



DIÁLOGOS

UE • Angola

Lorem ipsum dolor
 XX de XXX de 2025

Eventos Geográficos e Estratégicos (EGE)

01

**Destaque sobre a
equipa e a razão de ser**

02

**Ecossistema e
parceiros**

03

**Números-chave &
Agenda 2025 - 2026**

04

**Foco na
Ambition Africa**

05

**Organização de
um fórum de
negócios**

06

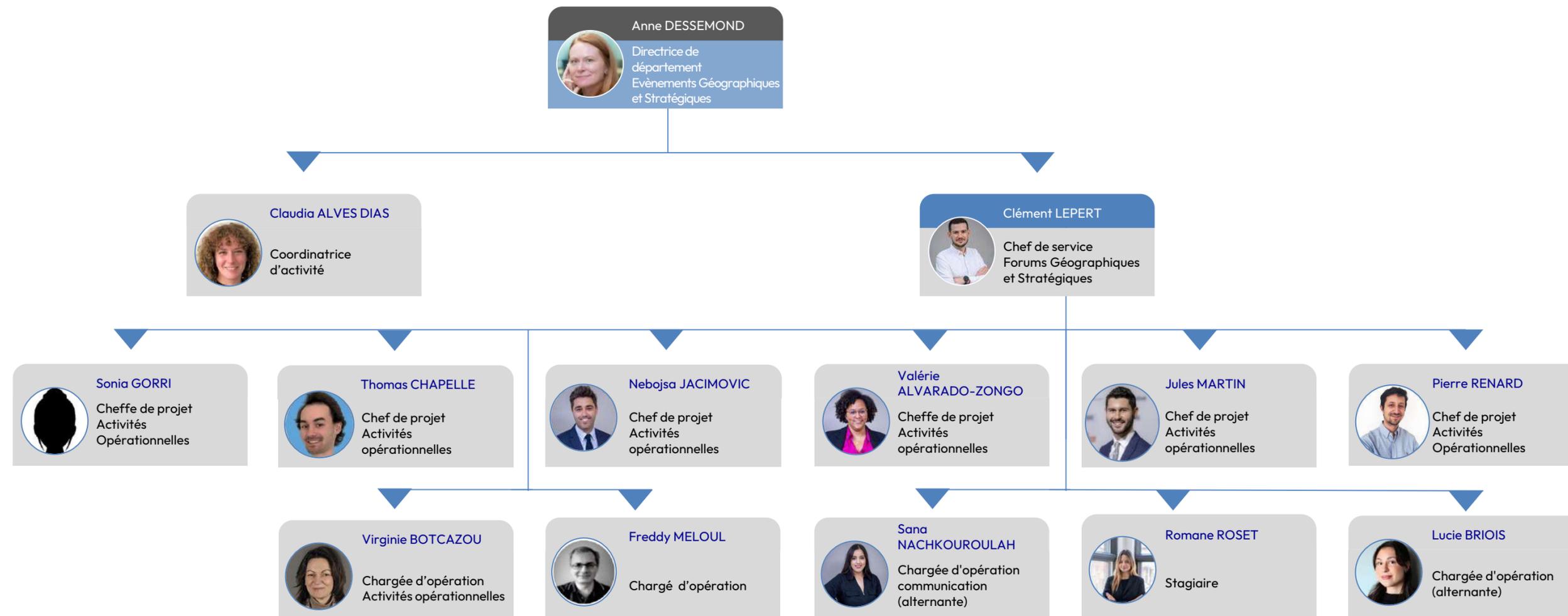
Perguntas / respostas

01

Destaque sobre a equipa EGE e a sua razão de ser

Organograma da Direção dos Programas de Exportação

Destaque sobre o departamento EGE



Organograma da Direção dos Programas de Exportação

Missão

- Propor eventos em França do tipo FÓRUM de negócios e no estrangeiro
- Atrair, a partir de França, novas empresas com conteúdos geográficos, multissetoriais e geopolíticos de qualidade
- Avec des intervenants institutionnels et privés de haut niveau
- Com intervenientes institucionais e privados de alto nível
- Reuniões B2B
- Parceria entre empresas e instituições vs visibilidade acrescida
- Convite de grandes decisores, embaixadores, ministros franceses e estrangeiros, de forma a reforçar a ação da Business France junto da comunidade empresarial e institucional

[Site web : Accueil - Évènements géo et stratégiques](#)

“Fóruns de Negócios” ou “Encontros”

FORMATO & LOCAIS

- ✓ 100% gratuito para as empresas participantes
- ✓ 1 dia inteiro dedicado a um país ou a uma zona geográfica
- ✓ Mesas-redondas temáticas e setoriais
- ✓ Presença de personalidades políticas estratégicas (embaixadores, ministros estrangeiros)
- ✓ Momentos de networking
- ✓ Reuniões B2B presenciais e digitais
- ✓ Locais: Business France, Senado, Embaixadas
- ✓ 200 a 300 empresas esperadas

