



DIÁLOGOS

UE • Angola

**Etapas do acompanhamento de uma empresa francesa em missão de
prospecção sob medida em Angola**
1 de outubro de 2025

Processo de acompanhamento de uma empresa francesa durante uma missão de prospeção em Angola

Introdução

Trabalhar na Business France Angola significa ter um ritmo organizado, mas nunca rotineiro.

A nossa missão é simples de resumir:

- ✓ Acompanhar as empresas francesas no seu desenvolvimento em Angola;
- ✓ Facilitar o investimento das empresas angolanas em França.

O acompanhamento oferecido pela Business France pode assumir a forma de programas coletivos (missões setoriais, conferências, eventos de networking) ou individuais (estudos de mercado, reuniões personalizadas, representação institucional).

Nesta Sessão, o foco será no apoio das empresas francesas, através de uma apresentação em duas etapas: primeiro, a descrição de uma semana típica no seio do escritório, depois a análise do mecanismo de acompanhamento de uma empresa que deseja desenvolver-se no mercado angolano.

I. A semana típica na Business France Angola

01

Segunda-feira:
Estabelecer as bases

02

De terça a quinta-
feira: O núcleo da
ação

03

À sexta-feira: Consolidamos
e Preparamos o futuro.

04

Desafios da nossa
atividade

05

Recursos mobilizados ao
longo do ano

I. A semana típica na Business France Angola

1. Segunda-feira: estabelecer as bases

1. Segunda-feira: estabelecer as bases

A segunda-feira é o dia-chave da semana.

Todas as segundas-feiras de manhã realizamos uma **reunião de equipa**, fundamental tendo em conta que somos apenas três colaboradores a acompanhar diferentes setores.



Este momento permite-nos:

- ✓ **Fazer o balanço** da semana anterior;
- ✓ **Definir prioridades** para a semana seguinte;
- ✓ **Partilhar os progressos** nos projetos em curso, bem como as dificuldades encontradas e as necessidades de apoio;
- ✓ **Tratar dos aspetos logísticos**: deslocações, visitas ao terreno e preparação de eventos.

Para além da componente organizacional, é também um **momento de coesão**, no qual cada membro da equipa pode expressar-se livremente, num ambiente simultaneamente descontraído e produtivo.

O espírito que orienta o início da semana – e, de forma mais ampla, todo o nosso trabalho – baseia-se em quatro princípios fundamentais:

- ✓ **Criatividade:** cada escritório da Business France possui características próprias. É essencial adaptar métodos e desenvolver soluções ajustadas às realidades locais.
- ✓ **Proatividade:** sendo uma equipa reduzida, a autonomia e a iniciativa são indispensáveis, sempre em conformidade com as orientações institucionais.
- ✓ **Rigor:** a liberdade de ação e a capacidade de inovar exigem um elevado padrão de exigência. O rigor garante a fiabilidade da informação, a confidencialidade das trocas e a qualidade dos resultados entregues.
- ✓ **Determinação:** nenhum dia é igual ao outro. Diante dos desafios, mantemos a constância, definimos objetivos claros e realistas e trabalhamos com perseverança para os alcançar.

2. De terça a quinta-feira: o núcleo da ação

2. De terça a quinta-feira: o núcleo da ação

a. Deslocações ao terreno

Realizamos regularmente **visitas de terreno**, em média pelo menos uma vez por semana.

Principais objetivos:

- ✓ **Identificar novas empresas locais** – todos os dias surgem novos atores económicos que importa conhecer.
- ✓ **Reforçar contactos existentes** – atualizar informações e consolidar relações de confiança.
- ✓ **Apresentar-nos formalmente** – explicar o papel da Business France junto de instituições e autoridades locais, reforçando a nossa visibilidade.

Após cada visita, é elaborado um **relatório simples e claro**.

A informação recolhida é integrada na nossa base de dados para garantir a sua fiabilidade e atualidade.

E fundamental ter uma boa compreensão do **ambiente de negócios e dos seus principais atores**.

