

### **Suplemento CCILF**

## O mercado francês e o papel da CCILF

O mercado francês é, desde há muito, um mercado preponderante para as empresas portuguesas.

Atualmente, França é o 2º maior cliente e o 3º maior fornecedor de Portugal, um mercado europeu de proximidade, com 67 milhões de habitantes e que oferece inúmeras oportunidades de negócio em vários setores de atividade.

No entanto, França é também um mercado maduro e muito competitivo, que nem sempre é fácil apreender e abordar.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa identifica-se como o parceiro chave no acompanhamento das empresas portuguesas no mercado francês. Presente em Portugal há 135 anos, a CCILF integra uma rede com acesso direto a cerca de 4 milhões de empresas francesas.

Neste Especial, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa dá-se a conhecer, apresenta o grande mercado francês e partilha que instrumentos tem ao dispor para ajudar as empresas portuguesas a fazer negócios em França.

### **Dados Chave**

- 630 sócios
- 60 eventos por ano
- 22 empresas francesas
- implantadas
- 31 empresas sediadas
- no Centro de Negócios
- 418 empresas portuguesas
- acompanhadas 230 ofertas
- de emprego tratadas

### Rede mundial

- 126 Câmaras de Comércio
- francesas no mundo
- 33 000 empresas sócias105 Centros de Negócios



Fabrice Lachize, Presidente da CCILF

## CCILF: o parceiro de negócios Portugal – França

Fundada em 1887 e implantada nos dois principais polos económicos do país, Lisboa e Porto, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa tem como principal objetivo incrementar o comércio bilateral lusofrancês, assumindo-se como um dos parceiros de negócios por excelência para as empresas nestes dois mercados.

## França está ao alcance das empresas portuguesas

Com uma posição privilegiada no centro da Europa, França conta com mais de 20 000 empresas estrangeiras no seu território. Essas empresas empregam cerca de 2 milhões de pessoas.

O país oferece uma mão de obra qualificada, custos de implantação atrativos e incentivos essencialmente destinados à inovação e ao investimento.

Em 2020, França assume a posição de 2º cliente de Portugal com uma quota de mercado próxima dos 12,5%. A relação entre os dois países é reforçada pela presença de uma comunidade portuguesa e de luso-descendentes de aproximadamente 3 milhões de pessoas.

França também é um dos grandes centros financeiros da Europa, onde estão presentes cerca de 500 bancos e instituições financeiras, incluindo os grandes bancos portugueses. Mas é principalmente o setor industrial que atrai os investidores. Os setores como as energias renováveis, os veículos de baixo consumo, as redes inteligentes e as infraestruturas oferecem um grande leque de oportunidades.

Com 67 milhões de consumidores, França detém a 2ª taxa de natalidade da Europa. Vários setores da economia oferecem oportunidades para as empresas estrangeiras. Só na região parisiense, está previsto, para os próximos anos, a construção de 40 edifícios de habitação social. Além disso, acabou de ser lançado um plano destinado à requalificação de edifícios públicos, e que tem como objetivo favorecer o uso de energias renováveis e poupar 25% no consumo energético.

Primeiro destino turístico a nível mundial, este setor oferece também oportunidades às empresas portuguesas. A realização dos Jogos Olímpicos em 2024 permitirá lançar grandes planos de investimento nas infraestruturas hoteleiras e nos transportes.

No setor agroalimentar, a distribuição francesa apesar de muito densa, oferece oportunidades para os produtos de qualidade portugueses, cada vez mais na moda devido aos turistas franceses que visitam



LAURENT MARIONNET
Diretor Geral

Portugal e que ao regressar a França querem continuar a consumir alguns desses produtos.

No setor industrial, existem em França inúmeras empresas de diversos ramos de atividade (automóvel, aeronáutica, química e farmácia), que procuram parceiros industriais que lhes permitam manter a competitividade da sua oferta.

Finalmente, o setor que está em pleno desenvolvimento é, sem dúvida, as novas tecnologias. Hoje em dia, a par de Portugal, França está a tomar várias medidas para oferecer um ecossistema favorável às startups estrangeiras que pretendem instalar-se ou realizar parcerias com empresas locais.

No entanto, o mercado francês é um mercado experiente e muito competitivo. França é extensa e é necessário operar numa abordagem regional, respeitando a especificidade de cada região. Da mesma forma, será mais fácil iniciar a exportação via uma das regiões do que começar pela Região Parisiense, que representa individualmente 11 milhões de habitantes.

