

NOUVELLE EUROPE

ECHOS DE POLOGNE

REVUE DE PRESSE

les textes ont été traduits et choisis par Malgorzata ZAREBSKA
de l'Ecole Internationale de Commerce de Silésie (EICS/SMSH*)

Avec les remerciements de l'ACFCI pour :

Magdalena DUDRAWSKA, Secrétaire Générale de l'EICS/SMSH*

Brigitte ETEVE, ETEVE Conseil

PROFIT, N° 6 /2003 [MENSUEL]

"Avant de dire OUI
ou NON à l'Union "

Une idée sur les ques-
tions que les Polonais
se posaient la veille
du référendum
(7-8 juin 2003)

Quels produits devien-
dront plus chers/
meilleur marché ?

Quelle catégorie socio-
professionnelle sera
mieux rémunérée ?

Combien coûteront
les terrains, les maisons,
les appartements ?

Combien d'argent
(par tête) nous obtien-
drons des fonds de l'UE,

combien nous devons
verser?

L'IVG, les couples homo-
sexuels, l'euthanasie,
seront-ils légalisés ?

Aurons-nous droit aux
services médicaux
gratuits dans tous
les pays de l'UE ?

Quand le nombre d'em-
plois augmentera-t-il?

Qui trouvera du travail
dans l'UE et comment il
sera rémunéré ?

Quelles démarches il fau-
dra effectuer pour pou-
voir travailler légalement
dans l'UE?

Est-ce que les spécialistes
venant des autres pays
nous prendront nos
emplois?

Nos diplômes et certifi-
cats seront-ils reconnus?

Pourra-t-on obtenir
une allocation chômage
dans un autre pays?

Si, étant retraités,
nous décidions de nous
installer, par exemple,
en Espagne quelle sera
notre pension de retraite?

Sera-t-il possible de créer
une société dans un autre
pays?

Est-ce que les banques
étrangères nous accorde-
ront un prêt?

Où les entrepreneurs
de nationalité polonaise,
ayant leur firme à l'étran-
ger, paieront-ils leurs
impôts?

A quelles conditions
une entreprise polonaise
peut obtenir l'aide
financière de l'UE?

Quelle type d'études
choisir pour pouvoir
travailler ensuite
à Bruxelles?

Quelles démarches
effectuer pour obtenir
une bourse d'études?

Aurons-nous besoin
de passeport pour voya-
ger en UE?

Pour aller aux États-Unis
et à l'est, aurons-nous
besoin de visas?

*Les personnes interrogées
prétendaient ne pas être
suffisamment informées.*

*l'EICS/SMSH est une école supérieure de commerce polonaise créée en 1991,
avec l'aide de fonds européens Tempus, par le groupe ESC Toulouse et l'Université de Strathclyde.

Elle comprend une Ecole de Commerce et de Gestion trilingue, et deux 3ème cycle.
Ces 330 anciens travaillent, en tant que cadre, dans des entreprises européennes ou polonaises.