O trabalho de terreno inclui igualmente a **dinamização da rede**:

Para isso, ao longo do ano, **participamos, organizamos e coorganizamos** eventos, conferências e encontros que permitem **aproximar pessoas e instituições, com objetivo de criar pontes entre a França e Angola e transformar oportunidades em projetos concretos**.



b. Acompanhamento de empresas

Concebemos e realizamos **programas de acompanhamento**, quer de forma individual, quer coletiva.

Para cada projeto, iniciamos com uma **reunião preparatória** (presencial ou por videoconferência) com a empresa, de modo a compreender com clareza as suas **necessidades e expectativas**.

Com base neste diagnóstico, elaboramos um **programa estruturado e personalizado**, definindo objetivos, etapas e resultados esperados. Em seguida, estabelecemos contacto com os **interlocutores mais relevantes e estratégicos** para o sucesso da missão.

c. Administração e pesquisa

Uma parte importante do nosso trabalho é dedicada a **tarefas de apoio estruturante**, que garantem a qualidade e a continuidade da nossa ação. Entre elas destacam-se:

- ✓ **Atualização contínua da base de dados;**
- ✓ **Produção de resumos e notas setoriais;**
- ✓ **Monitorização da evolução económica e regulatória;**
- ✓ **Manutenção e atualização das ferramentas de comunicação.**

Estas atividades são especialmente relevantes nos períodos de menor intensidade operacional, pois asseguram a **fiabilidade da informação** e a **dinamização da rede**, permitindo uma resposta mais eficaz e imediata quando o ritmo de atividade aumenta.



3. À sexta-feira, consolidamos e
preparamos o futuro.

3. À sexta-feira, consolidamos e preparamos o futuro.

O final da semana é reservado a atividades de síntese e preparação, nomeadamente:

- ✓ **Redação dos relatórios** das visitas e reuniões realizadas;
- ✓ **Integração das informações** na base de dados **One Team**;
- ✓ **Finalização dos dossiês** para os acompanhamentos futuros.

Este trabalho de consolidação é fundamental, pois permite **capitalizar os resultados alcançados** e preparar de forma eficaz os próximos passos.

Em resumo, uma semana típica na Business France Angola segue um ciclo estruturado:

- ✓ **Segunda-feira:** definição da orientação e prioridades;
- ✓ **De terça a quinta-feira:** atuação no terreno, acompanhamento das empresas e reforço das ferramentas de trabalho;
- ✓ **Sexta-feira:** consolidação e preparação do futuro.

Este ciclo repete-se regularmente, mas nunca de forma mecânica: cada semana traz o seu conjunto de **novidades, desafios e oportunidades**.

A nossa missão é inequívoca: atuar com **criatividade, rigor e reatividade**, para apoiar as empresas, fortalecer a rede e construir **pontes económicas sólidas entre a França e Angola**.

4. Desafios da nossa atividade

4. Desafios da nossa atividade

Tal como em qualquer profissão, o nosso trabalho envolve **desafios específicos** que exigem atenção e preparação:

- ✓ **Fiabilidade da informação e dos contactos:** nem sempre garantida, requer verificação constante e atualização permanente.
- ✓ **Ritmo cíclico:** alternância entre períodos de grande intensidade, em que tudo se acelera, e fases mais calmas, que devem ser aproveitadas de forma estratégica.
- ✓ **Gestão de prazos apertados:** alguns encontros são confirmados em cima da hora, exigindo flexibilidade e elevada capacidade de adaptação.

Estes desafios só podem ser superados com um **espírito resiliente**, apoiado na **curiosidade, criatividade e rigor** que caracterizam a nossa forma de trabalhar.