BENEFÍCIOS

- ✓ Reencontrar os especialistas internacionais dos mercados
- ✓ Agendar reuniões com grandes contas-alvo que tenham projetos qualificados e necessidades identificadas
- ✓ Identificar oportunidades de parcerias estratégicas através do networking
- ✓ Recolher boas práticas e conhecer os erros a evitar no mercado, graças aos especialistas convidados e aos testemunhos de empresas já implantadas
- ✓ Tornar-se visível e demonstrar o seu interesse junto da comunidade internacional e dos ministros / representantes institucionais presentes

PROGRAMA 2º SEMESTRE 2025

- ✓ 26 de setembro: **Fórum Senegal**
- ✓ 14 de outubro: **Fórum Turquia**
- ✓ 28 de outubro: **Fórum Tunísia**
- ✓ 4 de dezembro: **Fórum América Latina**

PROGRAMA 2026

- ✓ março: **Fórum Costa do Marfim**
- ✓ abril: **Fórum Tunísia e Líbia**
- ✓ outubro: **Fórum Egito**
- ✓ E muitos outros

Estabelecer-se no Canadá / Prosperar nos Estados Unidos



« Estabelecer-se »/ « Prosperar... »

Empresas francesas com relações comerciais no Canadá / nos Estados Unidos e com um projeto de implantação nesses países

• FORMATO & LOCAIS

- ✓ Uma manhã de mesas-redondas dedicadas à implantação, com testemunhos de empresas
- ✓ Uma tarde de masterclasses: banca, fiscalistas, advogados, RH...
- ✓ Locais: Embaixadas, Senado ou Business France

• BENEFÍCIOS

- ✓ Reencontrar especialistas em implantação
- ✓ Identificar novas oportunidades com as províncias e/ou estados convidados
- ✓ Avançar de forma concreta no seu processo de implantação

• PROGRAMAS

- ✓ 5 a 7 de novembro: Implantar-se nos EUA
- ✓ Fevereiro de 2026: Ter sucesso no Canadá







“Missões oficiais”

Missão Business « País » – um produto vencedor para as PME / ETI e para valorizar o trabalho da TFEA Business France propõe aos gabinetes ministeriais uma lista de empresas clientes para participar gratuitamente na delegação ministerial e depois...

• OBJETIVOS

- ✓ encontrar novos parceiros
- ✓ identificar novas oportunidades
- ✓ afirmar a sua presença no país

• BENEFÍCIOS

- ✓ Ganhar confiança
- ✓ Atuar em grupo
- ✓ Credibilidade – legitimidade
- ✓ Reuniões de alto nível
- ✓ Notoriedade
- ✓ Apoiar os dossiês em curso

• FORMATO E PREÇOS

- ✓ MISSÃO DE COMUNICAÇÃO a partir de 750 € s/ IVA
- Publicações no LinkedIn para promover serviços/produtos
- Participação nas ações coletivas do programa, incluindo um intercâmbio coletivo com um membro do governo
- ✓ MISSÃO BUSINESS a partir de 2800 € s/ IVA
- Programa de reuniões B2B personalizadas durante 1,5 a 2 dias
- Participação nas ações coletivas do programa, incluindo um intercâmbio coletivo com um membro do governo

Nenhum calendário está disponível – as missões são anunciadas, no melhor dos casos, 2 a 3 meses antes da data da deslocação.

02

Ecossistema e parceiros da EGE

DIÁLOGOS

UE • Angola



1.146/1186





Adaltys[®]
AVOCATS

DS
AVOCATS

mazars
中 审 众 环


UGGC AVOCATS




RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

inpi

 **PRAMEX**
INTERNATIONAL


AD'Occ
Région Occitanie
Agence de Développement Economique

Ania
L'alimentation,
c'est la vie!


