



L'Australie surfe sur la crise

Fiable, efficace, rassurant quand tout semble incertain, le marché australien fait figure d'exception en ces périodes troublées.

C'est l'un des rares pays riches où croissance économique et stabilité politique marchent d'un même pas. C'est aussi une terre traditionnellement accueillante aux entreprises. Les projets y fourmillent mais les particularités aussi. Visite guidée.

Dossier coordonné par Madeleine Barbier Decrozes et Didier Guérin, CCE

Le bon élève de la classe du G20

Abonnés,
retrouvez
ce dossier sur
le site Internet
www.cnccef.org

« Quelle crise ? »

Telle fut la réaction d'un banquier français à Sydney à la suite de la publication d'un rapport récent de Citigroup annonçant que l'Australie sera le premier pays à sortir de la crise financière. En effet, les performances de l'économie australienne ont de quoi apporter plus qu'un soupçon de jalousie aux autres membres du G20.

En premier lieu, la récession a été évitée en 2009. Certes, avec une nuance technique : il n'y a eu qu'un seul trimestre de croissance négative au début de l'année. Cela n'a pas empêché l'économie d'enregistrer sa dix-neuvième année consécutive d'expansion avec une confortable augmentation du Pib de 2,7 %. Le cycle devrait continuer en 2010 avec une croissance de 3 % et 3,75 % l'année prochaine. Quant au chômage, il devrait passer en dessous des 5,3 % actuels.

Pourtant si la crise a été évitée en 2009, cela ne fut pas à faible coût. En effet, les autorités de Canberra ont réagi vite et fort, en produisant un solide plan de relance de 52 milliards de dollars australiens (36 milliards d'euros), soit environ 2,5 % du Pib : un peu moins que celui de la Chine (3 %), mais beaucoup plus que le plan français (0,75 %).

Il faut dire que l'Australie avait les moyens, car sa dette extérieure avait été éliminée, suite à plusieurs années d'excédent budgétaire. Le plan de relance a tout changé : déficit budgétaire et endettement sont revenus, mais dans des normes enviablées pour les pays de l'OCDE. La part de la dette publique devrait monter à 18 % du Pib cette année (contre 84 % en France et 125 % en Grèce) et le déficit budgétaire se situera à 6 % du Pib (contre 8 % en France et 12,7 % en Grèce). Le retour à l'excédent budgétaire est prévu pour 2013.

Par ailleurs, un compromis se fait avec une inflation nominale et sous-jacente qui se maintient entre 2 et 3 %, un taux que la banque centrale australienne n'a pas l'intention de laisser déraiper. C'est ainsi que les 22 millions d'Australiens ont vu les taux d'intérêt augmenter six fois en huit mois pour arriver à un taux de base de 4,5 % en mai dernier.

Alors, comment expliquer ce miracle australien ? Une réponse sommaire tient en un mot : la Chine, dont l'inexorable appétit en matières premières vient se nourrir dans le « Lucky country ». Mais, la réalité est plus subtile.

L'Australie n'aura cependant pas droit au rang de meilleur élève de la classe sans avoir résolu de lourds problèmes : une fiscalité encore élevée, un endettement des ménages record et une pollution par tête d'habitant la deuxième du monde après les Etats-Unis.

La section Australie des conseillers du Commerce extérieur de la France vous propose d'examiner à partir d'expériences vécues les performances et challenges du pays *down-under*.

Bonne lecture. ●

Didier Guérin, CCE,
président CEO, Media Convergence Asia-Pacific

« Un marché en croissance, rentable, solvable et surtout lisible »

Interview de Didier Mahout, président de la section des CCE, dg Australie et Nouvelle-Zélande BNP Paribas

CCE International : L'Occident sort en très petite forme de la crise alors que l'Australie affiche une santé insolente. Pourquoi ?

Didier Mahout : Les choses sont, ici, effectivement assez différentes de ce qui prévaut en Occident. A vrai dire, l'Australie n'est pas véritablement entrée dans la crise. Elle a le privilège de n'avoir connu qu'un seul trimestre de, très légère (-0,8 %), récession économique pendant toute la période de crise : le quatrième trimestre 2008. Au cours de l'année 2009, qui fut l'année cyclonique pour l'économie mondiale, l'Australie a affiché une

leurs produits, notamment en récupérant des cadres de grandes banques étrangères obligées de réduire leur masse salariale.

CCE : L'aspirateur à talents a beaucoup fonctionné ?

D. M. : Enormément et les quatre banques locales sont les grandes gagnantes de la crise. Les banques internationales jusque-là présentes en Australie ont toutes, à des titres divers, rectifié leur dispositif mondial, y compris sur le marché australien. Les Américains ont très rapidement réduit significativement leur présence et certaines de leurs banques ont définitivement quitté l'Australie. L'aspirateur à talents a alors fonctionné de deux façons : les banques locales ont récupéré les personnels des banques étrangères en difficulté mais il a aussi fonctionné, et de façon typiquement australienne, avec le retour au pays de bon nombre d'Australiens qui travaillaient à l'étranger. En revenant, ils ont fait bénéficier leur pays des compétences acquises dans les grandes banques internationales de Londres et New York en particulier. Le pays n'a donc pratiquement pas connu la crise financière mondiale du fait de cette faible exposition de son système bancaire mais sa bonne santé économique tient aussi à une autre réalité : lentement mais sûrement, l'Australie est en train de basculer d'un environnement économique occidental à un environnement économique vraiment asiatique. Le phénomène prend différentes formes : il passe par une intensification des échanges commerciaux avec les pays de la zone et singulièrement la Chine, qui a entrepris un vaste mouvement pour s'assurer des ressources naturelles à long terme. Chine qui double ses mouvements commerciaux par des mouvements financiers d'investissements directs et s'assure ainsi de façon capitaliste le contrôle des ressources dont elle a besoin. Elle rachète des mines, parfois dans la difficulté, on l'a vu avec Rio Tinto, mais pendant que politiques et grand public se focalisent sur quelques dossiers médiatiques de ce type, comme les terres rares, des centaines d'opérations « sous le radar » se réalisent beaucoup plus discrètement. Les Chinois

Lentement mais sûrement, l'Australie est en train de basculer d'un environnement occidental à un environnement économique vraiment asiatique

progression de son Pib de 1,5 %. Celle qui fut l'*annus horribilis* au plan mondial fut la dix-neuvième année consécutive de croissance de l'Australie. Je vois deux grandes raisons à cet état de fait, la première tient à la nature du système bancaire australien, la seconde au basculement du pays vers l'Asie. Les quatre grandes banques locales¹, sur lesquelles reposent tout le système bancaire, sont restées assez domestiques et ont, de ce fait, été peu exposées aux risques internationaux et très marginalement exposées au marché américain. Ici on ne parle pas de *subprime*, ni de produits toxiques...

CCE : Ni de produits sophistiqués ?

D. M. : Oui, ces banques sont relativement peu sophistiquées, en tout cas, elles l'étaient peu au début d'une crise dont elles ont justement tiré profit pour essayer de diversifier



Didier Mahout, président de la section Australie des CCE.

1) Commonwealth Bank of Australia (CBA), Westpac Banking Corporation (Westpac), National Australia Bank (NAB), et Australian and New Zealand Bank (ANZ).

savent parier à très long terme et entrer de façon beaucoup plus discrète mais tout aussi efficace dans les secteurs qu'ils convoitent en prenant, par exemple, des participations largement minoritaires à des stades très jeunes de mines en cours de développement. Ces investissements chinois restent aujourd'hui tout à fait minoritaires, ils représentent probablement beaucoup moins de 5 % du stock des investissements étrangers en Australie, mais leur proportion dans les flux d'IDE de ces dix-huit derniers mois est bien plus significative.

Ils sont donc appelés à augmenter rapidement, en tenant bien évidemment compte du seuil de sensibilité politique. Cela dit, les Australiens sont extrêmement pragmatiques et leurs besoins de développement, tant au plan des ressources naturelles que des infrastructures sont absolument gigantesques. Le retard du pays en matière d'infrastructures a été évalué à un peu moins de 800 milliards de dollars australiens (environ 540 milliards d'euros). Ils portent sur tout ce qui touche à l'exploitation et au transport des matières premières mais aussi à l'explosion urbaine attendue. On s'attend à un accroissement de 60 à 70 % de la population qui ferait passer la population australienne des actuels 22 millions d'habitants à 40 millions vers 2050. Dans un pays où la population est essentiellement urbaine et concentrée dans six grandes agglomérations¹ ce basculement démographique changera complètement la donne.

CCE : Revenons à la crise, comment l'Australie, dont les centres de gravité basculent, a-t-elle réagi ?

D. M. : Même si le terme de crise n'est pas adapté à la situation, disons que

L'Australie passe au travers de la crise



Plantu, Le Monde, 26 mai 2010.

l'Australie a abordé cette phase plus difficile avec, à sa disposition un nombre d'outils économiques impressionnants quand on compare les marges de manœuvre qu'avaient les pays occidentaux. Le pays affichait un endettement public quasi nul (alors que l'Europe en est parfois à des 100 voire 120 %), un budget structurellement en équilibre et un niveau de taux d'intérêt qui tournait en début de crise aux alentours de 7,5 %, ce qui donnait une large possibilité d'abaissement des taux avec, comme corollaire l'augmentation immédiate du pouvoir d'achat et de la capacité à consommer des particuliers. En moins d'un an, la banque centrale a effectivement ramené son taux de référence de 7,25 % à 3 puis à 4,5 %. Ce différentiel de 4,25 % alourdissait le poids du crédit immobilier qui pèse sur chaque ménage australien, son allègement a augmenté d'autant et immédia-

tement sa capacité à consommer, ou à épargner. Le gouvernement a, de plus, dès octobre 2008, c'est-à-dire au lendemain de la faillite de Lehman, mis sur pied un double mécanisme de protection du système bancaire en offrant sa garantie aussi bien sur les dépôts que sur les emprunts à l'étranger. Les banques australiennes se sont de ce fait trouvées tout à coup dotées d'un triple A pour emprunter sur les marchés internationaux. En parallèle l'Etat a lancé un *package* de stimulation économique massif, avec des projets d'infrastructures colossaux et des injections directes de liquidités : chaque foyer australien a, par exemple, reçu un chèque de plusieurs milliers de dollars qui se sont immédiatement investis dans la consommation. Il avait les moyens de le faire, quand tous les engagements de ce plan seront réalisés, on s'attend à un pic d'endettement de... 15 % de son Pib.

CCE : Comment réagissent les entreprises françaises face à cette multiplication de projets ?

D.M. : La présence française est déjà très importante ici : plus de 300 entreprises implantées employant plus de 80 000 personnes et réalisant un chiffre d'affaires de près de 15 milliards d'euros. Elles bénéficient des avantages du pays : une excellente productivité du travail,

1) Cinq villes côtières – Sydney, Melbourne, Brisbane, Perth, Adelaïde – et Canberra.