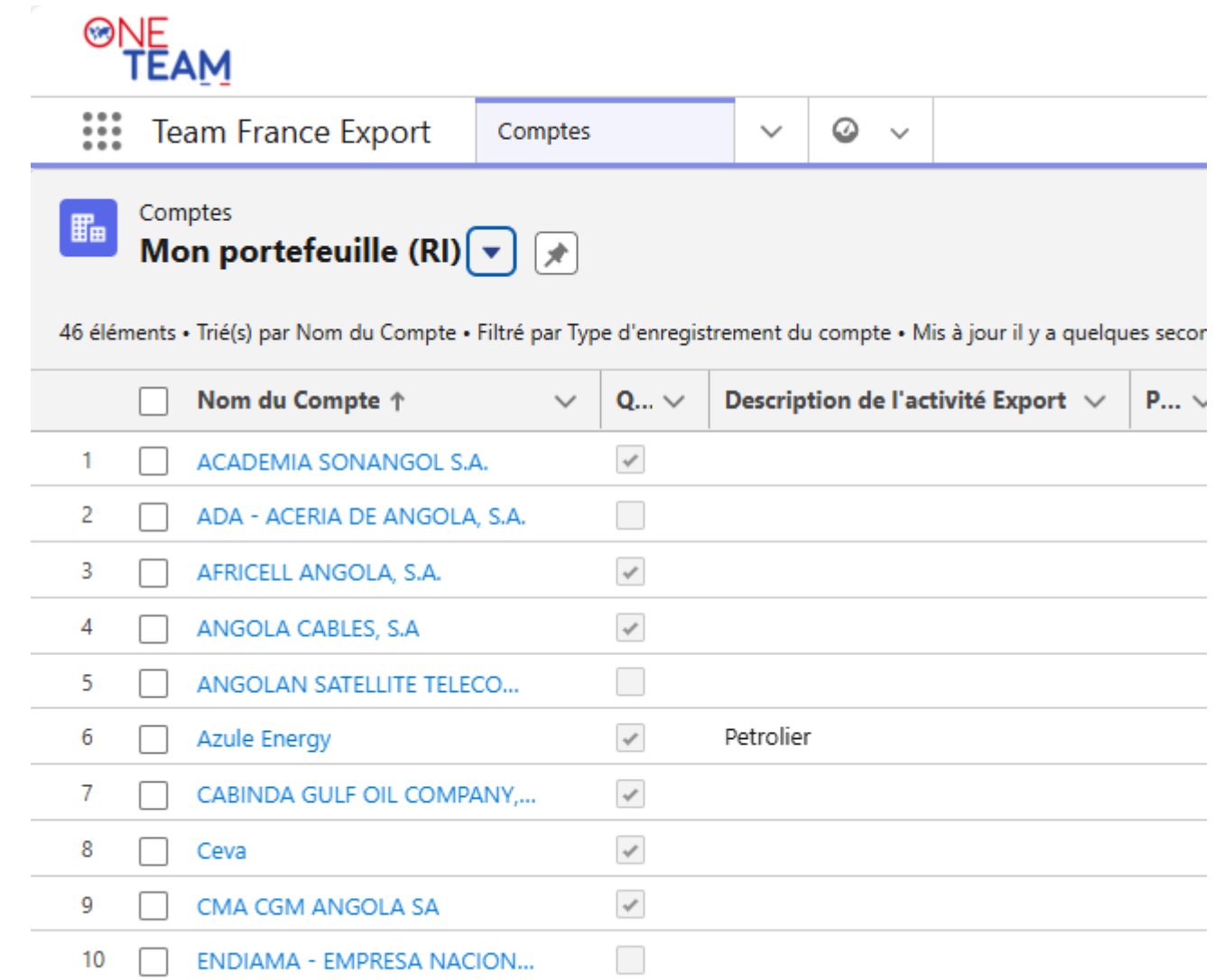


5. Recursos mobilizados ao longo do ano

5. Recursos mobilizados ao longo do ano

Para garantir a qualidade e a eficácia do nosso trabalho, recorreremos de forma contínua a **recursos-chave**, que sustentam todas as nossas atividades:

- ✓ **Base de dados One Team** – a nossa verdadeira “*mina de ouro*”, que centraliza a informação, assegura a sua fiabilidade e evita perdas de dados.
- ✓ **Ferramentas materiais e digitais** – computadores, telefones e acesso à internet, que facilitam tanto a pesquisa como o contacto direto com os atores locais.
- ✓ **Apoios institucionais** – cooperação estreita com a embaixada, ministérios angolanos e câmaras de comércio, fundamentais para reforçar a credibilidade e abrir portas.
- ✓ **Rede de relações** – o núcleo central da nossa proposta de valor, que nos permite ligar empresas, instituições e parceiros estratégicos em benefício mútuo.