Encontrar um bom parceiro de negócios pode demorar. Os empresários portugueses beneficiam de uma excelente imagem, o que pode ser uma vantagem, no entanto existem vários obstáculos que poderão dificultar o caminho da exportação, entre os quais uma vasta oferta de produtos, uma competição feroz e uma forte tendência para o protecionismo. Neste contexto, a diferenciação dos produtos e a competitividade dos preços são os trunfos para o sucesso.

As empresas que chegam pela primeira vez a França devem estar bem preparadas: ter tabelas de preços, documentação em francês, ser célere na resposta às inúmeras perguntas dos potenciais clientes, e sobretudo, neste país exigente, dominar o francês!

Antes de iniciar o processo de exportação, a empresa portuguesa terá que obter todas as informações úteis. Pode primeiro visitar um salão, o que lhe permitirá avaliar quais as tendências do mercado e realizar os primeiros contactos. Também existem apoios financeiros acessíveis mediante algumas condições. Finalmente, aconselhamos que usufruem do apoio dos organismos que estão no mercado tais como a CCILF, o AICEP e a CCIFP em Paris.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa, faz parte de uma rede que reúne mais de 125 Câmaras de Comércio Francesas presentes em 95 países e trabalha diretamente em colaboração com mais de 135 Câmaras de Comércio e Indústria em França, representando mais de 3 milhões de empresas, o que lhe confere uma fortíssima visão internacional e uma elevada capacidade de conhecer e gerar oportunidades de negócios. Em Portugal, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa apoia mais de 650 empresas sócias, colocando ao seu serviço uma ampla oferta de soluções que asseguram uma interligação ao importante ecossistema económico luso-francês. Provenientes de diferentes setores de negócios, estas empresas sócias integram uma autêntica comunidade de desenvolvimento e prosperidade de negócios, num ambiente de constante partilha de conhecimento.

A experiente equipa da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa em Portugal, em interligação com outras Câmaras de Comércio Francesas parceiras, possui uma forte capacidade de desenvolver soluções personalizadas para as empresas que, nos dois mercados, pretendem potenciar os seus negócios. Seja porque desejam expandir-se para França, encontrar parceiros comerciais para o desenvolvimento de um determinado projeto, descobrir novos clientes para os seus produtos e serviços, estudar os mercados para projetar de forma mais sustentada e adequada novas soluções, potenciar ocasiões de crescimento empresarial, ou simplesmente incrementar conhecimento e absorver aprendizagens de mercados económicos diferentes, as empresas que se unem à Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa têm um mundo de oportunidades por explorar.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa desenvolve assim várias ações para dinamizar os negócios luso-franceses, em cada um dos territórios, envolvendo as empresas num ecossistema dinâmico e muito enriquecedor. O networking e a partilha de informação são eixos cruciais, com a realização de sessões de debate, com participantes de honra do mundo económico ou político que intervêm sobre temas da atualidade. Também a promoção de temas técnicos tem prioridade no plano de atividades da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa, uma vez que para as empresas é fundamental estarem informadas dos temas legais, fiscais, sustentabilidade, entre outros, para permanecerem atualizadas e preparadas para responderem aos desafios. Em determinados temas, como Investimento, Imobiliário e Emprego, os eventos assumem o formato de fóruns, devido ao seu potencial e interesse para as empresas lusofrancesas.

Outro dos eixos de atuação da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa são as missões coletivas destinadas a desenvolver as parcerias entre empresas do mesmo setor, como os industriais: automóvel; aeronáutica; metalomecânica; construção civil; madeira; têxtil, entre outros. A realçar também a realização de visitas de empresas, destinadas exclusivamente aos sócios para descobrirem a realidade do tecido empresarial português e francês.

Entre muitas outras atividades desenvolvidas, a Soirée dos Troféus Luso-Franceses assume um enorme destaque. A caminhar para a sua 30ª edição, dentro de poucos anos, os Troféus Luso-Franceses têm por objetivo distinguir as melhores empresas sediadas em Portugal e em França e incentivar trocas comerciais entre os dois mercados. Qualquer empresa, portuguesa ou francesa, pode inscrever-se, e existem seis categorias: Investimento, Exportação, PME, Desenvolvimento Sustentável, Inovação e Startup. Um sétimo prémio, o Troféu do Júri, distingue uma empresa portuguesa ou francesa que se tenha destacado num dos dois mercados.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa posiciona-se assim como uma associação de relevo nos dois países, em prol do desenvolvimento económico e da prosperidade das empresas através da dinamização de um clube de negócios de grande escala e que envolve milhões de empresas na troca de conhecimento e criação de riqueza.



## Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa

Sede: Avenida da Liberdade, nº9, 7 – 1250-139 Lisboa Tel.: (351) 21 324 19 90 - info@ccilf.pt

Delegação: Avenida da Boavista, 1203 – 6º, Sala 607 – 4100-130 Porto Tel.: (351) 22 605 15 00 - comercial1@ccilf.pt

Site - www.ccilf.pt







DISRUPÇÃO NA SAÚDE

# Entrar, expandir e prosperar no mercado francês

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa (CCILF) apoia há 135 anos as empresas portuguesas que pretendem conhecer melhor o mercado francês, sustentando a sua entrada neste ecossistema económico, dotando-as de instrumentos para expandirem a sua atividade e apoiando-as no sentido de prosperarem.

O potencial de negócios entre os dois mercados é imensamente conhecido e existem muitas oportunidades por explorar, que podem ser agarradas, desenvolvidas e bem-sucedidas com o suporte da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa.

Todos os processos empresarias têm as suas particularidades, sobretudo num mercado externo com uma dinâmica própria, pelo que é essencial as empresas portuguesas estarem preparadas e munidas de informação e contactos no terreno

Com uma equipa especializada, bilingue, e muito experiente, conhecedora das especificidades de cada um dos mercados e com total entendimento sobre as duas culturas empresariais, a CCILF assume essa tarefa e assegura a ligação das empresas portuguesas ao mercado francês, disponibilizando um programa extenso de eventos assim como um conjunto de instrumentos personalizados em função das necessidades e objetivos de cada empresa.

Assim, a CCILF propõe vários encontros com potenciais compradores franceses, sejam eles multissectoriais, ou enquadrados em ações setoriais específicas. Destaca-se em particular o setor da indústria, com a realização trimestral das Bolsas de Subcontratação nas quais participam empresários franceses à procura de fornecedores portugueses nas áreas da construção, da metalomecânica, do plástico e do mobiliário

Essas ações, criadas em plena crise da construção civil, no início do ano 2000, permitiram a realização de reuniões com mais de 350 potenciais clientes franceses, entre os quais, grandes multinacionais e grandes grupos franceses.

Também o Seminário da Indústria Automóvel, realizado anualmente, traduziu-se na organização de reuniões em B2B com construtores ou fabricantes franceses de componentes de acessórios. Assim, muitas empresas

portuguesas, subcontratantes de 2º ou 3ª linha, conseguiram apresentar os seus produtos a grandes players franceses.

A CCILF promove também reuniões setoriais noutras áreas, tais como as energias renováveis, a indústria do mar, entre outros, que permitem a todo o ecossiste-

ma nacional aproveitar as oportunidades de negócio que as empresas francesas apresentam.

Em 2022, os setores elegidos são a indústria aeronáutica e a saúde, além do seminário sobre o tema: "A relocalização da indústria tradicional em Portugal", que será seguido por uma Bolsa de Sourcing, na qual participarão 15 empresas francesas à procura de fornecedores nos setores da metalomecânica, madeira, têxtil, marroquinaria, etc.

A CCILF assume ainda um papel de radar de oportunidades de negócios através da receção e disponibilização, na Plataforma de Negócios, de todos os pedidos das empresas francesas que procuram fornecedores em Portugal. Os associados têm assim um acesso exclusivo aos pedidos diários dessas empresas, através do site da CCILF, e podem contactar em direto os potenciais clientes. São também, sempre os associados, os primeiros solicitados quando a CCILF procura parceiros industriais a pedido de empresas fran-

Para além desses serviços, as empresas portuguesas que pretendem desenvolver a sua atividade em França, têm ao seu dispor missões individuais ou coletivas tais como:

- As Missões Agentes que permitem encontrar agentes comerciais em França.
- Missões de prospeção sob medida realizadas com a Câmara de Comércio e Indústria de Paris Île de France, que permitem às empresas portuguesas de identificar potenciais clientes, apresentar os seus produtos e/ou serviços e agendar reuniões em França. A CCILF já acompanhou dezenas de empresas portuguesas. De notar que quase todas as grandes empresas do setor agroalimentar já solicitaram um apoio à CCILF neste sentido para sondar o interesse das grandes insígnias.

A CCILF tem ainda ao seu alcance uma rede de parceiros tais como consultores, advogados, fiscalistas..., para facilitar a integração das empresas no mercado francês.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa assume o compromisso de estar ao lado das empresas portuguesas e potenciar negócios com o mercado francês, e são largas centenas as empresas que já contaram com o seu apoio, num processo que valoriza as economias dos dois países.