**BUSINESSMAN
MAGAZINE****N° 1 /2003****"REPONDRE
AU DEFI DE
LA CONCURRENCE"**titre original"Zaproszenie
do konkurencji", traduc-
tion littérale: "Invitation
à la concurrence"Propos recueillis pendant
la conférence organisée
en novembre 2002
par PKPP
et Businessman magazineIl n'y a pas de branches
condamnées à disparaître
au moment de l'adhésion
de la Pologne à l'UE.
Il existe, par contre,
des entreprises peu
performantes qui
ne sauront pas faire face
à la nouvelle concurrence
européenne.Contrairement à
ce qu'on pourrait croire
les entrepreneurs polo-
nais sont plutôt d'avis
que l'adhésion de
la Pologne à l'UE repré-
sente plus d'avantages
que d'inconvénients.
Ils comptent surtout
sur l'élargissement
du marché. Ce sont
les entreprises privées
s'étant développées dans
les années 90 et amenées
à freiner leur activité
faute de demande sur
le marché domestiquequi espèrent y trouver
leur compte.Elles sont très nombreu-
ses, soulignent les partici-
pants de la conférence.
Ils trouvent primordial
de le rappeler à l'époque
où les hommes politiques
semblent s'intéresser
uniquement aux finance-
ments européens, comme
si les PME polonaises
ne contribuaient pas
à la création du PNB.
Les firmes polonaises
désireuses de se dévelop-
per n'ont pas le choix –
elles sont obligées
de pénétrer dans le mar-
ché européen.La concurrence est sou-
vent présentée comme
une menace. Les produc-
teurs craignent l'augmen-
tation des importations
de produits similaires
aux leurs, les prestataires
de services redoutent
l'expansion d'autres pres-
tataires de services...
Pourtant il faut prendre
conscience du fait que
la concurrence aiguë tou-
chera tous les domaines
d'activité ce qui devrait
avoir un impact positif
sur, par exemple, les prix
des services financiers,
logistiques et autres.
Les sous-traitants auront
également à s'adapter
et offrir des services
de haute qualité et
à des prix concurrentiels.
Tout cela permettraitaux entrepreneurs polo-
nais de réduire les coûts,
baisser les prix et devenir
plus compétitifs sur
le marché européen.
Aucune branche n'est
condamnée à l'échec
(exemple de Atlantic,
une entreprise d'habillem-
ent qui a affiché
de belles performances,
malgré la concurrence
des pays asiatiques et
de l'Europe de l'Ouest).
Il est difficile de prévoir
qui va gagner et qui va
perdre, constate
J.Saryusz-Wolski, Prési-
dent de la Fondation
"Centre Européen Nato-
lin". Une chose est sûre,
à savoir l'exigence
de qualité, d'efficacité et
de bonne productivité
sera incontournable.
Les firmes doivent
s'attendre à quelques
durs années d'adapta-
tion.
Autre cliché dénoncé..
Si on écoute les discours
politiques, on peut avoir
la conviction que l'adhé-
sion va provoquer
une sorte de rupture,
un seuil difficile à fran-
chir. Les politiciens sem-
blent encore une fois
oublier que le processus
d'adaptation aux normes
européennes dure depuis
10 ans, la preuve est que
70% de nos exportations
s'effectuent en direction
des Quinze. La plupartdes entrepreneurs polo-
nais connaissent très bien
leurs concurrents.
Il ne faut pas craindre
"une prise d'assaut"
du marché polonais par
les entrepreneurs étran-
gers. Si acharnés qu'ils
soient les producteurs
étrangers auront 10 mar-
chés à envahir. Le mar-
ché polonais ne sera pas
le seul visé. Par contre,
à long terme les efforts
des entrepreneurs seront
largement récompensés.
Ce qui est notamment
non négligeable c'est
une plus grande stabilité
de l'économie après l'ad-
hésion..
Les entrepreneurs mani-
festent donc plutôt
une attitude confiante.
S'ils évoquent le risque
de la concurrence dans
les sondages c'est plutôt
sous influence
des médias. Eux-mêmes
sont bien préparés
aux nouveaux défis.
Ce qu'on demande
à l'Etat c'est de ne pas
déranger. Donc première-
ment, ils apprécient
les mécanismes euro-
péens où les entrepre-
neurs sont consultés
et l'on évite des change-
ments inattendus,
par exemple, dans
le domaine fiscal. Un
autre changement impa-
tamment attendu c'est la
disparition des douanes.

Une troisième opportunité (souvent sous-estimée), c'est le renforcement de la crédibilité de la Pologne auprès des institutions financières. Cela peut se traduire par une baisse de taux

d'intérêt, des crédits plus accessibles et plus d'investissements directs.. Enfin, ce qui est primordial pour les sociétés se basant sur l'innovation, investissant dans le R&D c'est une meilleure

protection de biens intellectuels.

Pour ce qui est des principales craintes, elles viennent d'abord de l'accroissement de la concurrence, évoquée par 80% des entrepre-

neurs. En même temps seuls 7,3% sont d'avis que leur entreprise n'est pas prête à y faire face (influence des médias, mentionnée ci-dessus).[...]

CCIFP, Ambassade de Pologne, Ambassade de France, 8 avril 2003

Reportage de la conférence: "La Pologne est-elle toujours le pays des investissements à long terme?"

Le rapport de l'Agence polonaise pour les investissements étrangers (PAIZ) indique qu'en 2002

6,06 milliards de dollars ont été injectés en Pologne sous forme d'investissements directs.

La France demeure depuis trois ans le premier investisseur étranger en Pologne.

Les entreprises françaises ont investi au total 12,5 milliards de dollars, ce qui constitue 20%

de la valeur de tous les investissements réalisés en Pologne et plus de 150 000 emplois directs.