ONE TEAM

Team France Export Comptes

Comptes
Mon portefeuille (RI)

46 éléments • Trié(s) par Nom du Compte • Filtré par Type d'enregistrement du compte • Mis à jour il y a quelques secondes

	☐ Nom du Compte ↑	Q...	Description de l'activité Export	P...
1	☐ ACADEMIA SONANGOL S.A.	☒		
2	☐ ADA - ACERIA DE ANGOLA, S.A.	☐		
3	☐ AFRICELL ANGOLA, S.A.	☒		
4	☐ ANGOLA CABLES, S.A.	☒		
5	☐ ANGOLAN SATELLITE TELECO...	☐		
6	☐ Azule Energy	☒	Petrolier	
7	☐ CABINDA GULF OIL COMPANY,...	☒		
8	☐ Ceva	☒		
9	☐ CMA CGM ANGOLA SA	☒		
10	☐ ENDIAMA - EMPRESA NACION...	☐		

II. O mecanismo de acompanhamento de uma empresa francesa que deseja expandir-se em Angola

01

Antes da missão: Preparação
e Enquadramento

02

Durante a missão:
Acompanhamento no terreno

03

Após a missão:
Acompanhamento e
Consolidação

04

As vantagens para
a empresa

II. O mecanismo de acompanhamento de uma empresa francesa que deseja expandir-se em Angola

1. Antes da missão: Preparação e Enquadramento

1. Antes da missão: Preparação e Enquadramento

A manifestação de interesse pelo mercado angolano pode acontecer de duas formas:

Da parte da Business France: quando identificamos oportunidades ou queremos mobilizar empresas francesas de um setor específico, organizamos uma missão coletiva setorial em coordenação com a nossa sede.

Da parte da empresa: quando uma empresa, por iniciativa própria, deseja explorar o mercado angolano ou participar num concurso público.

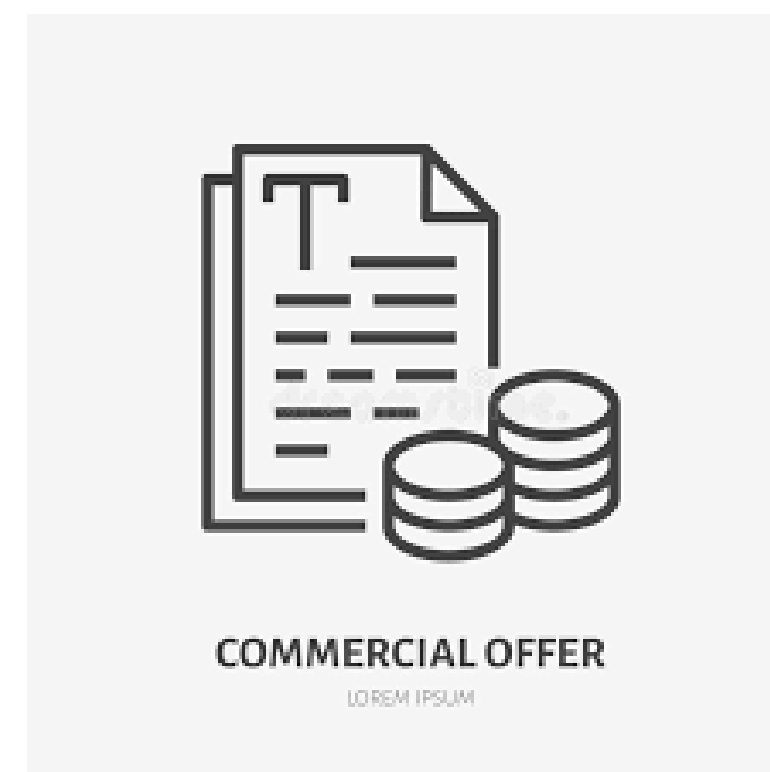
a. Contacto inicial e definição das necessidades

A empresa apresenta o seu **projeto, setor de atividade e objetivos** (ex.: encontrar um distribuidor, identificar clientes, estabelecer parcerias industriais, compreender a regulamentação, etc.).