LA COOPÉRATION AGRICOLE
Construisons en commun
l'avenir de chacun

COSMETIC VALLEY
OÙ UN INSTANT DE L'INDUSTRIE COSMÉTIQUE MONDIALE

88JOBS 招聘网
Le site emploi des bilingues chinois

 **CCI FRANCE CHINE**
中国 法国 工商 会

 **french chamber**
HONG KONG

 **LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE**
CHINE

mazars

 **HESSEN**
TRADE & INVEST
Hessen Economic Development

 **Frankfurt
RheinMain**
Become a part of it

GROUPE CRÉDIT AGRICOLE


DS
GRANER
RECHTSANWÄLTE
AVOCATS

DS
AVOCATS

 **PRAMEX**
INTERNATIONAL

L'ORÉAL
GROUPE

 **AHK**
Deutsch-Französische
Industrie- und Handelskammer
Chambre Franco-Allemande
de Commerce et d'Industrie

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST


**CLUB
ECONOMIQUE
FRANCO-
ALLEMAND**

 **Acteurs** du franco-allemand[®]
Deutsch-französische Wirtschaftsakteure

 **LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE**

03

Números-chave & Agenda 2025 - 2026

Números-chave EGE 2024 ano decorrente



700

Orador de alto nível



4000

Reuniões B2B



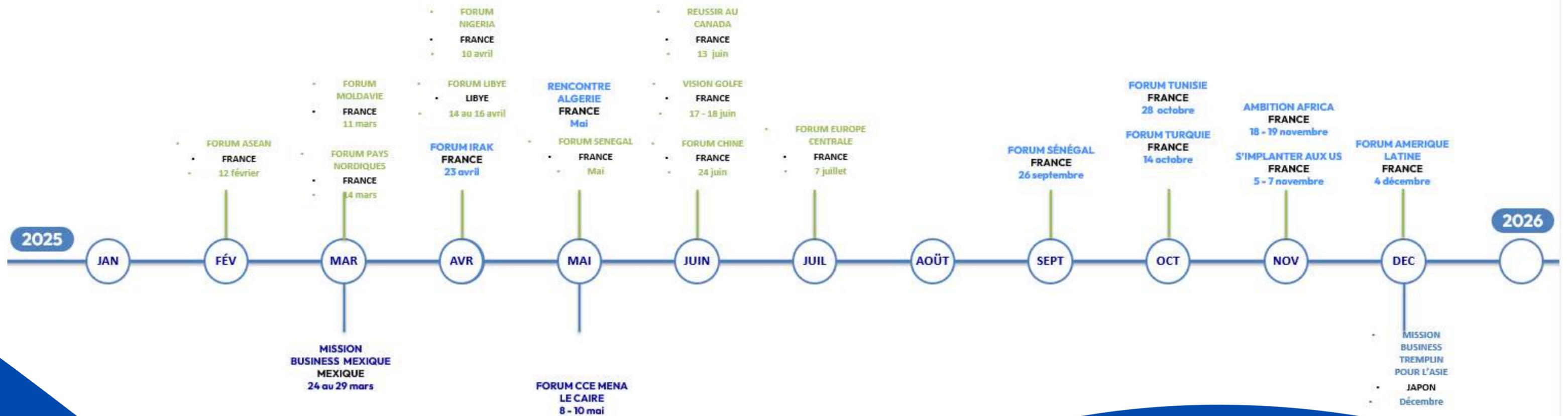
100

Países abrangidos



Agenda Business France 2025

Evento Geográfico e Estratégico



Calendário EGS por região geográfica 2025 - 2026 (excluindo as missões oficiais)

Europe :

- Forum Europe (fevrier)
- Forum Balkans (septembre)

Asie :

- Ambition India avril
- Forum ASEAN juin
- Forum Chine juillet

PMO :

- Vision Golfe (juin)
- Forum Egypte) octobre
- Forum Irak

Afrique :

- Forum Sénégal septembre 2025
- Forum Tunisie mai 2026
- Forum Libye mai 2026
- Forum Côte d'Ivoire mars 2026
- Ambition Africa novembre 2026
- Sommet Afrique- France, Kenya mai 2026
- Forum Afrique du Sud; Johannesburg novembre 2026

Amériques :

- S'implanter aux US novembre
- Forum Amérique latine décembre
- S'implanter au Canada (2026)

A azul: iniciativas no exterior (3)

A vermelho: iniciativas em França (15)

04

Destaque para a Ambition Africa

• FORMATO & LOCAIS

- ✓ Colocado sob o alto patrocínio do Presidente da República
 - ✓ Ministério da Economia, das Finanças e da Soberania Industrial e Digital
 - ✓ Gratuito para as empresas estrangeiras
 - ✓ Participação das empresas francesas: 350 € s/ IVA
 - ✓ Sessões plenárias com a presença de representantes oficiais franceses e estrangeiros
 - ✓ Mesas-redondas setoriais e transversais
 - ✓ Reuniões de negócios direcionadas no formato B2B
 - ✓ Cocktails de networking
- Entre 1 000 e 1 800 empresas esperadas

• BENEFÍCIOS

- ✓ Um público que vai desde os primeiros exportadores até aos grandes grupos internacionais
- ✓ Uma agenda “à medida”
Acesso aos decisores locais e a personalidades políticas locais
- ✓ Possibilidade para as PME e ETI acompanhadas pela TFE de patrocinar o evento e beneficiar de visibilidade
- ✓ Identificação de oportunidades de parcerias estratégicas
- ✓ Uma forte presença e impacto mediático para os nossos parceiros e participantes

