires (15,5% actuellement, le plus bas en UE)
- **Incitatifs gouvernementaux** pour les investisseurs – aides financières directes, allègements fiscaux (liés aux développements /sur les cotisations sociales), aides liées aux subventions à la formation, nouvelles formes d'incitations liées aux activités de R&D des entreprises et la réalisation des investissements à forte intensité technologique

*"Les avantages uniques de notre société hongroise peuvent être résumés par une **localisation favorable**, l'ensemble des **pays de l'UE** se trouvant à une distance de moins de 2 heures, une **économie nationale en expansion**, la **Hongrie état membre de l'UE**, une **main d'œuvre qualifiée et talentueuse**, peu de barrières linguistiques et des **coûts raisonnables**."*

*/Dinesh Thampi, Directeur général, Tata Consultancy Services/*



## **Peter Bosznay**

Président  
Comité Hongrie des Conseillers du Commerce Extérieur

[bosznay@outlook.com](mailto:bosznay@outlook.com)

Peter Bosznay, né en 1957, franco-hongrois, diplômé du CPA Lyon, est actuellement consultant indépendant.

Il débute au sein des Nouvelles Messageries de la Presse Parisienne en 1981 dont il devient directeur régional Provence Alpes Côte d'Azur. Il est nommé à la tête de différentes filiales du groupe avant de rejoindre le groupe Lagardère en 1998 pour participer aux acquisitions en Hongrie.

Il dirigera et développera l'entité hongroise de distribution et de commerce de détail jusqu'à fin 2017 et la vente de l'entreprise pour des raisons de réalignement stratégique décidé par Lagardère.

Il accompagnera le nouvel actionnaire pendant 2 ans avant de se reconvertir dans le conseil aux entreprises.

Il est président du Comité Hongrie des Conseillers du Commerce Extérieur depuis 2011.

### **Le Comité Hongrie des CCE**

Fort de ses 16 Conseillers représentant de la présence française en Hongrie dans les secteurs les plus divers (banque, événementiel, hôtellerie, transports, grande distribution, services aux entreprises, automobile, assurance, formation, conseil juridique ...), le Comité Hongrie participe pleinement à la « Team France » aux côtés de la Chambre de Commerce et d'Industrie France Hongrie et du Service Économique de l'Ambassade.

Le conseil aux pouvoirs publics, l'appui aux entreprises en liaison étroite avec la CCIFH, la promotion de l'attractivité de la France, la formation des jeunes à l'international constituent les quatre missions du Comité Hongrie.

Les Conseillers du Comité Hongrie apportent expérience, expertise et diversité dans la réalisation de ces missions et au renforcement des liens économiques entre la France et la Hongrie.



**POLOGNE**

Ambassadeur  
de Pologne en France

**S.E.M. Tomasz Młynarski**



<https://www.gov.pl/web/francja>  
[paris.amb.info@msz.gov.pl](mailto:paris.amb.info@msz.gov.pl)

**Superficie** : 306 190 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Varsovie (1,7 M d'hab.)

**Villes principales** : Cracovie (765 320 hab.), Łódź (698 688 hab.), Wrocław (637 075 hab.)

**Langue officielle** : polonais

**Monnaie** : złoty (1 € = 4,2 PLN)

**Population** (au 1er jan. 2019) : 38,4 M d'habitants

**Croissance démographique** (mai 2019) : -0,6 %

**Religion** : pas de religion officielle - catholique (93%), orthodoxe (0,7%), protestante (0,2%)

#### Données économiques

**PIB** (2019) : 532 Mds €

**PIB par habitant** (2019) : 13 000 €

**Croissance** (2019) : 4,5 %

**Chômage** (2019) : 5,2 %

**Inflation** (2019) : 2,1 %

**Dette publique brute** (2018) : 229 134,8 Mds€ (48,9% du PIB)

**Déficit public** (2018) : - 858,7 M€ (-0,2% du PIB)

**Principaux clients** (2018) : Allemagne (28,2%), Rép. tchèque (6,4%), R-Uni (6,2%)

**Principaux fournisseurs** (2018): Allemagne (22,6%), Chine (11,6%), Russie (7,1%)

**Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB** (2018) :

- agriculture : 2,4%
- industrie : 25,0%
- services : 72,6%
- R&D : 1,03%

**Exportations de la France vers la Pologne** (2019) : 10,2 Mds €

**Importations françaises depuis la Pologne** (2019) : 11,8 Mds €



## L'économie de la Pologne

- \* **Croissance économique:** 5,4% PIB (2018), 4,5% PIB (2019), contraction du PIB estimée à 3,2% PIB (2020)
- \* **PIB:** 586 milliards USD -> 6ème dans UE et 21ème dans le monde
- \* **PIB per capita:** 34,431 USD
- \* **Inflation:** 2,1% (2019), 2,3% (2020)
- \* **Chômage :** 5,2% (2019), 6,1% (2020)
- \* **Déficit:** 1,5% (2017), 0,9% (2018), 0,7% (2019), 9,5% du PIB (2020)
- \* **Dettes publiques:** 50,6 (2017), 48,8 (2018) 46% (2019), 58% du PIB (2020)
- \* **Compétitivité:** 39ème dans le monde selon World Economic Forum (2018)
- \* **Export:** 238,1 milliards d'euros (2019) **Import:** 237 milliards d'euros (2019)
- \* **Innovation:** 22ème position selon Bloomberg Innovation Index
- \* **Rating:** Fitch: A - ; S&P: A - ; Moody's: A2



### Les investisseurs français en Pologne



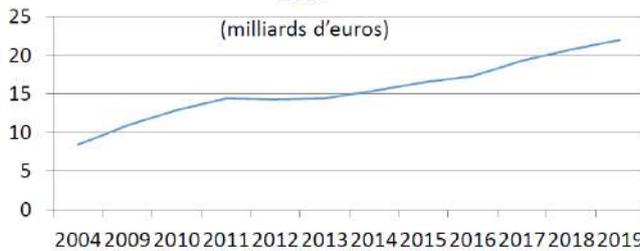
### Les investisseurs polonais en France



- 4ème investisseur étranger en Pologne
- 18,1 milliards d'euros d'investissements français en Pologne (2018)
- 1300 entreprises françaises actives en Pologne



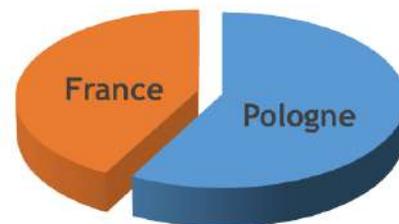
Échanges commerciaux entre la Pologne et la France 2004-2019 (milliards d'euros)



Pour la France, le commerce avec la Pologne est supérieur aux échanges avec la Russie et le Japon.

Avec des échanges commerciaux atteignant presque 22 Md EUR, en hausse de 5,5% en 2019, la France constitue le 4ème partenaire commercial de la Pologne.

Échanges commerciaux entre la Pologne et la France en 2019 (milliards d'euros)



■ Exportations polonaises vers la FR (2019) - 11,8 mld euro

■ Exportations françaises vers la PL (2019) - 10,2 mld euro



Ambassade  
de la République de Pologne  
à Paris

## Remise des Prix du Business Franco-Polonais



Ambassade  
de la République de Pologne  
à Paris

## Coopération bilatérale – les perspectives

- l'énergie nucléaire
- l'aviation
- les technologies vertes
- l'électromobilité



Ambassade  
de la République de Pologne  
à Paris

## Plan national de relance de l'économie

58 milliards d'euros dont 23,8 milliards d'euros de fonds européens non remboursables et 34,2 milliards d'euros de prêt.

### Trois priorités

- I. Renforcer le caractère innovant de l'économie polonaise
- II. Réformes et investissements dans le domaine de l'emploi
- III. «Transformation verte» - vers une énergie propre



## Jean Rossi

Avocat, Partner  
PwC Legal Żelaźnicki

Président  
Comité Pologne des CCE

[jean.rossi@pwc.com](mailto:jean.rossi@pwc.com)

Jean Rossi dirige le département immobilier de PwC Legal et le French Desk à Varsovie.

En Pologne depuis plus de 20 ans, il conseille les investisseurs dans les acquisitions immobilières et le financement de projets et possède une vaste expérience en matière de finances, d'entreprises et de fiscalité.

Jean Rossi est président des Conseillers français du commerce extérieur (CCE) en Pologne. Depuis plusieurs années, des classements prestigieux tels que Chambers Europe et Legal 500 classent M. Rossi parmi les principaux avocats spécialisés en droit immobilier en Pologne.

**PwC Legal**, cabinet juridique, fait partie de PwC en Pologne. PwC dispose en Pologne de 7 bureaux couvrant tout le territoire.

PwC Legal assiste tous les investisseurs dans leur développement, dans les différents domaines nécessaires à un investissement pérenne.

<http://www.pwc.pl>

### Le Comité Pologne des CCE

- ✓ 33 conseillers
- ✓ Davantage de PME représentées (groupe de travail PME)
- ✓ Les réunions mensuelles avec une personnalité du monde politique ou économique

2 groupes de travail :

- ✓ Parrainage PME et appui à l'international
- ✓ V.I.E.

3 thèmes transversaux :

- ✓ L'image des entreprises françaises en Pologne
- ✓ Comment aider les entreprises françaises à être plus présentes à l'exportation
- ✓ Comment faciliter les investissements en Pologne

Actions du Comité :

- ✓ Un film « *Investir en Pologne* » : <http://ccepologne.org/2018/09/28/la-pologne/>
- ✓ Des réunions régionales avec les missions économiques.
- ✓ Le séminaire sur la Pologne au Sénat, des réunions avec plusieurs ministres.



**République  
tchèque**

Ambassadeur  
de la République tchèque  
en France

**S.E.M. Michal Fleischmann**



<https://www.mzv.cz/paris/fr>  
[paris@embassy.mzv.cz](mailto:paris@embassy.mzv.cz)

**Superficie** : 78 866 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Prague

**Villes principales** : Brno, Ostrava, Plzeň

**Langue officielle** : tchèque

**Monnaie** : couronne tchèque (CZK)

**Population** : 10,6 M d'habitants

**Croissance démographique** (2017) : + 0,2 %

**Religion** : pas de religion officielle

#### Données économiques

**PIB** (2019) : 220,2 Mds €

**PIB par habitant** (2019) : 19 260 €

**Croissance** (2019) : 2,3 %

**Chômage** (2019) : 2,8 %

**Inflation** (2019) : 2,8 %

**Solde budgétaire** (2016) : -1 019,3 M €

**Balance commerciale** (2015) : 17 297 M €

**Principaux clients** : Allemagne, Slovaquie, Pologne

**Principaux fournisseurs** : Allemagne, Pologne, Slovaquie

**Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB** (2015) :

- agriculture : 2,4 %
- industrie : 38,1 %
- services : 59,5 %

**Exportations de la France vers la République tchèque** (2019) : 5 Mds €

**Importations françaises depuis la Rép. tchèque** (2019) : 9,2 Mds €

## La France et la Tchèque – les non-voisins assez proches



**Exportations françaises vers la Tchèque**  
5 milliards € en 2019, principalement :

- automobiles
- machines industriels
- équipements électriques
- produits pharmaceutiques et cosmétiques

**Importations françaises depuis la Tchèque**  
9,2 milliards € en 2019, principalement :

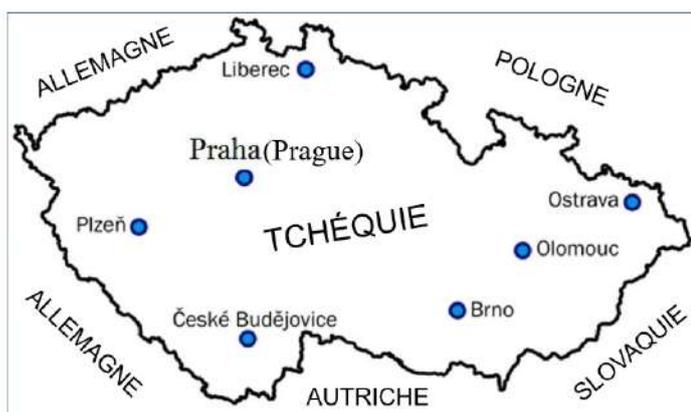
- automobiles
- machines industriels
- équipements électriques
- composants informatiques

**Investissements français en Tchèque**  
7,3 % du stock des investissements directs étrangers en Tchèque à fin 2018

### Chiffres clés de la Tchèque

PIB par habitant à parité du pouvoir d'achat en 2019	29.620 €
<b>Croissance du PIB 2019</b>	<b>2,3 %</b>
- estimation 2020	- 7,6 %
- prévision 2021	3,0 %
<b>Inflation 2019</b>	<b>2,8 %</b>
- estimation 2020	3,2 %
- prévision 2021	2,3 %
<b>Chômage 2019</b>	<b>2,8 %</b>
- estimation 2020	3,6 %
- prévision 2021	4,4 %
<b>Dette publique 2019 en pourcentage du PIB</b>	<b>30,2 %</b>
<b>Dette extérieure 2019 en pourcentage du PIB</b>	<b>77,8 %</b>
<b>Exportations 2019</b>	178,4 milliards €
- dont vers la France	9,2 milliards €
- estimation 2020	7,7 milliards €
<b>Importations 2019</b>	160,4 milliards €
- dont depuis la France	5,0 milliards €
- estimation 2020	4,3 milliards €

### Villes principales et pays voisins



**Population 10,6 millions**

- dont de la capitale 1,3 millions

Salaires brut moyen mensuel 34.125 couronnes tchèques = 1.329 €

## Tchèque

### Déficit budgétaire 2020

programmé 40 milliards CZK (couronnes tchèques) = 1,5 milliard €, **réalisé** 367,4 milliards CZK = 14,1 milliards €, soit **6,8% du PIB**

### Principales aides anti-Covid

#### Allocation d'activité partielle

80-100 %, max. 50 000 CZK (1 900 €) par employé et par mois

#### Compensation de loyer

50 %, max. 10 millions CZK (385 mille €) par trimestre

#### Prêt garanti par l'État

Jusqu'à 50 millions CZK (1,9 million €) par prêt

#### Subvention de nouvelles technologies anti-Covid

Jusqu'à 20 millions CZK (770 mille €) par projet

### Plan de relance

225,6 milliards CZK (couronnes tchèques) = **8,7 milliards €** (sous réserve d'approbation par la Commission européenne)

