

Parteneo 

FAIRE DES AFFAIRES EN AUTRICHE

Edition 2017

Parteneo.com

Sommaire

1. PRESENTATION DU PAYS.....	3	5. LE SAVOIR-ETRE EN AUTRICHE	8
A. Données générales	3	A. Les basiques de présentation.....	8
B. Données démographiques.....	3	B. Us et Coutumes en Affaires.....	8
C. Données économiques	3	C. Communication verbale	9
2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHE	4	6. CONCLURE UN PARTENARIAT	10
A. Informations générales.....	4	A. Ciblage de pré-négociation	10
B. Informations par secteur d'activité	4	B. Processus de négociation.....	10
3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS	5	C. Conclusion du contrat	11
A. Salons, foires et séminaires	5		
B. Annuaires d'entreprises.....	6		
4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIETES.....	7		
A. Réglementation	7		
B. Données financières, informations juridiques et légales.....	7		

1. PRESENTATION DU PAYS

A. Données générales

Nom officiel : République d'Autriche

Régime : parlementaire, république fédérale

Superficie : 83 859 km

Capitale : Vienne

Principales Villes : Vienne, Graz, Linz, Salzbourg, Innsbruck

Langue officielle : Allemand

Monnaie : Euro



B. Données démographiques

Population : 8,7 millions d'habitants

Densité : 104,53 habitants / km²

Division administrative : 9 Länder (l'équivalent des régions françaises)

Croissance démographique : 0,53% (en 2013)

Taux de natalité : 1,42 enfants par femme (en 2015)

Espérance de vie : 84 ans (en 2014)

C. Données économiques

Classement :

- 15^e économie mondiale en termes de PIB/habitant

PIB : 349 mds € (en 2016)

PIB/habitant : 36 100 € (en 2016)

Taux de croissance du PIB : 1,6% (en 2016)

Taux de chômage : 6 % (en 2016)

Taux d'inflation moyen : 1 % (en 2016)

Dette publique : 83,7% du PIB (en 2016)

Salaires (en 2017) :

- Moyen : 2 709 € brut mensuel
- Minimum : pas de salaire minimum

2. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LE MARCHÉ

A. Informations générales

- Le site internet du [Ministère de l'Economie et des Finances français](#) fournit des fiches pays renseignant des informations macroéconomiques basiques. Une fiche sur l'Autriche est à disposition ainsi que des revues de presse sur la situation économique autrichienne. Ces informations permettent d'avoir une vue d'ensemble du marché autrichien ainsi que de sa structure économique.

Site : www.tresor.economie.gouv.fr

Langue : 

- Le site du [Ministère fédéral des Finances](#) vous fournira des revues de presse économiques ainsi que des informations complètes notamment quant à l'industrie, l'énergie et l'économie en termes d'investissements étatiques, de la politique régionale et la situation économique globale.

Site : www.bmf.gv.at

Langues :  

B. Informations par secteur d'activité

- [Eurostat](#) est une direction générale de la Commission Européenne dont le rôle est de fournir des statistiques officielles à échelle de l'Union Européenne. Vous pouvez donc chercher sur Eurostat des données sur l'Autriche par thème (industrie, services économie, transports...) et en français.

Site : ec.europa.eu

Langue :   

- Enfin [l'Institut national des statistiques autrichien](#) dispose des informations les plus complètes. Il est chargé de compiler les statistiques démographiques, sociales et économiques, d'analyser ces dernières au niveau national. Vous trouverez toutes les statistiques par branche d'activité.

Site : www.statistik.at

Langues :  

3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

A. Salons, foires et séminaires

- En ce qui concerne la prospection et la recherche de partenaires établis en Allemagne nous vous conseillons, dans un premier temps, d'étudier les acteurs présents dans les séminaires, foires et salons organisés en Autriche. Vous trouverez, ci-après, les sites répertoriant ces événements.

Site	Description
 Site : www.wko.at 	<p>Wko est la chambre d'économie autrichienne promouvant les entreprises autrichiennes.</p> <p>La rubrique «Veranstaltungen» regroupe la liste des événements business en Autriche.</p>
 Site : www.eventseye.com 	<p>Events Eye est un annuaire mondial de salons et foires de référence, disponible en français et gratuitement.</p> <p>Toutefois nous vous conseillons de vérifier les dates sur le site officiel de la manifestation.</p>
 Site : www.foiresinfo.fr 	<p>Foires Info est un annuaire mondial de salons et foires, disponible en français et gratuitement. Il est un excellent complément à Events Eye et sa navigation est plus agréable.</p>

3. PROSPECTION DE PARTENAIRES POTENTIELS

B. Annuaires d'entreprises

- Vous pouvez également vous munir des carnets d'adresses suivants répertoriant les acteurs locaux afin d'identifier quelques entreprises qui pourraient être susceptibles de devenir vos partenaires commerciaux.

