

FEDERATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX FNAC

**Bienvenida a la réunion con la COCEF del 10/03/2026
Pascal Schmitt Président national os desea la bienvenida
Isabel CAMPANON os presenta la FNAC
Marie Gironès os hablara del « SALON DE LA MEDITERRANNEE »
del 20/03/2026 en Avignon**

Presentacion de la FNAC

Creada en 1898, la FEDERATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX (Fédération nationale de Agentes commerciales) FNAC es una Federacion pionera histórica y reconocida en la promocion y defensa de los agentes comerciales en Francia. Esta dirigida por una Oficina Federal de 9 miembros que son todos agentes commerciales con la ayuda de dos empleadas para la parte administrativa y la parte legal.

11 CAMARAS PROFESIONALES EN FRANCIA :

Paris y Dom Tom, NORTE (Hauts de France...), Normandie, OESTE (Bretana...), SUR-OESTE (Bordeaux...) Alsace Franche Comté, CENTRO (Centre Val de Loire), Auvergne/Limousin, ESTE (Lorraine/Champagne Ardennes), Rhône-Alpes/Bourgogne, SUR.



El agente comercial

- Porque creemos que los comerciales independientes son socios clave para aumentar el rendimiento de las empresas, la Fnac trabaja para acompañar a los agentes comerciales en su actividad y a promover la profesión entre el mayor número posible de personas



El agente commercial es :

Una solución eficaz para establecer o acelerar las ventas en el mercado francés

- Una fuerza de ventas externalizada al servicio del desarrollo de negocio sin costes fijos
- Pagado a comisión sobre la facturación
- Para las empresas, es una solución sin riesgo financiero ni humano para desarrollarse en nuevos mercados
- Es un jefe independiente responsable de sus actividades y no un empleado

Con experiencia en todos los aspectos de la función de ventas, experto en su campo de actividad y fuertemente arraigado en el tejido económico local, el agente comercial ofrece a los fabricantes una fuerza de ventas para establecerse más rápidamente o acelerar el desarrollo de sus ventas en una zona geográfica determinada

El agente comercial

Obligaciones del agente comercial

Obligacion de lealtad

Realizar todos los esfuerzos necesarios para promover el desarrollo de las ventas

Comunicar toda la información necesaria para la ejecución de su mandato: estado del mercado, comportamiento de los clientes, iniciativas de la competencia.

En la medida de su disponibilidad, debe asistir a:

reuniones comerciales, ferias eventos profesionales.

Obligation de exclusividad

El agente comercial tiene obligación de exclusividad con la empresa que representa y ella le reserva el sector determinado a el mismo agente (clausula de no competencia durante la duración del contrato)

EL modelo de contrato sera adaptado a la actividad prevista

El agente comercial

Obligaciones de la empresa

La empresa proporciona al agente toda la información necesaria para llevar a cabo su actividad.

Por ejemplo debe enviar copia de:

- correspondencia, facturas, confirmaciones de pedidos, confirmaciones de precios, dirigidas a los compradores del sector del agente.
- También debe enviar el estado de las comisiones.

Y entregar gratuitamente al agente :

- Muestras, tarifas, material publicitario
- Lo necesario para su actividad

Comunicacion

Anuncios para buscar un agente comercial

En relación con su búsqueda de uno o más agentes en Francia: La FNAC ofrece oportunidades de publicidad en nuestro sitio web www.agentcommercial.fr y/o en nuestra revista.

- 1) El web www.agentcommercial.fr
- 2) 2) La revista "L'Agent Commercial" publica anuncios clasificados en formato digital (distribuida a todos los miembros de la Federación Nacional de Agentes Comerciales).
- 3) LINKEDIN, WHATSAP...

