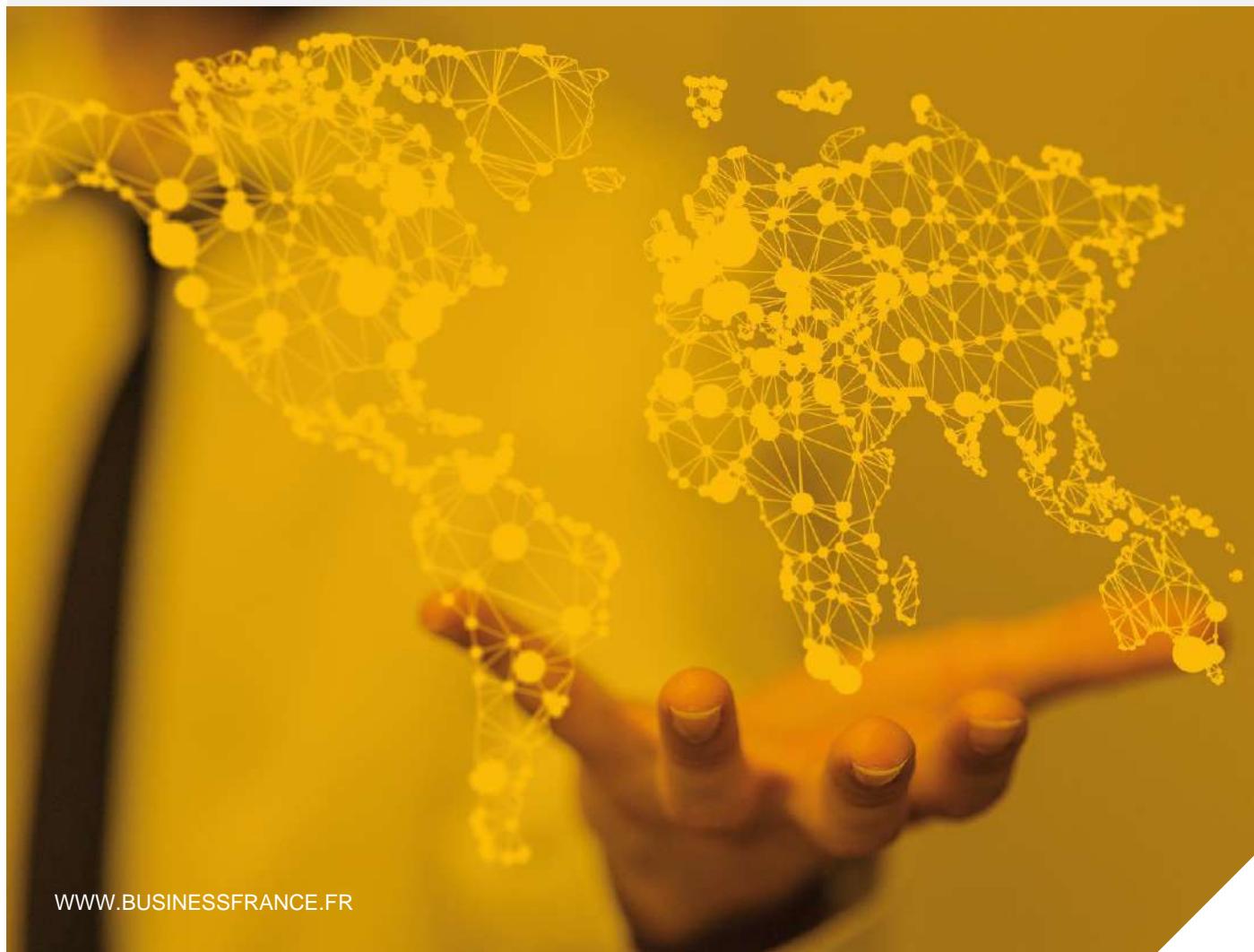


GUIDE
DES AFFAIRES

PORTUGAL

MARS 2022

Sous la direction de Nasser EL MAMOUNE,
Directeur Business France Europe du Sud
(Péninsule ibérique)



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
Les points clés de l'environnement politique	17
Les points-clés des échanges	20
Les secteurs porteurs	25
• Art de Vivre - Santé	25
• Infrastructures – Transports – Industries	29
• Technologies et services innovants	33
• Agro-Alimentaire	37
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	45
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	47
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	57
Organiser son voyage de prospection	63
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	63
• Aides et appuis	67
Trouver le bon partenaire commercial	74
• Les importateurs-distributeurs	74
• Agents, représentants commerciaux	75
• La vente directe	76
• Etablir le bon contrat commercial	77
Réussir son implantation	80
• Ouvrir un bureau de représentation	80
• Créer une succursale	80
• Ouverture d'un point de vente	81
• Les différentes formes de sociétés	82
• L'immobilier au Portugal	86
Se faire connaître	89
Se faire payer	94
• Moyens et délais de paiement	94
• Litiges, impayés et recouvrement	96

Se protéger	101
• Les brevets	101
• Dépôt de marque au Portugal	102
• Dessins et modèles	104
• Les droits d'auteur	104
3. CONTACTS UTILES	107
• Cabinets et agences référencés par Business France	109
• Logistique	110
• Promotion	114
• Représentations françaises	115
• Finance	116
• Immobilier	117