Site	Langue(s)	Description
 Site : de.kompass.com		Kompass est un répertoire d'entreprises comptant 255 000 sociétés allemandes. Vous pouvez contacter gratuitement l'entreprise par l'intermédiaire du formulaire proposé par le site.
 Site : www.europages.fr		Europages est une plate-forme européenne B2B. Pour contacter les entreprises vous devez remplir un formulaire de contact via le site, qui ne communique pas les adresses e-mails.
 Site : www.austria-export.biz		Austria Export est un répertoire d'entreprises autrichiennes. Vous pouvez contacter gratuitement l'entreprise par l'intermédiaire du formulaire proposé par le site.
 Site : at.acompio.com		Acompio est un répertoire officiel de la République autrichienne regroupant 600 000 entreprises et plus de 6 000 catégories.
 Site : www.firmenabc.at		Firmen ABC est un répertoire gratuit où vous trouverez les adresses email et numéros de téléphone des sociétés. Plus de 570 000 sociétés autrichiennes y sont recensées.
 Site : www.herold.at		Herold est un annuaire d'entreprises recensant plus de 850 000 sociétés autrichiennes. Les numéros de téléphones des entreprises figurent dans l'annuaire.

4. OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES SOCIÉTÉS

A. Réglementation

- La loi autrichienne oblige la publication des comptes annuels des types de sociétés suivantes : SARL « GmbH », SA « AG », SE, SARL en commandite « GmbH&Co. KG ». Ces dernières sont tenues à soumettre un état financier, au cours des 9 mois de l'exercice N, pour l'exercice précédent N-1.

Classification des entreprises selon la loi autrichienne

	Total Bilan	C.A.	Effectif
Grandes Entreprises	>19,25 M€	>38,5 M€	>250
Moyennes Entreprises	>4,84 M€	>9,68 M€	>50
Petites Entreprises	≤4,84 M€	≤9,68 M€	≤50

- Pour être classer dans une de ces catégories une entreprise doit répondre positivement à 2 des 3 critères de taille (Bilan, C.A., Effectif).
- L'ampleur de la publication des entreprises varie selon leur classification :
 - Les *Grandes Entreprises* sont obligées de publier un état financier détaillé incluant un rapport de la situation économique de l'entreprise.
 - Les *Moyennes Entreprises* sont obligées de publier un résumé de leurs comptes.

- Les *Petites Entreprises* ne doivent publier qu'un avis de publication, sans inclure les comptes.
- La loi fait exception pour les entreprises dont le C.A. ne dépasse pas 700 k€. Ces entreprises sont exemptées de toute obligation de publication.

B. Données financières, informations juridiques et légales

Registre du commerce

- Il s'agit du site du Ministère de la justice autrichien qui possède le registre du commerce contenant des informations sur les sociétés autrichiennes immatriculées. Ces archives sont conservées en format électronique. Il est ainsi possible de consulter en ligne le [firmenbuch](#) comportant les documents relatifs aux sociétés cependant l'accès, bien que public, est payant.

Site : www.justiz.gv.at

Langue : 

Registre des sociétés

- Sur ce site, vous aurez notamment accès aux bilans, comptes annuels, annexes, listes des actionnaires des entreprises autrichiennes. Les données sont payantes.

Site : www.firmenbuchgrundbuch.at

Langues : 

5. LE SAVOIR-ETRE EN AUTRICHE

A. Les basiques de présentation

Salutations

- Lors de chaque rendez-vous vous devrez serrer la main de chacun des interlocuteurs au début (“Grüß Gott” = bon dieu au sens littéral) et à la fin (“Auf Wiedersehen”= au revoir). Veuillez toujours serrer la main des femmes en premier. Veuillez également à maintenir le **contact visuel** lors des salutations.

Ponctualité

- Il est crucial de **respecter les dates de réunions** et d’être très ponctuel. Ainsi il est recommandé d’**arriver en avance** à tous vos rendez-vous car tout retard est considéré comme une offense.

La tenue

- **Votre tenue ne doit pas être ostentatoire** mais tout de même rester **chic**. Les autrichiens soignent beaucoup leur tenue même pour des occasions décontractées. Pour les hommes, portez un costume et une cravate foncée, ne retirez pas votre veste tant que votre interlocuteur ne l’a pas fait lui-même. Pour les femmes, portez un tailleur (pantalon ou jupe) ou une robe classique avec des accessoires élégants.

B. Us et Coutumes en Affaires

Pratiques des cadeaux

- La pratique des cadeaux est réservée aux collaborateurs proches afin de célébrer la conclusion d’un contrat par exemple. Lorsque vous offrez un cadeau, celui-ci doit être de très bonne qualité (chocolats, bouteille de vin de votre région...). N’offrez surtout pas de cadeau où figure le logo de votre entreprise.

Repas d'affaires

- Il s’agit d’une pratique assez commune en Autriche afin d’apprendre à connaître ses **interlocuteurs et éventuellement prospecter de nouveaux terrains d'affaires**. N’abordez pas les sujets d’affaires en cours de négociation.
- Ne commencez pas à manger avant que l’hôte vous ait souhaité un “Mahlzeit” ou “guten Appetite”. La personne qui invite payera la note. Il n’est pas socialement acceptable de vouloir payer l’addition à la place de votre hôte cependant la réciprocité sera attendue par une invitation à déjeuner ou dîner avant que vous ne quittiez le pays. Un pourboire de 10 à 15% du montant l’addition est attendue.

