

AUTRICHE : LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

Les intermédiaires commerciaux

Les sociétés de commerce

- **Type d'organisations** Le commerce électronique connaît un gain de popularité en Autriche. Presque 10% du volume des ventes du pays s'effectue aujourd'hui par internet. Le shopping est également en croissance et 36% de population de la tranche d'âge 16-74 ans a acheté un article par internet au cours des 12 derniers mois.
- **Les principaux acteurs** Environ 80% des entreprises ont un site internet, et 98% des entreprises se servent d'internet.

Les grossistes

- **Type d'organisations** En général les grossistes autrichien agissent également en tant qu'importateur. Il distribue aussi dans les marchés voisins comme ceux d'Europe centrale. Les grossistes entretiennent des stocks de produits différents et fournissent le contrôle qualité, le transport, l'entrepôt et le financement.
- **Les principaux acteurs** Heinz Stark GmbH, Alois Pürner OHG.

Les ressources utiles Maison de promotion du commerce
Der Wirtschaftsverlag

L'agent commercial

- Les avantages** L'avantage de recruter un agent est qu'il est familier au marché autrichien. La situation stratégique du pays favorise la tâche de l'agent pour couvrir d'autres pays d'Europe centrale et Europe de l'est.
- Les points de vigilance** On doit s'assurer que les accords avec l'agent soient en règle avec les lois de l'Union Européenne. Ces lois définissent les droits et obligations pour la désignation des agents en U.E.
- Les éléments de motivation** L'exclusivité, des commissions sur vente plus élevées, incitations pour atteindre les objectifs de vente, etc.
[Voir ce lien](#)
- La commission** Entre 3% et 7% pour les transactions commerciales classiques, et de 10% à 15% pour les transactions occasionnelles. 1% à 5% dans le cas des matériaux volumineux. Jusqu'à 25% dans le cas d'instruments médicaux, de laboratoire, scientifiques, d'analyse, et logiciels informatiques.
[Visitez ce site pour plus d'informations \(en Allemand\).](#)
- La rupture du contrat** Le contrat doit respecter la législation de l'Union Européenne (Directive du Conseil 86/653/EEC). Dans le cas d'un non-paiement, l'agent est en droit de réclamer des intérêts (à un taux de 7% au dessus du taux directeur de la banque centrale européenne) en tant que compensation. Le vendeur peut également retenir la propriété des biens jusqu'au paiement effectué et est en droit de demander une compensation totale pour tous les coûts entraînés.

Créer une unité commerciale

- Les avantages** Mettre en place un bureau en Autriche est utile pour approcher le marché d'Europe centrale et de l'est.
- Les points de vigilance** Il est important d'être précis sur les objectifs à long terme. Etant donné que la société autrichienne est fortement réglementée, établir un business implique de naviguer dans un labyrinthe bureaucratique, même si le gouvernement fait des efforts pour réduire la masse de documents administratifs à remplir.

Les différentes formes d'implantation possibles

- L'office de représentation
Un tel bureau peut être utile pour l'obtention de données du marché ainsi que pour la promotion et le service. Cependant, un bureau de représentation ne doit pas être impliqué dans les transactions commerciales.
- La succursale
Le coût de la mise en place d'une succursale est moins élevé que celui de mise en place d'une filiale. Le transfert de capitaux n'est pas imposable au sein de l'union européenne. Une succursale est responsable du paiement des impôts en Autriche. La nomination d'un représentant local est obligatoire pour les entreprises hors U.E.
- La société
La plupart des entreprises étrangères choisissent d'agir en tant que Société à Responsabilité Limitée.(Gesellschaft mit beschränkter Haftung ou GmbH)

La franchise

L'évolution du secteur	La franchise s'est répandue en Autriche. Il y a environ 450 franchisés opérant dans le pays. Néanmoins ce secteur est relativement limité, représentant seulement 5% des ventes au détail. L'Allemagne est le premier franchiseur étranger, avec 29% des franchises, suivie par 11% de franchises européennes (hors Autriche et Allemandes). L'environnement légal concernant les franchises est assez propice tant dans l'Union Européenne qu'en Autriche. Si la marque est reconnue, la franchise est la meilleure méthode pour s'établir dans le pays. Les meilleures perspectives de croissance dans la franchise sont les services d'affaire et à la personne, la scolarisation et la formation et la distribution spécialisée
Les grandes enseignes franchisées	OMV
Pour plus d'informations	Association de franchise en Autriche, uniquement en Autrichien