• PROGRAMA 2025 - 2026

- ✓ 18-19 novembro : Ambition Africa
- ✓ 16-17 junho 2026 : Vision Golfe

Ambition Africa 2024 : Moments principaux





L'événement business de référence entre l'Afrique & la France

-

Ministère de l'Économie et des Finances

Paris

18 et 19 novembre 2025

www.ambitionafrica.com
@AMBITION_AFRICA
#AMBITIONAFRICA





90 JORNALISTAS E 12 PARCEIROS DE MÍDIA



1500 PARTICIPANTES



+2000 REUNIÕES BtoB



MINISTROS E PERSONALIDADES DE ALTO NÍVEL



43 PAÍSES AFRICANOS



110 ORADORES



L'EDITION 2025



- **site web** : [Accueil - Ambition Africa](#)
- Gratuito para decisores e participantes africanos
- 450 EUR sem IVA para empresas francesas e filiais
- 2 dias de conferências, 17 mesas redondas e 2000 reuniões BtoB
- 50 cartas de convite enviadas a ministros
- Numerosas parcerias com os meios de comunicação social
- Presença de personalidades francesas e africanas de alto nível

As chaves para o sucesso da Ambition Africa

- Apoio dos ministérios responsáveis e embaixadas
- Temas-chave e atraentes
- Convidados de qualidade, para um conteúdo empresarial apresentado por intervenientes empresariais:
 - Retorno de experiências de empresas (todos os perfis)
 - Intervenções de ministros técnicos
 - Sem intervenções diplomáticas
 - Moderação por jornalistas económicos ou perfis setoriais
- Trabalho em equipa, mobilização das equipas da França e dos nossos escritórios no estrangeiro
 - Mobilização de contactos locais (grandes industriais, filiais, investidores em França)
 - Validação de perfis, para garantir a qualidade dos encontros B2B
 - Envolvimento de redes parceiras (federações, câmara de comércio, patronato, agências de promoção de investimentos, etc.) -> Retransmissão através do departamento dedicado Business France Grandes contas e parceiros
 - Mobilização da diáspora
- Uma rede de parceiros de comunicação social sólidos e uma importante ressonância em França e em África
- Uma comunicação clara e organizada + apoio da direção de comunicação para mobilizar jornalistas
- Um programa individual «à la carte» em função dos temas das mesas redondas e reuniões B2B



Modelo económico da Ambition Africa

- 9 meses antes: organização das mesas redondas durante a reunião de lançamento do projeto
- 6/8 meses antes: lista de convites aos ministros (aprovação das autoridades competentes) + definição das ofertas de parceria.
- Prioridade às intervenções dos patrocinadores e parceiros que pagam, pois é sempre mais fácil preencher uma mesa redonda com intervenientes gratuitos.
- Antecipar os orçamentos de patrocínio: é necessário abordá-los muito cedo, mesmo no final do ano anterior (no momento da validação dos orçamentos para o ano n+1)
- Lista de perfis de alto nível/figuras de destaque a convidar e que atrairão público ao evento.
- /!\ para esses perfis, talvez seja necessário cobrir as despesas de passagem, hotel, etc.
- Não hesite em contar com parceiros que lhe abram a sua rede/contactos em troca de visibilidade
- Encontre parceiros para o cocktail, que reduzirão os seus custos e darão um toque adicional ao seu cocktail, valorizando os seus produtos.
- Encontre o máximo de parceiros que lhe permitam reduzir os seus custos, se tiver um orçamento reduzido



05

Organização de um fórum de negócios

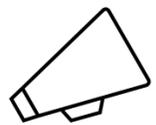
Metodologia para a organização de um fórum

• Etapas para um evento de sucesso



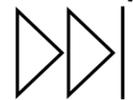
Enquadramento e concepção

Troca entre BF Paris e o departamento responsável: viabilidade, pertinência, pedido Programação N-1



Comunicação e visibilidade

- Estratégia de comunicação / planeamento editorial
- Parcerias com meios de comunicação social em França e no país visado
- Suportes: Website, criação de conteúdos, vídeo



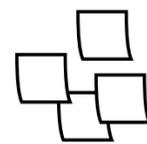
Acompanhamento

- Retex: Respostas aos indicadores de sucesso definidos na Etapa 1 do projeto
- Satisfação
- Resposta financeira



Estruturação de um Fórum

- M-6 Reunião de lançamento
- Visão, objetivos, número de empresas, etc.
- Equipa do projeto França e escritório
- Elaboração do orçamento provisional: estimativa de despesas e receitas
- Parceiros institucionais e financeiros a mobilizar



Gestão de prestadores de serviços logística

- Identificação dos prestadores de serviços
- Várias cotações e negociação
- Coordenação prévia e no local



Mobilização de empresas e parceiros

- Reunião de comercialização: Federações, empresas clientes, definição dos canais de comercialização
- Criação de ofertas de parceria



Desenrolar do dia D

- Quem faz o quê na equipa do projeto
- Gestão de prestadores de serviços, recepção de participantes, crachás, empresas participantes, imprensa, recepção VIP, etc.