Quelques conseils pratiques

- Ne pas se fier à l'apparente facilité, suivre les opérations australiennes de près. Etudier et prendre le temps de rencontrer les professionnels.
- Distribution : tenir compte des distances et de la diversité. Les poches de consommation sont dispersées et les différences de mentalité tangibles. Les formules de franchise sont largement utilisées.
- Environnement juridique : l'Australie est un pays de *Common Law* où la jurisprudence supplante le code civil écrit. Le contrat est la référence essentielle des relations juridiques. Cependant, des codes, comme celui du commerce et de la franchise (*Trade Practices Act*) fixent un cadre qui peut parfois soumettre les termes du contrat à interprétation.

Didier Mahout

la croissance d'une population au pouvoir d'achat élevé et un environnement peu risqué et favorable à l'entreprise. L'Australie arrive seconde au classement réalisé par la Banque mondiale des pays où il est le plus facile de lancer une affaire et troisième pour la facilité à obtenir un crédit.

CCE : L'éloignement de sa base vous semble-t-il un risque gérable ? Même pour une PME ?

D.M. : C'est un risque pour toute société, et donc en particulier pour les PME. C'est un coût également. Mais le « profil sûr » de l'Australie en tant que pays compense. Pour une PME, l'Australie doit être perçue pour ce qu'elle est : un marché en croissance, rentable, solvable –ici il n'y a pas de problème de règlement, gros souci des PME exportatrices– et surtout lisible. Contrairement à ce qui se passe dans d'autres environnements opaques à l'international, ici, les règles sont claires et compréhensibles pour une entreprise, même PME ayant déjà une expérience au Royaume-Uni ou aux Etats-Unis, par exemple. En revanche, le caractère insulaire impose une approche et une présence locales. Une implantation physique est indispensable. En fait, on pourrait reprendre à propos de l'Australie l'argument publicitaire utilisé en son temps par Canada Dry : « ça a le goût de l'Europe, cela ressemble à l'Europe, mais ce n'est pas l'Europe ». Les PME qui ont franchi ce pas font la différence.

CCE : Dernière question, être implanté en Australie permet-il d'être plus présent en Asie ?

D.M. : Servir de *hub* à l'Asie fait certainement partie des ambitions de l'Australie, mais l'Asie est vaste. L'Australie peut certes en être un point d'entrée, elle peut jouer le rôle de poste d'observation, on peut aussi la privilégier pour tous les services à l'industrie, notamment pour l'exploitation de ressources naturelles mais elle reste éloignée. Sydney est à 9 heures de vol de Hongkong, à peine moins que Paris, mais on y est dans la même zone horaire ce qui permet de travailler de façon beaucoup plus efficace qu'en décalage permanent. ●

Propos recueillis par Madeleine Barbier Decrozes

Matières premières

Un pays plein de ressources

« L'Australie a un pied à New York et un pied en Chine » déclarait récemment Bill Evans, le chef économiste de la Westpac Banking Corporation. En effet si, grâce à l'appétit insatiable de la Chine pour ses matières premières, le pays se tire plutôt bien de la terrible crise économique mondiale, il reste très dépendant des marchés internationaux pour financer sa croissance.



Le défi de l'Australie : gérer le développement économique créé par le boom de la demande pour ses matières premières.

Preuve en est la chute vertigineuse de la bourse de Sydney durant la récente crise de la dette grecque ou l'augmentation du coût de financement des emprunteurs australiens sur les marchés internationaux. L'économie australienne reste néanmoins très vigoureusement tirée par l'effort d'urbanisation de la Chine et de l'Inde. Quelque 600 millions de Chinois vont déménager des campagnes vers les villes dans les vingt prochaines années et ce flux migratoire, exceptionnel dans l'histoire de l'humanité, va générer des besoins en énergie et en matières premières absolument colossaux. Quelle aubaine pour l'Australie qui regorge de ressources naturelles : 40 % des réserves d'uranium mondiales, 37 % des réserves de nickel,

26 % des réserves de plomb, 18 % des réserves de zinc, plus d'importantes réserves de minerai de fer, de bauxite, de charbon, de gaz naturel, d'or, d'argent et de diamant. Grâce à la richesse de son sous-sol, l'Australie mérite bien son surnom de « Lucky Country ».

Un fournisseur richement doté et « bien sous tout rapport »

Le gaz naturel en particulier attire beaucoup l'attention en ce moment. Il abonde dans le pays. Ses réserves représentent plus de deux cents fois la consommation domestique annuelle. Le méthane est une énergie fossile propre qui émet en moyenne 70 % moins de gaz carbonique que le charbon, le carburant le plus utilisé dans presque toute

l'Asie. Les grands groupes mondiaux et australiens ne s'y sont pas trompés. Les projets d'investissement en gaz naturel liquéfié (GNL) pour exportation vers l'Asie s'élèvent aujourd'hui à plus de 220 milliards de dollars australiens et devraient créer environ 55 000 emplois dans les trois prochaines années. Ces chiffres impressionnants ne feront que gonfler les statistiques des ressources naturelles qui représentent déjà 7,1 % du PNB, génèrent 14,2 % du total des profits des entreprises commerciales et pèsent presque 50 % des exportations du pays.

L'Australie bénéficie en outre d'une image de pays stable et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. En près de vingt ans, l'Australie n'a jamais manqué une seule livraison de GNL à ses clients japonais et coréens. Un fournisseur « bien sous tout rapport » comparé à ses concurrents asiatiques, moyen-orientaux ou africains qui ne présentent pas toujours les mêmes garanties de transparence et de stabilité. De plus, ses concurrents directs, tels l'Indonésie ou la Malaisie, commencent à prendre des mesures limitant leurs exportations de charbon ou de gaz naturel pour en concentrer l'utilisation à leur propre besoin en forte croissance. Le défi de l'Australie n'est donc pas de trouver le moteur de sa croissance future mais bien de gérer le développement économique créé par ce boom de la demande pour ses matières premières.

Défi : gérer l'abondance

Déjà la pénurie de main-d'œuvre et le manque criant d'infrastructures poussent les indicateurs de capacité d'utilisation vers leur maximum et exacerbent les risques d'inflation. La banque centrale vient d'augmenter son taux de base six fois depuis octobre 2009 dans l'espoir d'éviter une surchauffe de l'économie. Le risque est de casser une reprise qui reste fragile dans un contexte mondial encore très incertain. Avec un taux de chômage en baisse à 5,3 % et qui continue de se diriger vers le plein emploi, l'Australie manque cruellement de main-d'œuvre pour développer ses mines, construire ses ports et compléter son réseau de voies ferrées qui lui permettraient de répondre à la demande mondiale pour ses matières premières. Ce développement rapide pose aussi le



problème de ses rapports avec la Chine. En février 2010, la Chine est devenue le premier partenaire commercial de l'Australie, place qu'avait occupée le Japon depuis 1967. Cette importance croissante de la Chine dans l'importation de matières premières s'accompagne d'une accélération d'acquisitions chinoises dans les sociétés minières australiennes. L'opinion publique est en émoi. Les Australiens, bien conscients de la richesse exceptionnelle de leur sous-sol, rechignent à perdre le contrôle de leur poule aux œufs d'or. L'exemple le plus marquant reste la prise de participation avortée de l'Aluminium Corporation of China (Chinalco) dans Rio Tinto¹. On craint que cette histoire qui a fait grand bruit ne laisse des traces importantes entre ces deux pays qui ont pourtant tant besoin l'un de l'autre. Enfin le débat politique australien s'est lui aussi tourné sur les ressources naturelles. Là encore, bien conscients de leur position unique à la croisée d'une demande asiatique exceptionnelle et d'une richesse souterraine pléthorique, les Australiens sont soucieux d'utiliser au mieux l'exploitation de leurs ressources non renouvelables au profit des générations futures. Comment utiliser cette précieuse manne financière pour enfin doter le pays des infrastructures qu'il mérite.

Après une lutte féroce entre l'industrie minière et le gouvernement qui a coûté son poste au Premier ministre Kevin Rudd, les deux parties ont trouvé un

compromis sur l'introduction d'un nouvel impôt sur les « super profits » des sociétés minières et pétrolières destiné à financer le régime des retraites et la construction d'infrastructures. Il est vrai que le bénéfice opérationnel des sociétés minières est passé de 5,8 milliards de dollars australiens en 2001-2002 à 32,1 milliards en 2006-2007 et que les prévisions de croissance sont exponentielles. Cela n'a pas empêché la profession de réagir violemment. Les ressources naturelles ont besoin d'énormes capitaux pour se développer mais ceux-ci se dirigent toujours là où ils sont les bienvenus : dans les pays fiscalement stables et transparents. Voilà qui pourrait être le prochain grand défi australien. ●

*Patrick Cocquerel, CCE,
directeur exécutif département
industries et matières premières,
Westpac Institutional Bank*

1) Début 2009, Chinalco propose de voler au secours de Rio Tinto, frappé par la crise mondiale en insufflant dans le groupe minier anglo-australien les quelque 12 milliards de dollars qui renforceraient sa participation, la faisant passer de 9 % à 15, voire près de 50 %. Volte-face de Rio Tinto qui préfère se rapprocher de son compatriote BHP Billiton. Six mois plus tard, en pleines négociations annuelles entre fournisseurs et consommateurs mondiaux sur le prix du minerai de fer, le patron de Rio Tinto Shanghai et trois de ses collaborateurs étaient arrêtés, puis condamnés « pour espionnage ».

Agriculture

Une mutation orchestrée

Confrontée à des contraintes environnementales de plus en plus sévères et à la baisse de la population agricole, l'Australie n'est plus tout à fait *The Lucky Country* du XIX^e siècle où il était possible de faire sa fortune « sur le dos de ses moutons ».



Dans une population nationale pourtant en forte hausse, la main-d'œuvre agricole reste insuffisante.

Pour autant, l'agriculture demeure un secteur dynamique de son économie. Au sens large, prenant en compte productions animales et végétales, sylviculture et pêche-aquaculture, elle contribue à hauteur de 2,6 % au Pib australien, avec une valeur de production de 29,8 milliards d'euros en 2009. Les principales productions agricoles sont la viande bovine (16,7 % du total australien), le blé (12,8 %), le lait, l'orge et quelques autres céréales, la viande ovine, la laine (avec 400 000 tonnes l'Australie génère 36 % de la production mondiale), la canne à sucre et la vitiviniculture qui assurent cependant moins de 2 % de la valeur du secteur. Côté transformation, l'agroalimentaire représente 19 % de la production de l'industrie manufacturière du pays.