<b>Transition écologique et infrastructure</b>	4,5 milliards €
<b>Régulation et soutien aux entreprises</b>	1,2 milliard €
<b>Transition numérique</b>	1,0 milliard €
<b>Formation et emploi</b>	0,9 milliard €
<b>Santé et immunité</b>	0,6 milliard €
<b>Recherche, développement et innovation</b>	0,5 milliard €

## Représentations tchèques en France

à Paris :

**Ambassade de la République tchèque**

[www.mzv.cz/paris/fr](http://www.mzv.cz/paris/fr)

**CzechTrade et CzechInvest** (agences gouvernementales)

[www.czechtradeoffices.com/fr/fr](http://www.czechtradeoffices.com/fr/fr)

**CzechTourism** (agence gouvernementale)

[www.czechtourism.com/fr](http://www.czechtourism.com/fr)

**Centre tchèque** (culturel)

[www.czechcentres.cz/paris](http://www.czechcentres.cz/paris)

aux régions :

**Consulats honoraires**

[www.mzv.cz/paris/fr/service\\_consulaire/consulats\\_tch\\_ques\\_en\\_france](http://www.mzv.cz/paris/fr/service_consulaire/consulats_tch_ques_en_france)

Baie-Mahault (Guadeloupe)

Bordeaux

Dijon

Lille

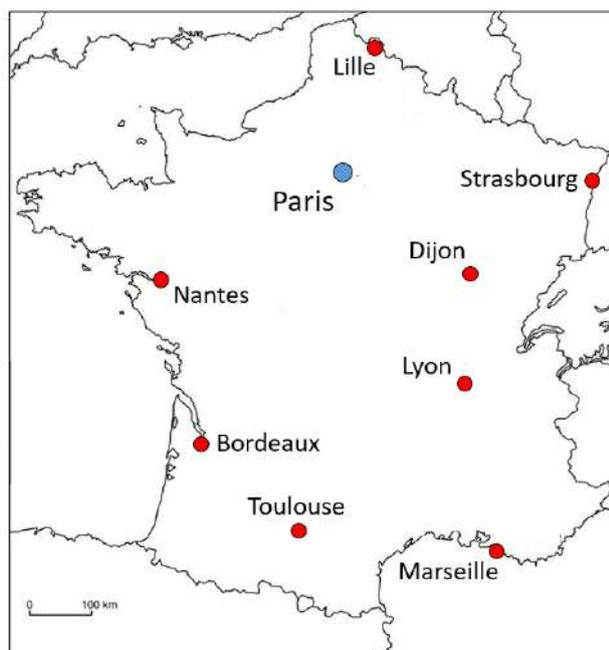
Lyon

Marseille

Nantes

Strasbourg

Toulouse



## Assistance aux entrepreneurs français en Tchéquie

**Investisseurs :** CzechInvest (agence gouvernementale tchèque)

[www.czechinvest.org/en](http://www.czechinvest.org/en)

**Importateurs :** CzechTrade (agence gouvernementale tchèque)

[www.czechtradeoffices.com](http://www.czechtradeoffices.com)

**Exportateurs :** Business France (bureau de Prague)

[cz.ambafrance.org/-la-mission-economique-ubifrance](http://cz.ambafrance.org/-la-mission-economique-ubifrance)

**Tous :**

**Chambre de commerce franco-tchèque** (à Prague)

quelque 300 membres, surtout les sociétés françaises déjà implantées en Tchéquie

[www.chambre.cz](http://www.chambre.cz)





## **Arnaud Burlin**

Directeur général Europe centrale  
Unibail Rodamco

Président  
Comité Tchéquie des CCE

[arnaud.burlin@urw.com](mailto:arnaud.burlin@urw.com)

Titulaire d'un master à HEC et en Finances à l'Université de Paris, Arnaud Burlin a démarré sa carrière chez PricewaterhouseCoopers et Airbus (USA).

Il a ensuite dirigé le Controlling chez McDonald's France, avant de prendre la Direction des Opérations en rejoignant le Comité de Direction France puis a pris la Présidence de la République tchèque et de la Slovaquie en contribuant aux stratégies pan-Européennes de McDonald's.

Arnaud Burlin est aujourd'hui membre du Comité exécutif du groupe Unibail-Rodamco-Westfield et dirige la zone Europe Centrale ainsi que les fonctions commerciales internationales du groupe.

### **Unibail-Rodamco-Westfield**

Unibail-Rodamco-Westfield est le premier créateur et opérateur global de centres de shopping de destination, avec un portefeuille valorisé à 58,3 Mds€ au 30 septembre 2020, dont 86% en commerce, 7% en bureaux, 5% en sites de congrès & expositions et 2% en services. Aujourd'hui, nous possédons 89 centres de shopping, incluant 55 « flagships » dans les villes les plus dynamiques d'Europe et des États-Unis. Présents sur 2 continents et dans 12 pays, nos centres accueillent chaque année 1,2 milliard de visites. Au 30 septembre 2020, nous disposons d'un portefeuille de projets de développement à hauteur de 5,4 Mds €. Grâce à nos 3 400 employés et à une expérience et un savoir-faire inégalés, nous sommes en position idéale pour générer de la valeur et développer des projets d'envergure internationale.

<https://www.urw.com/fr-fr>







**ROUMANIE**

Ambassadeur  
de Roumanie en France

**S.E.M. Luca Niculescu**



<https://paris.mae.ro/fr>  
[paris.economic@mae.ro](mailto:paris.economic@mae.ro)

**Superficie** : 238 391 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Bucarest

**Villes principales** : Cluj-Napoca, Timișoara, Iași, Constanța, Craiova, Brașov, Galați

**Langue officielle** : roumain

**Monnaie** : leu (1 € = 4,87 RON en octobre 2020)

**Population** : 19,4 M d'habitants

**Croissance démographique** : (2019) : -0,35 %

**Religions** : pas de religion officielle. Orthodoxie (env. 80 %), protestantisme (env. 7 %), catholicisme (env. 5 %)

*Données économiques :*

**PIB** (2019) : 223 Mds €

**PIB par habitant** (2019) : 11 300 €

**Croissance** (2019) : 4,1 %

**Chômage** (2019) : 3,9 %

**Inflation** (2019) : 3,8 %

**Déficit budgétaire** (prév. 2020) : -9,1%

**Dettes publiques** (2020 T1) : 83 Mds € (37,4% du PIB)

**Principaux clients** : Allemagne (23%), Italie (11%), France (7%), Hongrie (5%)

**Principaux fournisseurs** : Allemagne (20%), Italie (9%), Hongrie (7%), Chine (7%), Pologne (6%), France (5%)

**Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB** (2019) :

- agriculture : 4%
- industrie : 24%
- services : 56%

**Exportations de la France vers la Roumanie** : 4,2 Mds €

**Importations françaises depuis la Roumanie** : 4,3 Mds €

## La Roumanie - Vue d'ensemble



Surface: 238 391 km<sup>2</sup>

Capitale: Bucarest

Devise: LEU  
LEU/EUR: 4,8446 (T3 2020)

Population: 19,4 Mil (1<sup>er</sup> Jan 2019)

Bucarest  
Zone métropolitaine: ~ 3Mil

Pont entre l'Est et l'Ouest pour 500 millions de consommateurs

PIB EURO NOMINAL 2019: **223 Mld**

CROISSANCE PIB 2019: **4.1%**

Entrées IDE: **€5.2Mld**

Stock IDE €: **88.3 Mld**



2004 - Membre NATO



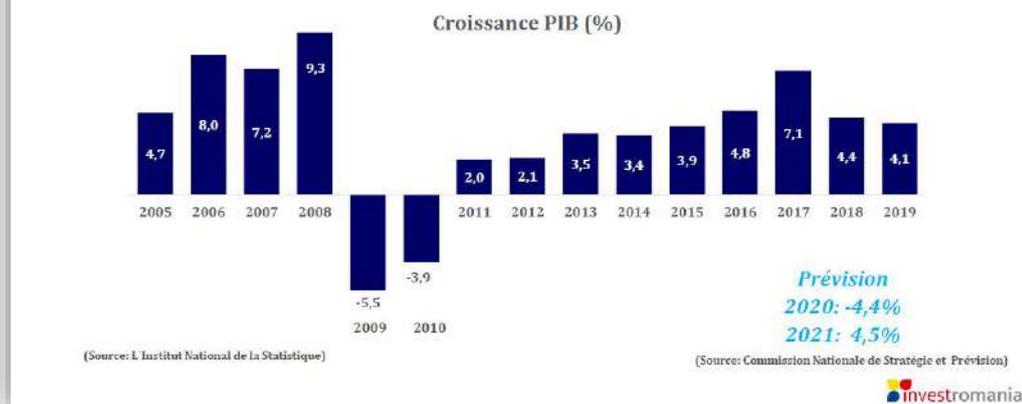
2007 - Membre EU  
2019 - Présidence EU



2008 - Partenariat stratégique



## Le potentiel de croissance



## Le Commerce Extérieur de la Roumanie



- Les exportations et importations de la Roumanie se font principalement avec les pays européens (87,6% des exportations totales et 98,3% des importations totales). Les échanges intracommunautaires (la Roumanie avec les 26 États membres de l'UE) représentent 73,0% des exportations et 73,2% des importations.
- La France est l'un des principaux partenaires commerciaux de la Roumanie (3<sup>ème</sup> place à l'exportation et 6<sup>ème</sup> place à l'importation). La France se situe également au 3<sup>ème</sup> rang parmi les pays avec lesquels la Roumanie a un excédent commercial. Au niveau de l'UE, la France occupe la 2<sup>ème</sup> place dans le top des pays avec lesquels la Roumanie enregistre un solde excédentaire, après la Grande-Bretagne.
- Au cours des 7 premiers mois de 2020, le volume des échanges bilatéraux s'est élevé à 4,38 mld. EUR, en baisse de 20% par rapport à la même période de l'année précédente, dont les exportations s'élevaient à 2,24 mld. EUR (-23,3%) et les importations totalisent 2,14 mld. EUR (-16%). Ces baisses sont dues à la crise générée par la pandémie COVID 19. La balance commerciale a enregistré un excédent pour la Roumanie de 95,7 mil. EUR.

## Investissements Français en Roumanie

### Les principaux investisseurs français en Roumanie

Entreprise	Secteur	Date
AUTOMOBILE DACIA SA	constructeur automobile	1999
RENAULT TECHNOLOGIES ROMANIA	centre d'ingénierie pour le développement de véhicules	2007
SAINT GOBAIN	fabricant de verre	2004
ENGIE	électricité, gaz et eau	2000
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	services financiers	1991
AUCHAN	commerce	2005
ACCOR	hôtels & restaurants	2015
CARREFOUR	commerce	2007
MICHELIN	fabrication du pneumatiques	2001
AIR LIQUIDE	fabricant de gaz industriels	1999
ORANGE	IT&C	1996
BNP PARIBAS	services financiers	2008
NTIN SNR	fabriation de roulement mécanique	2003
LEROY MERLIN	commerce	2004



## Investissements Français en Roumanie

(Décembre 1990 - Septembre 2020)

		Nombre d'entreprises	9,756
		% du nombre total d'entreprises	3,98
		Capital souscrit dans les sociétés à participation française*	EUR 2,23 milliards
		% de la valeur totale du capital	4,92
		Classement	6

La source: Office national du registre du commerce (ONRC)

Selon les données disponibles du Registre national du commerce, au cours de la période de référence, la contribution la plus élevée de souscription au capital des entreprises françaises se trouve dans le secteur minier et manufacturier (57,57%), le commerce de gros et de détail; le secteur de la réparation des véhicules automobiles et des motos (20,13%) et le secteur d'intermédiation financière et d'assurance (13,95%).

\*Le capital social souscrit ne représente qu'une partie du total des IDE. Selon l'ONRC, le pays d'origine de l'investissement est le pays d'origine du capital et non le pays d'origine de la société transnationale.



## Centres d'excellence





## **Eric Stab**

PDG  
Engie Romania

Président  
Comité Roumanie des CCE

[eric.stab@engie.com](mailto:eric.stab@engie.com)

Eric Stab est, depuis 2010, Président-Directeur Général d'ENGIE Romania et dirige les activités d'ENGIE en Europe de l'Est (Roumanie, Pologne, Slovaquie, République Tchèque), une région dans laquelle le groupe réalise un chiffre d'affaires d'environ 1,6 milliard d'euros et compte 6 000 salariés.

Eric Stab préside depuis 2019 le Comité Roumanie des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF). Il a également présidé le Conseil des Investisseurs Etrangers (FIC), dont il est à présent Vice-Président, et est membre du Comité Exécutif de la Coalition pour le Développement de la Roumanie. Il préside en outre la Fédération Roumaine des Entreprises d'Utilités Energétiques (ACUE).

Sa carrière a débuté il y a 29 ans chez Gaz de France en Allemagne, où il a occupé plusieurs postes de direction pendant neuf ans. Il a ensuite dirigé les ventes de gaz en Europe de Gaz de France, et, ultérieurement, pris la direction de la filiale britannique du groupe en charge de la fourniture d'énergie et de la production d'électricité. Après la fusion entre Gaz de France et Suez, Eric Stab a été nommé en 2008 à la tête des activités énergétiques de GDF SUEZ en Europe de l'Est.

Il est diplômé de l'ESCP Europe et du Programme Exécutif de l'Université de Stanford.



**ENGIE Romania** est la filiale roumaine du groupe ENGIE. Leader national de la distribution de gaz, l'entreprise est également, avec près de deux millions de clients, l'un des principaux fournisseurs de gaz et d'électricité du pays, un acteur de premier plan des services énergétiques et un important producteur d'énergies renouvelables (110 MW de capacité éolienne et solaire installée).

Fort de l'expertise du groupe ENGIE et de ses 4 000 salariés en Roumanie, ENGIE Romania est un acteur-clé de la transition énergétique du pays, avec des investissements significatifs dans les énergies renouvelables, les réseaux de distribution et la réduction de l'empreinte carbone des consommateurs d'énergie.



**SLOVAQUIE**

Ambassadeur  
de la République slovaque  
en France

**S.E.M. Luca Niculescu**



<https://www.mzv.sk/web/pariz-fr>  
[emb.paris@mzv.sk](mailto:emb.paris@mzv.sk)

**Superficie** : 49 035 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Bratislava (426 000 hab.)

**Villes principales** : Košice (239 000 hab.), Prešov (90 000 hab.), Žilina (81 000 hab.), Banská Bystrica (79 000 hab.), Nitra (77 000 hab.), Trnava (66 000 hab.).