É realizada uma **reunião preparatória** para analisar as suas expectativas e avaliar o potencial do mercado angolano para a sua oferta.

b. Elaboração de uma proposta de acompanhamento

A Business France propõe uma **solução personalizada** (ou integrada numa missão coletiva), especificando de forma clara as modalidades: **duração, tipo de reuniões, interlocutores a abordar e entregáveis esperados**.



c. Pesquisa e qualificação de contactos

Somente após a aceitação e assinatura da proposta, a equipa da Business France Angola realiza uma pesquisa aprofundada, abrangendo **empresas locais, atores institucionais, distribuidores potenciais e autoridades setoriais**. O objetivo é apresentar uma lista média de **cerca de uma dúzia de contactos**, devidamente qualificados quanto à sua **fiabilidade e pertinência** em relação às necessidades do cliente.

d. Planeamento logístico e programa preliminar

É elaborado um programa de reuniões **B2B personalizado**, acompanhado de um apoio logístico completo, que pode incluir: **transportes, serviços de interpretação, salas de reunião e alojamento, se necessário**. Adicionalmente, fornecemos todas as **informações práticas essenciais**: condições de entrada no país, procedimentos de visto, contexto de segurança, bem como os **usos e costumes do meio empresarial angolano**. Nada é deixado ao acaso: o objetivo é que o parceiro possa **concentrar-se inteiramente nas suas oportunidades de negócio**, sem se preocupar com aspetos secundários.

			Tableaux des Pré-ciblages IC Angola	
No.	Nom de l'entité	Site internet	Classification	Description (<i>activité et produits distribués...</i>)
1	Azule (JV ENI et BP)	https://www.azule-energy.com/	Major pétrolière	Azule Energy est une joint-venture formée en 2022 par la fusion des actifs angolais de BP et Eni, visant à renforcer leur position dans le secteur énergétique angolais. Opère dans les blocs 15/06, 18 et 31, ainsi que dans les projets PSVM et Ngoma. Energy est l'un des principaux producteurs de pétrole en Angola avec une part de marché d'environ 10-15%. Principalement dans les blocs offshore. Depuis sa création, Azule Energy se concentre sur l'amélioration de l'efficacité des opérations et la réduction des émissions.
2	3A Services	https://3xeng.com/fr/accueil/	Potentiel partenaire local	3A Services est une entreprise angolaise représentante exclusif de 3X Engineering, société de maintenance et réparation d'actifs industriels critiques à l'aide de technologies composites. Elle est spécialisée dans la fourniture de services et d'équipements pour le secteur pétrolier et gazier. Services d'ingénierie, de maintenance, de support logistique et d'approvisionnement pour les projets pétroliers et gaziers.
3	Accelera Angola	www.acceleraangola.co.ao		Accelera Angola est un accélérateur d'innovation qui accompagne les start-ups et jeunes entreprises angolaises dans leur croissance. Il propose des programmes de mentorat, des formations et met en relation des entrepreneurs avec des investisseurs pour soutenir l'écosystème entrepreneurial local.
4	Actenium	https://www.actenium.com/solutionsandservices/	Engineering	Actenium est une marque du groupe VINCI Energies spécialisée dans la conception, la réalisation et la maintenance de solutions pour l'industrie. L'entreprise intervient dans divers secteurs industriels, notamment le pétrole et le gaz et l'énergie. Elle accompagne ses clients tout au long du cycle de vie de leurs installations, en améliorant la performance industrielle et la durabilité des opérations. Actenium vient de remporter un contrat sur de la maintenance de tuyauterie pour Angola LNG.
5	AD Ports / Noatum	https://www.atisnebestangola.com/fr	Portuaire	Filiale angolaise d'Atis Worlwide et partenaire de Protego, entreprise portugaise spécialisée dans la protection et le contrôle dans le secteur pétrolier. Distribue notamment des valves, de contrôle de réservoirs et de séparateurs de liquide / gaz.
6	Africell	www.africell.ao		Africell est un opérateur de télécommunications présent en Angola depuis 2022. Il propose des services mobiles innovants et compétitifs, contribuant à renforcer la concurrence sur le marché angolais et à améliorer l'accès à la connectivité pour les particuliers et les entreprises. Africell a connu une très forte croissance et possède déjà 30% de parts de marché.
7	AGL Lobito Terminal (groupe AGL)	https://www.aglgroup.com/en/africa-global-logistics-officially-launches-operations-at-agl-lobito-terminal-to-strengthen-the-lobito-corridor/		AGL Lobito Terminal est la filiale d'AGL qui opère la concession du terminal polyvalent du port de Lobito, depuis mars 2024.
8	AGT	https://agt.minfin.gov.ao/		L'agence fiscale angolaise, chargée de la collecte des impôts et de la régulation des politiques fiscales, placée sous la tutelle du ministère des finances.
9	AIPEX	https://www.aipex.gov.ao/		L'AIPEX (Agence Angolaise de Promotion des Investissements Privés et des Exportations) est l'institution chargée de promouvoir l'investissement privé et d'accompagner les entreprises dans leurs projets en Angola. Elle facilite les démarches administratives, soutient le développement des exportations et valorise les opportunités du marché angolais auprès des investisseurs nationaux et internationaux.