5. LE SAVOIR-ÊTRE EN AUTRICHE

C. Communication verbale

Langue d'échange

- Préférez parler allemand pour les négociations (au moins au début pour faire bonne impression) mais vous pouvez cependant convenir d'une autre langue d'échange. Toute la documentation apportée doit être rédigée en allemand même si les négociations se déroulent dans une autre langue.

Usage des titres

- Vouvoyer vos interlocuteurs (« Sie » = « vous ») en utilisant leurs noms de famille (« Frau » = « Madame » / « Herr » = « Monsieur »). Si votre interlocuteurs possèdent des titres académiques alors utilisez-les (exemples : Doktor, Universitätsprofessor, Magister).
- Vous devez également posséder des cartes de visite traduites en allemand de préférence. Veuillez y faire figurer votre garde et si votre entreprise est dans les affaires depuis longtemps notez également la date de fondation de celle-ci.

Expression professionnelle

- N'exagérez rien dans votre communication car cela serait considéré comme malhonnête. De plus, la communauté des affaires est très politique, mesurez donc vos propos quant à ces sujets. Evitez également tout comportement de confrontation et ne soyez pas trop insistant. Cependant les femmes en particulier doivent montrer leur grade directement lorsqu'elles font affaires en Autriche.
- Comme en Allemagne, la vie professionnelle ne doit pas interférer avec la vie privée, ne posez alors aucune question personnelle. Les compliments personnels sont également à éviter car considérés comme gênants.

6. CONCLURE UN PARTENARIAT

A. Ciblage de pré-négociation

Choix des interlocuteurs

- Le contact pour faire des affaires en Autriche est essentiel, il vous faudra alors vous faire assister et représenter en partie par une personne autrichienne. A ce titre, vous avez la possibilité de contacter votre ambassade afin de choisir un représentant.
- Le grade et le respect de la hiérarchie ont toute leur importance, préférez alors vous adresser directement à la direction qui est assumée par un petit nombre de personnes. Adressez ensuite votre courrier à une personne en particulier en employant son titre professionnel, nom et prénom.

Planification des rendez-vous

- En Autriche il faudra prévoir vos rendez-vous entre 3 et 4 semaines à l'avance, jamais après 16h. Evitez les mois de juillet août ainsi que les fêtes de fin d'année et la période de pâques.

B. Processus de négociation

- Généralement réunion initiale est dédiée aux présentations, à apprendre à connaître vos interlocuteurs afin qu'ils puissent déterminer si vous êtes fiable ou non. Avant de vous rendre à cette première réunion présentez vos équipes et votre entreprise à vos interlocuteurs. Pour les prochains rendez-vous, dans les 24 heures précédentes, envoyez à vos tous interlocuteurs une trame de réunion précisant ce qui sera à négocier.
- Votre projet et vos protocoles doivent être très détaillés. Veillez donc à conduire des présentations claires, expliquées de manière rationnelle et formelle. Appuyez votre argumentation par des faits précis et des exemples solides. La réunion suivra la trame communiquée auparavant. Ainsi, des résultats concrets sont attendus à l'issue de chaque réunion, les sujets sont discutés en détail, ce pourquoi les réunions peuvent être longues. Dans les jours qui suivent, appelez vos interlocuteurs afin de garder un contact et veillez à ce que tout se déroule comme prévu.

6. CONCLURE UN PARTENARIAT

C. Conclusion du contrat

Particularités

- En général les conditions générales de l'entreprise partenaire deviennent partie du contrat. Un manque de connaissance en allemand ne sera pas une excuse pour les décliner, engagez donc un interprète afin de les comprendre.

Suite des affaires

- Il est important que vous restiez toujours disponible par emails et téléphone. Ecrivez une lettre de remerciement et de conclusion des échanges en récapitulant ce qui a été décidé et les prochaines étapes à suivre. Un effort pour établir une relation avec un intérêt pour la culture de votre interlocuteur sera hautement apprécié même si ces relations restent formelles.

CONTACT :

Parteneo

75 Bd Haussmann

75008 Paris

Tél. : +33 1 84 254 154

E-mail : contact@parteneo.com

Parteneo.com



Disclaimer : Malgré tous les efforts raisonnables mis en œuvre par Parteneo pour obtenir des informations qui lui paraissent fiables, Parteneo ne garantit en aucun cas que les informations contenues sur ce document sont correctes, fiables ou complètes. Les informations et opinions sont fournies à titre d'information et à usage personnel uniquement et sont sujettes à modification sans préavis. Aucun élément contenu dans ce document ne constitue un conseil d'investissement, un conseil juridique, fiscal ou de toute autre nature, ni ne doit inspirer quelque investissement ou décision que ce soit.