**Langue officielle** : slovaque

**Monnaie** : euro (depuis le 1er janvier 2009)

**Population** : 5,4 d'habitants

**Croissance démographique** (2017) : 0,2 %

**Religion(s)** : pas de religion officielle. Catholicisme romain, protestantisme.

#### Données économiques

**PIB** (2019) : 87,56 Mds €

**PIB par habitant** (2019) : 16 315 €

**Croissance** (2019) : 2,3 %

**Chômage** (2019) : 5,8 %

**Inflation** (2019) : 2,5 %

**Solde budgétaire** (2015) : - 2 130,3 M €

**Principaux clients** (2016) : Allemagne (22 %), République tchèque (12,4 %), Pologne (8,3 %)

**Principaux fournisseurs** (2016) : Allemagne (16 %), République tchèque (11,3%), Chine (8,8 %)

**Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB** (2016) :

- agriculture : 4 %
- industrie : 34,5 %
- services : 61,5 %

**Exportations de la France vers la Slovaquie** (2017) : 2,7 Mds €

**Importations françaises depuis la Slovaquie** (2017) : 4,4 Mds €

## Slovaquie | Informations générales

Superficie totale: 49 035 km<sup>2</sup>

Population: 5,4 millions d'habitants

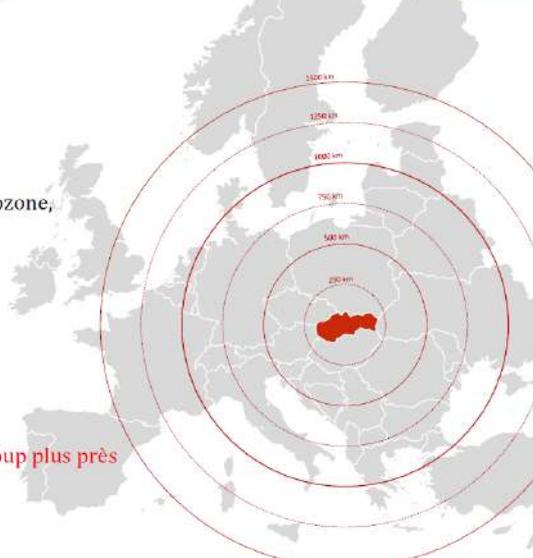
Capitale: Bratislava

Membre de l'Union européenne, Eurozone,

Espace Schengen, OCDE, OMC, OTAN



Cela signifie 600 millions de clients dans un rayon de 2 000 km et beaucoup plus près que vous ne le pensez !!!



## Slovaquie | 10 Raisons

- LOCALISATION** - Une position stratégique au cœur de l'Europe avec un grand potentiel d'exportation
- SÉCURITÉ ET STABILITÉ** - L'une des plus sûres et des plus politiquement stables pays en Europe (*source : Groupe d'assurance crédit Credendo*)
- EUROZONE** - Membre de la zone euro depuis 2009, l'un des rares en Europe centrale et orientale
- UNE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE** - Rentabilité, compétences et une main-d'œuvre loyale possédant d'excellentes compétences multilingues
- PRODUCTIVITÉ** - Le taux de productivité du travail le plus élevé en Europe centrale et orientale (*source : Eurostat*)
- ENVIRONNEMENT AMICAL POUR LES INVESTISSEURS** - Le gouvernement slovaque ne cesse d'améliorer la qualité de l'environnement local pour les entreprises et les investissements
- ÉCOSYSTÈME INNOVATEUR** - la plus grande part des emplois à valeur ajoutée en Europe centrale et orientale, prête pour de nouveaux investissements dans la R&D et l'innovation
- ÉCONOMIE OUVERTE** - Une des économies les plus ouvertes et orientées vers l'exportation dans l'UE (*source : Eurostat*)
- INFRASTRUCTURE DÉVELOPPÉE** - Réseau d'infrastructures développé et en croissance constante de liaisons routières, ferroviaires et aériennes
- INCENTIVES** - Régime favorable aux investissements et régimes fiscaux spéciaux pour les activités de R&D

## Slovaquie | Faits macroéconomiques

	2016	2017	2018	2019	2020 (prévision)
CROISSANCE RÉELLE DU PIB (%)	2.1	3.1	3.8	2.3	-6.0
Taux de chômage (%)	9.7	8.1	6.5	5.8	6.8



### La Slovaquie a

- une très bonne cote de crédit: **A+** (Standard & Poor's), **A** (Fitch), **A2** (Moody's), **0** (OECD Country Risk)
- un des taux d'endettement les plus bas de la zone euro: dette publique avant COVID-19 à **50,9%** du PIB (2019) avec une prévision pour „ pandémie” 2020 à **62,2%** - toujours en conformité avec les règles de l'UE !

### La Slovaquie est considérée comme l'économie la plus ouverte de l'UE

- 1<sup>ère</sup> place dans l'UE en matière d'exportation de biens (86,4% du PIB)
- 4<sup>e</sup> place dans l'UE pour les exportations de biens et de services (97,3% du PIB)

### La Slovaquie est

- numéro 1 du classement de la Banque mondiale en matière de "Ease Of Trading Across Borders" (Facilité des échanges transfrontaliers)
- numéro 12 du classement de la Chambre de Commerce Internationale dans l'indice de référence "Open Markets Index" (Index des marchés ouverts)

## Slovaquie | Main d'œuvre productive et qualifiée

Les investisseurs peuvent trouver en Slovaquie une main-d'œuvre qui excelle dans trois grands domaines :

1.) la productivité - le plus élevé à Visegrad 4

78% 75.7% 64,5% 63%

2.) le coût du travail - le salaire mensuel brut moyen (in EUR)

1087 1280 1154 1191



3.) la qualification - **92%** → La proportion de personnes âgées de 25 à 64 ans ayant au moins un diplôme de niveau secondaire, par rapport à une moyenne européenne de 78 %. **80%** → Slovaques capables de parler au minimum UNE langue étrangère, alors que les langues étrangères les plus couramment enseignées dans les écoles secondaires slovaques sont... 93% 42% 13% 4%

### En plus ...



La plus forte proportion d'emplois à forte valeur ajoutée : La part de l'emploi total dans les secteurs de haute technologie à haute et moyenne intensité est la plus élevée dans la région



Les relations de travail constructives: le plus petit nombre de pertes jours ouvrables en raison des actions syndicales en Europe



La population active qui travaille dur: le pourcentage le plus élevé de personnes travaillant la nuit et le week-end en Europe centrale et orientale

## Slovaquie | Système fiscal simple

0%

Impôt sur les dividendes  
Impôt sur les ventes immobilières  
Impôt sur les dons et les héritages

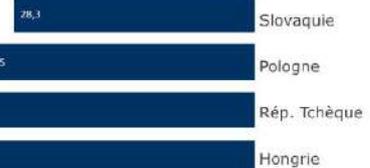
22%

Impôt sur les bénéfices  
des entreprises

20%

TVA

La proportion du poids de l'impôt au PIB (%)



## Slovaquie | Piliers de l'économie slovaque



Industrie  
automobile

- plus d'un million de véhicules produits
- 50% de la part de l'industrie automobile sur la production industrielle totale
- 275.000 personnes employées directement et indirectement dans le secteur automobile



Centre de services  
aux entreprises (BSCs)

- 65+ BSCs déjà établis en Slovaquie
- 82% des centres offrent des fonctions et des processus transactionnels à plus forte valeur ajoutée
- 74 000 personnes employées par les BSCs



Composants  
électroniques et  
électriques  
IECE

- 11% de l'IECE sur la production manufacturière totale
- 217 entreprises dans l'IECE
- 74 000 personnes employées dans l'IECE



Technologies de  
l'information  
et de la communication  
TIC

- 4,6% de contribution des TIC au PIB slovaque
- 38 sociétés et studios de développement de jeux vidéo
- Plus de 67 000 emplois dans le secteur des TIC



Recherche et  
Développement  
R&D

- 33 500 employés de R&D dans 465 installations de R&D
- 30 % de toutes les publications dans les revues scientifiques internationales sur la recherche sur les matériaux proviennent de Slovaquie



La SLOVAQUIE a été la destination finale d'investissement de plusieurs centaines de projets réussis dans différents pays et dans un large éventail de secteurs industriels. Vous êtes également les bienvenus!



## Miroslav Kot

Président  
Chambre de Commerce Franco-Slovaque

Vice-président  
Comité Slovaquie des CCE

[kot@fsok.sk](mailto:kot@fsok.sk)  
[www.fsok.sk](http://www.fsok.sk)

Après avoir terminé ses études à l'Université Libre de Bruxelles, Miroslav Kot a démarré sa carrière à Prague auprès de la société Sogec dans le domaine de la promotion des ventes. Il a ensuite rejoint en 2004 le siège de Veolia Environnement à Paris pour contribuer au développement des services aux industriels. Il a travaillé pour le compte du groupe Veolia en Slovaquie en tant que directeur administratif et financier puis directeur commercial. Après avoir occupé pendant plus de trois ans le poste de directeur général de Veolia Energie en Slovaquie, il a quitté le groupe en 2017. Il exerce aujourd'hui des activités dans le développement immobilier et il est cofondateur du fond d'investissement HardWood active entre autres dans le domaine des soins de santé en Slovaquie.

Miroslav Kot est président de la Chambre de Commerce Franco-Slovaque et Vice-président du Comité slovaque des Conseillers du Commerce extérieur de la France.

### CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO-SLOVAQUE



Depuis sa création en 1994, la Chambre de Commerce Franco-Slovaque (CCFS) est devenue un acteur important de l'environnement des entreprises et partenaire des institutions slovaques, françaises et européennes. Aujourd'hui elle rassemble approximativement 120 sociétés, dont les plus grands investisseurs étrangers en Slovaquie et reste l'une des chambres bilatérales les plus actives en Slovaquie. Depuis 25 ans la Chambre contribue à la création des conditions favorables aux investissements et activités économiques et agit activement en faveur des relations avec les administrations publiques, organisations patronales et autres associations.

La CCFS est le partenaire référencé de la plateforme Team France Eexport, l'opérateur agréé pour le Chèque Relance Export en Slovaquie et elle fait partie du réseau CCIFI.

Le Service d'Appui aux Entreprises auprès de la CCFS propose les services suivants :

- ✓ Recherche d'informations sur les marchés slovaque et français ;
- ✓ Études sur mesure (caractéristiques de différents secteurs, recherches de renseignements sur le marché) ;
- ✓ Identification de partenaires commerciaux potentiels, l'organisation de RDV BtoB ;
- ✓ Évaluation de l'intérêt pour le produit/service chez le client potentiel ;
- ✓ Organisation de la participation aux foires et salons ;
- ✓ Organisation de séminaires et formations.



**UKRAINE**

Ambassadeur  
d'Ukraine en France

**S.E. M. Vadym Omelchenko**



<https://france.mfa.gov.ua/fr>  
[emb\\_fr@mfa.gov.ua](mailto:emb_fr@mfa.gov.ua)

**Superficie** : 603 700 km<sup>2</sup>

**Capitale** : Kyiv

**Villes principales** : Kharkiv, Dnipro, Odessa, Donetsk, Lviv.

**Langue officielle** : ukrainien ; le russe est couramment parlé à Kyiv et dans les régions de l'Est et du Sud.

**Monnaie** : Hryvnia (UAH)

**Population** : 42 M d'habitants

**Croissance démographique** (2019) : - 0,5% (PNUD).

**Religion(s)** : environ 65% de chrétiens orthodoxes, environ 6,5% de gréco-catholiques

#### Données économiques

**PIB** (2019) : 125 Mds € (sans la Crimée – source : FMI)

**PIB par habitant** (2019) : 3 049 €

**Taux de croissance** (2019) : 3,1 %

**Taux de chômage** (2019) : 7,38 %

**Taux d'inflation** (décembre 2019) : 4,1 %

**Solde budgétaire** (2019) : - 2,1 %

**Balance commerciale** (2017) : - 0,2% du PIB (DGT)

**Déficit budgétaire** (2019) : 2,1 % du PIB

**Dettes publiques** (décembre 2019) : 60% du PIB (2014 : 72,7 %)

**Part des principaux secteurs d'activité dans le PIB** (2017) :

- Agriculture (12,2 %)
- Industrie (métallurgie) (28,6 %)
- Services (60 %)

**Exportations de la France vers l'Ukraine** (2019) : 1,2 Md €

**Importations françaises depuis l'Ukraine** (2019) : 0,7 Md €

# L'Ukraine en quelques chiffres



Population – 42 mln d'habitants

Secteurs majeurs en pleine croissance : agriculture (15% du PIB), IT (4% du PIB),

infrastructures (grands projets en cours et à venir)

### PIB

2017	2018	2019	2020 estimation
+2.5%	+3.3%	+3.2%	-5-6%

International Ratings	2019	2020	
Doing Business	71	64	+7
Index of Economic Freedom	147	134	+13
Prosperity Index	96	92	+4
Global Innovation Index	47	44	+3



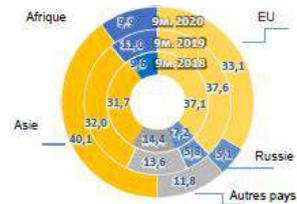
# Commerce extérieur de l'Ukraine



Min USD	2017	2018	2019	9 mois 2020
Export en France	531,8	688,2	775,3	520,0
Import de la France	1644,7	1592,7	1814,1	1123,1



### Export de marchandises, %



### Import des marchandises, %



## Investir en Ukraine



### Projets déjà réalisés (2019-2020)



### Projets en voie de développement



- La France est le 8e investisseur étranger en Ukraine  
Auchan, Leroy Merlin, CMA CGM, Total Eren, Imerys Ceramics, Veralia, Maisadour, Caussade, Soufflet, Lactalis, Danone, Louis Dreyfus
- Près de 180 sociétés françaises implantées
- Communauté French Tech Kyiv labellisée le 4 mai 2020

## Incitations à l'investissement – Grands projets

Loi 3760 du 17.12.2020

Accord d'investissement à conclure entre l'investisseur et le gouvernement ukrainien

### Avantages

- exonération de l'impôt sur le revenu pendant 5 ans, de la TVA et de taxes de douane à l'importation de l'équipement neuf
- garantie de droit de préemption de parcelle publiques ou communale
- réalisation aux frais de l'Etat et des budgets locaux de travaux de construction, réhabilitation de l'infrastructure adjacente nécessaire à la réalisation du projet d'investissement

Le montant total des aides publiques peut atteindre **30% des investissements**

## Incitations à l'investissement – Grands projets

Loi 3760 du 17.12.2020

### Eligibilité des projets d'investissements

- Montant d'investissements plus de **20 mln d'euros**
- Durée de réalisation n'excède pas **5 ans**
- Création de **80+ nouveaux emplois**
- Secteurs - **industries de transformation** (à l'exception de la production et de la circulation des produits du tabac, de l'alcool éthylique, du cognac, des boissons alcoolisées); **extraction pour traitement ultérieur et / ou enrichissement de minéraux** (à l'exception du charbon et du lignite, du pétrole brut et du gaz naturel); **gestion des déchets; transport, entreposage, activités postales et de courrier, logistique; éducation, science et activités scientifiques et techniques; soins de santé, art, culture, sports, tourisme et domaine de loisirs**

**Ukraine Invest**  
Your Investment Matters

### Guide pour les investisseurs étrangers

December 2020  
February 2021

# Ukraine Invest Guide

Explore Your Opportunities

TO THE CONTENTS

**62 Projets d'investissements**

E-version



## **Charbel Kanaan**

Président  
Comité Ukraine des CCE

[charbel@kanaan.fr](mailto:charbel@kanaan.fr)

Charbel Kanaan est actif en Ukraine depuis plus de 20 ans.