2. Durante a missão: Acompanhamento no terreno

2. Durante a missão: Acompanhamento no terreno

A missão decorre ao longo de vários dias, e a Business France assume o papel de **facilitador**.

Ações concretas:

- ✓ **Receção da empresa (ou delegação)** logo à sua chegada.
- ✓ **Sessão de briefing inicial:** apresentação do mercado angolano, análise das tendências setoriais, conselhos interculturais e protocolares.
- ✓ **Organização de reuniões B2B:** encontros individuais com potenciais clientes, parceiros, distribuidores ou autoridades. Também podem incluir reuniões coletivas ou **visitas de terreno** consoante o setor (ex.: fábricas, instituições, zonas industriais).
- ✓ **Acompanhamento presencial:** presença de um membro da Business France em cada reunião, para **facilitar a ligação, assegurar a fluidez das trocas e garantir um acompanhamento imediato**.
- ✓ **Networking alargado:** participação em cocktails, seminários ou eventos de rede realizados paralelamente à missão.



2. BILAN
TEAM FRANCE
EXPORT

Rendez-vous confirmés à date

NOM DE L'OPÉRATEUR	DATE	HORAIRE DU RDV	INTERLOCUTEUR DU RDV	LIEU DU RDV
MIREMPET	13/11	11H00 à 12H00	S.E. Senhor Diamantino Pedro Azevedo, Ministre	Rua Gamal Abdel Nasser, Torre A, Eixo Viário, Distrito Urbano da Ingombota.
ANPG	13/11	14H30 à 15H30	Sr. Alcides Andrade , PCE (Président du Comité Exécutif)	Edifício Torres do Carmo - Torre 2, Rua Lopes de Lima S/N
Ambassade de France	13/11	16H00 à 17H00	Business France Service Economique	R. Rev. Agostinho Pedro Neto 31-33, Luanda
<u>Sonangol</u> <u>Gás e Energias Renováveis</u>	14/11	09H00 à 10H00	Sr. Manuel de Assunção Borges de Barro, PCE (Président du Comité Exécutif)	Rua Rainha Ginga nº 29-31, 14º e 15º andar
ETU	14/11	10H30 à 11H30	Sr. Edson R. dos Santos, PCE (Président du Comité Exécutif)	Rua Eduardo Mondlane nº5 • Luanda
Cocktail déjeunatoire à la résidence de France	14/11	12H00 à 14H00		Rue Houari Boumédiène nº26, Miramar, Luanda
<u>Sonangol P&P</u>	14/11	14H00 à 15H00	Sr. Ricardo Van-Deste, PCE (Président du Comité Exécutif)	Edifício Torres Atlântico, Avenida 4 de Fevereiro, nº 197, Luanda
SONANGOL EMPRESA PUBLICA	15/11	09H00 à 10H00	Sr. Gaspar MARTINS, PCA (Président du Conseil d'Administration)	Rua Rainha Ginga nº29/31, Luanda
MINEA (ministère de l'Énergie et des eaux)	15/11	11H00 à 12H00	Sr. Arlindo Bota Manuel Carlos, (Secrétaire d'Etat à l'énergie)	
<u>Sonangol Refinação e Petroquímica</u>	15/11	14H00 à 15H00	Sr. Joaquim Kiteculo (Président du Comité Exécutif)	
<u>Sonangol CPD</u>	15/11	16H15 à 17H15	Sr. Vadimir Machado, PCE (Président du Comité Exécutif)	Rua Rainha Ginga nº29/31, Luanda

