

TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO

I PAINEL - TENDÊNCIAS E DESAFIOS NA INTERNACIONALIZAÇÃO

As oportunidades de negócio no mercado da França

Géraldine Dussaubat

Moderação: Clarisse Nunes, jornalista nos E.U.A

“O mercado francês em termos de oportunidade, é um mercado aberto e sofisticado. É um mercado grande, onde existe uma boa quota de confiança e estamos a ver atualmente uma imagem francamente favorável de Portugal, que está a ser redescoberto pelos franceses. Há uma nova invasão de franceses e essa situação é vantajosa para Portugal conseguir vender ainda mais e ganhar mais força em França.”

“Boa tarde, tenho a árdua tarefa de falar agora na hora de almoço, portanto vou tentar ser interessante e sucinta.

Chamo-me Geraldine Dussaubat, sou francesa e agradeço à AIDA pelo convite. Tenho ainda um pequeno sotaque português/brasileiro, mas estou em Portugal já há quase 20 anos e já está a desaparecer.

Queria dizer que faço basicamente o mesmo trabalho que a AICEP, em França, e terei todo o gosto em receber comentários ou acrescentos da parte do Dr. Silva, por isso, faça-o com toda a vontade.

Já conheço alguns empresários e respetivas empresas que estão aqui na sala.

O mercado francês, é um mercado presente, porque é um mercado prioritário para Portugal. Portanto, vou tentar focar-me nas partes que me parecem mais importantes.

O nosso dia-a-dia é trabalhar para as empresas portuguesas que querem trabalhar com França e para as empresas francesas que vêm para Portugal. Tentamos focar-nos em pontos que nos parecem que precisam de ser melhorados, para poderem trabalhar de forma mais aperfeiçoada.

Temos empresas portuguesas que respondem com produtos às necessidades de empresas francesas. Neste caso, tenho uma boa notícia. Todos estão a olhar para Portugal. Começamos a ter uma imagem fantástica. Há questões que ainda precisam de ser melhoradas, como a questão dos prazos. Mas Portugal tem uma imagem muito boa a nível da adaptabilidade e facilidade. Existe por isso, um ambiente positivo para que as empresas francesas trabalhem com as portuguesas.

Depois, vou frisar a questão da «intercomunicação». É algo que é preciso melhorar para que tudo funcione. Principalmente para empresas com produtos, como conservas, peixe ou mobiliário, que pretendem entrar em França, mas que encontram condicionantes.

O mercado francês é um mercado central, é um mercado grande e apetecível. É



SESSÃO DE ABERTURA
José Ribau Esteves



SESSÃO DE ABERTURA
Fernando Castro



SESSÃO DE ABERTURA
José Carlos Caldeira



I PAINEL
Os Novos Desafios para
a Internacionalização
António Silva



I PAINEL
As oportunidades de
negócio no mercado
da Alemanha
Simeon Ries



I PAINEL
As oportunidades de
negócio no mercado
dos E.U.A.
Graça Didier

TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO



I PAINEL - TENDÊNCIAS E DESAFIOS NA INTERNACIONALIZAÇÃO

As oportunidades de negócio no mercado da França

Géraldine Dussaubat



I PAINEL
As oportunidades de
negócio no mercado
da França
Géraldine Dussaubat



I PAINEL
Testemunho do
Empresário
Jorge Santiago



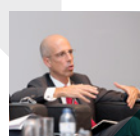
II PAINEL
A Economia Portuguesa:
Passado e Futuro
Rui Rio



II PAINEL
Fernando Alfaiate



II PAINEL
Jorge Marques dos
Santos



II PAINEL
Jorge Portugal



SESSÃO DE
ENCERRAMENTO
Fernando Castro



SESSÃO DE
ENCERRAMENTO
José Ribau Esteves



SESSÃO DE
ENCERRAMENTO
Eurico Brilhante Dias



CONCLUSÕES

uma potência económica importante. O território de França é seis vezes superior ao de Portugal. França é um dos fundadores da Europa e ainda garante mão de obra muito competitiva. O crescimento está melhor do que se previa e a taxa de desemprego também está a baixar.

Em termos de presença de empresas francesas em Portugal, estamos a falar de grupos muito conhecidos, multinacionais. Algumas estão mesmo a instalar-se cá. Portugal é já um mercado muito conhecido a nível industrial.

Este é um relacionamento bilateral. Neste momento, são mais de quatro mil empresas a exportar produtos que representam toda a atividade da indústria portuguesa como o calçado, vinhos, mobiliário, materiais de construção, papel, etc. Estamos a falar de todas as áreas de atividade.