Il a créé sa première société à Kiev en 1995, et en a fait le principal distributeur de parfums et cosmétiques d'Ukraine, avec 300 employés et la distribution exclusive de plus de 100 marques sur le marché ukrainien.

Ayant cédé cette entreprise, il a ensuite repris en 2011 la chaîne de parfumeries Bomond, qui a été entièrement transformée pour devenir en quelques années le deuxième acteur sur le marché ukrainien de la beauté, avec des points de ventes dans 9 villes du pays.

Charbel Kanaan est diplômé de l'ESSEC (Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales), et détient en outre un diplôme de gestion des marques de luxe.

Il est président de la Section Ukraine des CCEF depuis 2009.

### **Comité Ukraine des CCE**

Le comité Ukraine des Conseillers du Commerce extérieur de la France compte actuellement 16 membres, dirigeants d'entreprise de secteurs représentatifs des domaines d'activité des entreprises françaises en Ukraine : la banque, l'industrie pharmaceutique, l'informatique, l'agriculture, la grande distribution, l'industrie, le service aux entreprises...

Le comité remplit les missions traditionnelles des CCEF (conseil aux pouvoirs publics, appui aux entreprises, formation des jeunes, promotion de l'attractivité de la France), en lien étroit avec les autres membres de l'équipe de France de l'export présents en Ukraine (ambassade, CCIFU, Business France).

Il a également lancé plusieurs projets de responsabilité sociétale des entreprises, notamment dans le domaine de la santé (programmes de lutte contre le SIDA), de l'éducation (création d'une bourse d'études), et de l'humanitaire (soutien aux programmes de la Croix Rouge française en Ukraine).



### Soutien à l'export

*Ces mesures visent à renforcer la force de frappe des entreprises françaises à l'international dans le contexte de reprise de l'activité et de concurrence étrangère accrue. Elles apportent un soutien financier aux PME-ETI dans leurs démarches de prospection à l'export.*

Plusieurs dispositifs sont mis en place sur la durée du Plan de relance ou renforcés :

- ✓ **Renforcement des moyens de l'assurance-prospection, notamment au profit des PME et ETI qui se lancent à l'export** (objectif de 6 000 entreprises accompagnées sur la durée du Plan de relance). Cet outil devra désormais permettre de financer davantage de projets pour accompagner la transition écologique et les plus petits projets.
- ✓ **Soutien financier aux PME-ETI achetant des prestations de projections à l'export** : le « **chèque-relance export** » prend en charge 50 % des frais de participation à un salon international ou à l'achat d'une prestation de projection collective ou individuelle (dans la limite d'un plafond). Les prestations peuvent être achetées auprès de la Team France Export (TFE) ou d'une entreprise référencée. L'objectif est de financer 15 000 prestations.
- ✓ **Chèque relance VIE** : l'État prendra en charge 5 000 € pour l'envoi en mission d'un VIE par une PME-ETI (dans la limite de deux par entreprises). Le chèque VIE financera également l'envoi à l'international de VIE issus de formations courtes ou venant des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). L'objectif est de financer 3 000 missions.
- ✓ **Doublage de l'enveloppe du Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP)** à hauteur de 50 M€, pour soutenir davantage les exportateurs qui se positionnent sur les projets d'infrastructures dans les pays émergents et de permettre le financement d'études pour des infrastructures et des démonstrateurs pour des technologies innovantes, notamment en matière de transition technologique.
- ✓ **Mise en place d'une veille-information sur les marchés**, personnalisée et gratuite pour les exportateurs, proposée sur la plateforme de la Team France Export (TFE).
- ✓ **Financement des projets grâce à l'appui contra-cyclique des financements export** : l'État jouera son rôle contra-cyclique via sa palette de financements export (assurance-crédit, garantie des risques exportateurs et prêts du Trésor) pour stimuler l'activité économique. 10 Mds€ d'exportations supplémentaires pourront être soutenues chaque année.



## Plan de relance

### Qui peut en bénéficier ?

Les PME-ETI pour le chèque relance export, le chèque relance VIE et l'assurance-prospection. Toutes les autres entreprises pour les autres mesures (y compris le chèque relance VIE pour les jeunes issus de formation courte ou des quartiers prioritaires).

### Comment en bénéficier ?

Vous devrez déposer un dossier de candidature auprès des points de contact listés ci-dessous. Vous pouvez déjà le faire pour le FASEP, l'assurance prospection, le chèque relance export et le chèque relance VIE.

### Liens utiles et contacts

Assurance prospection :

[assurance-export@bpifrance.fr](mailto:assurance-export@bpifrance.fr)

Chèque relance export, dossier de demande en ligne, espace numérique de veille :

<https://www.teamfrance-export.fr/> et

<https://www.teamfrance-export.fr/iledefrance> (région Île-de-France)

Chèque relance VIE :

<https://www.businessfrance.fr/vie-home> ou numéro : 0810 659 659

Assurance prospection :

<https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions>

Fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) :

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/services-aux-entreprises/le-fasep>

FASEP : [aide-projet@dgtresor.gouv.fr](mailto:aide-projet@dgtresor.gouv.fr)

*L'économie de notre pays est en phase de relance et de reconstruction.*

*Notre façon de faire du business a été transformée par la COVID-19. Mais l'ouverture à l'international reste une opportunité et un levier de croissance.*

*Le volet export du plan de relance répond directement aux besoins concrets des entreprises exportatrices, comme de celles qui souhaitent le devenir.*

Téléchargez la **[présentation détaillée](#)** du Plan de Relance Export



↓ La Team France : aides publiques ↓



↑ La Team France : aides privées ↑



## Gilles Dabezies

Directeur Général adjoint  
CCI International Paris IDF  
[gdabezies@cci-paris-idf.fr](mailto:gdabezies@cci-paris-idf.fr)



## Frédéric Rossi

Directeur Général Délégué - Export  
Business France  
[frederic.rossi@businessfrance.fr](mailto:frederic.rossi@businessfrance.fr)



## LA TEAM FRANCE EXPORT ILE DE FRANCE

**UNE NOUVELLE AMBITION  
POUR L'EQUIPE FRANCE A L'INTERNATIONAL**

Intervention lors des webinars du MEDEF IDF – Marchés Europe de l'Est – Janvier 2021



## Un parcours export simplifié pour l'entreprise avec

- Un conseiller international dédié par entreprise
- une spécialisation sectorielle de bout en bout



## La TFE en Ile-de-France: 35 conseillers pour accompagner individuellement les entreprises (1/2)

Couverture avec des compétences **sectorielles** sur **l'ensemble de la région**

16 Conseillers Internationaux (CI) basés au siège de la CCI Paris – IDF (Porte de Champerret).



Amina SAMBOU  
Tech & Services



Yan GOTTELAND  
Tech & Services



Cléa DUPONT  
Aéronautique, Sécurité,  
Infrastructures, TP, Energies  
Fossiles et Mines



Iris DARGENT  
Décoration



Juliette HUBERT  
Tech & Services



Fabienne DAGUZE  
Industrie du futur



Gordana ADAM  
Santé et Biotech



Léonie LEFORESTIER  
Sports, Loisirs et Tourisme



Delphine ROUALET  
Tech & Services



Samir CHABANE  
Développement durable,  
Environnement et ville durable



Sophie PICANCET  
Cosmétiques



Hadjyatou BA  
Produits agroalimentaires



Théo DURIÉZ  
Tech & Services



Clément TRONET  
Mobilité / Energie durable



Thérèse LAM  
Mode



Johanna KERESZTES  
Produits agroalimentaires

## La TFE en Ile-de-France: 35 conseillers pour accompagner individuellement les entreprises (2/2)

Avec une couverture plus « territoriale »

10 Conseillers Internationaux (CI) répartis dans les 8 CCI départementales d'Ile-de-France, avec des compétences sectorielles exercées sur leur département respectif.



Frédéric AGOSTINHO (94)  
Produits agroalimentaires



Margaux HAMOUI (75)  
Tech & Services



Marie-Rose GONCALVES (99)  
Industrie & Cleantech



Helene CONSTANI (78)  
Industrie & Cleantech



Viviane GUERIN (77)  
Prod. Alimentaires et Equipements



Ebdie FOSTER (92)  
Tech & Services



Christina JOYANOVIC (95)  
Industrie & Cleantech



Karine GRANDMAISON (91)  
Industrie & Cleantech



Méissa ADCOU MACHELER (91)  
Tech & Services



Mathilde PLANIER (77)  
Industrie & Cleantech



8 Chargés d'Affaires Internationaux (CAI) au sein des 3 Directions Régionales de Bpifrance (Ouest / Paris / Est), chargés plus spécifiquement des grosses PME et ETI.



CAI La Défense  
Marie-Laure TÊTE



CAI La Défense  
Hamdi OTHMANI



CAI Paris  
Olivier MEGUOLI



CAI Noisy le Grand  
Benoît CATUSSE



CAI La Défense  
Cécile AUMONT-DABERNAT



CAI Paris  
Anne-Laure BOUHADEF



CAI Noisy le Grand  
Roch LE ROYER



CAI Paris  
Didier DABIN



LE RÉSEAU MONDIAL TEAM FRANCE EXPORT  
AU SERVICE DE L'ENTREPRISE

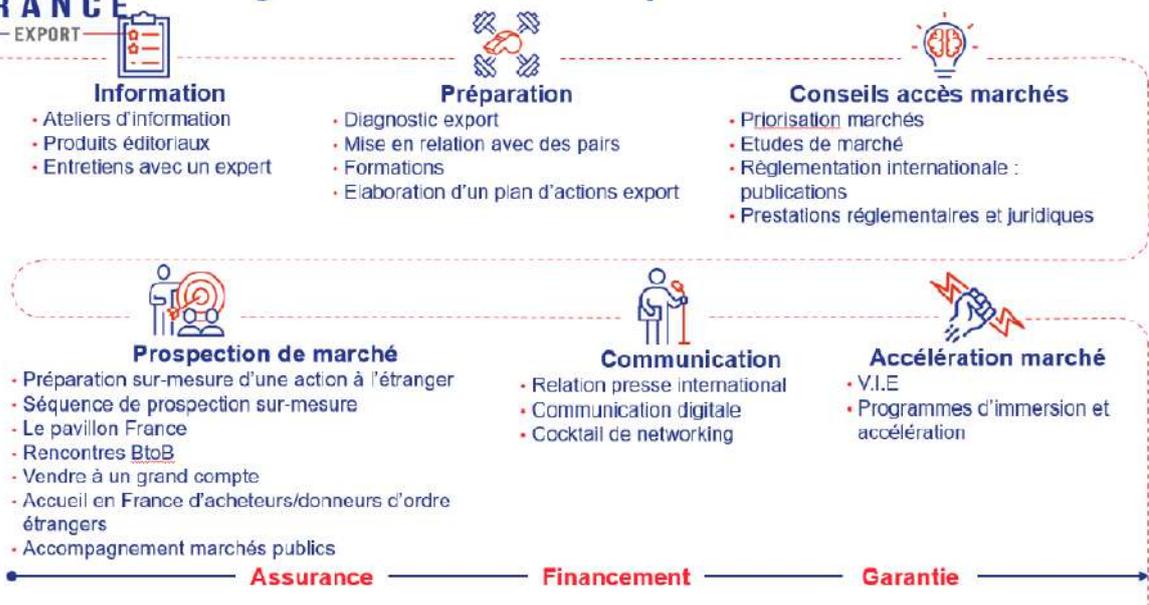
LES RESSOURCES  
DE 50 COMMUNAUTÉS  
SECTORIELLES  
DEPUIS LES TERRITOIRES  
JUSQU' AUX MARCHÉS  
ÉTRANGERS



Optimisé par Bing  
© GeoNames, MSFT, Microsoft, NavInfo, Navteq, Wikipedia

Implantations Team France Export

## Une gamme nationale complète de solutions .....



## ...complétée par l'offre spécifique de la CCI Paris Ile-de-France et des dispositifs régionaux

- Un programme événementiel qui complète celui de BUSINESS FRANCE
- Sur la plateforme des solutions :
  - ✓ partie e-commerce des Digiteurs,
  - ✓ plateforme des « néo-exportateurs »,
  - ✓ lexportateur.com et bientôt « Check and go » produit commun avec BUSINESS FRANCE
- Les aides « PM'UP et TP'UP » de la Région
- Le financement par la Région IdF de Guides des Affaires (jusqu'à 5/entreprise) pour aborder de nouveaux marchés ([www.teamfrance-export.fr/iledefrance](http://www.teamfrance-export.fr/iledefrance))

UNE TEAM FRANCE EXPORT  
« AUGMENTÉE »

