



A presença de empresas portuguesas em França é hoje mais qualificada e diversificada”

"Portuguese companies now have a more sophisticated and diversified presence in France"

Fabrice Lachize, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa (CCILF), aponta a transição energética, a digitalização, a inovação industrial, a inteligência artificial e os projetos ligados à sustentabilidade como "os principais motores da cooperação económica entre Portugal e França nos próximos anos". Mas lembra às empresas portuguesas, que a entrada naquele mercado deve começar pela preparação de um estudo rigoroso do mercado, da concorrência e dos requisitos regulamentares.

Fabrice Lachize, President of the Luso-French Chamber of Commerce and Industry (CCILF), identifies the energy transition, digitalisation, industrial innovation, artificial intelligence and sustainability-related projects as "the main drivers of economic cooperation between Portugal and France over the coming years". However, he warns Portuguese companies that entering the French market should begin with a rigorous assessment of the market, the competitive landscape and regulatory requirements.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa tem por missão, "promover e fortalecer as relações económicas e empresariais entre Portugal e França, facilitando o desenvolvimento de negócios, o investimento e a cooperação entre empresas dos dois países", destaca Fabrice Lachize, que deixa um conselho aos players portugueses que estão projetor exportar para França: "é fundamental compreender as especificidades do consumidor francês, os canais de distribuição e as práticas comerciais locais".

Como caracteriza as atuais relações económicas e empresariais entre Portugal e França?

As relações económicas e empresariais entre Portugal e França atravessam uma fase particularmente sólida e diversificada. Existe uma longa tradição de cooperação entre os dois países, sustentada por fortes laços históricos, culturais e humanos, mas também por uma crescente complementaridade económica.

A França é o terceiro maior cliente e fornecedor de Portugal, bem como o seu segundo maior investidor, em 2024. Por seu lado, Portugal é o 15.º maior cliente e o 16.º maior fornecedor da França em 2024.

Para além das trocas comerciais, assistimos a um aumento do investimento, das parcerias empresariais e da cooperação em áreas estratégicas como a transição energética, a inovação tecnológica, a indústria e os serviços.

França continua a ser um dos principais parceiros económicos de Portugal. Qual é hoje o peso real dessa relação para as economias dos dois países? Quais são os principais indicadores que demonstram a importância da relação económica luso-francesa?

A França mantém-se entre os principais parceiros comerciais de Portugal, tanto como destino das exportações portuguesas como como origem de importações e investimento estrangeiro. O mercado francês representa uma parcela muito significativa das exportações portuguesas e continua a

CCI LUSO FRANÇAISE
Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa

ser um dos maiores investidores em Portugal.

Além dos números do comércio bilateral, a relevância da relação mede-se também pela presença de cerca de 1600 empresas francesas em Portugal (França é o principal empregador estrangeiro em Portugal), pelo volume de investimento direto estrangeiro e pelo importante papel desempenhado pela comunidade lusodescendente em França, que constitui uma ponte económica e empresarial única entre os dois países.

Que setores mais contribuem para o volume de negócios entre Portugal e França? Há oportunidades novas que não existiam há cinco ou dez anos?

Os setores tradicionais continuam a ter um peso relevante, nomeadamente a indústria automóvel, os componentes industriais, os têxteis, o calçado, os produtos agroalimentares, a construção e os serviços.

Contudo, surgiram novas oportunidades que ganharam expressão nos últimos anos. Destacaria as energias renováveis, a economia verde, as tecnologias digitais, a cibersegurança, a inteligência artificial, a mobilidade sustentável, a saúde e as indústrias ligadas à transição energética. A crescente aposta europeia na reindustrialização e na autonomia estratégica abre igualmente novas perspetivas para empresas portuguesas e francesas.

No seu entender, existem áreas de cooperação económica entre os dois países que estejam subaproveitadas?

Sim. Apesar dos excelentes resultados alcançados, existem ainda áreas com elevado potencial de crescimento. A cooperação em investigação e desenvolvimento, a inovação tecnológica, a economia do mar, a indústria aeroespacial, a defesa, a biotecnologia e a economia circular podem ser aprofundadas.

Há igualmente margem para aumentar as parcerias entre pequenas e médias empresas dos dois países, que muitas vezes desconhecem oportunidades de colaboração em projetos europeus ou cadeias de valor internacionais.

Considera que as empresas portuguesas conhecem suficientemente o mercado francês e as suas oportunidades? Como avalia a presença de empresas portuguesas em França?

Nos últimos anos verificou-se uma melhoria significativa do conhecimento do mercado francês por parte das empresas portuguesas. No entanto, ainda existe espaço para um maior aprofundamento, sobretudo entre PMEs que olham para França apenas como um mercado de exportação e não como um mercado onde podem estabelecer presença permanente e desenvolver parcerias de longo prazo.

A presença das empresas portuguesas em França é hoje mais qualificada e diversificada. Para além dos setores tradicionais, encontramos empresas portuguesas com posições relevantes nas

The mission of the Luso-French Chamber of Commerce and Industry (CCILF) is "to promote and strengthen economic and business relations between Portugal and France by facilitating business development, investment and cooperation between companies in both countries", says Fabrice Lachize. He also offers a piece of advice to Portuguese companies planning to export to France: "It is essential to understand the specific characteristics of French consumers, the distribution channels and local business practices."

