

RENCONTRES D'AFFAIRES AVEC... DES ACHETEURS DE LA GRANDE DISTRIBUTION EN POLOGNE 3ème édition

POLOGNE - VARSOVIE
du 13 au 14 juin 2023

POLOGNE

Venez découvrir la Pologne et son marché dynamique où la France est le deuxième investisseur.

Rencontrez les Responsables Achats de la grande distribution, d'un secteur en croissance régulière où la présence des enseignes françaises est très forte.

ORGANISEE PAR :

EN PARTENARIAT AVEC :

POLOGNE



- **1er marché en Europe Centrale** en termes de superficie (312 685 km²) et de population (37,76 millions d'habitants + environ 2 mln d'Ukrainiens depuis mars 2022),
- Croissance : 4% en 2019, -3% en 2020, 2,7% en 2021, 4,9% en 2022, 0,8% en 2023 et 2,7% en 2024 (pronostics),
- Effets de levier du développement économique du pays : **un montant de 76 Mds € de Fonds Structurels prévus par l'Union Européenne pour la période 2021-2027**,
- **9.200 Euro/habitant du pouvoir d'achat** moyen,
- Présence d'environ 1 100 entreprises françaises employant plus de 200 000 travailleurs polonais,
- **Le commerce de détail** est l'un des secteurs de l'économie qui connaît **la croissance la plus rapide**,
- 40,4% des Polonais font leurs courses plusieurs fois par semaine,
- Près de **la moitié des Polonais dépensent entre 11 et 32 EUR pour leurs courses** lors d'une seule visite dans un magasin,
- 42,6% des Polonais dépensent entre 213 et 532 EUR en nourriture au cours du mois.

LE MARCHÉ DE LA GRANDE DISTRIBUTION EN POLOGNE

Le développement de la grande distribution alimentaire en Pologne a commencé au début des années 90. Le marché est dominé par de grands groupes de l'agro-alimentaire, de type discounts, supermarché et hypermarché tels que : Carrefour, Auchan, E.Leclerc, Biedronka, Lidl, Eurocash, Kaufland.

Les supermarchés en Pologne ont toujours une position importante sur le marché, cependant, le changement de comportement des consommateurs polonais et la forte concurrence entre les petites chaînes les obligent à développer de nouvelles stratégies de vente.





LA GRANDE DISTRIBUTION : TENDANCES

En réponse à cette tendance, le secteur de la grande distribution propose de nouvelles solutions telles que :

- **E-commerce** : développement du canal de commerce électronique, où le client peut commander en ligne et récupérer ses achats en magasin ou à proximité immédiate du magasin ;
- **Q-commerce** : développement du canal de quick-commerce, dont la livraison directe de marchandise aux foyers et la coopération avec les plates-formes en ligne : Glovo, Lisek, Jokr, Bolt, Wolt et Jush ;
- **„Scan and go”** : développement de technologie qui consiste à ce que le client, après avoir choisi un article dans le rayon, se dirige vers la caisse automatisée, scanne ses achats et utilise l'écran pour effectuer un paiement sans espèces ;
- **Produits BIO** : élargissement de l'assortiment surtout dans les catégories de produits bio, végétariens, frais (légumes et fruits, viande, charcuterie, fromage, plats cuisinés) ;
- **Franchise** : développement permanent de nouveaux partenariats commerciaux, élargissement des canaux de vente comme la franchise qui est un des modes d'implantation favoris dans le commerce de détail en Pologne ;
- **Magasin en magasins** : développement de partenariats dans le cadre de la formule "magasin en magasin" comme p.ex. entre Decathlon et la chaîne de magasins Żabka, qui y a installé son 1er magasin autonome ;
- **Magasins plus petits** : transformation de magasins en formats plus petits et compacts dont le développement de magasins en libre-service, sans file d'attente, sans scan de marchandises ou de paiement à la caisse ;
- **Magasins autonome** : développement des points de ventes sans personnel, avec des distributeurs automatiques (Carrefour, Żabka) ;
- **Magasins de proximité** : investissement dans des magasins de proximité en collaboration avec des stations service (Easy Auchan dans les stations BP) ;

En 2023, nous pouvons nous attendre au renforcement des tendances qui existent déjà, notamment l'augmentation de la part du e-commerce et du q-commerce dans le commerce de détail, l'augmentation d'activité sur les plateformes de vente et le développement de diverses formes de livraison, ainsi qu'au développement de magasins autonomes et de solutions technologiques innovantes pour satisfaire les clients.



- présent sur le marché polonais depuis 1996
- le chiffre d'affaires annuel de la chaîne s'élève à 12 milliards de PLN (avec l'essence)
- **actuellement, le groupe détient 125 magasins : 72 hypermarchés, 27 supermarchés, 26 magasins de type convenience dont les magasins Easy Auchan, développés en partenariat avec les stations d'essence BP (9 magasins à Varsovie et Cracovie)**
- emploie actuellement environ 19 000 salariés
- a entamé un partenariat avec OCADO qui prévoit la construction d'un entrepôt ultramoderne dédié au e-commerce en 2024. OCADO fournira également des logiciels pour les magasins stationnaires d'Auchan en Pologne.



