



# LUBLIN R2-2026 BUSINESS DAYS

FRANCE - POLSKA

19-20.03.2026

FR

**Conception :**

- Mateo Karczmarczyk
- Magdalena Jamroz

# Situation





WHY

## Contexte

Le marché polonais en croissance rapide +7%/an est attirant. Aux portes de l'Ukraine à l'Est de la Pologne, la Ville de Lublin a une position stratégique.

### BESOINS DES ENTREPRISES FRANÇAISES :

- Exporter leurs produits / services en Pologne
- Trouver des sous-traitants / partenaires en Pologne
- Cherchent à être des sous-traitants / partenaires
- Installer leurs filiales en Pologne

Les entreprises françaises de taille moyenne rencontrent des difficultés à développer leurs exportations vers la Pologne, en raison d'une méconnaissance des marchés et de différences culturelles, ce qui limite leur perception du potentiel de réussite. Par ailleurs, les opportunités locales sont souvent mal identifiées. **Il y a un besoin de créer pour chacun des opportunité concrètes.**

La Ville de Lublin, le syndicat des employeurs de la région et la CCI locale, proposent aux entreprises **les Lublin Business Days 2026 pour mieux comprendre les opportunités du marché polonais.**

**“se rencontrer  
pour mieux  
entreprendre”**

Ces rencontres sont un moment pour apprendre à se connaître et mieux envisager l'action en commun.



WHY

# Réussites françaises de la région de Lublin

Lublin abrite déjà un certain nombre d'exemples de réussites françaises

|                                          |                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Capgemini</b>                         | Implantée à Lublin depuis plusieurs années, elle opère dans les services numériques, le conseil et l'outsourcing IT.                                                                                                  |
| <b>Varroc Lighting Systems</b>           | Groupe d'origine française spécialisé dans l'éclairage automobile.                                                                                                                                                    |
| <b>Lingaro</b>                           | Société française de consulting et data science                                                                                                                                                                       |
| <b>DPD Poland</b>                        | Groupe de logistique express français. Dispose d'un centre logistique à Lublin, actif dans la distribution de colis en Pologne et Europe                                                                              |
| <b>Auchan / Carrefour / Leroy Merlin</b> | Principales chaînes de grande distribution française                                                                                                                                                                  |
| <b>Cleverttech</b>                       | ingénierie industrielle, services d'installation et maintenance technique, Implantation à Lublin en 2022, PME spécialisée dans l'installation, le commissioning, la maintenance 24/7 d'infrastructures industrielles. |
| <b>Manuloc (Manuloc Eastern Europa)</b>  | PME/ETI française spécialisée en services industriels/logistiques, location, maintenance et gestion de flottes de chariots élévateurs et logistique.                                                                  |



## WHY

# Secteurs

La voïvodie a orienté la spécialisation intelligente de sa stratégie régionale de l'innovation sur la bioéconomie, se distingue également par des indicateurs particulièrement performants concernant le recours à l'innovation dans les entreprises industrielles.

Les 5 secteurs le plus dynamiques de la région sont :

- Pharmaceutique et santé,
- Industrie et machines-outils,
- Agri-Agro et transformation alimentaire,
- Numérique et IT,
- Énergies renouvelables

Plus largement, grâce aux financements européens, elle a développé plusieurs outils d'appui à l'innovation, à l'investissement et à l'exportation : centre de soutien à l'investissement et à l'exportation (COIE) et l'initiative export.invest.lubelskie

**Pharmaceutique** - au sens large - produits type désinfection, soin, complément alimentaires, produits complexes, techniques ou innovant. Instrument médical et dentaire. Emballages et accessoires pharmaceutiques. Avec une solide formation universitaire dans ce secteur.

**Agriculture** - notamment bio, au cœur d'une grande région agricole, comprennent la céréaliculture, les fruits et légumes, les produits laitiers, la viande, la brasserie, les herbes, l'apiculture, le tabac et les spiritueux.

**Energie verte** - fabricants de solutions innovantes pour produire l'énergie solaire photovoltaïque, ou bioénergie. La part des énergies renouvelables dans la production totale d'électricité de la voïvodie a passée de 6% en 2015 à plus de 23% en 2019. 13 usines de biogaz.

**Secteurs de l'automobile et des machines** - place importante sur la carte des centres de production de pièces détachées de voitures particulières, de camions, de tracteurs, d'autocars et d'équipements aéronautiques.

**Secteur IT** - Lublin est l'un des écosystèmes informatiques les plus importants de Pologne et l'une des villes polonaises les plus prometteuses en termes d'implantation d'activités informatiques.



