



DIÁLOGOS

UE • Angola

**O dispositivo de inteligência
económica da Business France**

Setembro de 2025



Estratégia combinada de exportação e investimento no sector agro-industrial

AIPEX Agência Investimento Privado e Promoção Exportações & Business France



Conteúdos



**Inteligência Económica
histórica/organização da
Business France**



**Fontes, ferramentas e
indicadores**



**O serviço de vigilância
económica**



**Facteurs clés de
succès**

01 Inteligência Económica histórica/organização da Business France

1. Inteligência Económica histórica/organização da Business France

Primeira definição de IE na França

“A inteligência económica pode ser definida como o conjunto de ações coordenadas de pesquisa, tratamento e distribuição, com vista à sua exploração, de informações úteis para os agentes económicos. Estas diversas ações são realizadas legalmente, com todas as garantias de proteção necessárias à preservação do património da empresa, nas melhores condições de prazos e custos. A informação útil é aquela de que os diferentes níveis de decisão da empresa ou da coletividade necessitam para elaborar e implementar de forma coerente a estratégia e as táticas necessárias para atingir os objetivos definidos pela empresa, com o objetivo de melhorar a sua posição no seu ambiente competitivo. Estas ações, no seio da empresa, organizam-se em torno de um ciclo ininterrupto, gerador de uma visão partilhada dos objetivos da empresa”

Henri Martre, Philippe Clerc, Christian Harbulot
Comissariado Geral do Plano
Fevereiro de 1994

1. Inteligência Económica histórica/organização da Business France

Definição de Inteligência Económica

• O QUÊ?

Pesquisa
Tratamento
Distribuição
Exploração

} Monitorização económica

• COMO?

Ações coordenadas
Legalmente
Preservando o património
Condições de prazos
Condições de custos

- Uma organização com definição e distribuição das funções de cada um
- Uma infraestrutura de ligação (CRM)
- Um coordenador/uma coordenadora

- A vigilância e, de forma mais ampla, a IE têm um CUSTO!

• PARA QUÊ?

Atingir objetivos

- Definição de objetivos globais e para cada função
- Definição, implementação e acompanhamento de indicadores!

1. Inteligência Económica histórica/organização da Business France

A organização da Business France



02

O serviço de vigilância económica

2. O serviço de Vigilância económica

Apresentação da equipa

- 4 pessoas, incluindo dois responsáveis pela monitorização e um estagiário

- Idiomas utilizados:



- A missão:

Apoiar a prospeção, fornecendo aos responsáveis de negócios Invest leads para estabelecer contactos com empresas estrangeiras.

COMO?

Os 35 sinais/eventos

O tratamento

Para os sinais/eventos 1 a 35:

De acordo com a natureza do sinal (fraco/forte), o conhecimento que temos da empresa, a frequência e a recência das relações que mantemos com ela, o sinal é registado de uma das seguintes formas:

1. «para informação» -> nenhuma ação específica solicitada
2. «para ação» -> geração de um «lead» para iniciar um contacto com a empresa

Para os sinais/eventos 34 e 35:

São recenseados e registados no CRM:

1. Investimentos estrangeiros criadores de emprego em França -> o «observatório França»
2. Investimentos estrangeiros criadores de emprego num país europeu que não seja França -> o «observatório Europa»

1. Declaração de interesse pela Europa
2. Declaração de interesse pela França
3. Aumento das vendas no mercado francês
4. Anúncio de uma joint venture
5. Aprovação das autoridades sanitárias para um teste ou lançamento na Europa
6. Aumento de capital
7. Hit parade do volume de negócios
8. Outro hit parade (classificação)
9. Certificação de qualidade
10. Delegação científica, missão pontual de estudo em França
11. Francofilia dos dirigentes
12. Fusão/aquisição/implantação de uma tecnologia-chave
13. Implantação recente de um concorrente na Europa
14. Inovação tecnológica
15. Entrada na bolsa de valores
16. Investimento em instalações francesas sem criação de empregos
17. Lançamento de uma plataforma na Europa
18. Mercado em forte crescimento na Europa
19. Nomeação de um responsável pelo desenvolvimento na Europa/França
20. Obtenção de um auxílio/subsídio do Estado
21. Obtenção de um contrato na França
22. Abertura de uma filial fora da Europa
23. Parceria estratégica e tecnológica
24. Presença comercial sem produção na França
25. Presença numa feira profissional na Europa/França
26. Aquisição de participação por um VC
27. Aquisição de participação estratégica no capital de uma empresa europeia/francesa
28. Recrutamento de um Diretor EMEA
29. Recrutamento de um Diretor França ou de um responsável pelas vendas França
30. Assinatura de um acordo de distribuição com um parceiro europeu ou francês
31. Empresa em forte crescimento
32. Empresa distinguida com um prémio
33. Investimento estrangeiro gerador de emprego num país europeu que não a França

