



GUIDE D'EDC

CONSEILS POUR FAIRE BONNE FIGURE EN AUSTRALIE

Voici comment y maximiser votre succès

Canada

 **EDC**
UN MONDE À CONQUÉRIR

En matière d'étiquette des affaires, ce qui est acceptable ou non peut varier d'un pays à l'autre. Pour connaître du succès en affaires à l'étranger, il vous faut bien comprendre la culture, les traditions et les habitudes commerciales de vos clients et partenaires dans vos marchés cibles, et y adapter vos communications et vos stratégies d'affaires.

Cela pourrait jouer un rôle décisif dans l'obtention – ou la perte – d'un contrat.

Depuis bientôt 30 ans, l'Australie connaît une croissance constante, surtout en raison de ses relations économiques solides dans la région et de sa position qui en fait une porte d'entrée vers la Chine. En fait, avant la pandémie, le pays n'avait pas connu de récession économique depuis 29 ans.

Les niveaux élevés d'activité commerciale et d'investissement entre le Canada et l'Australie dénotent la grande solidité de la relation qui unit les deux pays. Les échanges bilatéraux annuels se chiffrent à environ 4 milliards de dollars, et les exportations canadiennes de produits vers l'Australie totalisent quelque 2 milliards de dollars chaque année. Côté investissement, l'Australie reçoit souvent plus de 40 % de l'investissement direct total du Canada à destination de l'Asie.



5 RÈGLES D'ÉTIQUETTE À OBSERVER

1. **La culture d'affaires ressemble à la nôtre, mais elle n'est pas identique :** On parle souvent des ressemblances entre l'Australie et le Canada. Bien qu'elles existent, il faut tout de même garder à l'esprit que la façon dont on fait des affaires au Canada ne peut être « copiée-collée » en Australie. Chaque État a une culture, des préférences et des pratiques d'affaires qui lui sont propres; en prenant le temps de vous renseigner auprès d'autres entreprises canadiennes ou de vos partenaires de l'Équipe Canada, vous pourrez mieux élaborer votre stratégie pour chaque État et l'ensemble du pays.
2. **Les rencontres autour d'un café :** L'Australie est fière du café qu'elle produit; il existe même une rivalité entre Sydney et Melbourne, qui croient toutes deux offrir le meilleur café, et les rencontres autour d'un café sont monnaie courante en affaires. Par ailleurs, les Australiens aiment la transparence et l'honnêteté : ils sont assez directs et prennent plaisir à créer des liens au début des réunions en parlant de sujets légers, comme le temps qu'il fait et les équipes sportives du pays. Beaucoup d'entre eux valorisent aussi l'humour et la jovialité, même en contexte professionnel.
3. **La présence et les partenaires :** L'Australie est un marché concurrentiel où certains pays sont implantés depuis longtemps. Elle a renforcé ses lois d'approvisionnement local en instaurant des exigences minimales pour les projets et la chaîne d'approvisionnement. Ainsi, en ayant un représentant sur le terrain et en travaillant avec des partenaires locaux, vous augmentez vos chances de réussite et aplanissez les difficultés logistiques associées à ce marché éloigné dont le fuseau horaire est opposé à ceux du Canada. La mise en place d'un réseau de connaissances professionnelles peut aussi être utile.
4. **L'importance de la modestie :** La plupart des Australiens font preuve de modestie et accordent de l'importance à cette qualité. Certains minimisent même leurs réussites. Cette similarité culturelle entre le Canada et l'Australie peut vous aider à bâtir des relations solides.
5. **Les solutions éprouvées avant tout :** Les Australiens sont peu enclins à prendre des risques et préfèrent généralement les solutions et les technologies qui ont déjà fait leurs preuves. Même s'ils sont ouverts aux nouvelles idées, ils attendent parfois que des technologies soient éprouvées avant d'investir dans ces dernières et de les adopter.

FAITS INTÉRESSANTS SUR L'AUSTRALIE

- › L'Australie occupe le sixième rang mondial en superficie. C'est aussi une destination touristique très prisée. Tout comme le Canada, elle a un niveau de vie élevé, une main-d'œuvre instruite et un gouvernement extrêmement stable, ce qui lui vaut d'être reconnue internationalement pour la facilité d'y faire des affaires et sa compétitivité mondiale.
- › En plus de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), signé en décembre 2018, l'Australie a dix autres accords de libre-échange en place, dont un avec la Chine. De ce fait, en s'associant avec des entreprises australiennes, les entreprises canadiennes pourront plus facilement percer le marché essentiel qu'est le marché asiatique.
- › La Grande Barrière de corail est le plus grand ensemble corallien du globe. Visible de l'espace, elle s'étend sur plus de 2 300 kilomètres au large des côtes du Queensland, en Australie. Considérée comme l'une des sept merveilles du monde, elle est la plus grande structure vivante biogénique.
- › Plus de 10 000 plages forment le littoral de 60 000 kilomètres de l'Australie, et 85 % des 26 millions d'Australiens vivent dans un rayon de 50 kilomètres de la côte. Mais les conditions météorologiques sont parfois extrêmes, comme en témoigne la survenance périodique des sécheresses, inondations et feux de forêt.
- › Si vous appréciez le vin, sachez que l'Australie abrite une soixantaine de régions viticoles. C'est dans le Sud de l'Australie que l'on trouve certains des plus anciens vignobles du monde. Les Hautes terres du Sud et les Vallées alpines comptent d'ailleurs parmi les régions les plus pittoresques.

POUR EN SAVOIR PLUS

- › Visitez la page Info-pays et info-marchés d'EDC sur l'Australie.
- › Visitez la page du Service des délégués commerciaux du Canada sur l'Australie.
- › Visitez le site Web de la Chambre de commerce Canada-Australie.
- › Regardez le webinaire d'EDC Faire des affaires en Australie.
- › Écrivez à Diane Belliveau, la représentante en chef d'EDC pour l'Australie.

À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

Qui nous sommes

Exportation et développement Canada (EDC) est l'organisme de crédit à l'exportation du Canada. Notre mandat consiste à soutenir et à développer le commerce extérieur du Canada en aidant les entreprises canadiennes à profiter des débouchés offerts sur le marché international. Nous sommes une société d'État financièrement autonome, indépendante du gouvernement du Canada.

Avis de non-responsabilité

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Il ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique, car son but est simplement d'offrir un tour d'horizon. Il serait donc malavisé d'agir ou de prendre une décision sans avoir fait une recherche approfondie indépendante et obtenu des conseils d'un professionnel sur le sujet précis traité. Bien qu'Exportation et développement Canada (EDC) ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, EDC ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans ce contenu. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2021. Tous droits réservés.