How would you characterise the current economic and business relationship between Portugal and France? Economic and business relations between Portugal and France are currently particularly strong and diversified. The two countries share a long tradition of cooperation, underpinned by deep historical, cultural and human ties, as well as growing economic complementarity.

In 2024, France was Portugal's third-largest export market and supplier, as well as its second-largest foreign investor. Portugal, in turn, ranked as France's 15th-largest export market and its 16th-largest supplier. Beyond trade, we are witnessing rising investment flows, stronger business partnerships and closer cooperation in strategic areas such as the energy transition, technological innovation, industry and services.

France remains one of Portugal's main economic partners. What is the real significance of this relationship for the economies of both countries today? Which indicators best illustrate the importance of Franco-Portuguese economic ties?

France remains one of Portugal's leading trading partners, both as a destination for Portuguese exports and as a source of imports and foreign direct investment. The French market accounts for a significant share of Portuguese exports and continues to be one of the country's largest foreign investors.

Beyond bilateral trade figures, the strength of the relationship is also reflected in the presence of around 1,600 French companies in Portugal—making France the country's largest foreign employer—the volume of foreign direct investment and the important role played by the Portuguese-descendant community in France, which provides a

áreas tecnológicas, industriais, de engenharia, serviços especializados e inovação.

A dimensão do mercado francês é uma oportunidade, mas também um desafio. Como preparar uma PME portuguesa para essa realidade?

A preparação deve começar por um estudo rigoroso do mercado, da concorrência e dos requisitos regulamentares. É fundamental compreender as especificidades do consumidor francês, os canais de distribuição e as práticas comerciais locais.

A adaptação da comunicação, a presença regular no mercado, a participação em feiras e eventos profissionais e a construção de uma rede local de parceiros são fatores determinantes para o sucesso. França é um mercado muito competitivo, mas também valoriza a qualidade, a fiabilidade e as relações de confiança de longo prazo.

Qual é hoje a principal missão da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa e como evoluiu o perfil das empresas associadas nos últimos anos?

A missão da Câmara é promover e fortalecer as relações económicas e empresariais entre Portugal e França, facilitando o desenvolvimento de negócios, o investimento e a cooperação entre empresas dos dois países.

O perfil dos associados evoluiu significativamente. Continuamos a contar com grandes grupos empresariais, mas observamos um crescimento expressivo de PMEs inovadoras, startups, empresas tecnológicas e organizações ligadas à sustentabilidade, à transformação digital e à internacionalização.

Que serviços a Câmara oferece para facilitar contactos, parcerias e negócios entre empresas dos dois países?

A Câmara disponibiliza serviços de apoio à internacionalização, prospeção de mercado, identificação de parceiros comerciais, organização de missões empresariais, encontros B2B, eventos de networking e apoio ao investimento.

Prestamos também informação económica e regulamentar, apoio na instalação de empresas, formação especializada e acompanhamento personalizado para empresas que pretendem entrar ou expandir-se em qualquer dos dois mercados.

Mais especificamente, para abordar o mercado francês, a CCILF organiza regularmente missões de procura de agentes comerciais e feiras de subcontratação. Também ajudamos as empresas portuguesas a expor ou visitar as gran-

des feiras francesas, como o Paris Builder Show, o SIAL, o Silmo, ou a Vinitech-Sifel.

Quais são as principais preocupações e desafios transmitidos pelos associados da Câmara?

Entre as principais preocupações destacam-se a evolução do contexto económico internacional, os

unique bridge for business and economic cooperation between the two countries.

Which sectors generate the largest share of trade between Portugal and France? Have new opportunities emerged that did not exist five or ten years ago?

Traditional sectors continue to account for a significant share of bilateral business, particularly the automotive industry, industrial components, textiles, footwear, agri-food products, construction and services.

However, new opportunities have gained momentum in recent years. I would highlight renewable energy, the green economy, digital technologies, cybersecurity, artificial intelligence, sustainable mobility, healthcare and industries linked to the energy transition. Europe's growing commitment to reindustrialisation and strategic autonomy is also creating new opportunities for both Portuguese and French companies.

In your view, are there areas of economic cooperation between Portugal and France that remain underdeveloped?

Yes. Despite the excellent results achieved so far, there is still considerable room for growth in several areas. Cooperation in research and development, technological innovation, the blue economy, aerospace, defence, biotechnology and the circular economy could all be strengthened.

There is also significant scope to expand partnerships between small and medium-sized enterprises in both countries, which are often unaware of opportunities to collaborate on European projects or within international value chains.

Do you believe Portuguese companies have a sufficient understanding of the French market and the opportunities it offers? How do you assess the current presence of Portuguese companies in France?

In recent years, Portuguese companies have developed a much stronger understanding of the French market. Nevertheless, there is still room for further progress, particularly among SMEs that continue to view France solely as an export destination rather than as a market in which they can establish a permanent presence and build long-term partnerships.