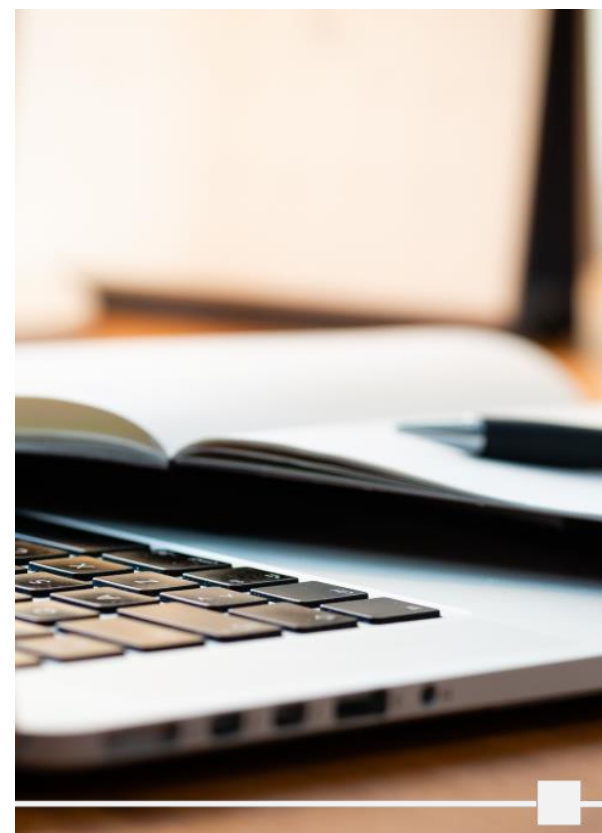


Organizacion de salon profesional

Salon profesional multi sector

La FNAC ha organizado Salones profesionales multi-sectores en Paris (JNAC) igual como lo han echo sus diferentes Camaras profesionales en Francia con un tamano de salon mas pequeno.

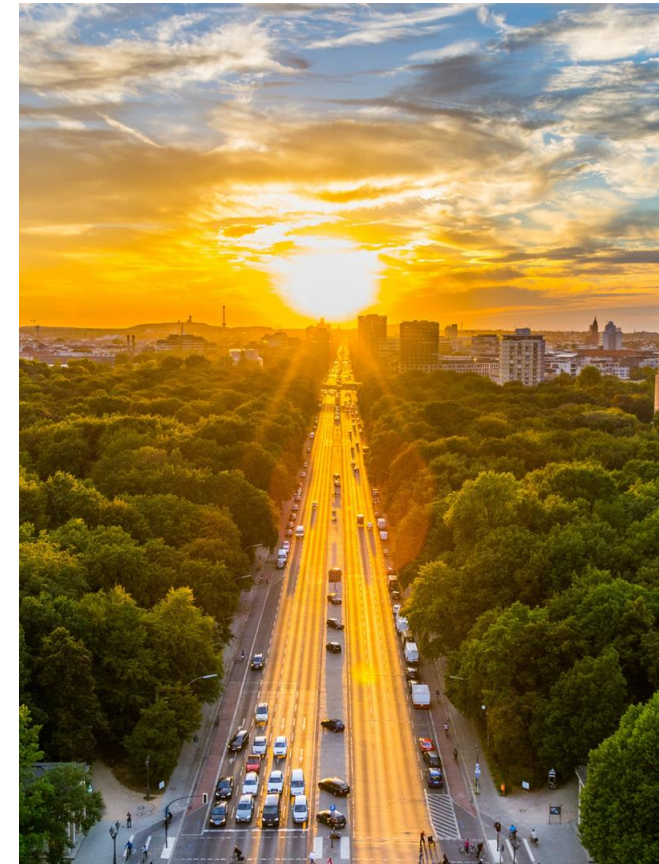
Las Camaras profesionales organizan tambien con sus miembros visitas a salones extranjeros para poner directamente en contacto agentes con empresas interesadas en desarrollarse en el mercado frances.