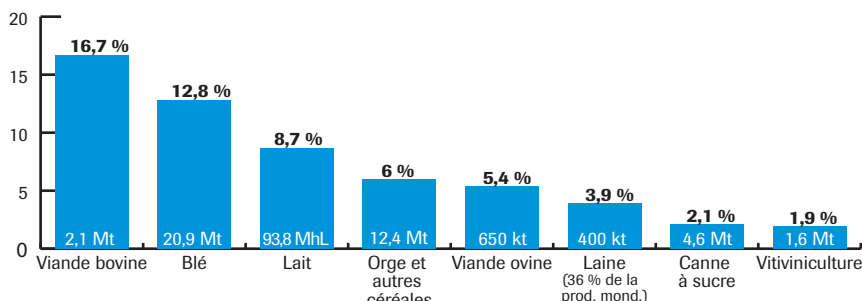
Premier exportateur mondial de laine, l'Australie est aussi le deuxième exportateur de viande bovine, après le Brésil, et de viande ovine après la Nouvelle-Zélande. En 2009, ses exportations agricoles et agroalimentaires ont atteint 20,8 milliards d'euros, soit 14 % environ des exportations totales de marchandises. Près de 60 % de ces exportations concernent des produits agricoles bruts, tandis que la plus grande partie de ses importations alimentaires (8,2 milliards d'euros en 2009) porte sur des produits transformés et la tendance se renforce. Premier fournisseur, l'Asie, qui assure près du tiers du marché (31,4 %), suivie de l'Union européenne à 27 (28,3 %) et des pays de l'Aléna (13,5 %).

Tandis que les importations françaises

de produits agricoles bruts australiens explosaient l'an dernier, passant de 24 à 59 millions d'euros, nos exportations de ces mêmes produits, en légère progression (11,3 %), n'atteignaient même pas les 7 millions d'euros. Le phénomène est inverse pour les produits transformés : nos importations diminuent (38,7 millions d'euros) tandis que nos exportations progressent, atteignant 130,7 millions d'euros. Ce qui n'a pas empêché les livraisons de vins français de chuter (-30,4 % en 2009) passant à 42,9 millions d'euros. Petite consolation, les exportations de chocolat et confiseries françaises augmentaient de 3,8 % pour atteindre 14,5 millions d'euros.

Même si les importations de produits agroalimentaires sont soumises à des contrôles sanitaires parfois excessifs et si les décisions de Biosecurity Australia peuvent, dans certains cas, manquer de transparence, l'accès au marché australien est néanmoins relativement aisé pour maintes denrées alimentaires. Sur le plan tarifaire, la protection dans le domaine agricole est quasiment nulle. Pour autant deux points irritants subsistent qui affectent nos exportations à destination de l'Australie : une taxe (*Wine Equalisation Tax*) de 29 % est prélevée sur le vin et des droits compensateurs sont imposés sur le brandy français.

Principales productions agricoles (% de la valeur totale des productions)



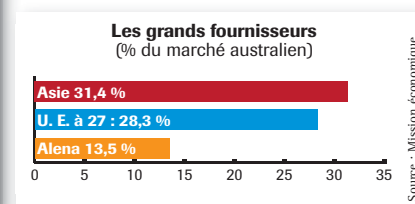
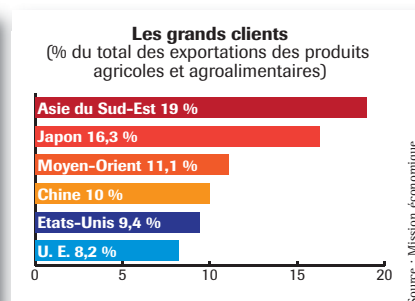
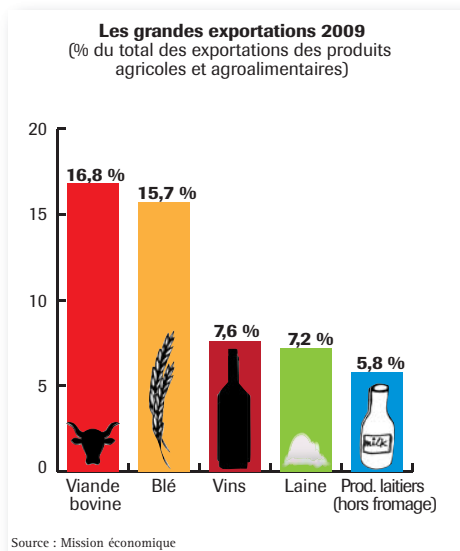
Ces chiffres ne sauraient faire oublier les menaces qui pèsent sur l'agriculture australienne. Elles sont principalement de trois ordres. Tout d'abord la menace du changement climatique, aggravant la pénurie d'eau et la dégradation des sols. Ensuite, bien que la population australienne soit en pleine croissance – les actuels 22 millions d'Australiens devraient être 36 millions à l'horizon 2050 – la main-d'œuvre rurale est insuffisante et les rendements agricoles en baisse. Autant d'éléments qui poussent le gouvernement australien à réviser progressivement sa politique agricole. Celle-ci est davantage axée sur l'accroissement de l'efficacité de la production grâce à une meilleure gestion des ressources, l'innovation et les investissements et très peu sur les soutiens directs aux producteurs (6 % des revenus seulement).

Innovation & Investissements étrangers

Les efforts d'innovation s'orientent vers la biotechnologie. Le coton, l'œillet, le colza et la rose bleue sont les seules cultures génétiquement modifiées (GM) dont la commercialisation est autorisée en Australie actuellement. La surface cultivée en colza GM au Victoria et en Nouvelle-Galles-du-Sud a quadruplé en un an pour recouvrir, en 2009, 40 000 hectares, avec une production de près de 50 000 tonnes. Dans l'Etat du *Western Australia* qui vient récemment de lever son interdiction des cultures GM, ce sont 250 producteurs qui se sont empressés de planter 30 000 hectares de colza GM cette saison.

Compte tenu de l'étendue du territoire et du potentiel offert dans le secteur agricole, de plus en plus d'investisseurs étrangers s'intéressent au rachat d'exploitations australiennes – dont la superficie peut parfois dépasser celle du territoire belge – dans une optique de production destinée à l'exportation. Le gouvernement a à l'égard des investisseurs étrangers une attitude très ouverte. Seules les acquisitions par des étrangers de 15 % ou plus d'une entreprise agricole évaluée à plus de 154 millions d'euros nécessitent l'approbation du gouvernement. ●

Eric Noitakis, conseiller économique, ambassade de France en Australie



Emploi Cherche main-d'œuvre... désespérément ?

Avec un marché du travail tendu à faire rêver les Occidentaux en cette délicate sortie de crise, l'Australie se retrouve, pour certains secteurs, en situation de pénurie de main-d'œuvre. Un quasi plein emploi réjouissant mais que les entreprises doivent gérer vite et habilement.

Fin 2011, le taux de chômage devrait être redescendu au niveau d'avant la crise financière, à peine plus de 4 %. Au pire moment, entre juillet 2008 et août 2009, il « culminait » à 5,8 %. Mi 2010, il était revenu à 5,3 %, soit moins 616 000 demandeurs d'emploi ! La reprise économique, notamment avec les grands projets d'infrastructures et les mines, un marché du travail australien fortement dérégulé depuis 20 ans et le plan de stimulus fiscal mis en place par le gouvernement sont responsables de la situation. Une étude menée mondialement en 2010 par Manpower montre que l'Australie est sixième au classement des pays manquant de main-d'œuvre qualifiée, derrière le Japon, le Brésil, l'Argentine, Singapour et la Pologne. Les pénuries sont particulièrement sensibles dans les métiers techniques : ingénieurs, techniciens de bon niveau, personnel médical, électriciens, mécaniciens, etc.

L'immigration ne suffit pas

Une immigration de plus en plus sélective, basée sur la formation et le savoir-faire professionnel du candidat à l'émigration aurait dû aider les entreprises à combler leurs besoins en main-d'œuvre qualifiée. Malheureusement, le jeu de la politique locale amène régulièrement le gouvernement en place à prendre une position dure et à limiter les entrées d'immigrants, surtout en cette année d'élections. Reste la sous-traitance, largement utilisée pour remplacer les talents manquant à l'entreprise. L'esprit « entrepreneur » des Australiens et la simplicité administrative pour se lancer à son compte (micro compagnie) encourage cette pratique. C'est une solution efficace pour un certain nombre de fonctions de l'entreprise, comme la paye, la logistique...

Les ressources humaines sont bien évidemment totalement tributaires de cet état de fait, un employeur en Australie doit donc en tenir compte. Chaque fois qu'un besoin se fait jour, il doit choisir entre un recrutement ou l'externalisation de la fonction. Plus généralement, pour fidéliser les personnels occupant les postes clé il est indispensable de se tenir informé des évolutions salariales et des divers systèmes d'intéressement ou plans de progression. Petite douceur dans ce paysage aride : les charges patronales sont, en Australie, bien inférieures à ce qu'elles sont en France (*voir article sur l'environnement juridique*).

Même si l'insolente santé économique de l'Australie est définitivement une bonne nouvelle, un retour aussi rapide à une situation de plein emploi doit être géré habilement et rapidement afin de trouver des solutions pratiques et efficaces.

Corinne Bot, CCE, PDG Polyglot Group Pty Ltd

Consommation

Petit, riche, sophistiqué Le marché test par excellence

Riche, avec un Pib par habitant de près de 39 000 dollars US (en parité de pouvoir d'achat), le consommateur australien est aussi dépensier. Une aubaine pour les exportateurs, notamment de produits haut de gamme.



Le pouvoir d'achat du consommateur australien est supérieur de 15 % à celui du français.

Les habitudes du consommateur australien ont bien changé au cours des vingt dernières années. Tout d'abord, il s'est enrichi, en 15 ans, de 1991 à 2006, son pouvoir d'achat a augmenté de plus de 43 %. Aujourd'hui, il dépasse d'au moins 15 % celui du français, par exemple. Dans le même temps, son approche traditionnellement anglo-saxonne des produits « ostentatoires » a fait place à un comportement plus asiatique : son indifférence aux produits qui « donnent de la face », reflétant une position sociale ou financière supérieure s'est lentement transformée en intérêt. Du modèle anglais ou canadien, héritage du passé, il s'est rapproché des habitudes de ses nouvelles populations, locale ou touristique, originaires d'Asie. Le virage s'est amorcé il y a une vingtaine d'années, la demande pour les produits de luxe, donc principalement importés,

portant d'abord sur les voitures, puis les produits « sur soi », comme l'habillement, les montres, les bijoux ainsi que les produits de beauté et de séduction (cosmétiques/parfums). La plupart des marques de luxe sont désormais présentes en Australie. En parallèle, la consommation de vin, local et importé, s'est aussi développée dans ce pays traditionnellement porté sur la bière. La production nationale ne couvrant généralement pas l'ensemble de leurs besoins, les Australiens sont réceptifs aux produits importés. L'évolution des habitudes et la réactivité des acheteurs ont fait de ce petit marché -22 millions d'habitants- un marché test plein d'enseignements. Exigeant, de plus en plus sophistiqué et informé des tendances européennes, le consommateur australien aime les nouveautés ainsi que les produits alternatifs, c'est un *early adopter*, friand de nouvelles technologies.