PAUSA GLOSSÁRIO – O LEAD

O lead = Uma pista de prospecção qualificada

- Os leads são gerados continuamente no CRM.
- Baseia-se sempre num sinal/evento.
- Requer um contacto inicial. Não significa que haja sistematicamente uma intenção de investimento/desenvolvimento.

=> «Uma reunião sem projeto não é tempo perdido.»

Exemplo de projeto BF Invest com origem num lead

O projeto Smartsoft

1 – Vigilância: deteção de um sinal/evento (n.º 34 – observatório Europa)

27/02/2012 Comunicado da empresa detetado pela célula de vigilância:
«Swedish Widespace expande-se na Europa com novos escritórios em Helsínquia e Oslo.»

2 – Análise e tratamento da informação pelo responsável pela vigilância

28/02/2012 Empresa desconhecida, forte crescimento, internacionalização, contacto na França no seu site = Sinal forte
Envio de um LEAD aos responsáveis comerciais envolvidos

3 – Tratamento do lead pelo responsável pelo caso

27/03/2012 Entrevista de negócios aprofundada
Deteção de um projeto de implantação em França

17/04/2012 Criação da ficha Projeto no CRM com o CR«Widespace em fase de expansão internacional.Em França, acaba de contratar uma pessoa.A Widespace solicita a nossa ajuda para encontrar um escritório e auxiliá-la no estabelecimento das suas operações.»

03/05/2012 Análise do COSPE

23/11/2012 Encontro telefónico: Projeto ganho

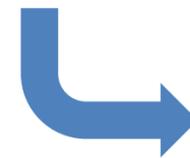
4 – Vigilância: deteção de um sinal/evento (n.º 35 - observatório França)

27/02/2013 «A sueca Widespace abre um escritório em Paris» Fonte: Offremedia.com

2. O serviço de Vigilância económica

Missão complementar

Apoiar a prospecção, fornecendo aos responsáveis de negócios Invest leads para iniciar contactos com empresas estrangeiras.

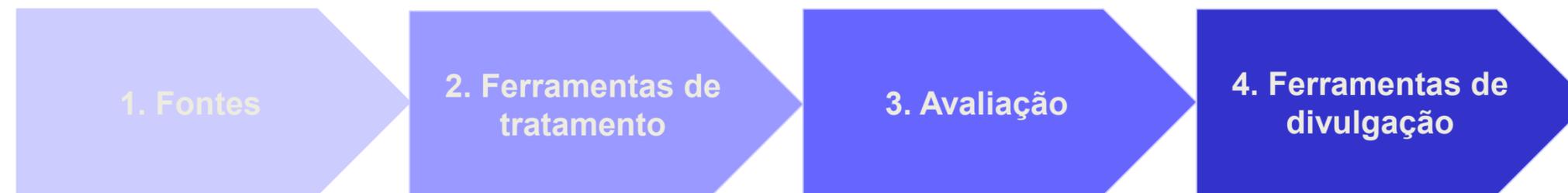


Recensear os investimentos estrangeiros geradores de emprego na Europa
=
Observatórios da UE e da França

2. O serviço de Vigilância económica

O dispositivo de vigilância e os seus resultados

A cadeia de processamento de informações



1. As nossas fontes

- Imprensa
- Web visível/invisível
- Newsletters...