→ Oportunidades de mercado e primeiros contactos entre a BF Paris e o escritório estrangeiro em questão
Objetivos: atrair mais empresas francesas para esta região, destacando intervenientes (pré-identificados) e casos de sucesso de empresas, desenvolvimento de parcerias de longo prazo.

→ Validação da viabilidade do projeto: Interesse das empresas francesas pela região, oportunidades de mercado e adequação entre a oferta francesa e as necessidades locais.

→ Discussão sobre a data do evento (visita de delegação de empresas locais, ministros, agenda política?), temas relevantes para as mesas redondas, local (Senado, BF, etc.).

→ Elaboração de um orçamento previsional. Reflexão sobre a possibilidade e quantificação dos potenciais parceiros (institucionais) e financeiros (públicos e privados).

→ Indicar o projeto na programação do ano seguinte com um argumento, fruto das reflexões acima descritas, e um orçamento previsional com objetivos de participantes e resultado financeiro previsional.

→ Atribuição dos recursos humanos necessários.



Identificação das partes interessadas

Equipes internas

Coordination des services Business France

- Chef de projet en France
- Co-pilotage dans le bureau
- Forte implication du Directeur Pays

Empresas

- CCE na França e CCEF no estrangeiro
- Histórias de sucesso
- Audiência e intervenção



Parceiros institucionais

- Ministérios, deputados, senadores
- Embaixadas
- Coletividades e organismos públicos
- Câmara de comércio
- Grupos de amizade
- Federações, associações, agrupamentos de empresas

Patrocinadores privados

Empresas parceiras e patrocinadoras de eventos

- Parceiros financeiros
- Parceiros de intercâmbio de serviços
- Parceiros de comunicação social

• Estruturação de um Fórum

Conceito do evento

- Especificações, objetivos, orçamento, resultados esperados
- Especificações: Público-alvo, parceiros

Planeamento detalhado

- Planeamento retroativo
M-6, M-3
- Marcos críticos Prazos
- Validação do processo

Equipa do projeto

- Equipa do projeto
- Distribuição de funções (comunicação, procura de patrocinadores, convites a ministros, logística, etc.)

Identificar indicadores-chave de acompanhamento

150+

**Empresas
participantes (audiência)**

300+

Reuniões BtoB agendadas

90%

**Satisfação medida
para todos os
participantes**

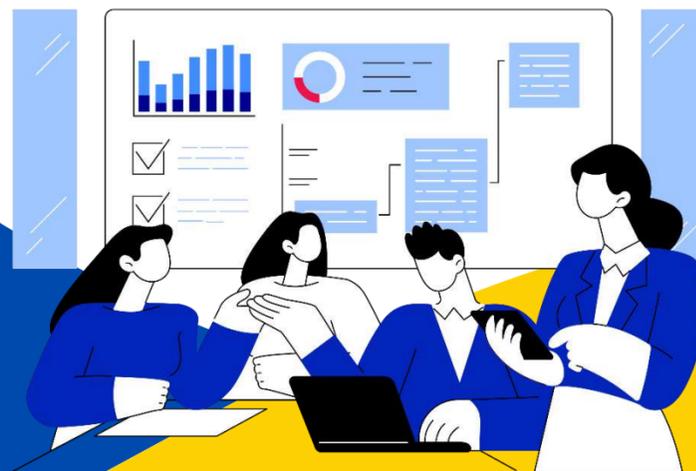
50+

Impacto mediático gerado

Mobilização de empresas e parceiros

AÇÕES COMERCIAIS

- ✓ Público-alvo: Prospecção direcionada de empresas Fr
- Clientes e potenciais clientes por país e zona
- Apresentação do Fórum através de CI / CAI
- Abordagem das federações profissionais através dos referentes setoriais
- Ajuda da Teleprospecção para abordar novos clientes através do nosso CRM
- ✓ Apresentação do valor acrescentado do evento: FORUM chega à pré-venda dos serviços Business connect