## Portugal e França e de crescimento teci

Portugal, actualmente, apresenta um ecossistema de empreendedorismo muito atrativo para o investimento estrangeiro, em resultado do trabalho desenvolvido, nas últimas décadas, em requalificação de recursos humanos, criação e desenvolvimento de infraestruturas e tecnologia, da sua localização estratégica, do seu foco em inovação e potencial de exportação de serviços, para o espaço europeu. Acresce a estes aspectos, a estabilidade política e social, que o país atravessa, e um clima que promove uma boa qualidade-devida para os seus habitantes e turistas; todos estes factores, conjuntamente, são aliciantes para os investidores.

A relevância da posição territorial estratégica é impactante, em resultado de vários factores: (i) a centralidade do território português face à América do Norte e ao Espaço Europeu, (ii) pela proximidade histórica, linguística e jurídica que tem com os países de língua oficial portuguesa em Africa, (iii) a proximidade linguística e cultural com a América do Sul, nomeadamente o Brasil - tanto mais que, em 2021, ambos os países inauguraram o primeiro do cabo ótico submarino de alta velocidade entre a Europa (Sines) e a América do Sul (Fortaleza, no Brasil), e que se assume como uma infraestrutura essencial para a ligação digital e a transmissão de dados entre os dois continentes.

Aliam França e Portugal, como

resulta das diversas declarações dos seus governantes, o demonstrado interesse e investimento crescente em tecnologia, digitalização e tecnologia verde dos seus mercados.

Portugal, assumiu a relevância do investimento em tecnologia público e privado, tendo em vista uma crescente desburocratização e simplificação das acções jurídicas e regulamentares com impacto nos negócios, e tem vindo a investir e apostar na mesma. E, de facto, de acordo com os dados do Índice de Digitalidade da Economia e da Sociedade, doravante "IDES", 2021, Portugal subiu três posições e no mesmo ano ocupou o 14.º lugar da União Europeia, no âmbito dos serviços públicos digitais. Verificou-se também que Portugal se manteve acima da média da União Europeia, em relação à disponibilização de serviços públicos digitais para cidadãos e para as empresas, bem como na disponibilização de formulários online de serviços públicos com dados prépreenchidos - agilizando negócios e, consequentemente, promovendo o investimento, tornando-o mais acessível.

Estes factores, aliados a um forte investimento em energias verdes e ao abastecimento em energia – que não depende do gasoduto que abastece a europa central –, são muito relevantes face à dependência energética portuguesa que assume uma tendência decrescente da dependência energética externa, o que é

### Agenda

Seminário "Portugal e a relocalização industrial na Europa – Panorama e oportunidades"
Porto, 17 de março

Jantar Internacional Lisboa, 20 de abril

Fórum Internacional das Câmaras de Comércio bilaterais em Portugal Lisboa, 21 de abril

Fórum do Emprego: Recrutar em Portugal

Porto (23 de maio) - Lisboa (27 de maio)

Seminário "O desenvolvimento dos centros de competências em Portugal - Desafios e oportunidades" Porto, 21 de junho

Seminário "As oportunidades do mercado da saúde em Portugal" Lisboa, 29 de setembro

Fórum do investimento e do imobiliário em Portugal Vilamoura, 18 de outubro

Soirée de Gala dos troféus Luso-Franceses - 28ª Edição Lisboa, 13 de outubro

Seminário "As oportunidades do desenvolvimento sustentável em Portugal"

Porto, 15 de novembro



## as possibilidades iológico

um factor de relevo para investidores em tecnologia.

O investimento em serviços tecnológicos aumentou, não só nos centros urbanos mas, também, no nascimento de outros polos tecnológicos - maioritariamente no litoral do país. Consequentemente, o crescente investimento em criação de medidas de atracção de unicórnios e start ups, faz nascer em Portugal um ecossistema com condições muito favoráveis ao florescimento do sector tecnológico e à expansão destes negócios e, nessa medida, à exportação do seu produto para outros países. A implementação de tecnologias digitais eficazes pode proporcionar uma grande variedade de benefícios, incluindo mais eficiência e poupança, tanto para governos como para empresas.