Em termos de investimento francês, este está a chegar de uma forma abismal a Portugal. Não há um dia em que não tenhamos pedidos de empresas francesas para se instalarem em Portugal. A presença francesa está a ser reforçada e hoje temos mais de 600 empresas a instalarem-se.

Temos em França uma comunidade portuguesa fortemente implantada, com mais de 45 mil empresas, que representam cerca de 800 mil pessoas de origem portuguesa no mercado francês. Esta componente faz com que a relação entre França e Portugal, entre o comércio e os dois países, seja agilizada e facilitada.

Uma outra questão importante, prende-se com as alterações que o mercado francês tem sofrido a nível político, económico e até administrativo - com a alteração de vinte e duas regiões para treze. Este é um ponto muito recente e é muito importante para quem vende no mercado francês. Há de facto regiões que foram alteradas, o que faz com a França tenha um outro recorte geográfico.

Relativamente ao consumo, o salário mínimo é bastante mais alto em comparação a Portugal, o que faz com que França seja o 5º país da Europa, no ranking de rendimento.

Existem também várias oportunidades, pelo que vou tentar apresentar algumas tendo em conta o distrito de Aveiro.

A indústria alimentar é um setor muito concentrado. Conhecem quase todas as insígnias francesas desde a Carrefour, a Auchan ou E.Leclerc. Essa distribuição está muito organizada e é a via mais desenvolvida no mundo. Para quem quer vender produtos alimentares em França não é muito simples.

É sempre possível vender algo que já existe no mercado, embora a nossa Câmara não se posicione no «mercado da saúde», pode ser interessante para empresas portuguesas, bem como a aposta em nichos ou produtos gourmet. Esta pode ser uma boa forma para vender azeite, mel, ou produtos mais específicos.

Os franceses têm hábitos de consumo alterados. São muito vocacionados para a compra de produtos preparados e inovadores.

França tem uma indústria importante, que alberga cerca de 30 mil empresas, estando em 6º lugar a nível mundial. Trata-se da indústria aeronáutica e de automóvel. Algumas empresas estão já em Portugal e outras já fizeram pedidos. São empresas que estão a deixar a Europa de Leste, Marrocos e Tunísia. Aveiro é uma área geográfica que recebe vários pedidos e solicitações na nossa Câmara.

Essa é uma área de atividade com muita procura e uma oportunidade de crescimento muito grande. A área da mecânica está também em crescimento,

TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO



I PAINEL - TENDÊNCIAS E DESAFIOS NA INTERNACIONALIZAÇÃO

As oportunidades de negócio no mercado da França

Géraldine Dussaubat

quer pelas empresas em França a operar nesta área, quer pelas empresas que procuram instalar-se em Portugal, em concreto na região de Aveiro.

No setor dos pastos e agropecuária também temos solicitações. Estou a dar-vos situações concretas, ou seja, aquilo que nos chega todos os dias de empresas francesas em termos de pedidos e de necessidade.

Finalmente uma área que abrange todo país em termos de solicitações, é o setor da construção.

Desde há 10 anos para cá que a cada 3 ou 4 meses, organizamos encontros sobre construção e temos empresas francesas que vêm até Portugal para comprar produtos ou encontrar empresas para subcontratar. É também uma área muito grande, com cerca de 400 mil empresas. Em França há escassez de mão de obra, que não existe em Portugal. Temos recebido empresas que passaram pela Câmara, mais de 2000 empresas desde a realização desse evento, para tentar criar relações com empresas francesas, quer seja para vender produtos, ou para contratação.

Antes de abordar a próxima parte, queria dizer-vos que as Câmaras de Comércio e outros organismos, são muito úteis nestas questões. Somos uma Câmara muito pragmática. Temos duas pessoas no Porto, eu sou a responsável só da delegação em Lisboa, mas a delegação do Porto trata do apoio das empresas portuguesas e nós tentamos ser o mais práticos possível. Não vamos com teorias nem com conversas.

Temos pedidos de empresas portuguesas e francesas e tentamos fazer com que essas empresas trabalhem juntas. Temos pedidos e tentamos ajudar o maior número possível de empresas francesas, seja através dos nossos meios de comunicação, pelas oportunidades no nosso site, ou com contacto direto com os associados da Câmara.

Agora sobre a forma de abordar o mercado francês, vou transmitir-vos aquilo que falha. Para já, penso que Portugal tem muitas vantagens em trabalhar com França. Trata-se de um mercado próximo, não apenas a nível geográfico como cultural. Por sua vez, Portugal é um país com grande capacidade de adaptação. Existem em França muitos portugueses e há uma ótima imagem, que tem que ser aproveitada.