2. As nossas ferramentas

- Bases de dados de imprensa Newsdesk da LexisNexis
- Bases de dados de empresas (Orbis, Hoovers, Crunchbase...)
- Portais de monitorização especializados (First Eco, FDI Market, Trendeo...)
- Agregadores de fluxos RSS (Netvibes, Inoreader...)

2. O serviço de Vigilância económica

O dispositivo de vigilância e os seus resultados

3. A análise

A análise humana é indispensável para:

- Selecionar as informações
- Verificar se os critérios foram cumpridos
- Cruzar os dados das informações
- Completar esses dados
- Integrar as informações nas diferentes ferramentas de divulgação
- Acompanhar essas informações

4. Ferramentas de divulgação

O CRM

+ um push via correio eletrónico

2. O serviço de Vigilância económica

Alguns números (média anual dos últimos 5 anos, 2019-2023)



2600

Vigílias

3600

Observatórios (1300 FR e 2300 EU)

1500

leads

250
projetos

detetados, dos
quais 160 «COSPE»

20%

das contas criadas
no CRM foram
criadas pelo serviço
de Monitorização.

03

Fontes, ferramentas e indicadores

3. Fontes, ferramentas e indicadores

▪ FONTES

**ATENÇÃO à distinção: Fontes vs.
Meios de comunicação**

IMPORTÂNCIA DO CRM

▪ FERRAMENTAS

- Portal de monitorização Imprensa
- Pesquisas na Web
- Monitorização RSS

- Bases de dados «Investimentos» => FLUXO
- Bases de dados «Empresas» => STOCK
- Ferramentas de cartografia