L'impact grandissant des phénomènes de mode alimentés par les médias et la publicité jouent actuellement en faveur des produits « authentiques », tout ce qui véhicule une image liée à l'environnement et à la santé se vend bien. Ainsi, la demande de produits alimentaires frais et bio augmente et les marchés de l'environnement et des produits liés aux économies d'énergie sont en croissance. Alimentation, boissons, services financiers, soins pour le corps et la forme, produits touristiques, sont parmi les mieux placés actuellement.

Des habitudes de pays riche

La consommation des ménages représente plus de la moitié du Pib australien, 55,5 %, en ligne avec ce qui se passe dans les pays industrialisés de longue date, elle est de 56,9 % en France, par exemple. Sa répartition s'est aussi rapprochée de celle qui

prévaut dans les sociétés évoluées et aisées : la partie consacrée à l'alimentation a beaucoup baissé (10,9 %, par comparaison les Français y consacrent encore 13,5 % de leurs dépenses) tandis que les sommes consacrées aux loisirs et la culture augmentent. Les Australiens ont donc dépassé la consommation strictement utilitaire et achètent de plus en plus pour se faire plaisir, sans besoin particulier. Comme, malgré un rapide retour de la croissance, le consommateur reste sensible au prix, son schéma est souvent « j'attends les soldes... et je m'endette ». Ce recours très fréquent au crédit, à rapprocher de celui des ménages américains mais totalement différent de celui des ménages chinois qui privilégient toujours l'épargne et le long terme, peut mener au surendettement, surtout chez les jeunes. Le taux d'endettement des ménages est l'un des rares indicateurs économiques régulièrement préoccupant.

Dans ce contexte, la publicité est omniprésente, tant à la télévision, à la radio que dans les magazines et le secteur du détail rivalise de trouvailles pour attirer le client. Rapportée à la tête d'habitant, le poids de cette publicité est certainement un des plus élevés du monde dit « développé » et il ne cesse de grandir. En effet, l'année dernière, les investissements publicitaires par habitant sont montés, en Australie, à 481 dollars US, contre 210 dollars en France¹.

Autre phénomène récent pour le commerce de détail dans les grandes villes : le déplacement en proche banlieue, limité jusque récemment aux achats d'alimentation, il prévaut désormais pour les achats de produits de marques, voire de luxe. Ce type de consommateurs se risque désormais dans des centres commerciaux excentrés, sans âme, mais qui offrent des avantages interdits en centre ville notamment les facilités de parking, un équilibre entre boutiques et lieux de restauration ou de loisirs, comme les cinémas. En fin de semaine, des centres comme ceux de Bondi Junction à Sydney ou Chadstone à Melbourne ne désemplassent pas. Pour les jeunes ce shopping grignote petit à petit les plages horaires réservées traditionnellement aux sports. Même si les loyers sont élevés, les marques trouvent là une nouvelle clientèle qui a déserté le quartier commerçant du centre ville.

Autre évolution, semblable à la tendance mondiale mais avec une vigueur toute particulière dans un pays aussi vaste, le développement rapide du commerce en ligne. Il vaut pour tous les produits et services, sans exception, d'ici 2020, le e-commerce devrait représenter près de la moitié des achats de



Le commerce en ligne se développe à grande vitesse.

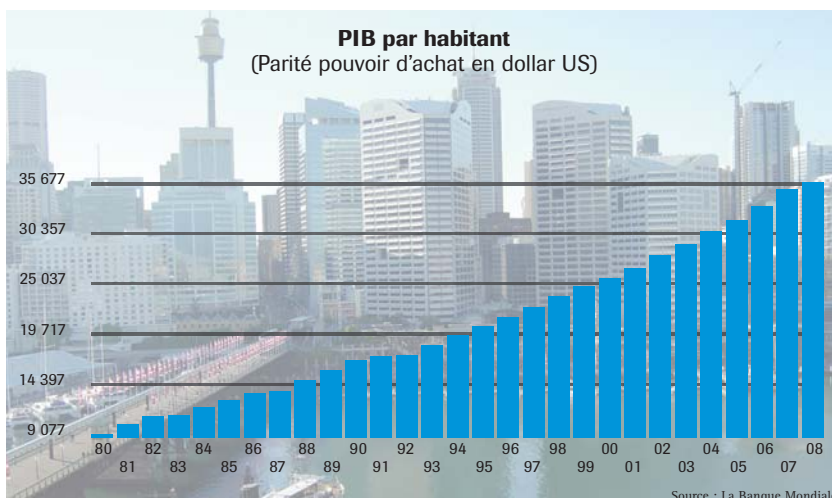
biens de consommation. Le tourisme est très concerné, les Australiens étant de grands voyageurs et, vu l'éloignement, adeptes des longs courriers, on estime que d'ici quelques années 70 % des vols « simples » (allers-retours sur une destination) seront achetés par Internet.

Même si sa population est très loin des masses que représentent ses énormes voisins, Inde et Chine notamment, le marché australien recèle d'évidentes pépites, essentiellement liées à la croissance du pouvoir d'achat et à l'évolution des habitudes de consommation. Intéressant pour tout exportateur il devient essentiel dès que l'on aborde les produits à forte valeur ajoutée. ●

Maxime Elgue, CCE, directeur des opérations, Autore

La publicité est omniprésente, en 2009, l'investissement publicitaire par habitant a atteint 481 dollars US. Il est de 210 dollars en France

1) Source : GroupM « Worldwide media & marketing forecasts » Summer 2010.



Environnement

Les promesses des énergies renouvelables

Le gouvernement australien s'est fixé deux objectifs clés à atteindre en 2020 : réduire de 5 % à 15 % ses émissions de gaz à effet de serre et porter à 20 % la part des énergies renouvelables dans la consommation australienne.



L'éolien, en croissance, attire beaucoup d'investisseurs étrangers.

Le rejet par le sénat du projet de loi visant à créer un marché du carbone pour l'Australie a certes conduit le gouvernement à en reporter la mise en place à l'horizon 2013, néanmoins la détermination reste intacte. Ce projet australien de marché de quotas d'émissions de gaz à effet de serre est l'un des plus avancés avec ceux du Canada (2012), des Etats-Unis (2012) et du Japon (2011/2012). Dans sa version actuelle, il couvre environ 75 % des émissions australiennes et permettrait, à l'aide d'un système d'échange de quotas d'atteindre en 2020 des réductions d'émissions comprises entre 5 % et 15 % par rapport aux émissions de l'année 2000. Si, comme

son modèle européen, le marché australien de quotas prévoit de plafonner les émissions « autorisées » de gaz à effet de serre, de telle sorte que les entreprises vertueuses pourront vendre leurs quotas en surnombre aux entreprises ayant dépassé les leurs, il en diffère sur de nombreux autres points. Quelques divergences : un objectif à 2020 de -5 % par rapport à 2000 pour l'Australie et de -20 % par rapport à 2005 pour l'Union européenne ; 75 % des émissions de gaz à effet de serre concernés avec 1 000 sites couverts pour l'Australie et 52 % avec 12 000 sites pour l'Union européenne.

20 % de l'électricité issue d'énergies renouvelables d'ici 2020

En parallèle, le gouvernement australien s'est doté d'un nouvel objectif qui prévoit qu'à l'horizon 2020, 20 % de l'électricité devra être issue d'énergies renouvelables. Selon le gouvernement, cet objectif pourra quasiment être atteint aux deux tiers grâce aux nouveaux investissements réalisés en Australie en utilisant les capacités de génération éoliennes et géothermiques. Avec un milliard de dollars d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables en 2009, l'Australie se situe au quatorzième rang des pays du G20. L'investissement direct étranger (IDE) sera un des principaux moteurs du développement du secteur.

En 2007, le Royaume-Uni dominait les investisseurs européens avec près de 50 % des IDE dans les services et produits environnementaux (*uktradeinvest*). L'Australie héberge aujourd'hui parmi les plus grandes capacités de parcs éoliens avec Waubra Wind Farm (192 MW) et attire de nombreux investisseurs et opérateurs étrangers (Acciona, Investec Bank, Mitsui & Co, Union Fenosa). En avril 2009, les parcs éoliens représentaient 13 % des projets de production d'électricité.

Ainsi si le report du projet australien de marché de quotas de gaz à effet de serre porte un coup à brève échéance aux réductions d'émissions en se privant d'un levier puissant, il n'en reste pas moins que le pays est toujours très mobilisé sur l'essor des technologies propres et de sa production d'énergie renouvelable exploitant un potentiel naturel à ce jour peu valorisé. L'atteinte des objectifs nationaux ne se fera qu'à travers une forte mobilisation des investisseurs étrangers. C'est pour les entreprises françaises une opportunité de développement à considérer car elles sont actuellement sous représentées dans ce secteur en Australie. ●

Frédéric Papon, Manager Climate Change and Sustainability, Ernst & Young et Christophe Hoareau, CCE, Executive Director, Ernst & Young

Les 3 programmes du Clean Energy

- Energie solaire (Solar Flagships Program) : 1,6 milliard de dollars sur six ans
- Séquestration et stockage du carbone (CSC Flagship Program) : 12,4 milliards de dollars sur neuf ans
- Centre pour les énergies renouvelables (Australian Centre for Renewable Energy) : 465 millions de dollars pour la supervision de l'exécution des programmes.



S'IMPLANTER EN AUSTRALIE

Une offre sur mesure

Conseil à l'implantation

- Etude de faisabilité
- Prospection clients
- Recherche de partenaires
- Implantation, acquisition

Domiciliation

- Hébergement de collaborateurs / VIE
- Recrutement, portage salarial
- Création de société
- Domiciliation et gestion comptable

Représentation

- Suivi et animation de marché
- Gestion de filiale commerciale
- Collaborateurs à temps partagé

Société d'Accompagnement à l'International présente dans 80 pays avec une équipe de 150 professionnels, nous accompagnons nos clients (PME-PMI, Groupes Internationaux, Institutionnels) cherchant à s'implanter ou à développer leurs activités à l'international.



« Installée en Australie depuis 1991, notre équipe de Sydney vous aide à vendre, acheter, nouer des partenariats, créer une filiale sur un marché qui offre de réelles potentialités. »

Bruno MASCART
Directeur Altios Australia

ALTIOS
International

Expanding your business beyond the horizon



Biotechnologies Opportunités à saisir

Les opportunités qu'offre l'Australie, située dans une zone en croissance accélérée, sont démultipliées dans un secteur en plein développement, les biotechnologies.



L'Australie joue un rôle important dans des découvertes de premier plan.

