

les exportateurs qui abordent le marché français pour la première fois pourraient envisager de collaborer avec un distributeur français, à charge de réciprocité. Ou bien encore : plutôt que d'embaucher un agent local, une entreprise peut également installer un dépôt d'approvisionnement central en France et nommer un certain nombre de distributeurs régionaux.

A l'égard des entreprises trop modestes pour justifier l'établissement d'une filiale ou d'une succursale, la solution la plus courante consiste à nommer un agent. Il est certes préférable de nommer un agent à Paris, mais les représentants capables de couvrir efficacement l'ensemble du territoire français sont relativement peu nombreux à Paris; d'où l'avantage d'employer un agent pour couvrir une région donnée ou pour représenter une entreprise dans les centres commerciaux d'un secteur industriel particulier.

Les agents peuvent être employés sur une base d'achat ou à la commission. Dans le cas des biens de consommation tels que les produits de la pêche, il est préférable de nommer un agent à la commission. Le paiement des marchandises est alors remis directement par le client de l'agent à l'exportateur dont l'agent reçoit une commission.

Chaque année ont lieu en France un grand nombre de foires commerciales internationales et spécialisées qui constituent un véritable marché d'exportation. A Paris seulement, plus de 40 de