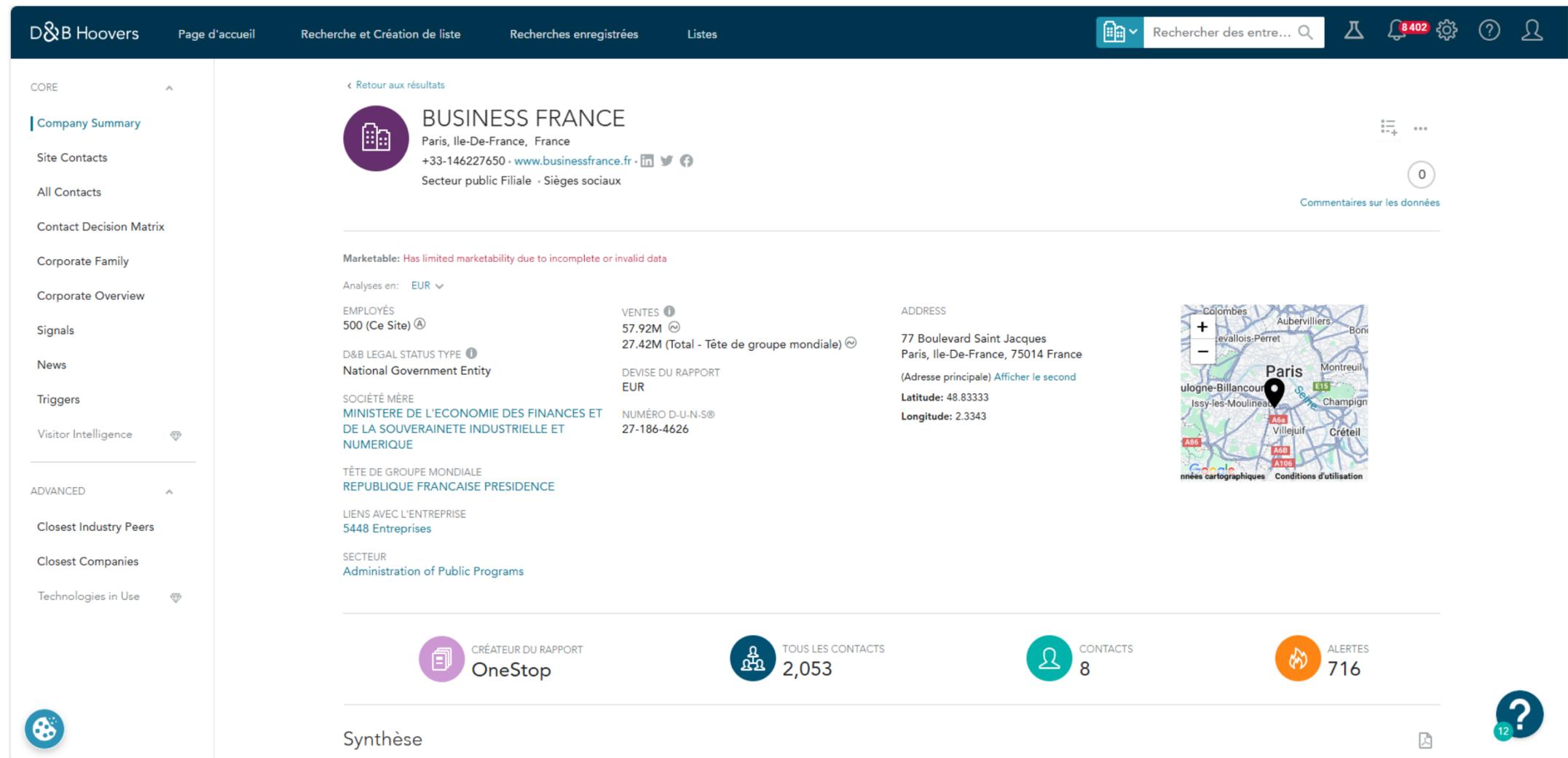
3. Fontes, ferramentas e indicadores

As ferramentas – as bases de dados «STOCK» = conhecer os intervenientes no IDE

 Orbis

 Hoovers

 Outros



The screenshot shows the D&B Hoovers profile for BUSINESS FRANCE. The profile includes the following information:

- Company Summary:** Paris, Ile-De-France, France; +33-146227650; www.businessfrance.fr; LinkedIn, Twitter, Facebook; Secteur public Filiale · Sièges sociaux
- Marketable:** Has limited marketability due to incomplete or invalid data
- Analyses en:** EUR
- EMPLOYÉS:** 500 (Ce Site)
- D&B LEGAL STATUS TYPE:** National Government Entity
- SOCIÉTÉ MÈRE:** MINISTÈRE DE L'ECONOMIE DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETE INDUSTRIELLE ET NUMERIQUE
- TÊTE DE GROUPE MONDIALE:** REPUBLIQUE FRANCAISE PRESIDENCE
- LIENS AVEC L'ENTREPRISE:** 5448 Entreprises
- SECTEUR:** Administration of Public Programs
- ADRESS:** 77 Boulevard Saint Jacques, Paris, Ile-De-France, 75014 France; (Adresse principale) Afficher le second; Latitude: 48.83333; Longitude: 2.3343

At the bottom of the profile, there are four action buttons:

- CRÉATEUR DU RAPPORT OneStop
- TOUS LES CONTACTS 2,053
- CONTACTS 8
- ALERTES 716

The left sidebar contains navigation options: CORE (Company Summary, Site Contacts, All Contacts, Contact Decision Matrix, Corporate Family, Corporate Overview, Signals, News, Triggers, Visitor Intelligence) and ADVANCED (Closest Industry Peers, Closest Companies, Technologies in Use).

3. Fontes, ferramentas e indicadores

As ferramentas – as bases de dados «STOCK» = conhecer os intervenientes no IDE

As informações que fornecem:

- Elementos de identidade (razão social, número de registo, tipo de empresa, etc.)
- Informações sobre a estrutura acionista (empresa-mãe, cabeça do grupo, filiais, etc.)
- Informações sobre os setores de atividade
- Informações numéricas (volume de negócios, número de funcionários, rácios financeiros, etc.)
- Informações de contacto (endereços, principais dirigentes, etc.)...

A sua utilização:

1. Conhecimento das contas:

- verificação do carácter internacional da empresa
- setores de atividade
- saúde financeira
- contactos, etc.