Les secteurs du biomédical, du diagnostic, des équipements médicaux, de l'agriculture et de l'agroalimentaire offrent de nombreuses possibilités aux investisseurs internationaux. L'Australie, récemment classée devant les États-Unis, Singapour, l'Inde, l'Allemagne et le Japon, se distingue notamment dans des domaines tels que les tests cliniques (où une récente enquête de l'association professionnelle AusBiotech la place en tête des pays *leaders*), la découverte de nouveaux génomes présents dans le milieu naturel australien et la recherche sur les cellules souches. On compte désormais plus de 1 100 entreprises spécialisées en biotechnologie en Australie. 460 d'entre elles sont impliquées dans le développement d'outils thérapeutiques et de diagnostic, les autres dans celui d'appareillages et dans l'agriculture. Quelque 40 000 emplois directs découlent du secteur biotechnologique et pharmaceutique dans le pays, sans compter les milliers d'emplois directs dans le secteur agricole et ceux indirects dans des domaines tels que les essais cliniques, la recherche médicale...

Les succès de l'Australie en la matière sont régulièrement salués (neuf Australiens ont vu leur travail dans des domaines relatifs à la médecine récompensé par un prix

Nobel) et le pays s'est doté d'infrastructures de première importance, dont le synchrotron de Melbourne.

Des infrastructures de R & D parmi les meilleures au monde

Cet équipement de 220 millions de dollars australiens devrait encore accélérer les recherches scientifiques et industrielles dans le pays qui a participé activement à des découvertes essentielles. Parmi elles, le premier vaccin contre le cancer du col de l'utérus, l'élaboration de l'implant cochléaire ou encore la synthèse des acides gras Omega3. La présence de six universités de renom associées à des hôpitaux universitaires conduisant des programmes

de tests cliniques de large envergure confère à l'Australie une expertise mondialement reconnue dans le domaine de la recherche biomédicale. Avec 154 molécules actuellement en cours de tests cliniques, dont une proportion significative (58 %) est en phase II et III, l'Australie exerce aujourd'hui un poids non négligeable sur l'industrie pharmaceutique mondiale. En 2007, le nombre de tests cliniques en cours en Australie a augmenté de plus de 200 %. Sur l'ensemble de ces tests, 68 % étaient conduits en partenariat avec des organisations étrangères. Une étude réalisée auprès de 27 entreprises membres d'Ausbiotech montre que ces dernières ont dépensé 794,1 millions de dollars en R & D en 2010.

Etat de fait rassurant pour les investisseurs, la législation australienne en matière de propriété intellectuelle, est l'une des plus efficaces au monde en ce qui concerne le dépôt et la protection des brevets. Le gouvernement australien a, de plus, mis sur pied des programmes d'aide à l'innovation adaptés à chacune des phases du processus de R & D et prévoit divers soutiens à la R & D, dont des exonérations d'impôts. La France et l'Australie font toutes deux partie du top 10 des pays en développement rapide sur le segment des biotechnologies mais les coopérations bilatérales sont encore rares. ●

Bruno Gutton, CCE, General Manager Commercial East West Trades, ANL Container Line Pty Ltd (Melbourne)

Promesses en chiffres

- Le secteur biotechnologique et pharmaceutique rapporte en moyenne 12 milliards de dollars par an en Australie.
- L'État de Victoria estime que la capitalisation boursière des dix premières entreprises biotechnologiques est passée de 7,5 milliards de dollars en 2001 à 21 milliards en 2008.
- Fin 2008, la capitalisation boursière des dix premières entreprises spécialisées dans l'appareillage médical s'élevait à 11,4 milliards de dollars.
- Grâce à des découvertes majeures en 2009, on estime que les 40 premières entreprises australiennes (sauf les trois premières) ont doublé leur cours de bourse et leur capitalisation boursière.
- L'augmentation en capital du secteur est passée de 180 millions de dollars en 2008 à 673 millions en 2009.

Attention, presse très libre !

Multipliez par dix la stratégie de communication introduite à l'Élysée par Nicolas Sarkozy et vous aurez une bonne idée de la situation en Australie.



Témoins actifs des bons et mauvais moments des *people*, la presse fait le siège de la maison d'un artiste et homme d'affaires en délicatesse avec le fisc.

C'est une évidence. Le président Sarkozy a changé la communication politique en France. En effet, le chef de l'Etat a incontestablement augmenté ses contacts directs avec la presse par rapport à ses prédécesseurs, dont la fréquentation des médias se limitait en général à une ou deux conférences de presse par an. Il intervient plus souvent. Il a même été jusqu'à lever légèrement le voile de sa vie personnelle pendant sa campagne électorale, ce qui aurait été impensable pour les précédents occupants du palais de l'Élysée.

Les politiques australiens sont encore bien plus proches des gens de médias. Qu'il – ou elle – soit issu du parti travailliste ou de la coalition libérale, le Premier ministre est omniprésent dans les médias australiens. Les rencontres avec les journalistes sont quotidiennes. Le chef du gouvernement australien apparaît au journal télévisé des cinq chaînes nationales plusieurs fois par semaine (pas plus de 90 secondes) et ses conférences de presse ont une fréquence quasi-hebdomadaire. Ce n'est pas nouveau. C'est comme cela que la presse fonctionne en Australie. Le contact des médias avec les acteurs politiques est une norme quotidienne. Cette réalité n'est pas

sans conséquences dans la communication des entreprises australiennes et de la création – ou destruction – de leur image dans le public.

Ne jamais chercher à éviter la presse

D'abord, la presse est née libre en Australie. A la différence de la France – qui a longtemps connu une presse d'opinion, voire une presse de combat – les premiers journaux australiens sont apparus au début du XIX^e siècle, en suivant le modèle britannique. C'était la période de la naissance du *Yellow Journalism* à Fleet Street avec les grands titres entraînant les gros tirages, l'habitude s'est transmise en Australie. Plus récemment, Rupert Murdoch – dont le groupe contrôle plus de 70 % des quotidiens vendus en Australie – a poussé davantage cette tendance au sensationnalisme de la presse locale. Enfin, les réductions de coûts – et des effectifs de journalistes – depuis dix ans n'a fait qu'accroître et généraliser cette constance des médias australiens qui peuvent apparaître comme les plus arrogants et les plus féroces au monde. Les journalistes australiens ont l'habitude d'un accès immédiat et permanent aux sources d'information. Les hommes poli-

tiques australiens ont appris à naviguer dans ce climat. Les hommes d'affaires aussi. Ils savent que la décision de communiquer ne leur appartient pas. Si l'on cherche à éviter la presse australienne lorsqu'elle vient à vous, on invite les pires suppositions et de graves risques d'image. Il n'y a pas de nuance. Tout est blanc ou noir. On est héros ou bandit. Tout va très vite.

Les exemples cuisants ne manquent pas. Plusieurs groupes australiens ont subi des dommages considérables en essayant de dissimuler la réalité de leurs difficultés ponctuelles. Personne ne peut espérer être épargné. Les essais nucléaires français dans le Pacifique ont été – jusqu'à leur cessation en 1996 – une cause d'égratignure quasi quotidienne envers non seulement la France, mais les produits et les marques françaises (et même si Mururoa est situé à 7 000 kilomètres de Sydney). Les choses ont évolué depuis et les Australiens – qui sont historiquement attachés de longue date à notre pays – viennent en France en grand nombre : 400 000 visiteurs par an. Les médias australiens sont donc uniques au monde. Il suffit de l'accepter, de s'y préparer et de les gérer. ●

Didier Guérin, CCE, PDG
Media Convergence Asia-Pacific



Didier Guérin, CCE.

Réussite

En dix ans, le challenger est passé *leader*

Été 2000, le monde a les yeux tournés vers Sydney et ses Jeux olympiques. Depuis quelques poignées de mois, une PME agroalimentaire bretonne, SPF Diana vit elle aussi au rythme de l'Australie. Mais plus que la déroute de Marie-José Pérec ou la victoire de Cathy Freeman, l'entreprise vibre pour l'implantation qu'elle prépare au nord de Sydney, dans la Nouvelle-Galles du Sud.

SPF Diana, division de Diana Ingrédients, spécialisée dans les ingrédients pour l'industrie agroalimentaire, fabrique des arômes destinés aux aliments pour animaux de compagnie. Très vite, son PDG, Jean-Pierre Rivery a compris que son développement devait inéluctablement passer par l'international. Il s'est donc installé aux Amériques (Etats-Unis, Brésil et Argentine). Au tournant du siècle, appuyé par la Mirceb qui deviendra Bretagne international, il regarde vers l'Australie. Rapidement la décision s'impose, c'est là qu'il ouvrira sa quatrième implantation à l'étranger.

L'Australie, ce n'est un secret pour personne, est un véritable grenier agricole, qui exporte de façon importante bon nombre de ses denrées, mais aussi accueille un grand nombre de multinationales agroalimentaires qui transforment et valorisent ces denrées. C'est le cas du secteur des aliments pour animaux de compagnie où les deux géants du secteur (Mars et Nestlé) sont implantés pour, non seulement servir un marché local conséquent – 1,6 milliard de dollars australiens (700 millions d'euros) – qui pèse à lui seul 2,5 % du marché mondial, mais aussi exporter, en particulier vers l'Asie. L'Australie représente en effet 46 % des 890 000 tonnes d'aliments pour animaux de compagnie produits chaque année par l'ensemble de l'Asie Océanie.

Toujours plus australien

Dans l'industrie agroalimentaire, être proche de ses matières premières est une garantie de fraîcheur et donc de qualité, c'est aussi un moyen d'optimiser ses matières premières. L'implantation australienne donnait aussi un

signe fort au marché. « Pour accroître nos chances de succès, se souvient Jean-Pierre Rivery (CCE depuis 2007) nous avons recherché un partenaire local en vue d'une association forte avec l'industrie. Notre choix s'est porté sur le numéro deux de la volaille australienne – Bartter Entreprise – qui disposait nationalement de huit abattoirs de volaille ce qui nous permettait une installation rapide et efficace. » En 2001 SPF Diana Australia construit une ligne de production et un bâtiment à Beresfield NSW sur le site même de l'un des abattoirs de Bartter Entreprise, devenu depuis Baiada Poultry. Les premiers produits sortis de l'usine de Beresfield marquent le début du succès. Pour mieux comprendre un marché local en constant développement (+4 % par an), SPF Diana Australia « s'australianise » au maximum : matières premières, personnels et partenariats. Aujourd'hui, SPF Diana Australia a rattrapé son concurrent principal pourtant installé bien avant lui. Dix ans après sa création, avec 15 personnes, la société devenue *leader* du marché australien des facteurs d'appétence assure 5 % de l'activité de sa division « mère », SPF Diana. ●

Florence Motte, CCE, directeur général, SPF Diana Australia

SPF Diana

Fabricant d'arômes utilisés dans la nourriture pour animaux de compagnie.