Em termos de oportunidade, o mercado francês é um mercado aberto e sofisticado. É um mercado grande, onde existe uma boa quota de confiança e estamos a ver atualmente uma imagem francamente favorável de Portugal, que está a ser redescoberto pelos franceses. Há uma nova invasão de franceses e essa situação é vantajosa para Portugal conseguir vender ainda mais e ganhar mais força em França.

Em termos de ameaças e barreiras, o primeiro ponto é o facto de a concorrência ser muito forte. O mercado francês já está muito saturado de produtos próprios ou de importações de outros países. É um mercado muito maduro, há já clusters muito bem desenvolvidos. O mercado está muito modernizado, pelo que para vingar, é preciso que a empresa tenha capacidade de inovação e financeira.

Vou abordar agora a parte que costumamos informar quando nos dizem que pretendem trabalhar com o mercado francês.

Não é fácil ser recebido em França. Portugal tem uma coisa fantástica, que é agendar uma reunião. Mesmo que não exista interesse, só por simpatia será recebido. Fiquei espantada com a facilidade em agendar uma reunião em Portugal, os portugueses são extremamente simpáticos. Em França os franceses são muito menos simpáticos. Primeiro, eles vão perceber se realmente terão interesse e se forem recebidos, é porque os franceses ficaram mesmo interessados.

TESTEMUNHO DA INTERVENÇÃO



I PAINEL - TENDÊNCIAS E DESAFIOS NA INTERNACIONALIZAÇÃO

As oportunidades de negócio no mercado da França

Géraldine Dussaubat

Por vezes, as empresas portuguesas que vão para França têm missões com dez reuniões. Costumo dizer que ter dez reuniões é quase impossível, mas se tiverem três boas reuniões já é bom, porque já estão quase a vender. Em França não há acolhimento ou simpatia, é mesmo para fazer negócio.

Os franceses são muito mais quadrados. Ainda ontem fiz um contrato e trouxe até Portugal um grupo de franceses. Disseram que os portugueses eram extremamente redondos, flexíveis e adaptáveis, enquanto que os franceses seriam precisamente o contrário. Os franceses querem respostas imediatas e querem ser informados.

Em França marcam-se reuniões e essas reuniões mantêm-se. Por vezes, os portugueses têm reuniões agendadas com a Carrefour ou com a Câmara Municipal de Paris, e dizem-me uma semana antes, que tiveram um impedimento e que terão que adiar a data e eu digo que não podem, porque a reunião está marcada há 3 semanas e terá que se manter.

Sei que o *mindset* tem que ser alterado, o que por vezes é complicado, mas por vezes são essas fricções que impedem o negócio. Não é por o produto não ter qualidade ou por ser português. É pela forma como se aborda os mercados e pela confiança em fazê-lo de forma muito rigorosa.

Por vezes os franceses são vistos como arrogantes, e é verdade, porque acham que sabem tudo. Mas acho que os portugueses pecam pelo sentimento de inferioridade e não deve ser assim. Devem acreditar no produto e cumprir o compromisso. Isso é importante em França, porque o facto de alterar ou mudar, deixará uma má imagem e isso pode implicar não conseguir um novo negócio.

O mercado francês é enorme e podem entrar por várias formas. Paris já está saturado, o que pode significar que tenham que entrar por outras cidades, por exemplo, se pretendem vender materiais de construção ou mobiliário, poderá ser por Bordéus, que até é mais perto, ou por outras regiões que ainda têm menos concorrência e nas quais há menos dificuldades e menos barreiras.

O patriotismo francês é algo levado ao limite, algo como «tudo o que é francês é bom, é melhor». Quanto a isso não poderemos fazer nada. É algo que realmente faz com que o francês se sinta bem e esse é um ditado que realmente pratica em França.

Ainda assim, há muitos pontos em comum entre portugueses e franceses. O ritual do almoço e os temas de conversa como futebol, gastronomia ou desporto são comuns. Há várias coisas, são países similares em termos de cultura, o que permite uma abordagem mais fácil.

Finalmente, há ainda uma coisa a ter conta. Trabalho com regularidade com França e de facto, os franceses têm um grande período de férias. Aqui em Portugal, contamos com férias em agosto e no natal, mas em França é quase sempre.

Portanto, quando tiverem que agendar reuniões em França, tenham em conta que devem ser marcadas com pelo menos 3 ou 4 semanas de antecedência. Tenham também algum suporte de comunicação em francês e tenham alguém na empresa que fale francês. Sejam rigorosos e sejam comerciais. Quando receberem um email não esperem 3 semanas para responder. Tenham pequenos pormenores em atenção e façam aquilo que sabem fazer melhor, que tudo correrá bem.

Obrigada. Estou disponível para quando precisarem!”