Tradicionalmente, Portugal e França são parceiros económicos em diversos sectores económicos e socioculturais. Na mesma medida, partilham alguns desafios paradig-



DIANA AREGÃO PINTO Advogada do departamento de Life Sciences da SRS - Advogados www.srslegal.pt

máticos actuais, como sucede na absorção e implementação das tendências de Responsabilidade e sustentabilidade corporativa, ESG, que se sentem e vivem no tecido empresarial, apesar das dificuldades de implementação e de investimento necessárias que oferecem às empresas, apresentam um acréscimo de valor determinante para a competitividade no futuro. Estes factores são essenciais e particularmente sentidos no sector da saúde, em que a desmaterialização dos serviços, e o início do caminho para a mudança de paradigma, de um serviço de saúde reactivo para um serviço de diagnostico preventivo, são caminhos que têm de ser trilhados em ambos os países e onde se apresentam inúmeras hipóteses de sinergias que beneficiam ambos.

Deste modo, França apresenta-se um mercado relevante para a expansão dos negócios das start ups e unicórnios nacionais, uma vez que França é, indubitavelmente, um mercado de consumo de bens e serviços relevante para o Mercado exportador português, sendo uma das maiores economias do mundo, um dos maiores mercados de consumo na Europa e um dos maiores investidores estrangeiros do mundo.

Tudo isto aliado ao intuito dos governantes destes dois países quererem fazer o caminho da inovação, a expansão dos negócios de um para o mercado do outro parece incontornável e benéfica para ambos.











IMAGENS QUE FALAM POR NÓS





+351 229 812 185 Cidadelha, Avioso (Santa Maria) Maia, 4476-909, PORTUGAL

MDS Risco é oportunidade. We will be there. Qualquer que seja a fase da sua vida, a realizar um sonho, a começar ou recomeçar um projeto, a reinventar ou reconstruir o seu futuro, a MDS estará lá. Corretor líder em Portugal na consultoria de seguros e riscos empresariais. Broker at LLOYD'S

ENTREVISTA | JOSÉ DUARTE | Effigest www.effigest.eu

## Constituir uma empresa em França

### Em que circunstâncias é obrigatório abrir uma filial em França?

A problemática da necessidade de abrir ou não uma filial ou sucursal em França evoluiu muito nos últimos anos.

Durante muitos anos, as empresas portuguesas vinham pontualmente para França para realizar as obras, e depois retornavam á Portugal. Elas não tinham uma estrutura fixa em França e raramente recrutavam localmente.

Neste caso, não é de facto necessário abrir uma entidade no solo francês.

No entanto, nos últimos anos entrámos numa fase de internacionalização das atividades, com uma visão a médio-longo prazo das empresas portuguesas.

De um ponto de vista fiscal, a partir do momento em que uma empresa portuguesa mobiliza meios materiais e humanos para um período superior a 12 meses em França, considera-se que estamos em presença de um estabelecimento estável.

De facto, a empresa portuguesa tem por obrigação de declarar junto da administração fiscal francesa os resultados da atividade exercida em França. É, portanto, preferível criar uma empresa ou sucursal e ter uma contabilidade organizada para poder melhor seguir a atividade e dominar a questão da margem a declarar em França em função das regras aplicáveis (nomeadamente os preços de transfer).

De um ponto de vista económico, os constrangimentos de funcionamento impostos às empresas estrangeiras em França são cada vez mais importantes. A ausência de uma estrutura em França pode ter um grande impacto na relação com os clientes tendo em conta os riscos relacionados com o exercício da atividade com uma empresa estrangeira no território francês (fiscalização mais importante por parte das autoridades locais, risco de multas sobre o destacamento de empregados).

A ausência de filiais também pode afetar o relacionamento com os fornecedores: dificuldade para ter acesso aos prazos de pagamentos habituais, para obter os seguros de responsabilidade profissional, os certificados para os produtos e serviços...

Portanto, constituir uma filial ou uma sucursal torna-se indispensável para o desenvolvimento das atividades em França.

## Quais são as diferentes formas para atuar em França?

Nesta matéria também, a abordagem das empresas portuguesas tem evoluído nos últimos anos. A criação de uma sucursal é em geral privilegiada á criação de uma empresa de direito francês, dado á sua facilidade de criação e de funcionamento.

Tem que se relembrar que a sucursal não tem personalidade moral, trata-se de uma extensão da empresa portuguesa no território francês.

No entanto, com o tempo, a constituição de uma empresa em França tornou se mais simples, através nomeadamente da criação da Société par Actions simplifiée (SAS). A criação de empresa em França realiza-se muitas vezes através de uma empresa portuguesa que fica assim por ter uma filial (empresa detida a 100 % pela casa mãe em Portugal).