WHY

# Exemples de leaders sectoriels polonais

Chacun de ce donneur d'ordre combine un fort ancrage régional (implantation locale) avec une capacité à stimuler la demande de composants, technologies ou services spécialisés.

|                  | Agroalimentaire                                                                                                                                                                                                                           | Machines agricoles /<br>mécatronique                                                                                                                                                      | Chimie et pharmacie /<br>biotechnologies                                                                                                                                      |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Région Lubelskie | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Herbapol-Lublin</li> <li>• Spizarnia Lublin</li> <li>• Maspex / Lubella à Lublin</li> <li>• HORTINO Leżajsk</li> <li>• Spomlek, SM Ryki)</li> <li>• Grupa Polmlek</li> <li>• LubApple</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ursus S.A. (Siège historique à Lublin)</li> <li>• Sipma S.A.</li> <li>• ABM Greiffenberger Polska (Lublin)</li> <li>• Metal-Spec Ryki</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biomed-Lublin S.A.</li> <li>• Zakłady Azotowe Puławy</li> <li>• Funkbiotics Sp. z o.o.</li> <li>• SDS Optic / Synthaverse</li> </ul> |

# Projet





WHY

# Objectifs

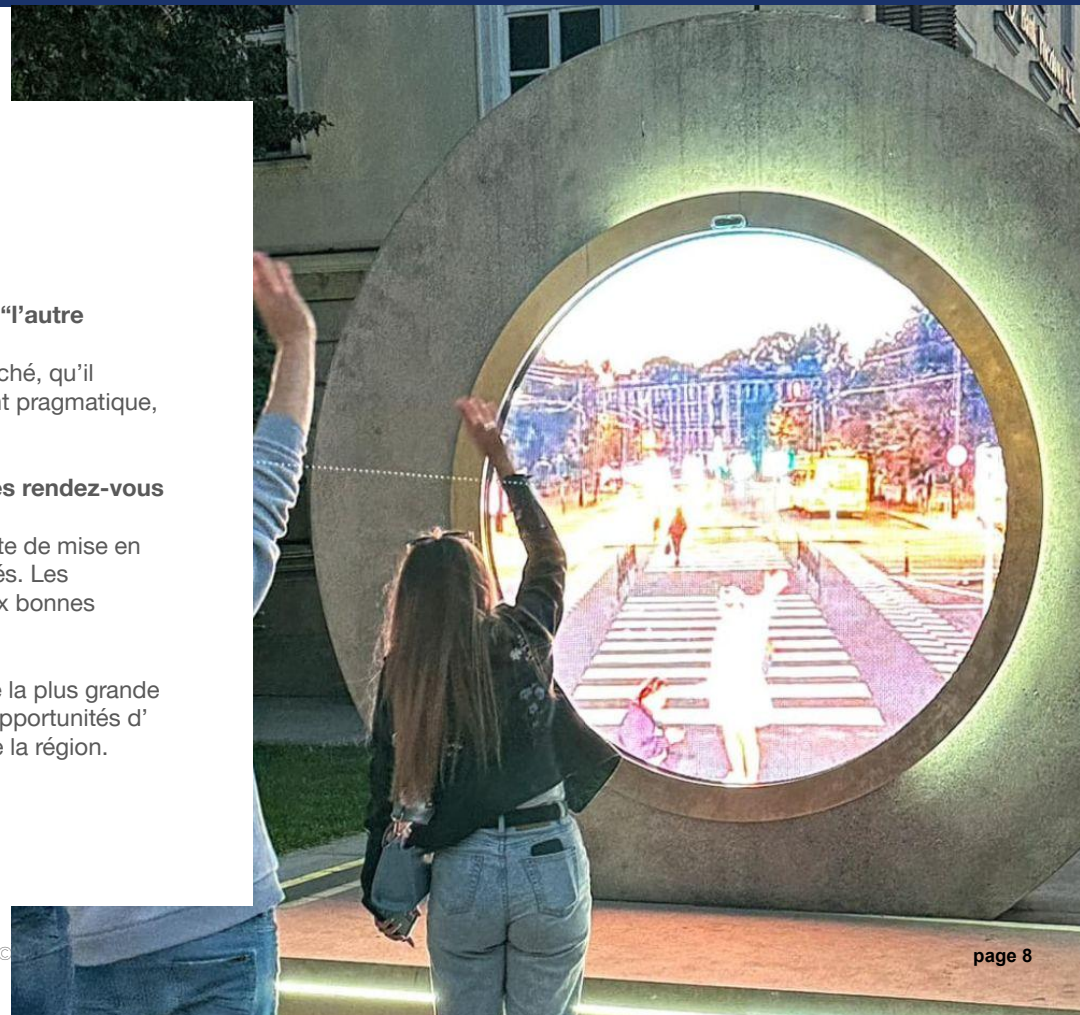
## 1. Accompagner les donneurs d'ordres et sous-traitants vers "l'autre marché".

Aider les entreprises de taille moyenne à mieux accéder à ce marché, qu'il s'agisse de la Pologne ou de la France, avec un accompagnement pragmatique, ancré dans les réseaux économiques des deux pays.

## 2. Mettre en relation des entreprises compatibles à travers des rendez-vous B2B ciblés

Ce que nous construisons, c'est une mécanique efficace et réaliste de mise en relation entre professionnels identifiés pour leurs complémentarités. Les rendez-vous sont préparés, qualifiés, planifiés, pour permettre aux bonnes entreprises de se rencontrer dans un cadre structuré.

## 3. Faire découvrir Lublin, capitale de la Pologne orientale, la ville la plus grande et la plus dynamique de la rive orientale de la Vistule. Créer des opportunités d'échanges et de partenariats économiques avec les entreprises de la région.



## WHAT

# Fiche événement

Les Lublin Business Days 2026 ont lieu les 19 et 20 mars 2026 à Lublin (Pologne). Cet événement vise à créer des opportunités d'affaires concrètes entre entreprises françaises et polonaises. Ils bénéficient du soutien de CCI France, Business France Pologne, de la CCI France Pologne et des CCI françaises partenaires.

**Points clés**

- Dates : **19–20 mars 2026, Lublin (Pologne)**
- Cibles : **PME et ETI françaises et polonaises**
- Secteurs prioritaires : **Pharmaceutique et santé, Industrie et machines-outils, Agri-Agro et transformation alimentaire, Numérique et IT, Énergies renouvelables**
- Format : **2 jours – rendez-vous B2B qualifiés, conférences, tables rondes, etc**
- Garantie : **minimum de 4 rendez-vous B2B qualifiés par entreprise**





WHY

# Pourquoi participer ?

- Minimum 4 RDV B2B qualifiés garantis
- Programme complet : conférences, networking, visites
- Implication directe des clusters polonais
- Soutien bilatéral (Business France, CCI France, CCIFP)
- Opportunité stratégique en Europe de l'Est, proche Ukraine
- Marché polonais en croissance rapide (+7%/an)

# Organisation





HOW

# Organisateurs

Les organisations qui fourniront les ressources pour l'événement et pour le faire connaître en amont. Ils figureront clairement sur les supports de communication.

| Nom                               | Objectifs                                                                                                          |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ville de Lublin                   | - Assure la bonne organisation des business days                                                                   |
| PARTENAIRES POLONAIS              |                                                                                                                    |
| Pracodawcy Ziemi Lubelskiej (PZL) | - Partenaire principal garantit une mobilisation des donneurs d'ordres polonais notamment à travers sa maison mère |
| CCI Lublin                        | - Mobilise les entreprises polonaises locales                                                                      |
| PAIH                              | - Mobilise les entreprises polonaises                                                                              |
| PARTENAIRES FRANÇAIS              |                                                                                                                    |
| CCI FRANCE                        | - Mobilise les entreprises françaises                                                                              |
| Business France Polska            | - Mobilise les entreprises françaises                                                                              |
| CCI FRPL                          | - Mobilise les entreprises françaises et polonaises                                                                |



HOW

# Activités

## Agenda

Les dates retenues sont les 19-20 Mars 2026.

**Les organisateurs s'engagent à garantir un programme clair, fluide avec toutes les facilités logistiques, notamment le transport sur place et aide aux traductions.**

| Activités                                              | Contenu                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Interventions                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ville de Lublin sur les possibilités de développement pour les entreprises</li> <li>- Business France sur les relations commerciales avec la Pologne</li> <li>- Cadre juridique pour les entreprises intéressées par l'autre marché</li> </ul> |
| 2. Tables rondes (2) avec plusieurs experts            | Selon le centre d'intérêt des participants FR/PL <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exporter sur le marché Français</li> <li>- Exporter sur le marché Polonais</li> </ul>                                                                                                         |
| 3. RDV B2B Qualifiés                                   | Mise en relation entre professionnels identifiés pour leurs complémentarités.                                                                                                                                                                                                           |
| 4. Visite des entreprises locales et "Zone économique" | Montrer comment fonctionnent les entreprises en Pologne, comment elles sont structurées, à quoi peuvent ressembler de potentiels partenaires.                                                                                                                                           |
| 5. Guichets des partenaires                            | Les partenaires proposent des rdv individuels aux entreprises qui le souhaitent, le nombre sera limité.                                                                                                                                                                                 |
| 7. Petit-déjeuner à l'Hôtel de Ville de Lublin         | Il s'agit d'un temps pour la Ville de Lublin de se connecter avec les participants.                                                                                                                                                                                                     |



HOW

# Participation

L'inscription à l'événement permet d'accéder au fichier des entreprises présentes et prise de RDV en ligne via le site web de l'événement.

