

# 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     |
| <br>3. CONTACTS UTILES                               | <br>107 |
| • Cabinets et agences référencés par Business France | 109     |
| • Logistique   | 110     |
| • Promotion  | 114     |
| • Représentations françaises                         | 115     |
| • Finance  | 116     |
| • Immobilier   | 117     |