**LE + : LES MEILLEURES  
SOLUTIONS DU SECTEUR  
PRIVÉ COMPLÈTENT  
LE DISPOSITIF PUBLIC**



## ET UNE « PLATEFORME NUMÉRIQUE DES SOLUTIONS EXPORT »

- DES PARCOURS PERSONNALISÉS
- INCLUANT LES SOLUTIONS RÉGIONALES
- ET CELLE DU SECTEUR PRIVÉ



Visitez-la et contactez-nous sur <https://www.teamfrance-export.fr/iledefrance>

### **TEAM FRANCE** EXPORT Une réponse énergique à la crise du coronavirus : le plan de relance et ses mesures d'accompagnement financier (1/2)

#### LES 5 AXES DU PLAN DE RELANCE

- L'INTELLIGENCE : multiplication des produits d'information qui collent à l'actualité (nombreux webinaires, carte interactive « info live marché » en ligne, info live sectorielle, Relance Export Tour, etc)
- LA PROJECTION : les « chèques relance » (cf page d'après), l'Assurance Prospection « accompagnement », les e-vitrines
- LE DISPOSITIF VIE : nouvelles mesures et chèque VIE
- RENFORCEMENT DES OUTILS DE FINANCEMENT EXPOR (BPI, Fasep, Prêts du Trésor)
- PROMOTION DE LA MARQUE FRANCE

### **TEAM FRANCE** EXPORT Une réponse énergique à la crise du coronavirus : le plan de relance et ses mesures d'accompagnement financier (2/2)

#### LES « CHEQUES RELANCE »

- Du 1<sup>er</sup> octobre 2020 à fin 2021 : financement à 50 % de prestations d'accompagnement avec différents plafonds :
  - Chèque relance Individuel : 2.000€ pour préparation et prospection
  - Chèque relance Collectif : 2.500€ pour les salons  
1.500€ pour le BtoB
- Nouveautés à partir de janvier :
  - Chèque VIE : forfait de 5.000 €
  - Assurance Prospection Accompagnement (BPI)

A retrouver sur  
[www.teamfrance-export.fr/iledefrance](http://www.teamfrance-export.fr/iledefrance)

**Soit 46 M€ versés aux entreprises pour revenir massivement sur les marchés !**



## Laurence de Touchet

Directrice Europe Centrale et Orientale  
Business France

[laurence.detouchet@businessfrance.fr](mailto:laurence.detouchet@businessfrance.fr)

- Dispositif TFE/TFE
- Bureau Régional de zone
  - Equipe Export
  - Equipe Invest (basée au Hub de Düsseldorf)
  - Pays suivi en direct
  - Concession de Service Public (CSP)  
Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Hongroise (CCIFH)
  - Pays avec prestataires référencés
  - Pays non suivis par la zone

## Notre dispositif TFE Europe Centrale et Orientale



### POLOGNE

Laurence DE TOUCHET  
Directrice de zone  
Directrice Pays Pologne



### REPUBLIQUE TCHEQUE

Magali VOISIN-RATELLE  
Directrice Pays République Tchèque  
Coordinatrice I&C Zone



### HONGRIE

Agnes DUCROT  
Directrice CCI France Hongrie (CSP)

## Notre organisation géographique et sectorielle pour de meilleures synergies



Direction zone ECO - Laurence de Touchet					
	République tchèque	Pologne	Roumanie	Ukraine	Hongrie
	Coordination I&C zone	Direction zone	Coordination T&S et ADVS zone	Coordination Agrotech zone	
Industrie & Cleantech	Mobilité Environnement	Transition énergétique, aéronautique spatial	Bâtiment Ville durable, Industrie du futur	Mines Hydrocarbures, filière mer, sécurité	CSP CCI service appui aux entreprises
Agrotech		Vins et spiritueux	Production animale et IAA	Production végétale machinisme agricole	
Tech et Services		Tech et services			
Art de vivre Santé		Cosmétiques, santé	Mode Décoration		

-  Bureau Régional de zone
-  Equipe Export
-  Equipe Invest (basée au Hub de Düsseldorf)
-  Pays suivi en direct
-  Concession de Service Public (CSP)  
*Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Hongroise (CCIFH)*
-  Pays avec prestataires référencés
-  Pays non suivis par la zone

## La Team France Export en Europe Centrale et Orientale



**Zuzana DESVERGNES**  
Directrice Exécutive, CCI Franco - Slovaquie



**François MATRAIRE**  
Directeur Pays Business France Roumanie



**Magali VUILLAUME**  
Directrice Pays Business France Ukraine

## Nos Correspondants sectoriels

CLEANTECH	INDUSTRIE	TRANSPORTS & INFRA
 <p><b>Ewa ROKICKA</b> Chef de pôle export Bureau Business France de Varsovie Tél. : +48 22 529 31 19 <a href="mailto:ewa.rokicka@businessfrance.fr">ewa.rokicka@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Transition Énergétique</p>	 <p><b>Daniela VLADICA</b> Chef de Pôle Bureau Business France de Bucarest Portable : +40 754 072 68 <a href="mailto:daniela.vladica@businessfrance.fr">daniela.vladica@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Industrie du Futur</p>	 <p><b>Magali VUILLAUME</b> Directrice Pays Ukraine Bureau Business France de Kiev Tél. : +38 044 590 22 00 <a href="mailto:magali.vuillaume@businessfrance.fr">magali.vuillaume@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Mines et Infrastructures</p>
 <p><b>Lukas INDRAK</b> Chargé de développement Bureau Business France de Prague Tél. : +420 251 151 781 <a href="mailto:lukas.indrak@businessfrance.fr">lukas.indrak@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondant Environnement</p>	 <p><b>Katarzyna KRUPINSKA</b> Chargée d'affaires Export Bureau Business France de Varsovie Tél. : +48 (22) 529 31 26 <a href="mailto:katarzyna.krupinska@businessfrance.fr">katarzyna.krupinska@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Aéronautique &amp; Spatial</p>	 <p><b>Darina LOULOVA</b> Chargée d'affaires Export Bureau Business France de Prague Tél. : +420 251 151 778 <a href="mailto:darina.loulova@businessfrance.fr">darina.loulova@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Mobilité</p>
 <p><b>Teodor DUMA</b> Chargé de développement Bureau Business France de Bucarest Tél. : +40 754 072 682 <a href="mailto:teodor.duma@businessfrance.fr">teodor.duma@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondant Bâtiment Ville Durable</p>	 <p><b>Ganna GREKULOVA</b> Chargée d'affaires Export Bureau Business France de Kiev Tél. : +38 044 590 22 13 <a href="mailto:ganna.grekulova@businessfrance.fr">ganna.grekulova@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Sécurité &amp; Protection</p>	 <p><b>Adina IHORA</b> Chargée de développement Bureau Business France de Bucarest Tél. : +40 (0)754 072 681 <a href="mailto:adina.ihora@businessfrance.fr">adina.ihora@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Hydrocarbures - Filrière Mer</p>

AGROTECH
 <p><b>Robert MATECKI</b> Chargé de développement Bureau Business France de Varsovie +48 22 529 31 37 <a href="mailto:robert.matecki@businessfrance.fr">robert.matecki@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondant Vins &amp; Spiritueux</p>
 <p><b>Olexandra HERELIOUK</b> Chargée d'affaires export Bureau Business France de KIEV +38 044 590 22 06 <a href="mailto:olaxandra.hereliouk@businessfrance.fr">olaxandra.hereliouk@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondant production végétale et machinisme agricole</p>
 <p><b>Roxana PUSCASU</b> Chargée d'affaires export Bureau Business France de Bucarest +40 21 305 67 90 <a href="mailto:roxana.puscasu@businessfrance.fr">roxana.puscasu@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondant Production animale et industrie agroalimentaire</p>

ART DE VIVRE, SANTE
 <p><b>Katarzyna PIETROWSKA</b> Chef de Pôle Tél. : +48 22 529 31 21 Bureau Business France de Varsovie <a href="mailto:katarzyna.pietrowska@businessfrance.fr">katarzyna.pietrowska@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Cosmétique</p>
 <p><b>Catherine GAUTHIER</b> Chargée de développement Bureau Business France de Varsovie Tél. : +48 22 529 31 13 <a href="mailto:catherine.gauthier@businessfrance.fr">catherine.gauthier@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante santé</p>
 <p><b>Geanina GHENADIE</b> Chargée d'affaires Export Bureau Business France de Bucarest Tél. : +40 (0)21 305 67 82 <a href="mailto:mihaela-geanina ghenadio@businessfrance.fr">mihaela-geanina ghenadio@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Mode Décoration</p>

TECH & SERVICES
 <p><b>Marta PATER</b> Chargée d'affaires Export Bureau Business France de Varsovie Tél. : +48 22 529 31 22 <a href="mailto:marta.pater@businessfrance.fr">marta.pater@businessfrance.fr</a></p> <p>Correspondante Tech&amp;Services</p>



## François Matraire

Directeur  
Business France Roumanie  
[francois.matraire@businessfrance.fr](mailto:francois.matraire@businessfrance.fr)



## Adriana Record

Directrice Executive  
CCI France Roumanie  
[adriana.record@ccifer.ro](mailto:adriana.record@ccifer.ro)

## Priorités 2021 en zone ECO



### Grands projets d'infrastructure

- # financements européens
- # bailleurs internationaux
- # plans de relance nationaux

**Transports** : Infrastructures ferroviaire, route, maritime

**Ville durable**, environnement  
Automobile et Mobilité

**Energies** – ENR, Oil&Gaz

**Industrie 4.0**

### Santé

**Systèmes de santé** : modernisation,  
nouveaux hôpitaux, matériel médical

**Solutions médicales innovantes** :  
Digitalisation, Télémedecine

**Silver Economy**

### Agro - Agri

Produits alimentaires à haute VA : Bio, clean label, etc.

Bières, Cidres et Spiritueux Craft,

Equipements et solutions innovantes pour  
- la production végétale et animale  
- les IAA.

### Tech & Service

E-commerce

RetailTech

FinTech

EdTech

Cybersécurité

Smarthome

Jeux videos

### Cosmétiques

Cosmétiques naturels et bio

Dermo-cosmétique

Produits premium

### Mode - Déco

Univers de l'enfant

Décoration

DIY, aménagement de la maison



## Nos réussites et nos propositions

Des prestations passées au **tout virtuel**

### Missions de Prospections par visioconférence

Accompagnement de BF durant toutes les visioconférences et interprétariat assuré lors des rdv

### Digital Business Meetings

Réalisation des tests sur offre avec des rdv en visio-conférence au fil de l'eau

Dégustations de vin avec organisation sur place en coopération avec des sommeliers

### Réalisation de e-catalogues

Webinaires de formation...

### Programmes « booster » sectoriels #FranceRelance #TeamFranceExport

#### French Health Booster

Eastern & Central Europe  
Contact : [catherine.gauthier@businessfrance.fr](mailto:catherine.gauthier@businessfrance.fr)

#### French Fab Tour Industrie du Futur

Eastern & Central Europe  
Contact : [daniela.vledica@businessfrance.fr](mailto:daniela.vledica@businessfrance.fr)

#### French Infrastructures & Transports Booster

Eastern & Central Europe  
Contact : [ewa.rokicka@businessfrance.fr](mailto:ewa.rokicka@businessfrance.fr)

### Programmes « collectif » sectoriels zone ECO - PFE

**Prospecter avec succès durant la crise ?  
C'est possible avec la TFE !**



**Success Story KLUBB**

entre avril à décembre 2020 :

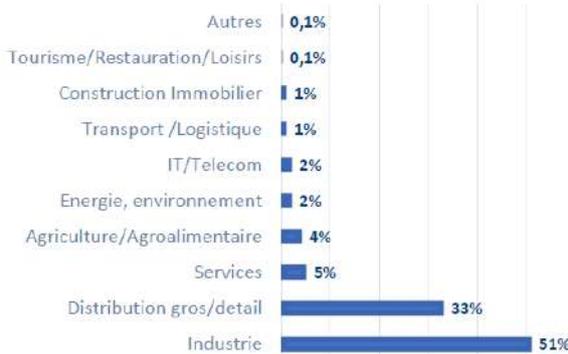
- clients et partenaires rencontrés et qualifiés
- 2 véhicules vendus et livrés
- partenariat commercial signé
- formation des commerciaux engagée



**Faites de même et n'attendez plus !  
La Team France Export vous attend pour  
conquérir les marchés de la zone ECO.**



**3600 entreprises a capitaux français installées en Roumanie**



ps/01/2021

**Notre réseau**

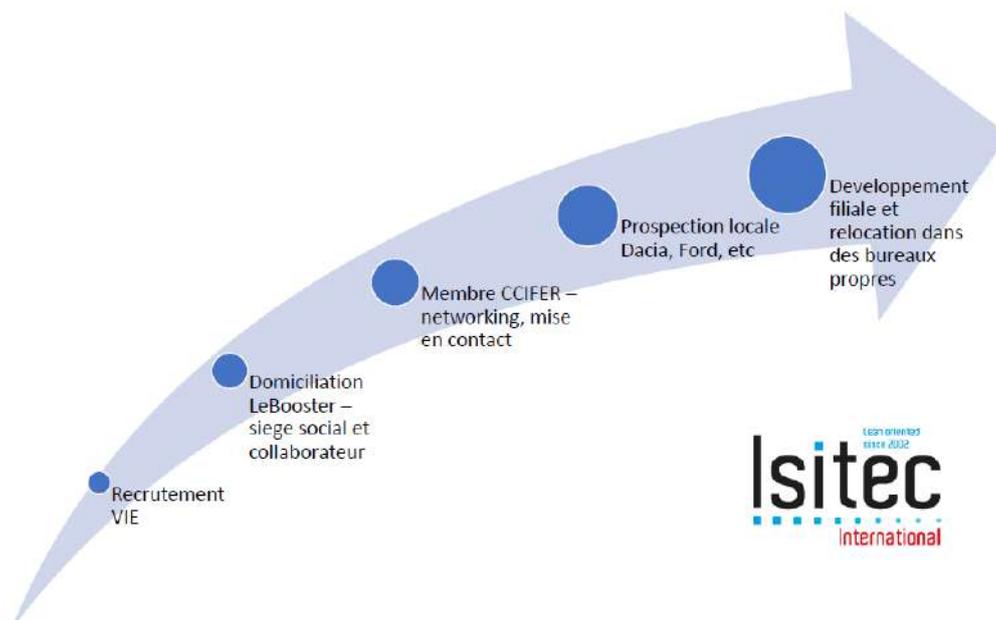
Animation d'une communauté d'affaires de 550 entreprises.  
Membre du réseau des CCI FI couvrant 126 chambres dans 96 pays

**Ancrage local**

Une structure biculturelle composée d'équipes trilingues  
Des partenaires locaux  
Ancrage dans la capitale et en régions  
Maîtrise des marchés locaux.