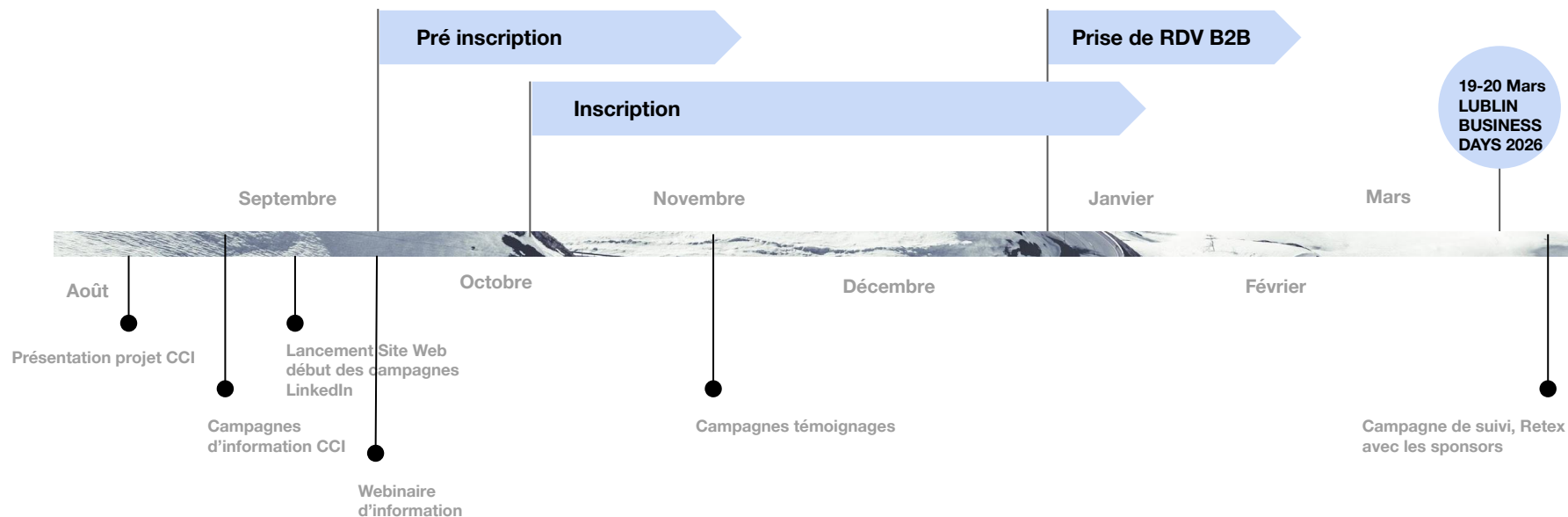
Pour les entreprises exportatrices les organisateurs proposent l'option délégation de rdv qui consiste à les organiser pour eux avec les entreprises polonaises à partir des critères fournies par les exportateurs.

| Option                                    | Description                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>L'option Standard - 600€</b>           | <p>Les entreprises remplissent officiellement leurs fiches pour être en mesure de voir les autres participants, après ouverture des agenda en ligne, les entreprises demandent des rdv aux participants d'intérêt.</p> <p>Sont inclus les repas et les déplacement éventuels.</p>                                                                                                                  |
| <b>L'option délégation de RDV - 1200€</b> | <p>Avec l'option délégation de rdv nous prenons 3 rdv pour les entreprises selon les modalités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation d'une réunion de cadrage sur leurs souhaits</li> <li>• Identification des cibles et réalisation d'un ciblage par nos soins pour validation</li> <li>• Approche des cibles et organisation des rdv en cas d'intérêt</li> </ul> |



WHAT

# Rétro-planning





WHAT

# FAQ

| Questions                                     | Réponses                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pour qui ?</b>                             | Pour les donneurs d'ordres et sous-traitants français et polonais souhaitant développer ce flux commercial.                                                                                                                         |
| <b>Quels secteurs ?</b>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pharmaceutique et santé</li> <li>- Énergies renouvelables</li> <li>- Agri-Agro et transformation alimentaire</li> <li>- Industrie et machines-outils</li> <li>- Numérique et IT</li> </ul> |
| <b>Quels bénéfices ?</b>                      | Minimum 4 RDV garantis                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Quand?</b>                                 | Les 19 et 20 mars 2026 à Lublin Pologne                                                                                                                                                                                             |
| <b>Qui est le catalyseur en France?</b>       | La Team France Export a un rôle essentiel pour faciliter d'accès au marché polonais et faire bénéficier d'une visibilité en Europe de l'Est.                                                                                        |
| <b>Qu'est-ce qui est inclus dans le prix?</b> | Dans l'option standard, les repas et déplacement éventuels sont inclus.                                                                                                                                                             |

**MERCI**