- Fin des années 1980 : création de l'activité arôme au sein de Diana Ingrédients, PME bretonne spécialisée dans les ingrédients agroalimentaires.
- 1997 : création de SPF Diana, division *petfood* de Diana Ingrédients, dans la région de Vannes.
- 2000 : SPF Diana est implantée au Brésil, en Argentine et aux Etats-Unis.
- 2010 : présence industrielle dans 11 autres pays (Australie, Espagne, Royaume-Uni, Colombie, Japon, Chine, Mexique, Hongrie, Thaïlande, Chili, Afrique du Sud).
- 78 % de son activité est réalisée à l'international.
- Effectifs : 550



Florence Motte, dg SPF Diana Australia

Altios

Le porte-avions des PME

Avec une première implantation en Australie, il y a vingt ans, Altios international est devenu le premier acteur privé français de l'accompagnement d'entreprises à l'international.

Petit retour en arrière : 1989, Bruno Mascart qui profite d'une année sabbatique pour boucler son premier tour du monde, découvre du même coup le potentiel d'affaires que représente l'Australie pour les entreprises françaises et l'API PME, structure d'accompagnement des PME à l'international créée en son temps par la CGPME. Il pose son sac et commence, dans ce cadre, à entrouvrir le marché australien à des PME françaises. En 1991, la CGPME ferme ses antennes API PME. Bruno Mascart crée Altios et ouvre son premier bureau, « à l'australienne » : dans son garage. Pendant sept ans, Sydney restera la seule antenne de cette société « française » mais sans existence légale dans l'hexagone puisque créée par un Français directement à l'étranger. Il faudra attendre l'arrivée de son premier associé, David Gérard, un V.I.E. (on les appelait CNSE à l'époque, ils effectuaient ainsi leur service militaire) qui ouvrira en 1997 le premier bureau en France, à Nantes, resté depuis siège du groupe. En vingt ans, Altios a bien grandi avec l'arrivée de deux nouveaux associés, Patrick Ferron, en 1999 et Boris Lechevalier, en 2003 (tous deux sont aujourd'hui CCE). Elle s'implante dès 1999 en Chine et aux Etats-Unis, à Lyon aussi, puis en Inde et au Brésil à partir de 2005. Son chiffre d'affaires consolidé en 2010 tournera autour de 6 millions d'euros, son plus gros marché est, sans surprise, la Chine, talonnée par l'Australie, suivie d'un peu plus loin par les Etats-Unis, le Brésil, et l'Inde. A la fin de l'été, Paris aura, enfin, son bureau Altios et deux nouveaux bureaux seront ouverts en Russie et au Mexique.

Tout est possible et Altios s'adapte

Sydney, l'implantation historique, assure 20 % du chiffre d'affaires global du groupe. A partir de ses bureaux, plus de 500 mètres carrés situés au cœur du centre-ville, Altios héberge plus de 15 entreprises françaises.



DR
Bruno Mascart dans le show room d'Altios.

Certaines de ces sociétés sont hébergées physiquement, matériel et personnel, d'autres le sont exclusivement sur les plans administratif et juridique : « aujourd'hui quatre des PME dont nous nous occupons souhaitent ce type de service, sans personnel dans nos locaux, soit que leur structure australienne n'en ait pas besoin, soit que leurs employés soient trop nombreux pour être hébergés dans notre centre d'affaires » souligne Bruno Mascart qui ajoute : « certaines sociétés travaillent avec nous depuis dix ans, nous gérons pour eux des filiales, à travers lesquelles elles réalisent des chiffres d'affaires de 3 à 4 millions de dollars australiens par an ». Et de citer des entreprises comme Fillon Technologies, équipementier automobile, dont Altios gère la filiale australienne. La plupart des sociétés qu'Altios héberge physiquement peuvent avoir des structures légères, comme un V.I.E., venu en éclaircir, que la société d'accompagnement coache. D'autres clients, déjà bien implantés sur le marché, font appel à Altios lorsqu'ils souhaitent renforcer leur présence. C'est le cas de la chaîne d'information sportive Euro Sport ou de Ferrari, le spécialiste des textiles à base de PVC pour le bâti-

1) Voir Infrastructures : floraison de grands projets page 44.

ment. Sans oublier les sociétés ayant remporté quelques marchés importants et qui utilisent le centre d'affaires pour donner à leurs futurs bureaux le temps d'atteindre la maturité qui leur permettra de voler de leurs propres ailes. C'est le cas de Netgem, la *success-story* du moment. Netgem, leader de l'IP télévision (dont la Neufbox de SFR) qui vient de créer une filiale en Australie lui permettant d'honorer le gros contrat signé avec Telstra, le « SFR australien » a en effet choisi les décodeurs de télévision numérique de Netgem, les T-Box, pour couvrir le pays. Sans oublier, non plus, quelques grandes marques de lingerie (Princesse tam.tam, Lejaby, Chantal Thomass) avec leurs maillots de bain, ou de l'art de la table, dont Le Jacquard Français... marques auxquelles Altios offre aussi un *show room*. Quelques nouvelles sociétés devraient s'ajouter à la liste avant la fin de l'année.

L'Australie offre de telles opportunités actuellement que, pour Bruno Mascart, toute entreprise affichant déjà plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires ou en réalisant plus de 20 % à l'international peut y réussir si elle est bien entourée. Dans quels secteurs ? Dans la dynamique actuelle, quasiment tous sont concernés, avec quelques secteurs de prédilection liés aux activités des mines et des services, mais aussi des télécommunications suite au NBN (National Broadband Network) énorme projet de réseau public Internet à haut débit couvrant 90 % du pays!... sans oublier les autres opportunités développées dans ce dossier. ●

M. BD

500

« Altios Australie a contribué à l'implantation et au développement de plus de 500 PME » Bruno Mascart

Infrastructures

Floraison de grands projets

Dix-huit années d'une croissance ininterrompue et de gros retards dans les investissements ont généré une situation exceptionnelle. Dans un grand nombre de domaines les goulots d'étranglement sont si pénalisants qu'il est devenu urgent de construire les infrastructures indispensables. D'où une floraison de projets, le plus souvent de grande ampleur.



Près d'une décennie de grands travaux sera nécessaire pour rattraper le manque d'infrastructures et venir à bout des différents goulots d'étranglement.

L'Australie est traditionnellement une destination privilégiée pour les investissements étrangers dans la région Asie-Pacifique. Les entreprises européennes – et françaises en particulier – y sont très présentes. Avec près de 300 filiales qui emploient environ 75 000 salariés, la France arrive au septième rang des investisseurs étrangers. Ses entreprises sont donc particulièrement bien placées pour suivre les nombreux projets d'infrastructures financés par les deux paliers de gouvernement : Commonwealth (fédéral) et des Etats fédérés, ainsi que par le secteur privé.

Les besoins sont énormes

Les dix-huit années de la croissance australienne sont essentiellement dues à la demande extérieure, notamment chinoise en produits miniers et agricoles, et à une consommation domestique soutenue. Les sites miniers n'ont donc cessé de se multiplier et de se développer, les exportations – minières mais aussi de produits agricoles bruts – ont considé-

blement augmenté sans que, dans le même temps, les investissements adéquats dans les infrastructures de transports ferroviaires et portuaires ne soient réalisés. Face aux goulots d'étranglements observés dans ces secteurs les gouvernements – fédéral et fédérés – ainsi que les entreprises privées se sont lancés dans un effort de rattrapage, partiellement en cours de réalisation, et qui s'étalera sur près d'une décennie.

Même situation d'engorgement dans les infrastructures urbaines où un retard identique a été observé. L'immigration ne cesse de gonfler une population en pleine expansion. Passer des actuels 22 millions d'habitants aux 36 millions attendus en 2050 exige des investissements massifs en matière de transports urbains et trans-urbains, d'approvisionnement en eau potable et d'assainissement. Toutes les grandes villes australiennes, par exemple, se sont, ou sont sur le point de se doter d'unités de dessalement de l'eau de mer, four-

nies la plupart du temps par Degremont et Veolia.

Un ambitieux projet d'investissement de 43 milliards de dollars australiens (30 milliards d'euros) est au cœur du débat politique actuel. Il s'agit d'un réseau Internet à très haut débit (1 gigabit par seconde) de couverture de plus de 90 % du territoire (National Broadband Network), introduit par le précédent gouvernement travailliste de Kevin Rudd. Après l'échec d'un appel de candidature avec un opérateur privé, le financement devrait revenir à l'Etat fédéral, ce qui suscite l'opposition de la coalition libérale. S'il est approuvé – même modifié – ce chantier devrait être porteur d'opportunités pour les entreprises françaises.

Et les moyens importants

Pour répondre aux besoins de mise à niveau de ses infrastructures, le gouvernement a créé Infrastructure Australia, chargée de développer et moderniser les infrastructures dans les

domaines des transports, de l'eau, de l'énergie et des communications. Il a aussi inscrit au budget 2008-2009 une première tranche de 20 milliards de dollars australiens (14 milliards d'euros) au fonds créé sur mesure, le *Building Australia Funds*, géré par Infrastructure Australia et destiné à financer partiellement des projets d'infrastructures nationales.

D'autre part, 2,3 milliards de dollars australiens du *Nation Building and Jobs Plan* (30 milliards d'euros destinés à soutenir l'économie à la suite de la crise financière) sont destinés aux projets d'infrastructures routières et ferroviaires.

Les entreprises françaises suivent déjà de gros projets d'infrastructures

Alors que l'énorme projet télécoms NBN n'en est qu'à sa phase préliminaire de conception, avec essais à l'échelle locale, Alcatel Lucent s'est positionné auprès du constructeur, John Holland, pour la fourniture des composants techniques et de la fibre. Dans un autre secteur sensible, l'énergie, surtout dans une zone en pleine effervescence, Total participe avec le japonais Inpex à l'exploration du champ de gaz naturel liquéfié *off-shore* Ichthys. L'Australie, qui connaît de nombreuses sécheresses, se tourne vers les usines de dessalement. Le dernier projet en date, le Victorian Desalination Project, d'une valeur de 2,45 milliards d'euros vient d'être remporté par le consortium Aquasure composé du français Degrémont et de l'australien Thiess. Une usine, la Tugun Desalination Plant a été construite par un consortium incluant Veolia. D'autres projets, notamment en South Australia et dans le Queensland sont actuellement à l'étude. Du fait de la taille de ce pays, les infrastructures routières, ferroviaires et portuaires représentent un investissement considérable. Dans le domaine ferroviaire le consortium réunissant Keolis (filiale de la SNCF) et l'australien Downer EDI a remporté le contrat de gestion du réseau de tramway de Melbourne, le plus long au monde. Montant du contrat : 105 millions d'euros par an sur une durée initiale de huit ans. Alstom suit par ailleurs les projets d'acquisition de tramways et autres équipements ferroviaires roulants pour la ville de Melbourne. Dans l'Etat du

Queensland la construction d'un tramway pour la ville de Gold Coast devrait débuter en 2011, coût : 700 millions d'euros. Trois consortiums incluant des entreprises françaises (Alstom, Keolis, Veolia et Thales) ont participé à l'appel d'offres. Dans le BTP, Bouygues Travaux Publics a livré le 4 juillet 2010 en alliance avec Macmahon et SeymourWhite Contractors le « Go Between Bridge » à Brisbane pour un montant de 210 millions d'euros.