PROCURA DE PARCEIROS

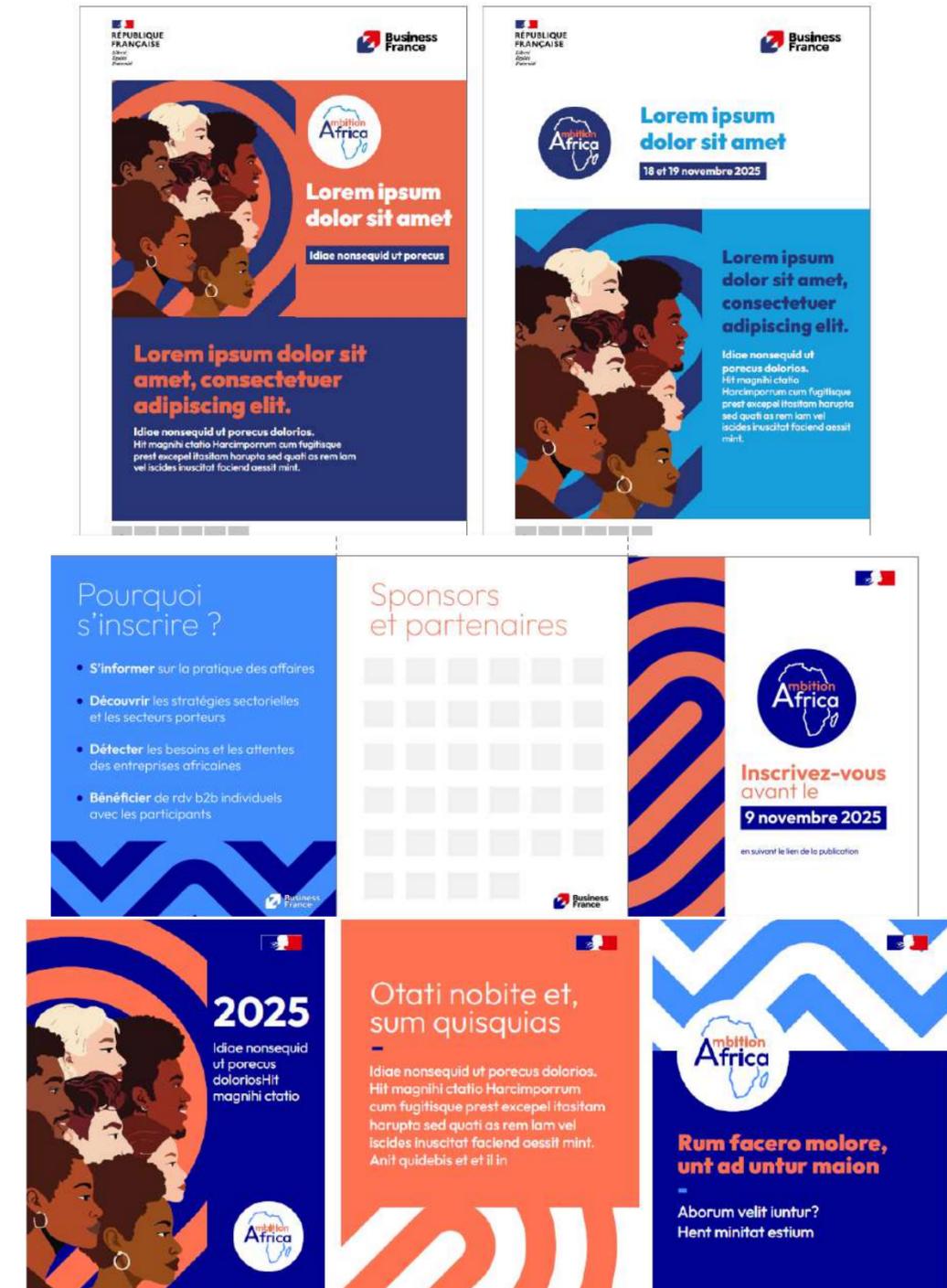
- ✓ Elaboração de ofertas de visibilidade do tipo patrocínio
- ✓ Listagem de potenciais parceiros financeiros nacionais e estrangeiros
- ✓ Mobilização de parceiros institucionais e meios de comunicação para aumentar a visibilidade do evento e a sua visão estratégica
- ✓ Implementação de listas de verificação



Comunicação e visibilidade

✓ CRIAÇÃO DE SUPORTES:

- Criação de um site dedicado ao evento, atualizado regularmente com o programa, os palestrantes, informações práticas e inscrições.
- Conceção de materiais promocionais (banners, cartazes, folhetos digitais e físicos).
- Elaboração de um programa detalhado em formato digital e impresso.
- Criação de suportes adaptados às redes sociais (formatos visuais LinkedIn, carrosséis, vídeos teaser, etc.).
- Criação da plataforma Matchmaking BtoB para todos os participantes do evento.



Comunicação e visibilidade

✓ AÇÕES PROMOCIONAIS

Campanhas nas redes sociais:

- Através das **11 páginas da Business France** ([Cosmétique](#) / [Industrie, Cleantech & Energie](#) / [Agriculture et Agroalimentaire : équipements et solutions](#) / [Retail, Service & Culture](#) / [Tech](#) / [Mobilité & Infrastructure](#) / [Santé](#) / [Sport & Loisirs](#) / [Art de Vivre](#) / [Food](#) / [Vin & Spiritueux](#)) – audiência acumulada de mais de 72 000 assinantes.
- Retransmissão através da página institucional da Business France [page institutionnelle Business France](#) (260 000 assinantes).
- Difusão complementar através das **páginas dos países da Business France** (de acordo com a zona geográfica visada pelo evento).

