



Réussir en Australie,

le point de vue de Martine JOLY, Expert-Comptable et Chartered Accountant.

L'Australie est l'une des économies les plus dynamiques de l'OCDE avec un taux de croissance de près de 4%. Importateur de biens de consommation et d'équipement, appréciant la qualité et le haut de gamme, ce pays du Commonwealth offre des opportunités intéressantes aux entreprises françaises. Le solde de nos échanges est excédentaire, mais la part de marché des exportations françaises peut encore progresser (3,2% actuellement).

Pour promouvoir l'offre hexagonale autour du thème « Art de vivre et plaisir d'offrir », la mission économique de l'Ambassade de France organise du 8 au 10 juillet 2006 à Sydney la première « French-A-Fair » : une cinquantaine d'exposants sont attendus dans ce salon et une centaine de marques seront mises à l'honneur auprès d'une clientèle de citadins à fort pouvoir d'achat.

Près de 50 000 Français vivent dans ce pays anglophone. De nombreux jeunes, à l'issue d'un voyage, d'études universitaires ou d'un VIE, séduits par la qualité de vie cherchent à s'installer sur place, malgré des lois d'immigration assez strictes. Certains envisagent d'ouvrir un commerce ou de créer leur entreprise.

Installée en Australie depuis 1998 où elle a créé le cabinet « Bilateral Solutions » à Sydney, Martine JOLY a la double qualification d'expert-comptable et de Chartered Accountant. Elle accompagne des entreprises françaises désireuses de s'implanter sur place, ou des entreprises australiennes souhaitant se développer en Europe. Elle nous donne quelques conseils pour réussir aux Antipodes.

> **Question :** A la différence des grands groupes français très bien implantés, l'Australie paraît plus difficile d'accès pour les PME ou TPE de l'Hexagone, notamment en raison des barrières culturelles, de la langue, des distances...

Martine Joly : Fausse impression : de nombreuses PME françaises sont déjà présentes en Australie et sont spécialement performantes. Cette idée reçue est peut-être due au simple fait que leur bonne intégration ne les rend pas toujours repérables au visiteur.

> **Q :** Dans quels secteurs et/ou produits des TPE/PME françaises peuvent développer aujourd'hui un courant d'affaires avec l'Australie ?

Martine Joly : Le secteur d'activité importe peu, ma réponse peut être globale et valable pour toute PME : créer ou prendre une « niche ». Que ce soit dans les technologies, les prestations de services ou les autres secteurs porteurs, la tendance est soit aux entreprises hyper spécialisées, soit aux entreprises qui proposent des produits originaux, soit aux entreprises qui ont une approche ou un traitement particulier. Votre niveau de réussite dépendra en grande partie de votre côté « spécial ».

> **Q :** Exporter ou s'implanter ? Pour une PME française qui veut vendre ses produits en Australie est-il indispensable de créer une filiale sur place ou de s'associer avec un partenaire local ?

Martine Joly : En général et en me basant sur ma propre expérience de sept ans sur le terrain, je réponds sans l'ombre d'un doute : il vaut mieux « créer » une entité locale. A priori, trouver un partenaire local peut sembler la sécurité, mais c'est un faux semblant de facilité. Tous les cas rencontrés ayant choisi cette solution au départ, ne sont allés nulle part au bout de deux à trois ans maximum, que ce soit pour des raisons administratives de non suivi, commerciales au niveau des droits de distribution, ou, technologiques, en matière d'utilisation de procédés... Le choix alternatif de l'enregistrement d'une succursale étrangère existe mais est très limité et rendu coûteux par la lourdeur des formalités administratives. De plus, d'un point de vue commercial, les australiens privilégient toujours les entreprises locales au détriment des entreprises dites étrangères. En fait, la solution conseillée aux entreprises françaises désireuses de travailler en Australie, est de créer leur propre structure locale. La constitution en est très rapide (3-5 jours) et d'un coût modéré. L'entreprise est australienne, même si 100% des parts sont détenues par le siège social situé à l'étranger, car la nationalité de la compagnie est déterminée uniquement par la notion de résidence de ses dirigeants. Pour les PME, un seul directeur résident australien est suffisant pour que la structure soit considérée par tous comme locale.

> **Q :** Pour une PME française, quelles sont les erreurs à éviter ? Quelles sont les clés du succès ?

Martine Joly : La première est celle déjà évoquée de penser qu'une association ou partenariat local serait une solution plus simple. En fait dans ce cas, et au mieux, le développement risque fort de vous échapper.

La deuxième erreur est souvent liée à la mauvaise appréciation de la notion de temps, en raison soit :

- **de l'impatience au démarrage :** vouloir transposer la production ou la distribution telle quelle, en croyant gagner du temps, sans avoir fait une étude sur place, ou sans avoir fait l'effort d'adapter le produit, le service ou le mode/matériel de distribution, Soit, au contraire :

Du manque de réactivité vis-à-vis de la clientèle locale : ne pas être prêt à répondre dans des délais très courts à des offres, à des demandes de spécifications, ou même à des demandes de livraisons...

Mon conseil : soyez réactifs !

Dans ce cas, il ne faut pas négliger l'importance du décalage horaire : lorsqu'on l'utilise positivement, celui-ci peut être un formidable accélérateur de réactivité.

> **Q :** A la lumière de votre propre expérience, conseilleriez-vous à un candidat français à la création d'entreprise de venir créer directement son entreprise en Australie plutôt qu'en France ?

Martine Joly : C'est une question plus difficile, cela dépend entièrement de la personnalité du candidat à l'implantation. En faisant abstraction du fait que les visas indépendants sont plus difficiles à obtenir que ceux sponsorisés par une entreprise, les personnes ne manquant pas de courage seront plus à l'aise et performantes en Australie. Un certain esprit pionnier reste encore aujourd'hui ancré en chaque Australien.

Propos recueillis par Jacques Gautrand

Martine Joly, Expert-Comptable et Chartered Accountant

BILATERAL SOLUTIONS
Suite 20 / 331 Balmain Road - Lilyfield
Sydney, NSW 2040 - Australie
Tel/Fax: +61 2 9810 0665
<http://www.bilateralsolutions.com>