Bouygues TP ainsi que Razel figurent sur la liste restreinte des sociétés invitées à soumissionner dans le cadre du projet de construction d'un tunnel de 5,7 kilomètres à Brisbane, toujours. Coût estimé : 1,3 milliard d'euros. ●

Eric Noitakis, conseiller économique, ambassade de France en Australie et Laurent Peguret, CCE, Bouygues TP

Abonnés, retrouvez ce dossier sur le site Internet www.cncccf.org

Ubifrance 7 octobre

« Journée Australie »

Pour aider les entreprises françaises à découvrir l'exceptionnel potentiel de l'Australie, Ubifrance consacre, le 7 octobre prochain, un de ses « points pays » à l'une des économies les plus dynamiques des pays de l'OCDE. Son thème : « Profiter du dynamisme australien : mode d'emploi ».

Ouverte par Anne-Marie Idrac, secrétaire d'Etat au Commerce extérieur et David Ritchie ambassadeur d'Australie en France, cette rencontre co-organisée par les CCEF et Ubifrance sera animée par une douzaine d'intervenants responsables ou ex-responsables d'entreprises en Australie, dont les CCE de la section et moi-même. Vous retrouverez ainsi, entre autres intervenants, Didier Mahout, Roger Daix (Thales), Philippe Maddy, Hemisphere Consulting, Michel Henri Carriol, pdg Trimex, Rémi de Cambiaire, Exco-Kreston et Corinne Bot, Polyglot Group ainsi que Jean Pierre Rivery, CCE Bretagne, pdg SPF Diana.

Un des paradoxes australiens, tel que je l'observe depuis maintenant près d'un an¹, est le suivant. L'Australie est probablement l'économie la plus dynamique de l'OCDE. Celle-ci n'a quasiment pas connu la crise, ses marges de manœuvre budgétaires font pâlir d'envie toutes les économies industrialisées et les opportunités d'affaires générées par le rebond de la consommation et les projets d'infrastructures sont très intéressantes. *Last but not least*, le cadre des affaires est parmi les plus lisibles du monde et les entreprises françaises qui y opèrent

font en général de bonnes affaires. Pour autant, nos parts de marché (dont nous n'avons pas à rougir par rapport à la situation dans la région Asie du Sud Est en général), ne sont sans doute pas à la hauteur de ce potentiel. Que nous disent nombre de PME qui n'ont pas encore tenté l'aventure ? « L'Australie c'est loin, nous n'y pensons pas forcément, mais si vous nous démontrez que nous pouvons y faire des affaires facilement et si vous pouvez nous aider à moindre coût, nous sommes prêts à tenter l'expérience ». C'est bien là tout l'enjeu de la journée Australie. ●

Stephan Dubost, directeur Australie Ubifrance

Renseignements : Natalie Verne – Tél. : 01 40 73 36 97

E-mail : natalie.verne@ubifrance.fr

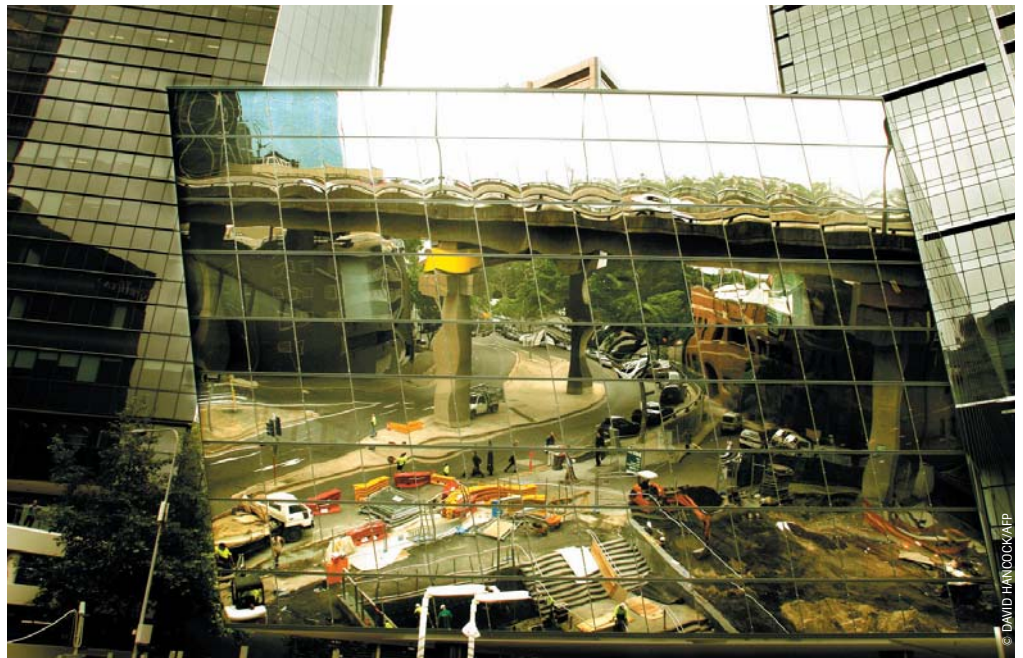
<http://www.ubifrance.fr/programme-france/001PRG-14031+profiter-du-dynamisme-de-l-australie-mode-d-emploi.html>

1) L'Australie est un « pays Ubifrance » depuis le 1^{er} septembre 2009, date à laquelle la Mission Economique de Sydney a été « dévolue » à l'Agence. 10 personnes (dont 7 experts sectoriels) accompagnent les entreprises françaises et notamment les PME, dans leur projet export en Australie.

Finance

Un système bancaire plus concentré que jamais

Peu nombreuses sur le marché australien en 1980, les banques étrangères se sont d'abord multipliées sur ce qui est devenu un marché extrêmement concurrentiel et sophistiqué, avant que les contrecoups de la crise n'entraînent quelques replis.



Jusqu'à-là essentiellement domestiques, les banques australiennes ont échappé à la crise des *subprimes*.

Traditionnellement actives dans le domaine des financements de projets ou des financements d'acquisition, les banques étrangères ont su profiter de la mise en place d'un système de fonds de pension obligatoire destiné à l'ensemble des employés australiens, qui a permis en moins

bancaire australien reste caractérisé par une très forte concentration.

La puissance des « quatre piliers »

Afin de favoriser la compétition bancaire, le gouvernement a en effet mis en place en 1990 une politique dite « des quatre piliers » qui interdit les fusions entre les quatre plus grandes banques. Celles-ci – Commonwealth Bank of Australia (CBA), Westpac Banking Corporation (Westpac), National Australia Bank (NAB), et Australian and New Zealand Bank (ANZ) – contrôlent aujourd'hui plus de 65 % des actifs bancaires du pays. Si cette disposition visait à préserver l'espace concurrentiel, elle n'a pas empêché ces quatre géants d'accroître leurs parts de marché, en consolidant des acteurs régionaux, comme le démontrent les acquisitions en 2008 de St George par Westpac ou de BankWest par CBA.

Ces quatre banques présentent un profil de banque commerciale universelle et fournissent un large éventail de services à

Les quatre plus grandes banques australiennes contrôlent plus de 65 % des actifs bancaires du pays

de vingt ans d'alimenter une gigantesque réserve financière. Ces fonds, 850 milliards d'euros¹ en mars 2010, constituent un puissant support pour un marché d'actions qui est un des plus actifs de la zone.

Malgré la déréglementation et cette présence des banques étrangères, le système

travers un réseau couvrant l'ensemble du territoire australien. Elles ont toutefois conservé une orientation essentiellement domestique, seules deux d'entre elles se sont ouvertes sur l'étranger : ANZ, qui développe une stratégie de présence pan asiatique et NAB, qui a établi des positions (assez modestes) au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Les banques australiennes ont ainsi évité toute exposition aux produits financiers toxiques et largement échappé aux difficultés rencontrées par leurs homologues occidentales durant la crise financière actuelle.

Elles figurent parmi les quinze banques les plus solides du monde

Elles ont ainsi toutes préservé leur notation AA attribuée par Standard & Poors, ce qui les positionne parmi les quinze banques les plus solides au monde.

Malgré la bonne résistance de l'économie australienne à la récente crise financière, 2009 a marqué un recul des banques étrangères, souvent frappées par les restructurations mondiales de leurs groupes. Les acteurs locaux, en pleine santé, en ont encore profité pour renforcer leurs équipes et pénétrer toujours plus avant le marché. Plus concentré que jamais, le marché australien recèle cependant de belles opportunités de développement pour les grandes banques étrangères. Avec 1,7 % du Pib mondial, le pays est la troisième puissance économique de la région Asie-Pacifique. Sa forte croissance (3,6 % contre 2,5 % pour l'OCDE en moyenne des 15 dernières années), la stabilité politique d'un membre du G20 noté triple A et la proximité de l'Asie font de l'Australie un des pays développés les plus attractifs pour les investisseurs étrangers. ●

*Didier Mahout, CCE, Country Head
Australie et Nouvelle-Zélande,
BNP Paribas*

1) 1 257 milliards de dollars australiens – Source : Australian Prudential Regulation Authority (APRA)

Un environnement juridique sûr et attractif

Le système de *Common Law*, voisin du système juridique britannique dont l'australien est historiquement dérivé, offre une bonne protection aux acteurs économiques. Beaucoup plus « libéral » que les systèmes d'Europe continentale, ce système de droit non écrit nécessite néanmoins une certaine vigilance.

● **Accorder le plus grand soin au contrat** : traditionnellement, le droit français écrit a mis en place des mesures de protection qui s'imposent aux cocontractants. A l'exception du droit de la consommation (dont le droit de la franchise), le régime de *Common Law* australien ne prévoit que très peu de règles écrites protectrices des parties. En conséquence, une attention particulière doit être portée au contrat, seul moyen de se protéger des risques. Ces derniers sont donc volumineux et doivent être rédigés ou revus avec soin. A titre d'exemple, il n'existe pas en Australie de protection légale du locataire commerçant qui ne bénéficie pas de la « propriété commerciale ». Tout maintien dans les lieux devra être organisé contractuellement, notamment avec la mise en place d'options de renouvellement.

● **Savoir préférer le droit australien** : « libéral », il est assez attractif pour les acteurs économiques qui peuvent le cas échéant bénéficier d'une situation juridique plus favorable que dans leur pays d'origine. Il est donc souvent préférable de soumettre les relations juridiques au droit australien. Par exemple, un contrat d'agent commercial en France nécessitera le paiement par le commettant d'une indemnité en cas de rupture. Une telle obligation n'existe pas sous le droit australien. Il sera donc conseillé à la société mettant en place un agent en Australie de soumettre le contrat d'agent au droit local.

