

Environ 43 % des quelque 4 500 entreprises autrichiennes d'exportation ont leur siège à Vienne.

En ce qui concerne le marché autrichien, les entreprises canadiennes peuvent a) vendre directement à des importateurs autrichiens à des fins de revente, b) vendre indirectement leurs marchandises par l'intermédiaire de courtiers à l'exportation, de courtiers de marchandises, de représentants, ou de commissionnaires et fabricants locaux; ou c) vendre directement à l'utilisateur final. Sous certaines conditions, il pourra être utile d'implanter une succursale ou une installation de service ou les deux en Autriche.

Pour certaines gammes de produits, toutefois, le marché autrichien peut être trop réduit et le produit canadien peut nécessiter un stock important de pièces de rechange ou d'importantes installations de service, dans lequel cas il pourrait être préférable d'opérer par l'entremise d'un agent d'un siège ou d'une succursale dans un pays voisin plus grand comme l'Allemagne de l'Ouest, et couvrir l'Autriche depuis ce pays. Les grossistes et fabricants peuvent aussi agir fréquemment à titre d'agents.

Bien que la distribution par franchisage puisse être aussi efficace que la distribution menée par une succursale, l'approche n'a jusqu'à maintenant pas donné de grands résultats en Autriche. Les licences de produit sont de plus en plus fréquentes : outre qu'elles réduisent les frais de transport, elles offrent des avantages au plan de la commercialisation. Les paiements de redevances et de droits de licence peuvent être librement transférés hors de l'Autriche.

Représentants

Quelque 200 entreprises canadiennes sont représentées ou font affaire en Autriche, surtout par le biais d'entreprises locales, bien que des agents dans d'autres pays — particulièrement, mais non exclusivement, en Allemagne de l'Ouest — soient souvent utilisés.

Étant donné un marché autrichien relativement petit, les agents reçoivent habituellement les droits exclusifs de distribution pour une gamme de production particulière. La plupart des entreprises autrichiennes insistent pour obtenir un contrat écrit. Ces entreprises sont habituées à recevoir un appui important sur le