El agente comercial

1. El agente participa en el desarrollo de la empresa
2. Los agentes son **empresarios**
3. **Hacen que la empresa también se desarrolle**
4. Para ello aceptan **asumir riesgos**
5. Ponen **su experiencia a su disposición**
6. Por eso son dignos de **representarle**
7. En ese caso son **más socios que simples proveedores de servicios**
8. Los agentes constituyen **una fuerza de ventas asociada más que externalizada**
9. Debe establecerse una **verdadera relación de confianza**

Esto no se decreta. **¡Se construye!**



El agente comercial

Contactos

Gracias por su atención

Isabel Campanon

Secrétaire Générale

Tél portable : +336 23 22 81 84

Fédération Nationale des Agents Commerciaux (créée en 1898)

4 place de l'Opéra-75002 PARIS www.agentcommercial.fr

Tel : +331 44 94 06 06

Accueil téléphonique du

Lundi au jeudi : 09h00-12h30-14h00-17h00

Vendredi : 09h00-12h00 *service fermé l'après-midi*



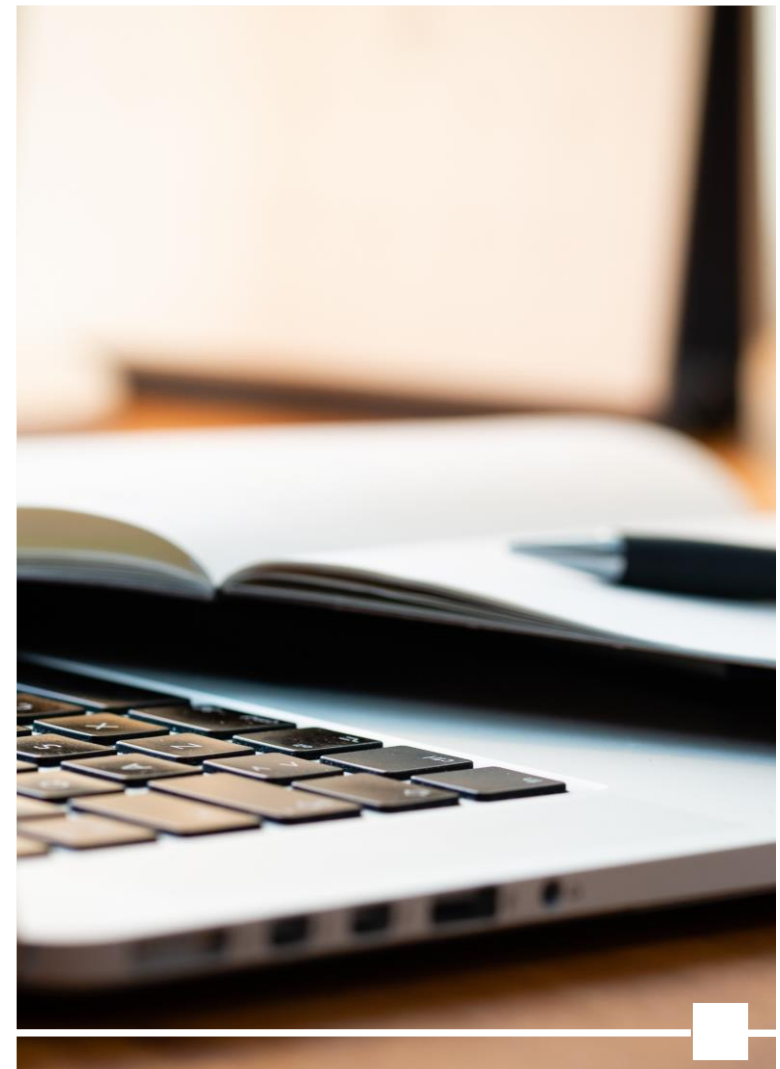
El agente comercial

Salon MEDITERRANNEE Avignon 20/03/2026

- **Organizado por la FNAC REGION SUD**

Camara del Sur

- **Presentado por Marie Gironès**
- **Tél : +336 83 86 72 05**



El agente comercial

GRACIAS !