**Expérience**

25 ans d'existence  
Appui sur un réseau d'experts métiers et sectoriels : 14 comités sectoriels  
50 entreprises accompagnées par an





## **Didier Bisch**

Délégué International  
Direction régionale  
Bpifrance

[didier.bisch@bpifrance.fr](mailto:didier.bisch@bpifrance.fr)  
[www.bpifrance.fr](http://www.bpifrance.fr)

Au sein de la Direction Régionale Paris Didier Bisch anime l'équipe Bpifrance Export qui propose aux entreprises des solutions en matière de :

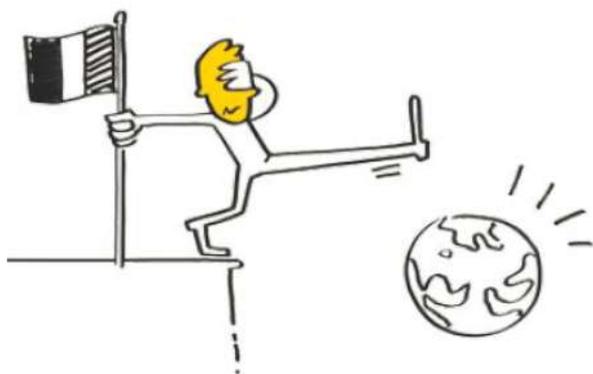
- Financement et garantie à l'international, via l'offre Bpifrance (crédit acheteur, rachat de crédit fournisseur, prêts MLT non affectés, garantie de la création de filiale ...)
- Assurance et garantie à l'international via l'offre Bpifrance Assurance Export (assurance prospection, assurance-crédit, assurance risque de change, garantie des cautions ou préfinancement...)
- Accompagnement à l'export des entreprises de croissance, via l'offre Business France (accompagnement sur mesure et clé en main : mise en relation avec des partenaires locaux, base de données d'appels d'offres internationaux, organisation de salons, test sur offre, VIE...).



# S'internationaliser est une démarche risquée

que trop peu de sociétés osent entreprendre

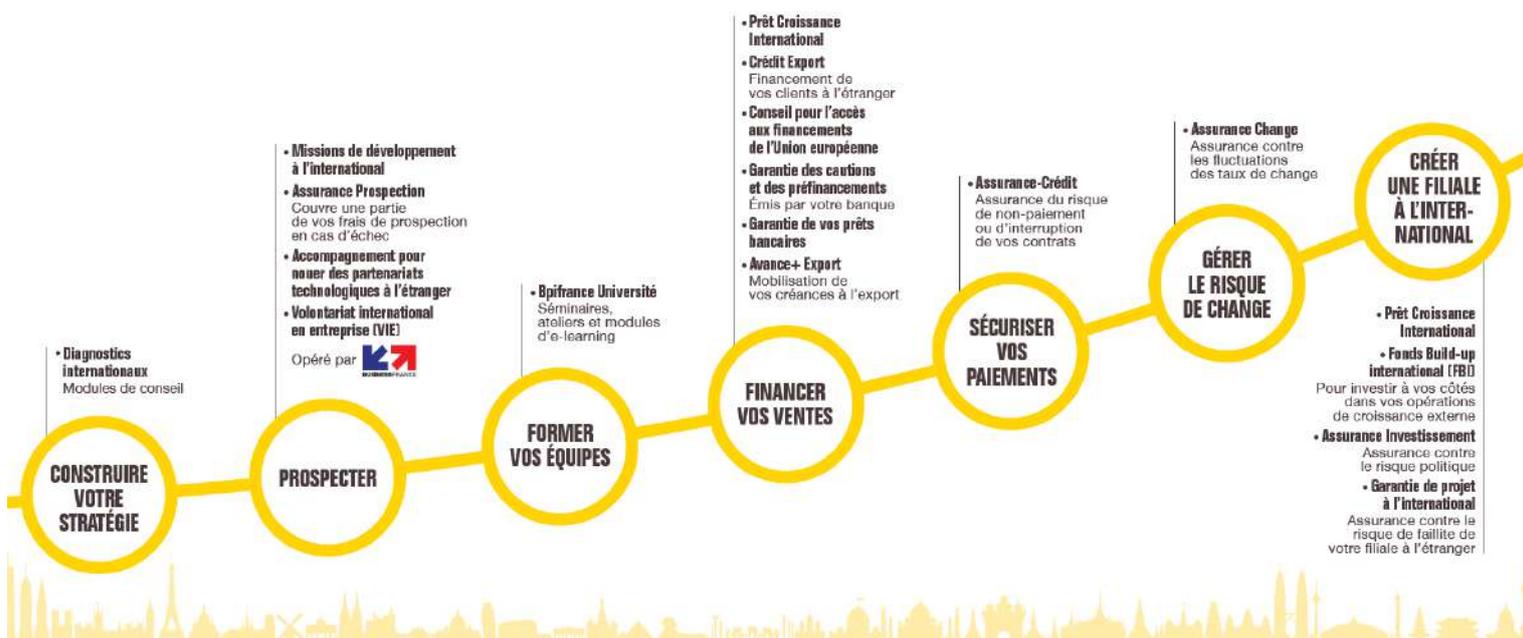
LA PEUR DE PARTIR  
À L'INTERNATIONAL



- Il existe des coûts spécifiques pour s'internationaliser (prospection, mise aux normes, recrutement d'une force commerciale, ouverture d'un bureau à l'étranger etc.)
- Coûts « irrécouvrables » : ne permettent pas à l'entreprise de constituer un collatéral
- Délai important entre les dépenses et l'augmentation du CA export (tension sur la trésorerie)
- S'internationaliser est une démarche risquée : risque de marché, risque sur la propriété intellectuelle, risque d'impayés de clients étrangers, risque de change, etc.

## Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes  
de votre développement international



# Zoom sur...

## Les dispositifs d'accompagnement à l'international de Bpifrance

En partenariat  
avec



### Missions à l'international

Bpifrance organise des missions d'accélération à l'international en coopération avec Business France à destination des PME et des ETI de croissance, membre du réseau Excellence, ainsi qu'à destination des startups et PME innovantes pour les accompagner dans la structuration de leur développement international.

### Bpifrance Université

Bpifrance Université propose des formations en ligne (via sa plateforme de e-learning) ou en présentiel à destination des entrepreneurs qui souhaitent renforcer leurs connaissances d'un marché ou mieux appréhender certaines problématiques liées à l'export.

### Initiative conseil

Initiative Conseil propose des modules de conseil ayant pour objectif d'évaluer la maturité de l'entreprise à l'export, de clarifier sa stratégie à l'international et d'identifier les freins à lever. Ces diagnostics sont opérés en partenariats avec des consultants experts habilités par Bpifrance.



# Zoom sur...

## Les mécanismes d'assurance et de financement du développement à l'international de Bpifrance

### Assurance Prospection

Bpifrance propose un soutien en trésorerie et une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial de la prospection à l'étranger. Bpifrance indemnise les dépenses de prospection sur une zone géographique ciblée et l'entreprise rembourse en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire généré sur la zone garantie.

**Dépenses garanties :** frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

### Prêt Croissance International

Le Prêt Croissance International, allant de 30K€ à 5 M€ (dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise) permet aux PME et ETI de financer les multiples dépenses liées au développement international (investissements corporels et incorporels, croissance externe, recrutements, VIE, etc.).

Au-delà de 150 000€, il accompagne un crédit bancaire à moyen terme ou un apport en fonds propres d'un montant égal.

- Une durée de 7 ans.
- Un différé d'amortissement en capital de 2 ans.
- Pas de garantie.

# Zoom sur...

## Les outils d'assurance et de financement des contrats à l'international

### Assurance crédit

A travers l'action de sa filiale Bpifrance Assurance Export, Bpifrance assure les entreprises exportatrices ou les banques contre les risques encourus au titre de l'exécution des contrats internationaux ou de leur paiement.

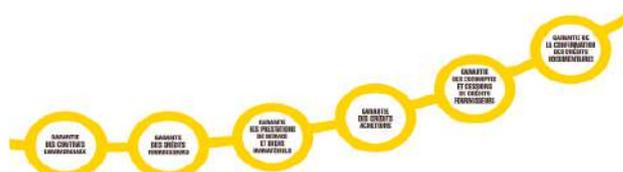
### Crédit Export

Dans le cadre d'une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur étranger (entreprise ou Etat), Bpifrance soutient les exportateurs grâce au crédit export qui leur permet d'être payé au comptant tout en offrant une solution de financement à leur acheteur étranger.

Bpifrance finance 85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial pour un montant compris entre:

- pour le crédit acheteur : 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement
- pour les rachats de crédit fournisseur : 1 à 25 millions d'euros

Ces crédits seront couverts par l'assurance de Bpifrance Assurance Export à 95%. Le contrat commercial doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte d'au moins 15%



## Zoom sur...

### Les mécanismes d'assurance et de garantie à l'international de bpifrance (suite)

#### Assurance Investissement

Avec l'Assurance Investissement, Bpifrance favorise les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant contre les risques politiques liés à l'atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer, des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, etc.) ou de non-recouvrement (non paiement et/ou non-transfert des sommes dues à l'investisseur).

##### Assiette de la garantie :

- apport en capital et redevances pour leur montant ;
- prêt d'actionnaire, prêt bancaire, caution sur prêt
  - revenus réinvestis ou rapatriés

Quotité garantie : 95%

#### Garantie de projet à l'international

Bpifrance garantit l'apport en fonds propres réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale en dehors de l'Espace Economique Européen (28 pays de l'Union Européenne et de l'Islande, du Lichtenstein, de la Norvège et de la Suisse), contre le risque de défaillance économique de la filiale.

##### Concours garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
- Avances d'actionnaires bloquées plus de trois ans,
  - Prêts participatifs.

##### Durée :

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

La société mère française doit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 460 m€ et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne.

## Zoom sur...

### Les mécanismes d'assurance et de garantie à l'international de bpifrance (suite)

#### Assurance change

Les assurances change protègent et favorisent les exportations en devises. En figeant le cours de la devise, Bpifrance Assurance Export supporte tout le risque de change.

Il existe deux types d'assurances change :

##### **L'ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION**

Elle couvre contre le risque de change dès la remise d'une offre de prix dans une devise étrangère.

##### **L'ASSURANCE CHANGE CONTRAT**

Elle vous permet de finaliser des projets plus matures en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.

Devises éligibles : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne

## Zoom sur...

### Les outils de garantie à l'international de bpifrance

#### Garantie des prêts bancaires

Bpifrance facilite l'octroi d'un crédit bancaire pour financer le développement à l'international (besoins immobiliers, matériel ou immatériels) ou financer les exportations, en apportant une garantie des financements et cautions bancaires (Financements Moyen et Long Terme, Engagements par signature Crédits documentaires import ou lettres de crédit stand-by).

Quotité garantie : 60%

#### Garantie des cautions et des préfinancements

Bpifrance garantit les cautions remises à l'acheteur étranger, appelables en général à première demande ainsi que les préfinancements accordés par des banques, dans le cas où les acomptes sont insuffisants ou les paiements tardifs.



## Jean Mencacci

Coordinateur de l'action économique en Île-de-France  
 Direction interrégionale des Douanes d'Île-de-France

[jean.mencacci@douane.finances.gouv.fr](mailto:jean.mencacci@douane.finances.gouv.fr)  
[douane.gouv.fr](http://douane.gouv.fr)

Après avoir été chef du Pôle d'Action Économique (PAE) de Paris Ouest, Jean Mencacci a été nommé en septembre 2019 coordonnateur économique auprès du directeur interrégional d'Île-de-France avec notamment pour missions de renforcer l'intégration de la douane dans l'écosystème des acteurs institutionnels et privés franciliens qui œuvrent à l'action économique de la première région d'Europe.

Il a également été désigné référent renseignement économique et correspondant French Tech pour l'Île-de-France.

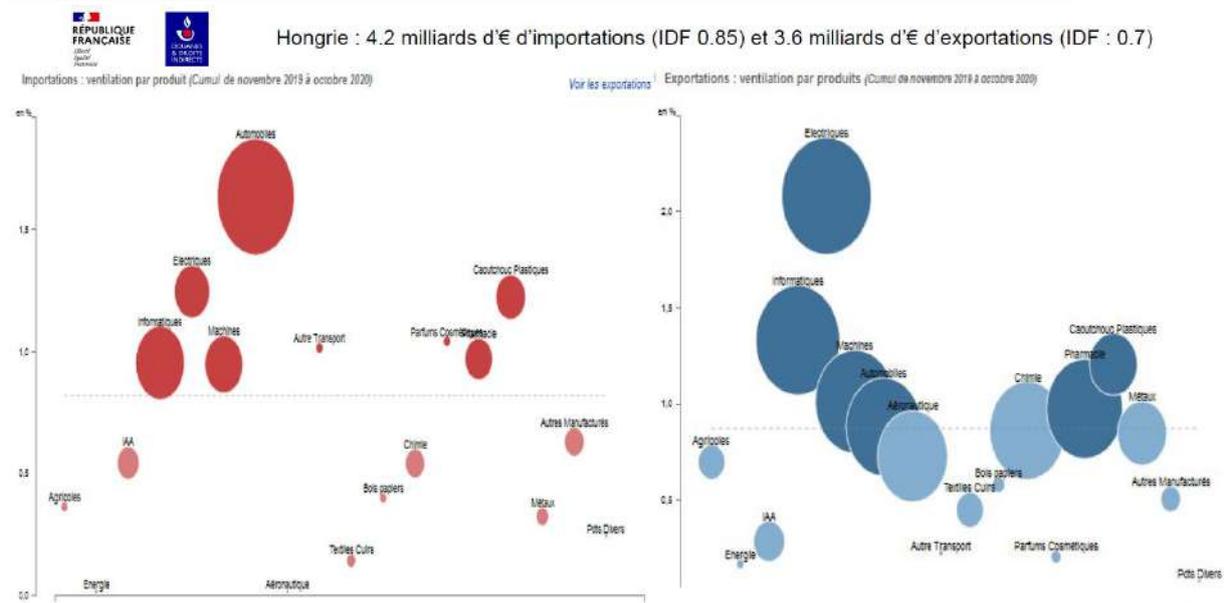
**Propos préalable** : le rôle de la douane est limité en matière d'échanges intracommunautaires puisque nous sommes en union douanière avec les autres Etats-membres de l'UE.