## Em que medida a Effigest pode ajudar uma empresa nestes procedimentos?

A EFFIGEST é um gabinete de expertise contabilística que conta com uma equipa de cerca de 80 pessoas presentes em vários países, com um forte eixo em França e Portugal.

Trabalhamos no eixo França Portugal desde há mais de 25 anos e estamos presentes em Portugal desde 2008.

Com as nossas equipas bilingues e biculturais e a nossa presença nos 2 países, facilitamos o quotidiano e o desenvolvimento das atividades dos nossos clientes, permitindo que se concentrem a 100% nos seus projetos.

Intervimos ao lado do cliente na escolha da forma de implantação mais adaptada, assistimo-lo na criação da sua estrutura encarregando-nos de todas as etapas e com um acompanhamento entre outros da abertura da conta bancária.

Também podemos-lhes propor um serviço de domiciliação para o início da atividade.

Finalmente, também tratamos da contabilidade e dos recibos de vencimento, e prestamos assistência em assuntos fiscais, sociais e jurídicos

Estamos ao lado deles para ajudálos no seu desenvolvimento em França



José Duarte Effigest www.effigest.eu

FÓRUM

## Leia os testemunhos das empresas

RAFAEL SIMÕES CEO da Expoluso, Lda

"A Expoluso é uma empresa portuguesa com mais de 30 anos de experiência, especializada na produção de equipamentos comerciais, expositores POS, mobiliário, etc.

Neste sentido, temos abordado vários mercados internacionais com bastante sucesso, sendo que a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa tem sido um parceiro muito importante, na conquista de novos clientes e, uma ajuda crucial na abordagem específica ao mercado francês. Na nossa linha de produtos, oferecemos linhas de expositores modulares e padrão, mas temos a capacidade de desenvolver projetos de acordo com os requisitos e especificações dos nossos clientes. Trabalhamos com uma grande diversidade de materiais como madeira e derivados de madeira. acrílico, metal, vidro, entre outros. Concentramo-nos principalmente nas necessidades dos nossos clientes e somos movidos pela inovação e criatividade, reunindo uma combinação única de design e materiais de ponta, entregando um produto de qualidade e mão de obra excecional. Possuímos estufas de pintura, corte Laser, soldadura por robot, e uma CNC de 5 eixos, que nos permitem uma miríada de opções e uma versatilidade

opções e uma versatilidade incomparável.
Estamos presentes em estabelecimentos comerciais nacionais e internacionais, expondo com excelência os produtos dos nossos clientes e promovendo o conforto de milhares de consumidores.

Toda a nossa equipa de Vendas, Projeto e Técnica, e os nossos especialistas em Engenharia, Serralharia, Carpintaria e Acabamentos, estão sempre disponíveis para colaborar em projetos inovadores e atender ás expectativas de novos clientes."

#### ILÍDIO ROCHA Sócio Gerente da Virgal - Indústria de Mobiliário, Lda

"A Virgal – Indústria de Mobiliário, Lda, dedica-se ao fabrico de todo o tipo de mobiliário sob medida e em série, em madeira e seus derivados, bem como, à carpintaria. Iniciou a sua actividade no ano 2000, tendo como objectivo produzir material diferenciador nesta área, pela qualidade e cumprimento de prazos.

Com a normal evolução e volatilidade dos mercados, a Virgal realizou o seu caminho de crescimento até à crise que o país atravessou de 2011 a 2014. Em 2012, para contornar as dificuldades e retomar o percurso do crescimento, a empresa contactou a CCI Luso-Francesa, com o intuito de obter contactos com empresas francesas interessadas nos nossos produtos. Por iniciativa e eventos realizados pela CCILF, participamos em congressos, reuniões, bolsas de subcontratação e missões

empresariais a França e os resultados começaram a surgir no final de 2013. Hoje, somos uma empresa que integra o conceito da Indústria 4 0 e continuamos a participar nas iniciativas da CCILF, nomeadamente nas reuniões das bolsas de subcontratação, uma vez, que são uma constante oportunidade de contacto com potenciais novos clientes. No nosso caso, podemos concluir que a crise da última década, potenciou um problema que a CCILF nos ajudou a ultrapassar e a impulsionar a empresa para uma dimensão e realidade que até então não tinha sido considerada."

### JOÃO GOMES

Diretor Comercial da Mecanidraulica - Metalomecânica Internacional, Sa

"A Mecanidraulica, Metalomecânica Internacional SA, é uma empresa especializada em construção metálica e associada da CCILF desde 2018.

desde 2018 Temos mais de 30 anos de actividade, na construção de estruturas metálicas - edifícios e armazéns; pontes e passerelles, equipamentos industriais, tanques para a indústria alimentar, petroquímica e gás, trabalhos de hidro engenharia, torres eólicas, trabalhos de caldeiraria, centrais termoelétricas e indústria cimenteira. A parceria que temos com a CCILF ao longo dos últimos anos, aliado à forte presença da Mecanidraulica em França, tem sido crucial para as boas relações e a uma implementação cada vez mais forte, no mercado francês A par dos constantes eventos - em Portugal e França - assim como as oportunidades de negócio partilhadas pela CCILF, tem sido um caminho seguro de permanente acompanhamento, comunicação e confiança, entre duas entidades que levam a qualidade do "fabricado em Portugal" a todos os cantos do mundo e em particular ao mercado francês. Tivemos a oportunidade de trabalhar por toda a França, assim como pelos seus territórios ultramarinos, com obras de elevado interesse, como Centrais térmicas. estruturas metálicas, pontes, estações ferroviárias, etc. Esperamos que esta parceria dure longos e bons anos, pois a confiança e a vontade de aumentar a nossa presença em França aumenta a cada ano que passa. À CCILF, o nosso reconhecimento."

#### JOANA COSTA Copywriter do Marketing da Medd

"A Medd é uma empresa de arquitetura e design, especializada no desenvolvimento de projetos de construção e remodelação para farmácias e demais espaços de saúde. Constituída a 4 de fevereiro de 2004, a empresa acredita num processo de conceção inclusivo que coloca a estética ao serviço da saúde. Uma abordagem diferenciadora que faz dela uma referência da arquitetura e do design a nível nacional. Atualmente, a empresa também se dedica à produção de mobiliário

técnico à medida, concebido de acordo com a identidade visual da marca e os critérios de design mais exigentes. Um serviço complementado pela comercialização de equipamento especializado para clínicas e farmácias.

No caminho para a internacionalização, a Medd deu os primeiros passos rumo ao mercado francês, no ano de 2019. Um caminho traçado em colaboração com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa de quem recebeu apoio para conseguir delinear uma estratégia de entrada consistente e devidamente fundamentada. Hoje, a Medd possui um escritório no número 20, da Boulevard Eugène Deruelle, em Lyon, trabalhando efetivamente o mercado francês."

#### SUSANA LINO

Administradora da Felino - Fundição e Construções Mecânicas, Sa

A Felino Fundição e Construções Mecânicas. S.A. é uma das mais antigas e prestigiadas empresas nacionais fabricantes de máquinas de padaria, operando também no mercado da subcontratação de peças técnicas resultantes de fundição e maquinação de ferro e alumínio e atualmente lançando novos produtos no setor do aquecimento, a pellets e a lenha. Desde muito cedo apostou nos mercados internacionais e sempre com a ajuda das associações setoriais bem como das câmaras de comércio.

Não só pela afinidade ao mercado Francês, mas também pela eficiência e disponibilidade da CCILF, este tem sido desde sempre a parceria mais frutuosa e também mais valorizada.

Temos o apoio da CCILF nas mais diversas áreas, desde a familiarização com a cultura do mercado, a pesquisa de contactos, consultas legais, formações e missões nacionais e internacionais. Fazendo cada vez mais parte da estratégia da Felino o investimento na internacionalização, contaremos cada vez mais com a CCILF.

## FILIPA MARINHO Direção Geral da Fatilino - Fabrica de confecões. Lda

"No sector têxtil a Fatilino é uma empresa que se destaca por há mais de 35 anos dar provas de experiência, confianca transparência, honestidade e ambição. Somos produtores de todo o tipo de artigos têxteis em malhas circulares. Estamos há mais de 25 anos a trabalhar com o foco na exportação, exportando 98% do nosso produto, para países como Espanha, Inglaterra e um pouco para o norte de França. Mas com a nova parceria com a CCILF esperamos que para além do apoio nas variadas áreas desde formações, missões internacionais e nacionais, consultas legais, que possamos ter uma maior expressão no mercado Francês. possamos receber clientes que nos procuram e nos descobrem através dos canais da CCILF. '







### Oportunidades do setor da construção civil

civil é um pilar da economia representando cerca de 150 bilhões de euros de volume de negócios. 700 000 empresas atuam nesta área, no Continente ou nas Ilhas, e empregam mais de 1.4 milhões de pessoas. Apesar do grande impacto da pandemia na atividade do setor, as perspetivas são muito favoráveis. A próxima década ficará marcada por obras emblemáticas em todo o território francês: os projetos do "Grande Paris", a modernização da rede ferroviária, a renovação dos bairros prioritários, etc. ... No total, prevê-se um investimento de 139 bilhões de euros até 2030. Na próxima década, este setor irá necessitar de mais de 100 000 trabalhadores qualificados. No entanto as empresas francesas enfrentam dificuldades na contratação de colaboradores locais

O mercado francês da construção

Este contexto pode vir a ser uma mais valia para as empresas portuguesas nesta atividade. No entanto, a legislação francesa é rigorosa e devem ser respeitadas várias modalidades nomeadamente quanto à prestação de serviços e proteção da garantia de qualidade da construção.