Parcerias com meios de comunicação:

- Difusão de spots publicitários e conteúdos editoriais (ex. Canal+)
- Afixação urbana e institucional: campanhas em aeroportos, abrigos de autocarro, espaços estratégicos (ex. JCDecaux)

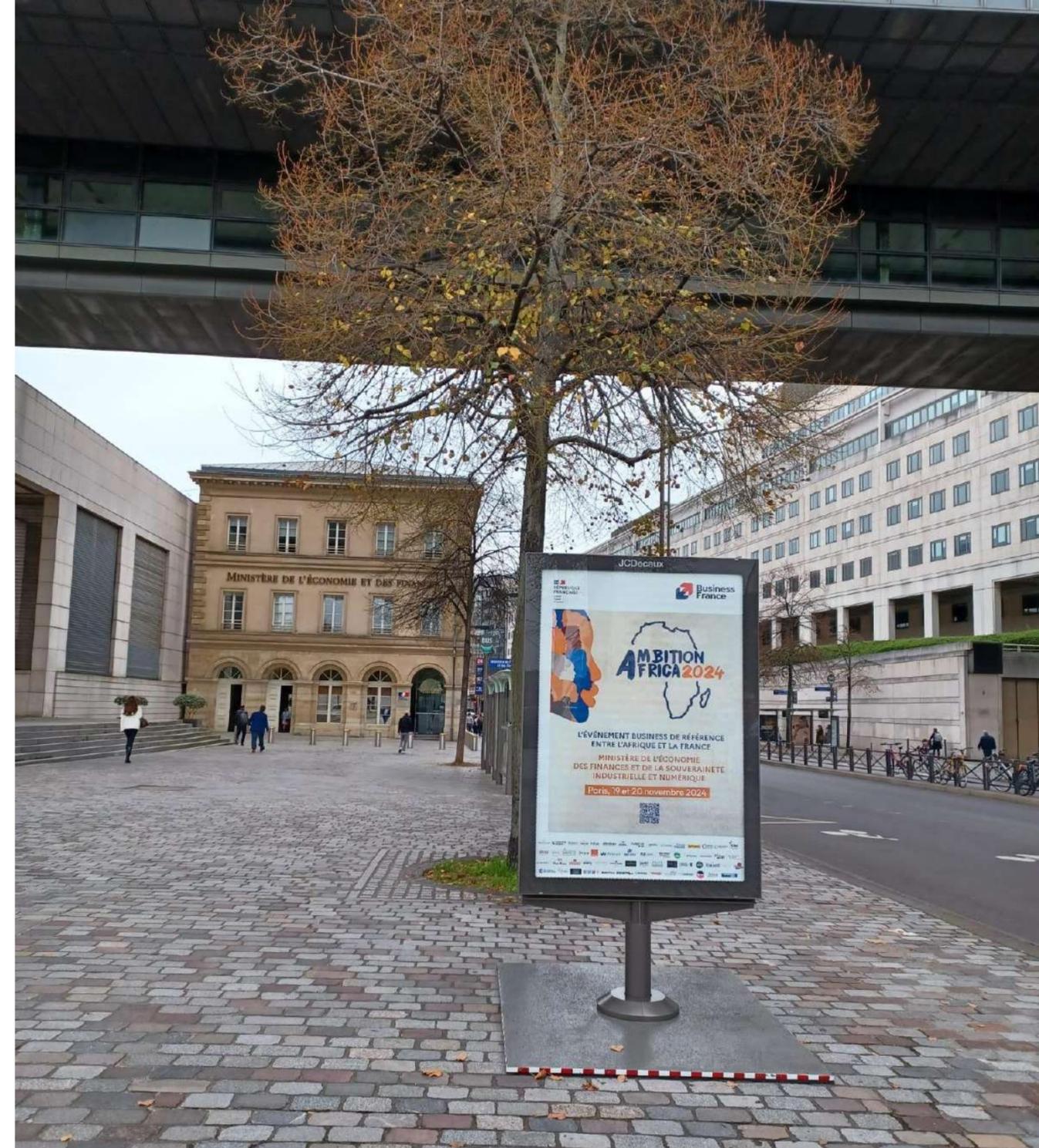


Ilustração - Ambition Africa 2024 - Affichage JCDecaux, Ministério da Economia (Bercy)

✓ COBERTURA

- Captura e animação em tempo real: publicações, fotos e vídeos divulgados durante o evento para criar um envolvimento imediato.

- Pós-evento:

Replay: o evento completo é publicado no canal do YouTube da Business France [chaîne YouTube de Business France](#) e, em seguida, divulgado no site oficial do evento. O link é então partilhado com todos os participantes, patrocinadores, parceiros e palestrantes.

Publicação de um vídeo com os melhores momentos. Publicação de um vídeo com os melhores momentos.