À l'intérieur de l'UE, vous effectuez la plupart de vos échanges commerciaux librement, sans formalité de dédouanement et sans contrôle aux frontières. Toutefois, vous devez transmettre mensuellement à la douane une déclaration d'échanges de biens (DEB) reprenant l'ensemble de vos échanges intracommunautaires de marchandises. Les informations à renseigner sont en nombre limité et permettent à l'administration d'exercer deux de ses missions :

- l'établissement des statistiques du commerce extérieur de la France avec ses partenaires commerciaux, y compris ceux de l'Union européenne ;
- le respect des règles fiscales concernant la TVA.

La circulation dans l'UE de certains produits continue néanmoins à être astreinte à des règles spécifiques, notamment les produits soumis à accises (boissons alcooliques, tabacs manufacturés, huiles minérales/produits pétroliers) et les produits soumis à des restrictions de circulation à l'intérieur de l'UE (en particulier armes, munitions, poudres et substances explosives, matériels de guerre, biens à double usage, stupéfiants et psychotropes, déchets, médicaments à usage humain et vétérinaire, produits végétaux et animaux, biens culturels).

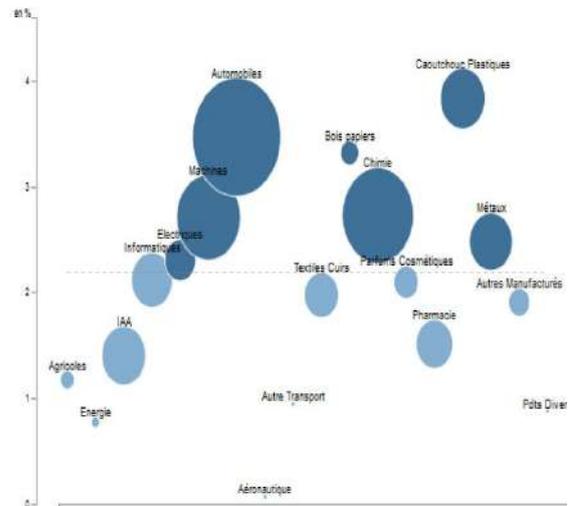
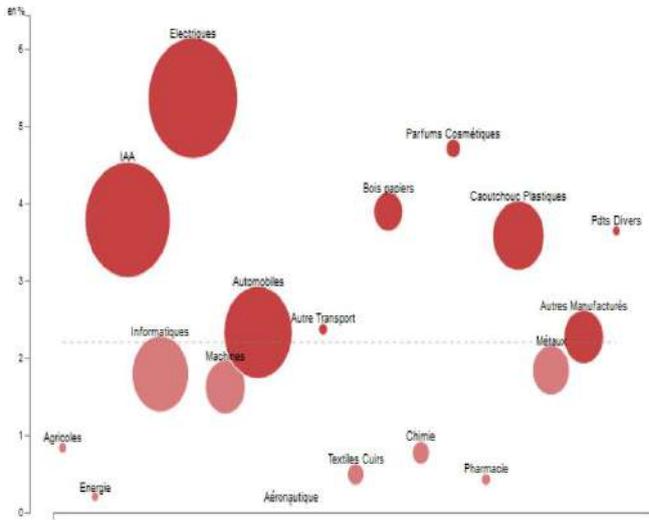
À l'**introduction**, vous devez déposer une DEB si vous avez réalisé au cours de l'année civile précédente des introductions d'un montant supérieur ou égal à 460 000 €. À l'**expédition**, vous devez en revanche effectuer une déclaration au titre de la première livraison intracommunautaire réalisée, quel que soit son montant. Vous devez donc remplir une DEB à l'expédition dès le premier €.



**Pologne : 11 milliards d'€ d'importations (IDF : 3) et 9.2 milliards d'€ d'exportations (IDF : 1.45)**

Importations : ventilation par produit (Cumul de novembre 2019 à octobre 2020)

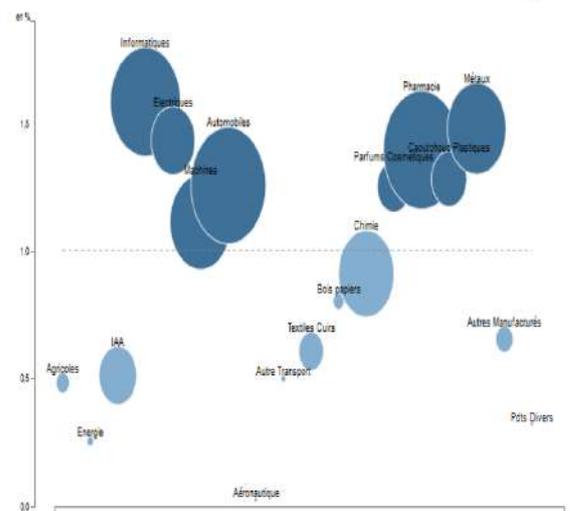
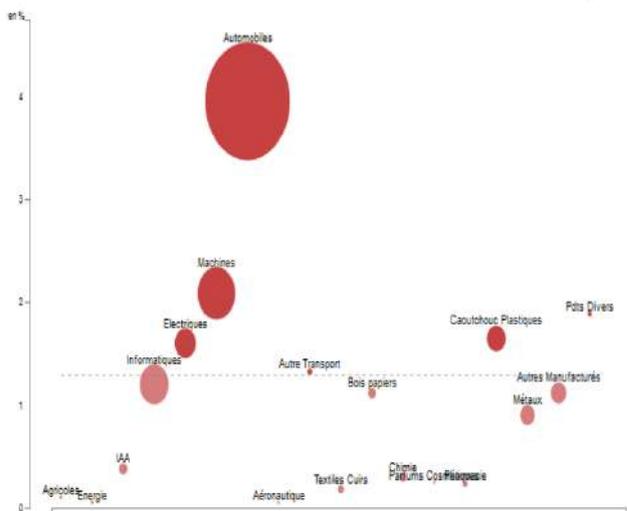
Exportations : ventilation par produits (Cumul de novembre 2019 à octobre 2020)



**Tchéquie : 6.5 milliards d'€ d'importations (IDF : 1.35) et 4.2 milliards d'€ d'exportations (IDF : 0.4)**

Importations : ventilation par produit (Cumul de novembre 2019 à octobre 2020)

Exportations : ventilation par produits (Cumul de novembre 2019 à octobre 2020)



**Ventes intracommunautaires**

L'imposition à la TVA du commerce effectué entre deux pays de l'Union Européenne dépend de la nature de l'opération et de l'identité du client. Il faut identifier si l'opération est une vente de bien, une prestation de service ou un service en ligne. Pour les ventes, il faut chercher à savoir si le client est un particulier ou un professionnel.

**Acheteur professionnel** (on parle de *livraison intracommunautaire*) : la TVA française ne s'applique pas à la vente lorsque toutes les conditions suivantes sont respectées :

- La vente est payante
- L'entreprise française est normalement assujettie à la TVA
- L'acquéreur est assujetti à la TVA dans son pays
- Le bien est expédié ou transporté hors de France

Pour bénéficier de cette exonération, le vendeur doit obtenir le numéro d'identification à la TVA de l'acheteur. Il doit aussi déclarer la vente dans son état récapitulatif lors de sa DEB.

**Acheteur particulier (e-commerce notamment) ou entreprise non assujettie à la TVA.** Si un professionnel redevable de la TVA situé en France vend un bien dans un autre pays de l'UE, on parle de *vente à distance*. La vente est soumise à la TVA dans les conditions suivantes :

Cas 1 : Le vendeur a réalisé des ventes à distance pour un montant total qui est en dessous du seuil fixé par l'autre pays, la vente relève de la TVA française.

Cas 2 : Au dessus de ce seuil, c'est la TVA de ce pays qui s'applique.

Hongrie	35 000	Roumanie	25 305
Pologne	37 712	Slovaquie	35 000
République Tchèque	44 744		

## Focus sur l'accord de libre-échange UE-Ukraine

L'UE et l'Ukraine appliquent un accord d'association à titre provisoire depuis novembre 2014. Dans le cadre de cet accord d'association, un accord de libre-échange approfondi et complet est appliqué à titre provisoire depuis janvier 2016. L'accord facilite les échanges commerciaux en rendant les procédures douanières plus efficaces et en rapprochant progressivement la législation, les règles et les procédures ukrainiennes, y compris les normes, de celles de l'UE.

L'accord UE-Ukraine améliore la compétitivité des entreprises européennes sur le marché ukrainien et inversement. Dans l'ensemble, en ce qui concerne le commerce des marchandises, l'accord a éliminé la majorité des droits de douane — UE: 98,1 % et Ukraine: 99,1 %.

Pour que votre produit bénéficie du droit préférentiel inférieur ou nul en vertu de la convention PEM, il doit être originaire de l'UE ou d'Ukraine. Un produit est « originaire » s'il est :

- entièrement obtenu dans l'UE ou en Ukraine, ou
- fabriqué dans l'UE ou en Ukraine à l'aide de matières non originaires des parties prenantes (UE ou Ukraine), à condition que ces matières aient fait l'objet d'une ouvraison ou d'une transformation suffisante sur le territoire de l'une des deux parties prenantes.



Pour autant, l'Ukraine reste un pays tiers à l'UE : il faut donc une déclaration d'importation et d'exportation pour chaque échange (la DEB ne s'applique pas).

### Comment bénéficier des accords de libre-échange signés par l'UE ?

En effet, une entreprise française bénéficiera du démantèlement tarifaire consécutif de la mise en place des accords de libre-échange signés par l'UE (Vietnam, Canada, Japon, etc.) à la condition expresse que son produit soit considéré d'origine « UE » au sens douanier, chaque code douanier ayant sa propre règle (taux d'incorporation de matières premières tierces, niveau de transformation du produit réalisée hors UE) pour déterminer les conditions permettant d'acquérir l'origine UE. En tant qu'entrepreneur, il est intéressant de s'interroger sur l'opportunité de :

- modifier son sourcing, pour avoir un maximum de produits/matières premières déjà originaires de l'UE ;
- relocaliser toute ou partie de la production réalisée hors UE en UE.

Un outil vous permettra rapidement d'estimer les économies réalisées :  
Access2markets



Pour obtenir un entretien individualisé et gratuit afin de bénéficier :

- d'une étude personnalisée sur les statistiques douanières de l'entreprise
- d'un diagnostic et d'une offre de solutions adaptées au profil de l'entreprise
- d'identifier un point de contact pour tous les sujets douaniers

Pour les entreprises domiciliées dans le 77, 93 et 94 : [pae-paris-est@douane.finances.gouv.fr](mailto:pae-paris-est@douane.finances.gouv.fr)

Pour les entreprises domiciliées dans le 78, 91, 92 et 95 : [pae-paris-ouest@douane.finances.gouv.fr](mailto:pae-paris-ouest@douane.finances.gouv.fr)

Pour les entreprises domiciliées à Paris : [pae-paris@douane.finances.gouv.fr](mailto:pae-paris@douane.finances.gouv.fr)

**Pour les entreprises souhaitant échanger avec la Pologne et la République Tchèque, vous pouvez compter sur le soutien de l'attaché douanier à Berlin, qui pourra vous conseiller sur les règles fiscales et douanières à destination : [berlin.dgddi@douane.finances.gouv.fr](mailto:berlin.dgddi@douane.finances.gouv.fr)**

**Pour les entreprises souhaitant échanger avec la Roumanie vous pouvez compter sur le soutien de l'attaché douanier à Belgrade, qui pourra vous conseiller sur les règles fiscales et douanières à destination : [belgrade.dgddi@douane.finances.gouv.fr](mailto:belgrade.dgddi@douane.finances.gouv.fr). Pour celles qui souhaitent échanger avec l'Ukraine : [moscou.dgddi@douane.finances.gouv.fr](mailto:moscou.dgddi@douane.finances.gouv.fr)**



## Cedric Fromont

Directeur associé  
Valians International

Délégué Pays  
OSCI Pologne

[cfromont@valians-international.com](mailto:cfromont@valians-international.com)



L'OSCI est la Fédération professionnelle qui réunit les opérateurs spécialisés du commerce international :

### SAI

Les sociétés  
d'accompagnement  
à l'international

### SGE

Les sociétés de  
gestion export et  
agents export

### SCI

Les sociétés de  
commerce  
international

### Associés

Des membres associés  
qui proposent des  
services  
complémentaires

### Nos activités

Accompagner la réflexion  
stratégique (évaluer, choisir la  
solution d'internationalisation  
la plus pertinente pour  
l'entreprise, l'organisation...)

Assurer la continuité des  
opérations export et de vos  
actions internationales :  
industrielles, commerciales et  
logistique localement

Continuer à vous déployer à  
l'international, dans de  
nouveaux pays

Répondre aux urgences sur les  
marchés d'exportation en  
s'appuyant sur une présence  
locale expérimentée et bien  
ancrée.

Proposer des solutions  
d'internationalisation « clés en  
mains » (mode gestion de  
projet de A à Z)

Proposer des services  
complémentaires essentiels à  
l'internationalisation (juridique,  
comptable, sécurité, RH, etc.)