As empresas portuguesas que queiram prestar serviços de construção, por exemplo de habitações, em França, são obrigadas a fazer um seguro decenal de responsabilidade civil.

### O que é um Seguro Decenal?

O Seguro decenal é uma apólice que cobre a execução de obra e dura 10 anos. Serve assim de garantia para o cliente final estando este coberto por quaisquer danos que possam surgir após entrega da obra.

### Quais são as empresas que precisam de solicitar o seguro decenal e para que tipo de atividade?

Todas as empresas na área da construção têm por obrigação legal de fornecer este seguro ao cliente quando se trata de obras no mercado francês. As atividades principais são os lotes estrutura, metalomecânica e divisórias.

## Quem é a Franssur e quais as vossas referências junto de empresas portuguesas?

A Franssur faz parte do grupo SVI ASSURANCES, criado há 25 anos, exercendo como corretor de Seguros independente. Acompanhamos mais de 2 000 clientes por ano. Temos a particularidade de poder apoiar as empresas portuguesas na sua implantação no mercado Francês há 10 anos. A nossa mais valia é falar português com os nossos clientes, o que lhes permite perceber melhor os nossos produtos.



VANESSA DE ALMEIDA Gestora de Negócios da Franssur vdealmeida@franssur.com



Concurso Literário e de Ilustração Infantojuvenil Fábrica do Livro - um concurso que premeia a criatividade na literatura e na arte, através de obras com texto e ilustrações originais. Este concurso é promovido pelo E.Leclerc Lordelo-Guimarães e pela Editora Novembro. São aceites candidaturas até 30 de junho de 2022 para secretariado@novembro.pt e os vencedores serão conhecidos no evento **A Fábrica do Livro** em novembro de 2022.

O Regulamento está disponível no site www.novembro.pt

H800
lojas e lockers

Total dpd

Pickup

Pickup

A rede Pickup é a forma mais cómoda e sustentável para entregar e recolher as suas encomendas.

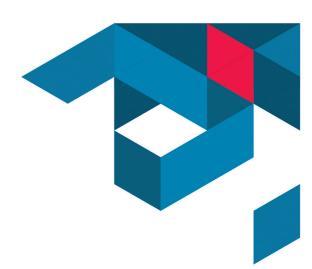




## FÓRUM INTERNACIONAL

EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

21 ABRIL 2022 - LISBOA



Descubra 17 mercados num só dia, num só lugar.

Reuniões com especialistas de 17 países — Conferências setoriais e temáticas Contatos e oportunidades de negócio — Bolsa internacional de compradores

### Países representados:

Alemanha, Angola, Argentina, Bélgica, Brasil, China, Espanha, França, Grã-Bretanha, Holanda, Hong-Kong, Indonésia, Itália, Japão, Luxemburgo, Marrocos, Turquia.

Uma iniciativa da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa

Programa e inscrições: www.ccilf.pt

Parceiros

Câmaras de Comércio













































F

## Uma empresa do Grupo Segurador SMA

Mais do que nunca, os seus investimentos precisam da proteção adequada.

Um especialista ao seu lado faz toda a diferença. Fale connosco.

Trabalhamos hoje para que o amanhã exista.

www.victoria-seguros.pt

VICTORIA - Seguros, S.A. (NIPC 506 333 027) e VICTORIA - Seguros de Vida, S.A. (NIPC 502 821 060)
Entidades legalmente autorizadas para a exploração de seguros dos Ramos «Não Vida» e «Vida» em Portugal,
registadas junto da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões de Portugal, sob os códigos 1160 e 1096, respetivamente.
Capital Social EUR 34.850.000 e EUR 8.500.000, respetivamente. Av. da Liberdade, 200 - 1250 -147 Lisboa Portugal
Telf. 21 313 41 00 (Custo de uma chamada para a rede fixa nacional) - Dias úteis das 08h30 às 19h00
Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.



PU