Divulgação de publicações de agradecimento aos participantes, parceiros, patrocinadores e palestrantes.

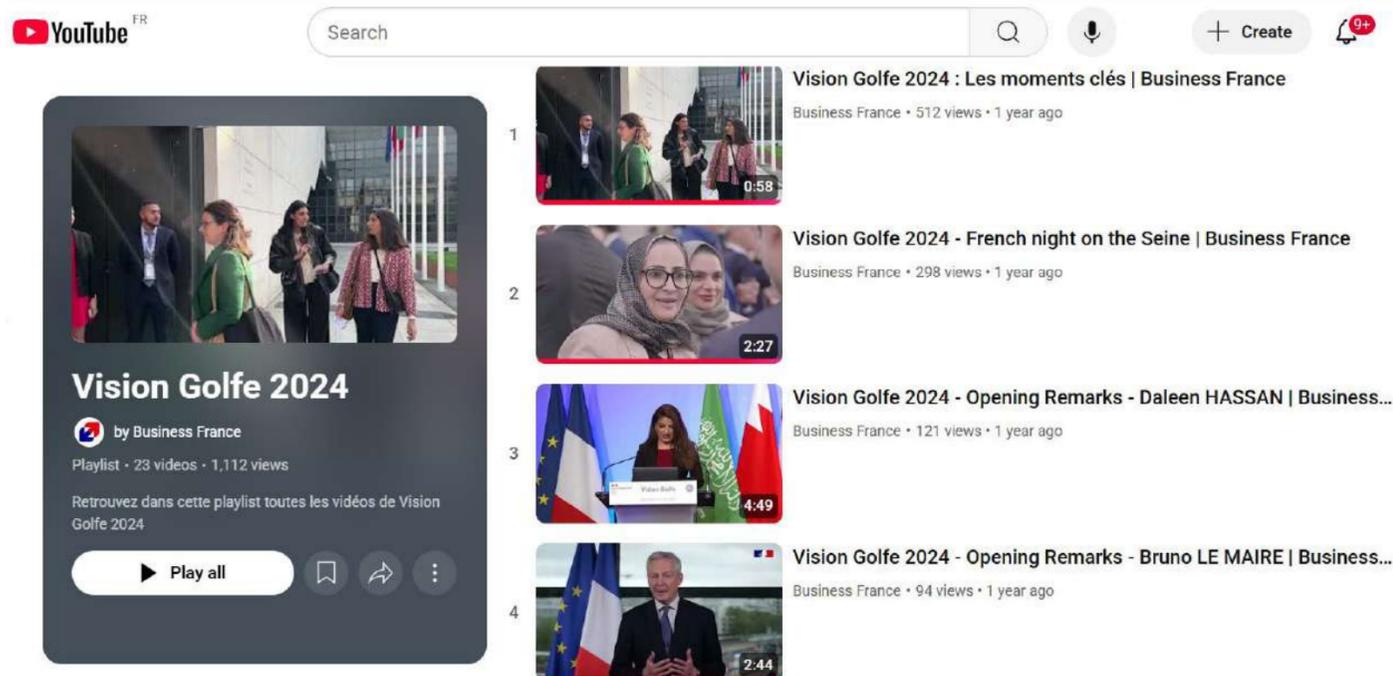


Ilustração - Playlist do YouTube (Vision Golfe)

Logística e dia D

▪ LOGÍSTICA:

- Locais emblemáticos ou na Business France
- Gestão de interpretação
- Ensaio com o mestre de cerimónias e os diferentes moderadores
- Atenção especial ao acolhimento de VIPs, ministros e personalidades de alto nível
- Desenvolver parcerias em espécie que façam sentido com o país ou a geografia do fórum
- Renovar os fóruns ano após ano para evitar o esgotamento Sinalética

▪ Dia D

- Meses de trabalho para garantir o sucesso no dia D.
- Funções claras da equipa do projeto em relação às tarefas a realizar no dia do evento.
- Prever sinalização adequada.
- Montagem do evento na véspera e teste de todos os microfones, equipamento audiovisual, etc.
- Preparar o acolhimento VIP.



Acompanhamento: Avaliação e capitalização

- PUBLICAÇÃO DA REPETIÇÃO
 - Divulgação dos conteúdos (melhores momentos, repetição, fotos, etc.)
- RECOLHA DE FEEDBACK DE CLIENTES E PARCEIROS DO EVENTO
 - Feedback fundamentado de parceiros institucionais, financeiros e da comunicação social
- ANÁLISE DOS RESULTADOS
 - Avaliação dos KPIs e medição do impacto
- RETEX
 - Síntese numérica, visibilidade e impacto do evento junto de todos os parceiros financeiros e partes interessadas.



06

Q & A

Obrigado a todos!

Encontre as ações da EGS no nosso site !

[Accueil - Évènements géo et stratégiques](#)

Perguntas e respostas