The presence of Portuguese companies in France is now more sophisticated and more diversified. Alongside the traditional sectors, Portuguese businesses have established significant positions in technology, industry, engineering, specialised services and innovation.

France's market size represents both an opportunity and a challenge. How should a Portuguese SME prepare to succeed in such an environment?

Preparation should begin with a thorough assessment of the market, the competitive landscape and regulatory requirements. It is essential to understand the specific characteristics of French consumers, the distribution channels and local business practices. Adapting communications, maintaining a regular presence in the market, participating in trade fairs and industry events, and building a local network of partners are all critical success factors. France is a highly competitive market, but it also places great value on quality, reliability and long-term business relationships built on trust.

What is the Luso-French Chamber of Commerce and Industry's main mission today, and how has the profile of its members evolved in recent years?

The Chamber's mission is to promote and strengthen economic and business relations between Portugal and France by facilitating business development, investment and cooperation between companies in both countries.

The profile of our members has evolved significantly. While we continue to represent major corporate groups, we have also seen strong growth in innovative SMEs, start-ups,



custos energéticos, a escassez de mão de obra qualificada, a complexidade regulamentar em alguns setores e os desafios relacionados com a transição digital e ambiental.

As empresas procuram também apoio para encontrar parceiros de confiança, compreender alterações legislativas e identificar oportunidades de financiamento e crescimento internacional.

Quais são as grandes tendências que irão marcar as relações económicas luso-francesas nos próximos cinco anos? Existe potencial para um aumento do comércio bilateral na próxima década?

Acreditamos que a transição energética, a digitalização, a inovação industrial, a inteligência artificial e os projetos ligados à sustentabilidade serão os principais motores da cooperação económica entre Portugal e França nos próximos anos.

Existe um potencial significativo para aumentar o comércio bilateral na próxima década. As complementaridades entre as duas economias, a integração europeia, a crescente procura por cadeias de abastecimento mais próximas e resilientes e o dinamismo empresarial dos dois países criam condições favoráveis para um aprofundamento das relações económicas.

Que conselhos daria a um empresário português que pretende iniciar exportações para França nos próximos meses?

O primeiro conselho é preparar cuidadosamente a entrada no mercado, investindo tempo no conhecimento do setor, dos clientes e da concorrência. É importante adaptar a oferta às exigências do mercado francês e definir uma estratégia comercial de médio e longo prazo.

Recomendaria também a procura de apoio especializado, o estabelecimento de contactos locais, a participação em eventos empresariais e a valorização da qualidade e da diferenciação dos produtos ou serviços portugueses. França é um mercado exigente, mas oferece excelentes oportunidades para empresas bem preparadas e com uma visão estratégica de crescimento internacional.

A Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa está ao serviço das empresas portuguesas para lhes permitir entrar no mercado francês nas melhores condições.

technology companies and organisations active in sustainability, digital transformation and internationalisation.

What services does the Chamber provide to facilitate contacts, partnerships and business between companies in the two countries?

The Chamber offers a wide range of services to support internationalisation, including market intelligence, the identification of business partners, the organisation of trade missions, B2B meetings, networking events and investment support.

We also provide economic and regulatory information, assistance with company establishment, specialised training and tailored support for businesses looking to enter or expand in either market. More specifically, for companies targeting the French market, the CCILF regularly organises commercial agent search missions and subcontracting fairs. We also assist Portuguese companies wishing to exhibit at or visit major French trade fairs, including Paris Builder Show, SIAL, SILMO and Vinitech-Sifel.

What are the main concerns and challenges raised by the Chamber's members?

Among the key concerns are the changing international economic environment, rising energy costs, shortages of skilled labour, regulatory complexity in certain sectors, and the challenges associated with the digital and environmental transition. Companies also seek support in identifying trusted partners, understanding legislative changes and accessing opportunities for funding and international growth.

What are the main trends that will shape Franco-Portuguese economic relations over the next five years? Is there scope for further growth in bilateral trade over the next decade?

We believe that the energy transition, digitalisation, industrial innovation, artificial intelligence and sustainability-related projects will be the main drivers of economic cooperation between Portugal and France over the coming years.

There is significant potential to increase bilateral trade over the next decade. The complementary nature of the two economies, European integration, growing demand for shorter and more resilient supply chains, and the entrepreneurial dynamism of both countries provide a strong foundation for further deepening economic relations.

What advice would you give to a Portuguese entrepreneur planning to start exporting to France in the coming months?

My first piece of advice would be to prepare thoroughly before entering the market, investing time in understanding the sector, its customers and the competitive landscape. It is essential to adapt your offering to the requirements of the French market and to develop a clear medium- to long-term commercial strategy.

I would also recommend seeking specialist support, building local contacts, taking part in business events and highlighting the quality and distinctive value of Portuguese products and services. France is a demanding market, but it offers excellent opportunities for companies that are well prepared and have a long-term vision for international growth.

The Luso-French Chamber of Commerce and Industry is at the service of Portuguese companies, helping them enter the French market under the best possible conditions.