### L'OSCI en chiffres

**+150**

Sociétés adhérents

**40**

Délégations à l'international

**+130**

Pays couverts

**10**

Délégations interrégionales

**+3 000**

Entreprises accompagnées en  
2019

**+50 000**

Entreprises accompagnées  
globalement

**+20**

Mrds d'euros générés à  
l'export sur les 3 dernières  
années

**+125**

Mrds d'euros d'exportation  
annuelle via les SCI

Contact régional :  
Cedric Fromont, Délégué Pologne  
[cfromont@valians-international.com](mailto:cfromont@valians-international.com)

Contact national :  
Atanaska Guillaudeau, Déléguée générale  
[dg@osci.trade](mailto:dg@osci.trade)  
[www.osci.trade](http://www.osci.trade)

## Pourquoi Externaliser les services export

*Bénéfices pour l'entreprise*

- **Economie** : budget maîtrisé et très inférieur à celui d'une solution interne (modèle fixe minimal + variable sur résultat)
- Même **culture du résultat** que l'entreprise mandante
- **Ressources expérimentées** et opérationnelles immédiatement disponibles (en France et/ou à l'international)
- Service **sur mesure** et clés en mains (adapté aux objectifs)
- **Souplesse** et flexibilité (modalités définies avec l'entreprise)
- **Professionnalisme** (mêmes atouts qu'une grande entreprise)
- **Sécurité** (couverture du risque)
- **Transparence** (agir pour et au nom de l'entreprise cliente, sous son nom)

## Exemples concrets de réussites

**Business development**

### Profil :

- ✓ PME spécialisée dans la commercialisation de coffrets cadeaux beauté et maquillage
- ✓ Clients : Grande distribution, réseaux sélectifs, parapharmacies, droguerie... qui sont fortement présents en Pologne

#### Enjeux de l'entreprise

- ✓ Développer ses ventes en Pologne
- ✓ Dynamiser son réseau
- ✓ Acquérir de nouveaux clients
- ✓ Avoir une présence locale

#### Ressources mises en place

- ✓ Création d'une entité juridique
- ✓ Mise à disposition d'1 chargé de projet opérationnel immédiatement
- Identification et approche de prospects
- Appui aux négociations
- Suivi et animation des comptes clés
- Finalisation et suivi des commandes

#### Résultats

- ✓ Evolution du CA : 600K euros en année 1
- ✓ Référencement chez Auchan



## Exemples concrets de réussites

**Implantation commerciale**

### Profil :

- ✓ PME spécialisée dans le domaine de la protection ESD
- ✓ Clients : donneurs d'ordre dans les domaines de l'électronique automobile, et de l'électronique industrielle en général dans lesquels les niveaux d'exigences sont élevés et qui sont fortement présents en Pologne et Europe de l'Est
- ✓ Maîtrise totale de son savoir-faire industriel pour être en avance technologiquement par rapport à la concurrence locale.

#### 1. Recrutement d'un commercial polonais et hongrois+ portage salarial

- ✓ atteindre les donneurs d'ordre et valoriser le savoir-faire de l'entreprise
- ✓ 1<sup>ère</sup> vente rapide – rapide besoin de facturer localement

#### 2. Recrutement d'un manager commercial + portage salarial

- ✓ Homme de terrain, polonais, connaissant les réalités du marché, profil international pour gérer à terme la filiale
- ✓ Appuyer le commercial local

Mise en place d'une domiciliation fiscale

#### 3. Implantation d'une filiale et d'un atelier local

- ✓ Création de la société
- ✓ Recherche de terrain
- ✓ Mise en place d'une ligne de production

#### 4. Recrutement de l'équipe locale

- ✓ Dessinateurs, opérateurs, assistants, commerciaux

Après 4 ans -> CA 1,5 M€



## Vasylyna Somok

Directrice Associée  
InterTrade Consulting (Ukraine)

[v.somok@intertrade-consulting.com](mailto:v.somok@intertrade-consulting.com)  
[www.intertrade-consulting.com/fr](http://www.intertrade-consulting.com/fr)

# Expert Europe de l'Est



## INTERTRADE CONSULTING

Intertrade Consulting est une agence d'accompagnement et de conseil en développement international spécialisée en Europe de l'Est avec le siège à Paris et des antennes en Ukraine, Russie, Biélorussie, Pologne et pays baltes.

• BUSINESS FRANCE • BPI & BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT • OSCI

## Notre valeur ajoutée

Notre réseau d'experts et de partenaires dans les différents domaines de compétences basés directement dans les pays.

### DEVELOPPEMENT EN EUROPE DE L'EST



L'accompagnement de A à Z dans votre démarche de développement en Europe de l'Est avec une approche sur-mesure en fonction de votre projet :

- diagnostic export
- stratégie internationale
- étude de marché & stratégie d'entrée sur le marché
- recherche de partenaires & distributeurs
- élaboration de business plan
- analyse de faisabilité
- analyse réglementaire
- ouverture de filiale

### SUPPORT OPERATIONNEL



Le support opérationnel de vos activités et de la mise en place de vos projets :

- définition de la Supply Chain efficace
- conseil en export/ import / douane
- gestion de projet
- conseils RH et recrutement
- supports juridique et contractuel
- supports pour des appels d'offres

### IT & DIGITAL



L'accompagnement dans la mise en place de vos projets IT & digitaux et dans la mise en relation avec les meilleurs experts locaux du domaine :

- Développement des solutions IT & digital clés en main: applications mobiles, sites web, logiciels...
- Externalisation des services IT / équipe dédiée / outstaffing
- Création de filiale locale
- Test de sécurité informatique / cybersécurité

### SOURCING & FABRICATION



Le support dans le développement et dans la mise en place de vos projets de la production en Europe de l'Est :

- Sourcing des pièces et des produits semi-finis
- Externalisation / outsourcing chez un partenaire local
- Délocalisation & création de votre entité locale
- Fusion-acquisition

# Réalisations en 2020



## ETUDE DE MARCHÉ & RECHERCHE DE DISTRIBUTEURS

### Mission:

Validation de chaque marché et recherche de distributeurs en Ukraine et dans les pays baltes pour un de nos clients spécialisé en équipements agricoles



## BUSINESS PLAN & OUVERTURE DE FILIALE

### Mission:

Réalisation d'un business plan détaillé, définition de business modèle possible en Ukraine, réalisation des formalités d'ouverture d'une filiale pour un de nos clients spécialisé en dermo-cosmétique



## DIGITAL & MISE EN PLACE D'UNE EQUIPE DEDIEE

### Mission:

Sélection, recrutement et mise en place d'une équipe dédiée et sur-mesure pour une start-up digitale française spécialisée en HSE



## SOURCING & PRODUCTION

### Mission:

Recherche et sélection de meilleurs fournisseurs, mise en place d'un partenariat pour la production locale pour un client spécialisé en produits électroménagers





## Marc Pascal Huot

Fondateur  
Eastratégies (Roumanie)

[marc.huot@eastrategies.fr](mailto:marc.huot@eastrategies.fr)  
[www.eastrategies.fr](http://www.eastrategies.fr)

## Expert dans les Balkans



Eastratégies est une société d'accompagnement à l'international créée en Roumanie en 1992, et maintenant présente dans plusieurs pays d'Europe de l'Est.

Notre équipe d'experts pluridisciplinaires accompagne au quotidien les entreprises françaises dans leur croissance dans cette zone.

### Répartition du CA 2020



### NOTRE PRESENCE



Roumanie



Bulgarie



Moldavie



Serbie

### PARTENARIATS



bpi france



## Réalisations en 2020



### M&A

Vente d'une usine de fourrage en Bulgarie, vente des actifs d'une autre usine de premix et cession d'activité en Roumanie (société Neovia, groupe ADM).

### Sourcing

Recherche de fournisseurs et de sous-traitants dans les métiers du bois, de la mécanosoudure et du textile.

### Recrutement

Recrutement de 4 ouvriers pour des outillages usinages conventionnels en vue d'une mission d'export vers le Japon (société Lallemand).  
Portage salarial pour le SAV de la société Billion.  
Portage salarial pour l'activité commerciale de la société Benalu.

### Recherche distributeurs

Recherche de distributeurs pour nos clients dans de nombreux domaines d'activités : Hygiène et désinfection, outillage, solutions Tech, textile, etc.



## Géraldine Lemblé

Directrice générale adjointe  
MEDEF International

[glemble@medef.fr](mailto:glemble@medef.fr)

[www.medefinternational.fr](http://www.medefinternational.fr)

## Nos valeurs

### ▪ Le collectif

*catalyseur des meilleures équipes d'entreprises à l'international.  
représentatifs de l'ensemble du secteur privé français et un vecteur puissant de promotion des intérêts et des solutions des entreprises.*

### ▪ La proximité

*au contact de toutes les entreprises du territoire, de l'ensemble des décideurs, prescripteurs et donneurs d'ordre du monde.*

### ▪ L'engagement

*engagés depuis 30 ans aux côtés des entreprises et de nos partenaires, quelle que soit la conjoncture économique, politique, diplomatique ou sanitaire*

### ▪ L'éthique

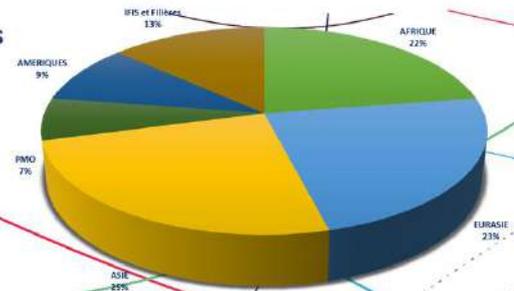
*transparents dans notre manière de construire des projets à l'international, car nous pensons qu'une approche éthique et respectueuse des partenaires est un levier de compétitivité*

## Notre métier

- Vous **informer** sur les marchés
- Vous **mettre en relation** avec les décideurs
- Mutualiser et partager vos **expériences**
- Renforcer vos **réseaux** d'affaires
- Promouvoir les **solutions** françaises pour répondre aux besoins des **marchés émergents et en développement**
- Influencer l'**environnement des affaires** et lever les obstacles
- Sensibiliser les **autorités françaises** sur certains enjeux économiques internationaux

## En chiffres (2020)

- 75 dirigeants d'entreprise à la tête de 85 conseils géographiques ou filières
- 215 actions conduites dont 150 webinaires
- 10.500 participants



Découvrez notre rapport annuel spécial 30 ans!  
[www.medefinternational.fr](http://www.medefinternational.fr)

## Conseils d'entreprise France – Hongrie, France – République tchèque, France - Pologne



**Stéphane ESPINASSE**

Head of Iveco Bus Brand Worldwide, **IVECO** France President, IVECO Czech Republic President  
Président des conseils d'entreprises **France – Hongrie et France - République Tchèque** de MEDEF International



**Didier MICHAUD - DANIEL**

Directeur général de **Bureau Veritas**

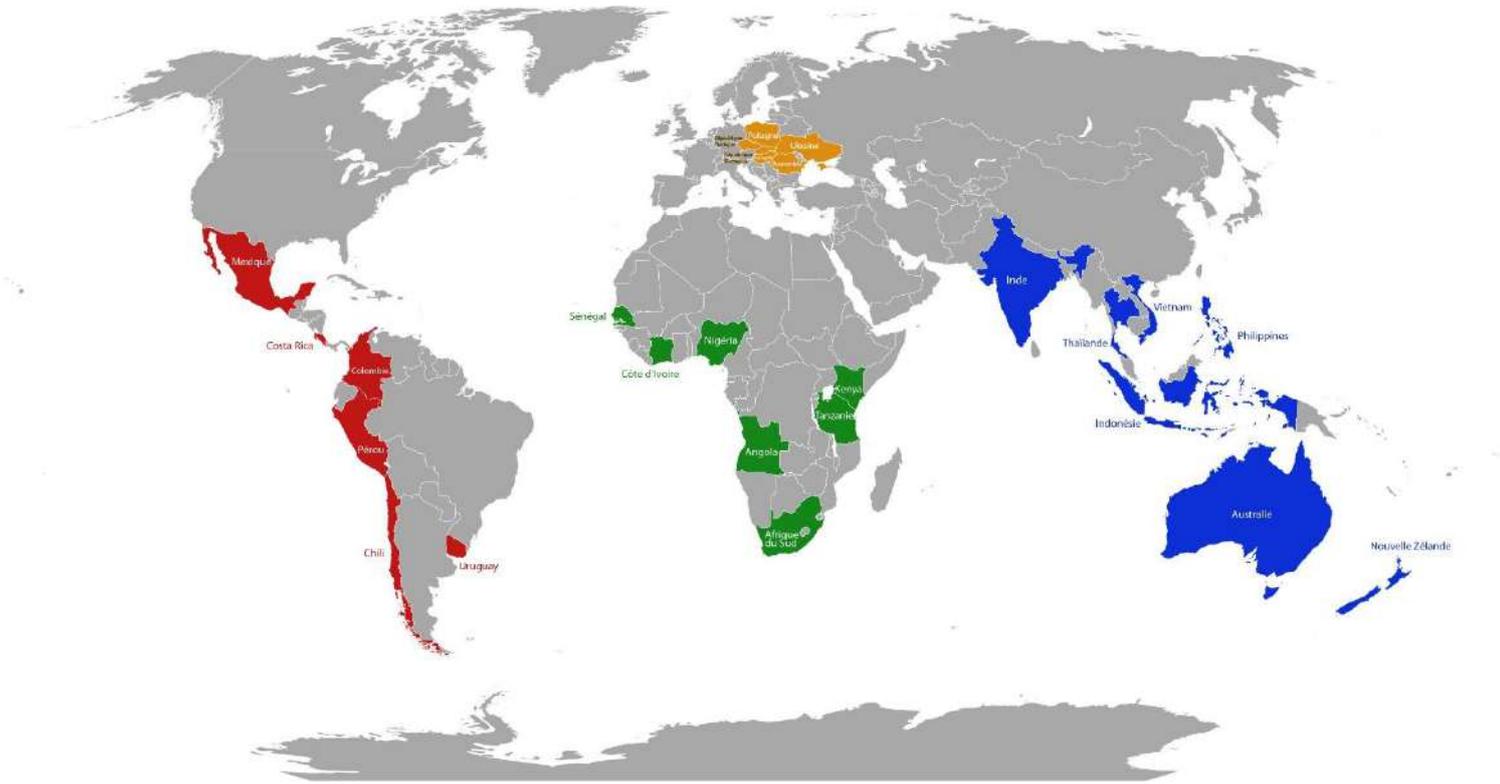
Président du conseil d'entreprises **France-Pologne** de MEDEF International



Mouvement des Entreprises de France  
MEDEF Ile-de-France



2 fois par an, depuis 2 ans, nous vous informons sur 6 pays d'une partie du monde, chaque pays étant présentés par un binôme « Ambassadeur du pays en France + un entrepreneur connaissant bien le pays », suivis par les aides et assistances fournies par les Team France Export publique (Ccef, Cci, Business France, Bpifrance Export et Douanes) et privée (OSCI, Medef International...)



[www.medef-idf.fr](http://www.medef-idf.fr)



**Sources utilisées :**

- Fiches pays : <https://www.diplomatie.gouv.fr>, ambassades
- Photos pays : @istockphoto
- Photos ambassades : sites web et RS des ambassades

Dossier réalisé par Elena Natalitch / MEDEF IDF