
IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN AUTRICHE

Service de la délégation commerciale

La section commerciale de l'ambassade peut servir de bureau de liaison entre les entreprises canadiennes et les entreprises et industries autrichiennes et internationales. La section recherche activement les débouchés qui s'offrent au Canada et les transmet aux entreprises canadiennes intéressées, soit directement, soit par l'entremise des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) au Canada. Acheteurs et vendeurs potentiels sont mis en contact, et des conseils sont fournis selon les besoins. Des études de marché (de proportion raisonnable) sont menées au nom d'entreprises canadiennes, et des agents, des distributeurs ou d'autres points de vente ainsi que des techniques et des approches adaptées en matière de commercialisation sont recommandés.

En dernière analyse, rien ne saurait remplacer une visite personnelle. L'exportateur doit étudier et évaluer le marché sur place, afin de décider de l'approche ultime de vente à adopter.

Lorsque vous planifiez votre voyage d'affaires en Autriche, vous devriez d'abord contacter l'agent d'exportation du bureau du MEIR de votre région qui est en mesure de vous informer sur l'assistance et les programmes fédéraux à l'intention des exportateurs. Le délégué commercial de la section commerciale de l'ambassade devrait également être informé bien à l'avance de votre arrivée (soit directement soit par l'entremise de l'agent d'exportation du bureau régional du MEIR), et vous devriez notamment lui faire connaître le but de votre visite et lui remettre plusieurs exemplaires de brochures ou toute autre information pertinente sur vos produits ou vos services. Il est utile d'établir les prix c.a.f. d'au moins une partie de votre gamme de produits, et de mentionner tous contacts que vous auriez déjà avec des gens d'affaires autrichiens. Avec cette information, le