Le rapport démontre aussi une baisse de la valeur des investissements par rapport à 2001. L'année 2002 s'avère pour les investisseurs étrangers la plus difficile depuis 10 ans.

Le président de PAIZ a reconnu que la Pologne a besoin de 10 milliards de dollars d'investissements annuels. Les invités se sont penchés sur le problème d'instabilité économique en Pologne et dans le monde qui ont suscité la thématique de ce débat. Ils ont souligné le progrès qu'a fait la Pologne depuis ces 14 dernières années

ce qui a permis la transformation et la construction de nouvelles structures et de nouveaux standards économiques facilitant l'adhésion de la Pologne à l'Union Européenne.

Tous les participants s'accordaient à dire que la Pologne devrait instaurer un climat plus propice aux investisseurs aussi bien étrangers que polonais. La lenteur de l'administration et des tribunaux a été pointée du doigt.

Le secrétaire d'État au Ministère de l'économie, du Travail et de la Politique Sociale J. Piechota a garanti que le gouvernement polonais cherchait à améliorer les conditions pour le développement

des investissements. Pour preuve, deux programmes ont été établis par les ministres de l'économie et des finances. L'étape suivante est l'élaboration d'une stratégie incitant l'afflux de capitaux, ainsi que la création d'un poste de porte-parole des droits des investisseurs étrangers. La loi existante qui porte sur l'aide aux investissements étrangers fixe et indexe chaque année le montant des subventions aux nouveaux investisseurs. Tous ces changements ainsi que l'adaptation de la Pologne aux exigences de l'Union Européenne ont pour but la création de conditions plus efficaces pour les futurs investisseurs.

**BUSINESSMAN
MAGAZINE,
n° 5 / 2002**

"Les investisseurs se détournent de la Pologne"

Titre original: "Kapita omija Polsk", traduction littérale "Les capitaux évitent la Pologne"

En 2000 pour 45% des investisseurs potentiels la Pologne était le meilleur marché en Europe Centrale. La République Tchèque aurait été choisie par 25% des investisseurs étrangers. Un an plus tard leur attitude a complètement changé.

D'après les études effectuées par PricewaterhouseCoopers en 2001 les investissements étrangers directs représentaient 7,1 milliards de dollars, 30% de moins qu'en 2000. Pourquoi ?

- la conjoncture économique faible, voir la récession dans certains secteurs,
- le nombre de pays voulant attirer de nouveaux investisseurs a considérablement augmenté,
- la période de privatisation touche à sa fin. L'offre devient plus limitée. La plupart des investissements ont eu lieu justement dans le cadre de la privatisa-

tion. Dans la première vingtaine des plus grands investissements il n'y a que quelques-uns du type greenfield.

Les nouvelles entreprises à capital étranger constituent 40% des plus grands investissements directs en Pologne. Mais en 2001 parmi les 15 plus grands nouveaux investissements on trouve seulement un du type greenfield et parmi tous les investissements étrangers les investissements de ce type ne constituent que 3%.

Les économistes affichent une unanimité d'opinions: la Pologne a besoin de nouveaux investissements.

Les entreprises existantes n'ont pas la capacité de résorber les 3 millions de chômeurs.

Il ne suffit pas de répéter: "Notre pays se développe dynamiquement, nos cadres sont bien formés, nos structures sont stables et crédibles". Il faut agir.

Quelles mesures prendre?

D'abord respecter les contrats et les accords internationaux.

Les auteurs citent des exemples de Eureka (assurances), PKN ORLEN (carburants), Polkomtel (communica-

tions) où le gouvernement a désisté aux contrats signés par ses prédécesseurs. Pour le moment, ce sont des pratiques courantes. Les auteurs soulignent l'importance de la notoriété d'un pays et la fragilité de celle-ci. Une fois perdue s'avère extrêmement difficile à reconstruire.

Simplifier la législation.

Les problèmes de base restent le manque d'infrastructure et le manque de volonté de coopérer avec les investisseurs étrangers de la part de toutes les administrations. D'après les études de PAIZ (L'Agence Polonaise pour les investissements étrangers) les investisseurs dénoncent la lenteur administrative là où il s'agit de permis de construire (36,7% des personnes interrogées), d'achat d'immobilier (34,5%), de permis de travail (28,9%), de délivrance de visas de séjour (24,7%). Tout cela provoque, entre autres, l'augmentation des frais d'assistance légale.