● **Implantation, mieux vaut créer une société** : c'est, avec la succursale et le bureau de représentation, la forme la plus usuelle d'implantation. La création d'une société est simple, rapide et

peu coûteuse ; en revanche l'enregistrement d'une succursale est long et relativement lourd. Cela est notamment dû aux nombreux documents traduits et certifiés à fournir. Sauf raison spécifique, notamment fiscale, on préférera la création d'une société.

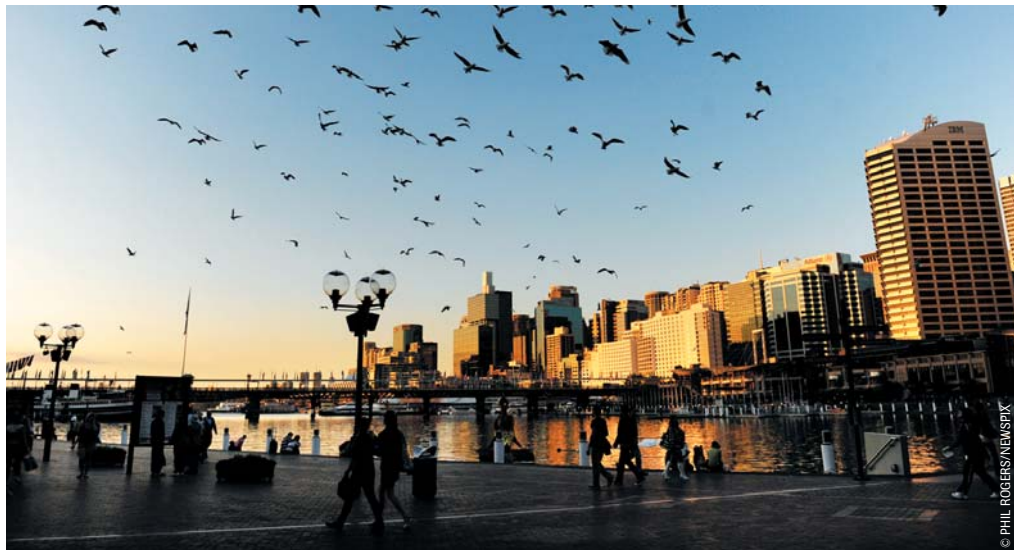
● **Droit du travail, charges sociales** : souplesse et légèreté : le droit du travail australien est très souple au bénéfice des employeurs, particulièrement les PME. Les charges sociales (obligatoires) sur les rémunérations du travail sont très réduites : 9 % du salaire pour une retraite par capitalisation (obligatoire), 1,5 % pour la cotisation d'assurance santé et (environ) 2 % pour l'assurance accident du travail (*Worker's Compensation*).

● **Fusions & acquisitions** : un marché très mature et dynamique avec, un grand nombre de transactions réalisées chaque année. Le cadre juridique de l'investissement étranger est assez souple et uniquement contraignant pour certains secteurs dits sensibles ou pour des opérations supérieures à 231 millions de dollars australiens. De même il existe un contrôle de la concurrence organisé par l'*Australian Competition and Consumer Commission (ACCC)*, qui reste cependant dans la norme des autres pays de l'OCDE. La fiscalité raisonnable inhérente aux opérations de cession de titres de sociétés constitue un environnement favorable. De même qu'une fiscalité généralement neutre des distributions de dividendes vers les sociétés mères françaises. ●

*Mathieu Hanaut, CCE, avocat
associé, cabinet Jones Day à Sydney*

Fusions & acquisitions Le champion de la zone Asie-Pacifique

Malgré ses 22 millions d'habitants, la taille du Benelux, et une capitalisation boursière qui n'atteint pas les 2 % du total global, l'Australie s'est hissée au cinquième rang mondial des fusions & acquisitions devant la France et l'Inde.



Complexe Darling Harbour. Aujourd'hui, 150 hôtels portent la marque du groupe Accor en Australie.

Le marché australien des fusions et acquisitions est le plus actif de toute la région Asie-Pacifique. Plusieurs raisons expliquent cette performance : d'une part, 72 % de la valeur des transactions annoncées en 2009 provient des secteurs liés aux ressources naturelles (énergie, mines, infrastructures), toujours fertiles. D'autre part, l'Australie représente un point d'entrée anglo-saxon pour la zone Asie. Enfin, un système financier robuste (où les quatre grandes banques australiennes ont pu pallier le « retrait » des banques américaines et britanniques), un environnement légal moderne et accueillant pour des investisseurs étrangers, ainsi qu'une stabilité politique sont autant d'atouts pour le marché australien. Accor illustre bien cette réalité : en 1991, le groupe hôtelier s'était établi en Australie avec

le complexe de Darling Harbour (Novotel, Mercure et Ibis). En l'an 2000, Accor rachetait la chaîne d'hôtels All Seasons, dont la marque s'étendra jusqu'à Paris. Aujourd'hui, 150 hôtels portent l'une des marques du groupe en Australie. D'autres français profitent de ces opportunités : on peut ainsi prendre l'exemple de Legrand (matériel électrique) qui a, en 2007, racheté HPM, numéro deux de l'appareillage électrique en Australie et Nouvelle-Zélande.

Il y a donc une vraie opportunité sur le marché australien du M & A¹ pour les entreprises étrangères en quête de croissance. « Ici, les fusions-acquisitions sont perçues comme une part importante de la stratégie des entreprises » rappelle Scott Bok, codirecteur de Greenhill, célèbre conseil en fusions et acquisitions.

Enfin, il faut noter que malgré un dynamisme et une culture *business* propre à « un deal », il est important de respecter les principes fondamentaux de création de valeur par acquisition, à savoir un *fit*² stratégique et culturel, ainsi que des synergies réalisables et réalisées rapidement. ●

David Thevenon, CCE, Managing Partner, Value Line Consulting

1) M & A : Mergers & Acquisitions (fusions et acquisitions)
2) Une correspondance, adéquation.

Fusions et acquisitions 2009

Rang mondial	Pays cible	Valeur des transactions annoncées (Mds US\$)	Part du marché mondial (%)
1	Etats-Unis	1 063	29,4 %
2	Royaume-Uni	319	8,8 %
3	Chine	224	6,2 %
4	Japon	221	6,1 %
5	Australie	157	4,3 %
11	France	82	2,3 %
16	Inde	63	1,7 %
Total	Monde	3 621	100 %

Le jeu compliqué des comparaisons

Pour le particulier ou pour l'entreprise, l'Australie dispose d'un système fiscal moins lourd et plus simple à gérer que le système français. Il reste cependant difficile d'établir des comparaisons point par point, en fonction de la diversité des impôts et taxes ainsi que de leurs champs d'application.

En France, le nombre d'impôts et taxes, tout confondu, s'élève à près d'une centaine, en Australie on en relève une trentaine. A titre d'exemple, une PME française de dix salariés établira annuellement entre 60 à 70 déclarations (fiscales et sociales), soit une moyenne de 5 à 6 par mois, alourdissant d'autant le coût de la gestion administrative. En Australie, une PME de taille identique établira environ une trentaine de déclarations par an¹.

Il n'en reste pas moins que les principes d'imposition sont similaires dans les deux pays : les revenus sont établis par nature (immobilier, salaires...) et le concept de revenus mondiaux prévaut. Les revenus imposables ne divergent pas dans leur nature (ainsi les plus values sont taxables dans les deux pays) mais plutôt dans leur modalités de détermination du revenu taxable et de taxation. Il n'existe pas, par exemple en Australie d'exonération des plus-values immobilières après quinze années de détention pour les particuliers, ni de taux spécifiques d'imposition.

Politique fiscale : quelques différences

- Le système fiscal australien privilégie l'imposition sur les revenus des entreprises et des particuliers ainsi que sur la consommation (*Goods & Services Tax – GST*), équivalent de la TVA. Il néglige complètement l'imposition sur le capital. Il n'existe pas d'ISF (impôt de solidarité sur la fortune), ni de droits de succession.

- L'Australie finance son système de sécurité sociale (*Medicare*) et de couverture chômage (*Centerlink*) par l'impôt,

contrairement à la France où ces deux prestations font l'objet de budgets distincts de celui de l'Etat et de financements spécifiques gérés par des organismes paritaires.

- Le financement des retraites se fait par une cotisation obligatoire minimale de l'employeur de 9 % du salaire versé. Le taux peut être supérieur et est un élément de la rémunération (*package*).

- Le salarié ne paie pas de cotisations sociales mais l'Australie pratique la retenue à la source, l'employeur prélève sur son salaire, pour le fisc, l'impôt dû en fonction de sa rémunération.

- Une des principales différences réside dans la notion du foyer fiscal. Chaque membre du foyer fiscal est un contribuable indépendant disposant d'un identifiant fiscal, (*Tax File Number* ou *TFN*), devant établir sa propre déclaration de revenus et étant imposé indépendamment de son conjoint. Il n'existe pas de quotient familial et les niches ou les possibilités fiscales de déductions de revenus ou de réduction d'impôts sont bien moindres qu'en France (pas d'abattement de 10 %).

L'impôt sur le revenu en vigueur en Australie apparaît moins favorable, à



première lecture, que celui applicable en France mais on voit aussi, notamment à partir de tableaux comparatifs, comme celui publié ci-dessous, qu'en France le quotient familial et l'abattement de 10 % en réduisent le poids. Cela dit, si on tient compte des autres impôts applicables aux personnes physiques en France comme l'ISF, la tendance s'inverse. Il convient donc d'avoir une approche aussi large que possible, d'intégrer d'autres impositions sur la personne, comme l'ISF, voire dans une certaine mesure, les taxes locales (bien plus élevées en France qu'en Australie) pour avoir une appréciation plus comparable. Notons enfin que le système favorise la constitution de retraites complémentaires (*superannuation*), il permet après une imposition forfaitaire de 15 % des sommes placées, une exonération des rapports et des revenus distribués lorsque le contribuable prend sa retraite. ●

Rémi de Cambiaire, CCE, expert comptable et commissaire aux comptes, Kreston Australia International

Abonnés, retrouvez ce dossier sur le site Internet www.cnccef.org

IR : l'absence de foyer fiscal

Exemple comparé du poids de l'IR pour un couple avec 2 enfants mineurs, puis sans enfants, pour un revenu net imposable de 50 000 euros pour chaque conjoint

	IR France	IR Australie
	Couple	Epoux + Epouse
Couple avec 2 enfants 	11 430 €	22 892 €
Couple sans enfant 	16 032 €	22 892 €

1) En Australie, l'exercice fiscal va du 1^{er} juillet au 30 juin.