

pêche vers la France et les pratiques commerciales de ce pays sont bien comprises.

- Les cotations sont de préférence exprimées C.A.F. Sauf dans les cas où exportateur et acheteur ont établi au cours des années des relations satisfaisantes, l'échange de lettres de crédit irrévocables représente le meilleur des instruments commerciaux. Les entreprises françaises ont souvent une trésorerie qui leur laisse peu de marge et elles peuvent demander des échéances de paiement allant jusqu'à 90 jours. Les exportateurs devraient vérifier auprès des banques canadiennes, dont la plupart ont des bureaux en France, la bonne foi des documents présentés. Les tarifs douaniers applicables devraient également être confirmés avant l'établissement des prix.
  
- Agents - En France et en Europe en général, la pratique veut qu'un agent ou qu'un distributeur soit nommé pour s'occuper de vos produits. Les agents sont habituellement payés à la commission et celle-ci est souvent versée directement par l'exportateur.
  
- Ventes directes - Les ventes effectuées directement auprès des entreprises de transformation et des chaînes de magasins de détail sont de plus en plus courantes. Certaines grandes chaînes de ventes au détail (Hypermarchés) ont constitué des groupes d'achat, qui assurent l'emballage des produits source sous labelle privé.