A cela s'ajoute la loi sur la protection de l'environnement permettant d'arrêter même les investissements en cours s'il y a plainte de la part

des voisins, associations écologiques ou autres. Un prétexte suffit

(ex. la protection des pigeons) et il faut au moins quelques mois avant que l'affaire ne soit réglée par le tribunal.

C'est également la procédure de délivrance de visas qui demande à être révisée et simplifiée. Conformément à la loi polonaise les citoyens étrangers doivent obligatoirement déposer leur demande dans leur pays d'origine (valable, par exemple, pour un Canadien dirigeant la filiale de son groupe à Londres ou à Paris) et les visas permettant aux hommes d'affaires de passer plusieurs fois la frontière sont généralement refusés. En même temps de nombreux pays, tel le Canada accordent à cette catégorie de personnes des visas valables 5 ans.

Le problème suivant est dû aux formalités douanières longues et compliquées. Cela fait reculer les sociétés de nouvelles technologies, craignant les ruptures de chaîne, pour lesquelles "le juste à temps" semble être particulièrement important.

Le programme "Celina" est déjà prêt, mais l'enta-

mer ne servira à rien si l'achat du matériel ne suit pas. Son lancement demande aussi des changements importants dans l'organisation du travail (les horaires) et la mentalité des agents de douanes.

Limitier la bureaucratie.

Les investisseurs aimeraient pouvoir s'adresser pour tout renseignement concernant leur activité à un seul organisme. Ils sont d'accord que PAIZ n'est pas en mesure de satisfaire à leurs besoins. Si les zones économiques spéciales connaissent un tel succès c'est justement grâce à l'assistance très professionnelle qui y est assurée et non seulement aux facilités fiscales. Ces dernières, d'après le président de UOKiK (le Bureau à la protection de la concurrence et des consommateurs), ne sont qu'un substitut des politiques cohérentes qui devraient être menées par les collectivités régio-

nales programmant leur stratégie de développement, une sorte d'"îles" isolées ne faisant pas partie d'infrastructure de la région. Les Tchèques ont créé des "parcs industriels" bien implantés dans l'infrastructure de régions.

Inciter à investir

en introduisant d'autres mécanismes que l'exonération d'impôt durant une certaine période (d'ailleurs proposée par tous les pays intéressés par les investissements étrangers). Cette forme en Pologne manque de transparence et de principes précis (dépend souvent de la volonté d'un fonctionnaire) ce qui peut multiplier les cas de corruption. La formule de grand privilégié par l'UE reste encore peu répandue en Pologne. Les autres aides de l'Etat aux investisseurs pourraient concerner la reconversion des personnels, les prix préférentiels des terrains,

la détaxation (taxe de douanes nulle ???), des délais prolongés de paiement de la TVA sur les équipements importés par l'investisseur..

La loi (qui attend sa promulgation par le Président) prévoit des aides financières aux projets de plus de 10 millions d'euros sous forme de primes pour chaque emploi (jusqu'à 4000 euros) et pour la formation des salariés (1150 euros par tête). Malheureusement, le budget de l'Etat ne dispose pas de fonds nécessaires à la réalisation du projet.

Être actif. Ce ne sont pas les photos de monuments historiques qui attirent les investisseurs, mais plutôt l'infrastructure, possibilités de scolariser les enfants, endroits pour les vacances.

Nos concurrents les Tchèques et les Hongrois se sont montrés beaucoup plus actifs. Ces derniers,

par exemple, ont déterminé 4 activités prioritaires: industrie automobile, électronique, industrie mécanique et informatique et mènent des campagnes de promotion efficaces. Et la Pologne?

Chaque gouvernement a sa vision et principalement jamais assez de temps pour sa réalisation. Au lieu de partir à la recherche des investisseurs on les attend venir.

Certes, un marché de presque 40 millions d'habitants est un atout incontestable, mais insuffisant.

Le coût de la main d'œuvre (assez modéré pendant des années) a augmenté (en République Tchèque il est moins élevé de 15%).

Nous n'avons pas su non plus augmenter la productivité.

Les campagnes de promotion restent peu efficaces.

[...]

Pour plus de renseignements : www.smsh.ae.katowice.pl