3. Após a missão: Acompanhamento e Consolidação

3. Após a missão: acompanhamento e capitalização

O trabalho não termina com o fim da missão. A fase pós-missão é essencial para consolidar os resultados e transformar contactos em oportunidades concretas.

Ações principais:

- ✓ **Debriefing com a empresa:** análise conjunta dos encontros realizados, avaliação da pertinência dos contactos e definição das prioridades de seguimento.
- ✓ **Entrega de um relatório de missão:** síntese clara das reuniões efetuadas, contactos estabelecidos e recomendações estratégicas para os próximos passos.
- ✓ **Follow-up junto dos interlocutores locais:** envio de agradecimentos, pedidos de informações complementares ou partilha de documentos solicitados.
- ✓ **Capitalização interna:** atualização da base de dados One Team com os novos contactos e informações recolhidas, para reforçar a memória institucional e apoiar futuras missões.
- ✓ **Acompanhamento continuado:** possibilidade de apoiar a empresa em fases posteriores (negociações, due diligence, démarches administrativas ou logísticas).

4. As vantagens para a empresa

4. Vantagens para a empresa

a) Segurança do projeto

- ✓ Contactos locais fiabilizados e verificados pela Business France (redução dos riscos associados a falsos parceiros ou corrupção).
- ✓ Aconselhamento jurídico e regulamentar para evitar erros de conformidade.

b) Poupança de tempo e maior eficácia

- ✓ Programa de reuniões organizado antes da chegada.
- ✓ Concentração dos encontros mais relevantes num curto espaço de tempo.
- ✓ Presença de especialistas que conhecem o terreno e o tecido económico local.

c) Acesso privilegiado à rede institucional e económica

- ✓ Abertura de portas graças à reputação e neutralidade da Business France.
- ✓ Ligação a interlocutores estratégicos (ministérios, grandes empresas públicas como Sonangol, ANPG, Etu Energias, câmaras profissionais).

d) Apoio intercultural e operacional

- ✓ Conselhos práticos para compreender os códigos de negócios angolanos.
- ✓ Apoio linguístico sempre que necessário (português/francês/inglês).
- ✓ Presença credível e tranquilizadora durante as reuniões.

e) Acompanhamento contínuo

- ✓ A Business France não se limita ao evento pontual: o acompanhamento pode ser prolongado para consolidar os contactos e transformar as oportunidades em contratos.

Conclusão

Conclusão

Exemplo de uma missão de prospeção em Angola (4 dias)

- ✓ **Dia 1:** receção, briefing de mercado, reuniões institucionais (ministério, câmara de comércio, grandes empresas locais).
- ✓ **Dia 2 e 3:** reuniões B2B direcionadas com distribuidores, parceiros e potenciais clientes. Visitas de terreno (fábricas, obras, zonas industriais, feiras setoriais).
- ✓ **Dia 4:** reuniões B2B, debriefing com a Business France e consolidação dos contactos.

Em resumo, uma missão de prospeção com a Business France Angola é um acompanhamento completo — antes, durante e depois — que oferece à empresa:

- ✓ contactos fiáveis e relevantes,
- ✓ uma entrada segura no mercado,
- ✓ e uma poupança de tempo preciosa para transformar oportunidades em sucessos.

OBRIGADO !

Perguntas ?