Carrefour

Dans le cadre de sa stratégie de transition alimentaire, Carrefour s'engage auprès des producteurs et des clients en faveur d'une meilleure alimentation et d'un style de vie plus sain.

- présent en Pologne depuis 1997
- le chiffre d'affaires annuel de la chaîne s'élève à 11 milliards de PLN
- **Carrefour Pologne est un réseau commercial omnicanal de 928 magasins dans plusieurs formats : 92 hypermarchés, 152 supermarchés, 682 convenience store, 9 soft-discounts, magasins spécialisés (dont 2 magasins BIO à Varsovie) et un magasin en ligne, ainsi que 2 magasins en libre-service, sans personnel, avec des distributeurs automatiques (à Varsovie)**
- Carrefour est également propriétaire et gestionnaire d'un réseau de stations d'essence
- emploie en Pologne 12 500 personnes et coopère avec plus de 3 400 fournisseurs



E.Leclerc Pologne offre à ses clients de larges gammes de produits alimentaires et non-alimentaires de diverses provenances, tout en ayant le souci du confort d'achat et en apportant des solutions adaptées à l'évolution du marché.

- présent sur le marché polonais depuis 1995
- son chiffre d'affaires s'élève à 5 milliards de PLN
- **possède 44 magasins situés dans 42 villes qui emploient plus de 5000 personnes**
- comprend un parc d'hypermarchés, de supermarchés, de magasins de format Express, de magasins internet et de stations-services, ainsi que des centres commerciaux



PROGRAMME*

- **Présentations du marché polonais**, du secteur de la grande distribution, des dernières tendances dans le commerce de détail et des habitudes des consommateurs polonais
- **Rencontres B2B avec les acheteurs**
- Visites de **magasins**

*Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.

OFFRE



ETAPE 1 INSCRIPTION

Montant HT
350 €

Date limite d'inscription : le 12 mai 2023

- Règlement du montant de l'inscription et l'envoi de la confirmation du virement bancaire à l'adresse e-mail : **malgorzata.oleszkiewicz@ccifp.pl**
- Envoi d'une fiche de présentation de l'entreprise et de ses produits avant le 12 mai 2023
- Présentation des fiches des entreprises aux acheteurs de la Grande Distribution
- Retour positif* ou négatif aux entreprises avec l'argumentaire des acheteurs avant le 22 mai 2023

*Si le retour est positif, la société peut participer à l'étape 2 (organisation des RDVs avec des acheteurs).



ETAPE 2 RENCONTRES D'AFFAIRES AVEC LES RESPONSABLES ACHATS DE LA GRANDE DISTRIBUTION EN POLOGNE

Descriptif de l'offre :

Montant HT
1300 €

- Présentation du pays et de la Grande Distribution en Pologne
- Organisation de rendez-vous individuels avec les acheteurs (max. 3 RDVs)
- Dîner le 12 juin
- Déjeuner le 13 juin
- Accompagnement et transport lors des visites de magasins

Option : **participant supplémentaire**

Montant HT : 350 €

Option : **traduction lors des RDVs/ 1 journée**

Montant HT : 380 €

*La CCIFP ne prend pas en charge les frais de voyage France-Pologne et d'hébergement liés au séjour du (des) représentant(s) de la société.

LA CCIFP POUR VOUS FAIRE GAGNER À L'INTERNATIONAL



La Chambre de Commerce France Pologne (CCIFP) est une organisation indépendante qui s'autofinance et qui **regroupe près de 400 sociétés** à capital français et polonais. C'est l'une des chambres bilatérales les plus actives en Pologne qui **soutient les entreprises dans leur développement sur les marchés polonais et français**, afin de créer un partenariat solide entre la Pologne et la France.

Vous y trouverez **des services complets et adaptés à vos besoins** lors de votre démarche commerciale en Pologne tels que **la mission commerciale, l'étude de marché, le portage salarial ou le service de commercial à temps partagé.**



Pour en savoir plus, visitez notre site web : www.ccifp.pl

POUR TOUTE INFORMATION COMPLÉMENTAIRE, CONTACTEZ :

Sylwia BOJANOWSKA
F.f. Responsable
Service Appui aux Entreprises
tél. +48 514 601 810
sylwia.bojanowska@ccifp.pl

Małgorzata OLESZKIEWICZ
Responsable Projets
Service Appui aux entreprises
tél. +48 504 103 871
malgorzata.oleszkiewicz@ccifp.pl

Mission labellisée :



ORGANISEE PAR :

EN PARTENARIAT AVEC :