2. Segmentação: cada elemento descritivo mencionado anteriormente é «consultável» e permite, portanto, criar listas de empresas de acordo com critérios personalizados

Exemplo do ponto de vista francês: «lista de empresas sul-coreanas do setor de videojogos presentes nos Estados Unidos e não na Europa»

PAUSA GLOSSÁRIO – A SEGMENTAÇÃO

A segmentação = Uma lista de empresas a prospectar

- Gerada pontualmente fora do CRM
- Não se baseia necessariamente num sinal/evento
- O responsável pelo negócio deve qualificar cada empresa
- Não requer necessariamente o estabelecimento de contacto



3. Fontes, ferramentas e indicadores

As ferramentas – as bases de dados «FLUX» = conhecer a dinâmica dos IDE

Trendéo

- O observatório do emprego e do investimento na França
- O observatório mundial do investimento industrial desde 2017

fDi Markets

2 productos:

- fDi Markets
- fDi Benchmark

Outros?

3. Fontes, ferramentas e indicadores

As ferramentas – as bases de dados «FLUX» = conhecer a dinâmica dos IDE

As informações que fornecem:

- As empresas que investem
- Os destinos de implantação
- Os montantes investidos
- Os empregos criados
- O tipo de investimento (produtivo, I&D, comercial...)

A sua utilização:

1. Conhecimento das contas:

- Estratégia de desenvolvimento (crescimento externo/interno, estratégia comercial...)
- Revelador do dinamismo da empresa

2. Prospecção: os IDE recenseados nestas bases contribuem para a geração de leads e, portanto, para o contacto com as empresas

3. Segmentação: cada elemento acima mencionado é «consultável» e permite, portanto, criar listas de empresas de acordo com critérios personalizados

Exemplo de um ponto de vista francês: «lista de empresas japonesas que investiram no Reino Unido nos últimos 10 anos, mas ainda não na França»

4. Análise: os dados numéricos permitem realizar benchmarks geográficos/setoriais que contribuem para a análise dos fatores determinantes dos investimentos

3. Fontes, ferramentas e indicadores

Os indicadores, ferramentas indispensáveis para o acompanhamento da atividade:

- Volume de monitorizações registadas no CRM
- Volume de fichas Observatórios Europa (Europa/França/Evolução temporal)
- Volume de leads enviados (sinais fortes/fracos)
- Taxa de acompanhamento
- Transformação em reuniões de negócios
- Transformação em projetos Produção por fontes e por meios de comunicação etc.

04 Fatores-chave para o sucesso

4. Fatores-chave para o sucesso

Um processo IE claro e aceite por todas as partes

- ➔ definição das regras do jogo
- ➔ definição das funções : responsável pela monitorização e responsável pelos negócios*
- ➔ apoio da hierarquia
- ➔ objetivos para os responsáveis pelos negócios em termos de acompanhamento de leads

Ferramentas

- ➔ ferramentas de monitorização (bases de dados, portais, etc.)
- ➔ um CRM

4. Fatores-chave para o sucesso

Indicadores

- ➔ Número de leads/observatórios
 - ➔ Taxa de acompanhamento de leads
 - ➔ Número de reuniões de negócios resultantes de um lead
 - ➔ Número de projetos conquistados a partir de um lead
 - ➔ Fontes/meios de comunicação mais prolíficos
- Etc...

Um orçamento... ..adequado aos objetivos

4. Fatores-chave para o sucesso

□ CRM

- ➔ Uma única interface
- ➔ Padronização das informações registradas
- ➔ Estruturação e oficialização das funções de cada um
- ➔ Facilita a gestão de projetos entre as diferentes equipas
- ➔ Gestão do conhecimento (rotatividade das equipas de prospecção)
- ➔ Facilita a gestão e o acompanhamento dos indicadores de atividade

4. Fatores-chave para o sucesso

□ Duas equipas dedicadas

❖ Uma equipa de «vigilância»

- Avec des compétences linguistiques
- Avec des compétences techniques (informatiques et stratégie de recherche)
- Lien hiérarchique avec le référent veille si des postes sont déportés en bureau à l'étranger

❖ Uma equipa de “Prospecção”

- Com competências linguísticas
- Com competências comerciais

Perguntas e respostas





Estratégia combinada de exportação e investimento no sector agro-industrial

AIPEX Agência Investimento Privado e Promoção Exportações & Business France



Muito obrigado!



Esta apresentação foi produzida com o apoio financeiro da União Europeia. O seu conteúdo é da exclusiva responsabilidade dos autores e não reflecte necessariamente a posição da União Europeia.

Implementado por:

