

AUSTRALIE

*Guide
de l'exportateur
canadien*

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

MAIN
stor
HF
1010
.G85A814
1989
STORAGE

Canada

AUSTRALIE

Guide de l'exportateur canadien

MAIN

HF

1010

.GBS A B14

1989

STORAGE

15-238-931

Les bureaux commerciaux canadiens en Australie se trouvent à Canberra, Sydney et Melbourne (pour obtenir les adresses complètes, veuillez consulter le chapitre IX, intitulé *ADRESSES UTILES*).

Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

1989

Table des matières

	Page
I. LE PAYS	4
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	8
III. COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'AUSTRALIE	17
IV. DÉBOUCHÉS EN AUSTRALIE	19
V. COMMERCER EN AUSTRALIE	21
VI. RÈGLEMENTS SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE CONTRÔLE DES CHANGES	28
VII. SERVICES AUX EXPORTATEURS OFFERTS PAR LE GOUVERNEMENT DU CANADA	36
VIII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN AUSTRALIE	38
IX. ADRESSES UTILES	49
ANNEXE I	54
Tableau de conversion des heures	54
ANNEXE II	55
Document d'information sur l'exportateur à l'usage des bureaux de commerce	55

I. LE PAYS

Région et géographie

L'Australie se trouve dans l'hémisphère Sud, entre l'océan Pacifique et l'océan Indien. Elle a une superficie de 7 682 300 km² et une altitude moyenne inférieure à 300 m, ce qui en fait le continent le plus plat. L'intérieur du pays est aride ou semi-aride, mais les régions côtières sont généralement fertiles. Le tiers du continent est inhabité. L'Australie est le seul continent au monde entièrement occupé par un seul pays.

Climat

Près de 40 % de la superficie totale de l'Australie se trouve dans la zone des tropiques. Le reste est situé dans la zone tempérée, où se concentre la plus grande partie de la population. Dans tout le pays, les températures estivales dépassent fréquemment 37,8 °C, bien que l'humidité soit relativement faible à maints endroits.

Les villes côtières de Perth, Adelaide, Melbourne et Hobart, ainsi que la ville intérieure de Canberra ont habituellement un climat chaud et sec en été (de novembre à mars) tandis que Darwin, Sydney et Brisbane ont, de la mi-décembre à la mi-mars, un climat subtropical, c'est-à-dire chaud et humide. Dans toutes ces villes, l'hiver est doux et sans neige. À l'intérieur, le climat est toutefois plus rude.

Heure locale

D'avril à octobre, il y a un décalage de 14 heures entre Ottawa et la côte est de l'Australie. Par exemple, lorsqu'il est 17 h (heure normale de l'Est) à Ottawa, il est 7 h (heure normale) le lendemain à Canberra, à Sydney et à Melbourne, et 5 h (heure normale de l'Ouest) à Perth, sur la côte ouest. À d'autres périodes de l'année, le décalage est de 15 ou 16 heures entre Ottawa et Sydney/Melbourne, selon la date. Sauf dans le Queensland, l'Australie occidentale et le Territoire du Nord, les horloges marquent l'heure avancée de la fin d'octobre à la fin février (*Pour d'autres exemples de décalage, veuillez consulter l'annexe I*).

Population

L'Australie compte environ 16 millions d'habitants, dont 25 % ont moins de 15 ans et 71 % moins de 45 ans. Les

aborigènes ne représentent qu'environ 1 % de la population. Selon les estimations, la croissance démographique est inférieure à 2 % par année.

Pour des raisons historiques, climatiques et économiques, 70 % des Australiens vivent dans les capitales et les grandes villes, surtout sur les côtes sud et est du continent. La répartition de la population par État est la suivante :

État	Population (en millions)
Nouvelle-Galles du Sud	5,5
Victoria	4,2
Queensland	2,6
Australie méridionale	1,4
Australie occidentale	1,4
Tasmanie	0,4
Territoire du Nord	0,1
Territoire fédéral de la capitale	0,3
Total	15,9

L'Australie est un des pays les plus urbanisés du monde. Ses principales villes sont les suivantes :

Principales villes	Population (en millions)
Sydney (N.-G.S.)	3,4
Melbourne (Victoria)	2,9
Brisbane (Queensland)	1,2
Adelaide (Australie méridionale)	1,0
Perth (Australie occidentale)	1,0
Canberra (Territoire fédéral de la capitale)	0,3
Hobart (Tasmanie)	0,2

La plupart de ces agglomérations urbaines sont très éloignées l'une de l'autre. Ainsi, Melbourne et Perth sont respectivement situées à 800 km et 3 500 km de Sydney. Sydney se trouve à 16 500 km de Toronto.

Les villes de Sydney et de Melbourne sont comparables aux villes canadiennes de Toronto et de Montréal en ce sens qu'elles sont les principaux centres de l'activité financière et industrielle en Australie.

Transport

Des sociétés de navigation assurent un service régulier entre les ports australiens et l'Europe, l'Asie, l'Afrique, l'Amérique, la Nouvelle-Zélande et les îles du Pacifique. La principale société de navigation est l'*Australian National Line*, qui appartient à l'État.

Il y a environ 70 ports le long des côtes australiennes. Par ailleurs, les capitales des États étant toutes situées sur la côte, les paquebots y ont facilement accès.

Deux sociétés aériennes se partagent le trafic intérieur en Australie : l'*Australian Airlines*, qui appartient au gouvernement, et l'*Ansett Airlines of Australia*, qui appartient à des intérêts privés. On compte également plusieurs transporteurs régionaux. Les vols internationaux entre l'Australie et l'étranger sont assurés par la société nationale *Qantas Airways Limited* et 22 autres transporteurs internationaux. Depuis le Canada, Canadien International offre des vols à destination de l'Australie avec escale à Honolulu ou à Fiji.

Le transport de surface est assez bien organisé en Australie où il y a plus de 845 000 km de routes et 40 750 km de voies ferrées. Dans le sud, une voie ferrée à écartement normal traverse le continent d'est en ouest. Enfin, les lignes de chemin de fer privées et publiques servent au transport du minerai entre les principales mines et les ports.

Les principales villes sont reliées entre elles par des autoroutes et des voies ferrées appartenant à l'État. Avec plus de 415 véhicules par millier d'habitants, l'Australie est l'un des pays les plus motorisés du monde.

Poids et mesures

L'Australie utilise le système métrique.

Électricité

L'électricité est fournie sous forme de courant alternatif monophasé de 240 volts et 50 cycles, et de courant alternatif triphasé de 415 volts et 50 cycles.

Standard vidéo : Système PAL — Australie.

Population

L'ensemble de la population est réparti de manière inégale sur le territoire. Les zones les plus peuplées sont situées dans le sud-est et le sud-ouest.

Jours fériés

Les principaux jours fériés observés en 1989 dans toute l'Australie (à moins d'indication contraire) sont les suivants :

Nouvel An — *1^{er} janvier*

Jour de l'Australie — *26 janvier*

Vendredi saint — *variable*

Lundi de Pâques — *variable*

Jour d'Anzac — *25 avril*

Fête de la Reine — *12 juin*

Jour de Noël — *25 décembre*

Lendemain de Noël — *26 décembre*

Langue

En Australie, la langue principalement parlée est l'anglais.

Régime gouvernemental

Le Commonwealth d'Australie, une fédération faisant partie du Commonwealth britannique, comprend les six États suivants : Nouvelle-Galles du Sud, Victoria, Queensland, Australie méridionale, Australie occidentale, Tasmanie — et deux territoires : le Territoire du Nord et le Territoire fédéral de la capitale.

La constitution australienne s'inspire dans une large mesure de celles de la Grande-Bretagne et des États-Unis. Le Parlement est composé d'une Chambre des représentants et d'un Sénat, et le pouvoir judiciaire est entièrement indépendant. Le gouvernement fédéral, dont le siège se trouve à Canberra, peut légiférer sur des questions d'intérêt national comme la défense, l'immigration, les services sociaux, les institutions financières et le commerce international (contrôle des changes, des investissements à l'étranger et des exportations). Par ailleurs, chaque État possède son propre gouvernement dont les pouvoirs législatifs se limitent essentiellement à des questions concernant l'État.

Le Parlement fédéral se compose d'un Sénat de 76 membres et d'une Chambre des représentants de 148 membres. En général, le chef du parti de la majorité à la Chambre des représentants occupe le poste de Premier ministre et se trouve à la tête d'un cabinet composé de ministres choisis parmi les députés de son parti. Les trois principaux partis politiques australiens sont le Parti libéral, le Parti national et le Parti travailliste.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

L'Australie est l'un des pays les plus riches du monde, avec un revenu par habitant comparable à celui des pays du nord-est de l'Europe. L'agriculture a toujours constitué le fondement de l'économie australienne. Cependant, depuis la Seconde Guerre mondiale, le secteur industriel a pris un essor remarquable : diverses industries manufacturières de pointe se sont implantées, notamment les industries lourdes comme celles de l'acier, des métaux, des machines, des produits chimiques et des biens de consommation durables. La découverte d'importantes richesses minières a permis de consolider encore davantage l'assise économique du pays.

En 1987-1988, le Produit intérieur brut (PIB) australien s'établissait à 292 milliards de dollars australiens (\$A), tandis que le déficit de la balance commerciale se chiffrait, lui, à 11,7 milliards pour la même année (la balance du commerce extérieur des biens et services indiquant un déficit de 2,89 milliards \$A). Le taux de croissance réelle du PIB enregistré en 1987-1988 atteignait 3,6 %, en hausse par rapport au taux de 2,7 % enregistré en 1986-1987. Le budget prévoit un taux de croissance de 3,5 % pour 1988-1989.

En 1989-1990, l'économie australienne sera encore fortement influencée par l'évolution des principales économies. La perspective d'une activité économique relativement soutenue dans les pays industrialisés au cours des prochaines années devrait favoriser le soutien des prix des produits de base, qui sont vitaux pour la balance des paiements de l'Australie. Cependant, on peut s'attendre que le déficit actuel ne diminue que de façon modérée. Selon les économistes, le gouvernement devra maintenir une politique ferme pour limiter la croissance du volume des importations destinées à la consommation et ainsi activer le processus de restructuration de l'économie.

Agriculture

Bien que le secteur agricole ne domine plus l'économie australienne, il représente encore une part importante (mais décroissante) du PIB et des recettes d'exportation. Environ 65 % de la superficie du pays est occupée par des exploitations rurales, mais seulement une petite fraction des terres convient à la culture. La majorité des terres sont donc des pâturages. La sécheresse est une préoccupation constante pour les agriculteurs australiens.

Les principales cultures sont le blé et la canne à sucre, mais l'Australie produit également d'importantes quantités d'avoine, d'orge, de maïs, de sorgho, de riz, de tabac et de coton. Une grande variété de fruits et de légumes est aussi cultivée, et une bonne partie des récoltes de pêches, de poires, d'abricots et d'ananas est mise en conserve pour la consommation intérieure et l'exportation. Le raisin sert à la production de raisin sec et de vin.

L'Australie possède l'un des plus importants cheptels du monde et est le premier producteur de laine; ses exportations de laine représentent à peu près la moitié des exportations mondiales. Les éleveurs de mouton produisent également une grande quantité de viande de mouton et d'agneau.

L'élevage des bovins est également important. La production de viande de boeuf et de veau a augmenté considérablement au cours des dernières années et a même surpassé la laine comme produit agricole le plus précieux de l'Australie.

L'industrie laitière est une autre industrie agricole importante. D'importantes quantités de produits laitiers, notamment du lait entier, du beurre, du fromage, du lait en poudre et de la caséine comestible, sont produites tant pour la consommation intérieure que pour l'exportation.

Les principaux produits agricoles australiens sont commercialisés par les offices suivants : *Australia's Wool Corporation* (laine), *Wheat Board* (blé), *Dairy Produce Board* (produits laitiers), *Canned Fruits Board* (fruits en conserve), *Apple and Pear Board* (pommes et poires), *Dried Fruits Control Board* (fruits secs), *Egg Board* (oeufs), *Honey Board* (miel) et *Wine Board* (vin).

Forêts

En Australie, il y a environ 43 millions d'hectares de forêts (soit plus de 100 millions d'acres) qui comprennent pour la plupart diverses espèces d'eucalyptus. Près de la moitié des terres boisées sont exploitées pour la production de bois d'œuvre, de contre-plaqué, de bois à pâte et d'autres produits forestiers, notamment le papier journal, les papiers à écrire fins, le papier d'imprimerie et le papier d'emballage.

Près de la moitié des ressources forestières sont constituées de feuillus, mais on procède actuellement au reboisement avec des pins de Monterey destinés à la production locale de bois d'œuvre et de bois de pâte. Comme il y a pénurie de conifères, l'Australie doit importer du bois tendre, mais ses exportations de produits forestiers sont relativement modestes. Cependant, les copeaux d'eucalyptus destinés à la fabrication de pâte à papier offrent d'intéressantes possibilités pour l'exportation.

Minéraux

Les minéraux jouent un rôle clé dans l'économie australienne. En effet, le pays possède de riches gisements de charbon, de minerai de fer, d'or, de plomb, de zinc, de cuivre, d'uranium, de bauxite, d'argent, de nickel, de manganèse, de sables minéraux, de pétrole brut et de gaz naturel. Les principaux minéraux que l'Australie doit importer sont le soufre naturel, l'amiante et la potasse. Grâce aux récentes découvertes de diamants en Australie occidentale, le pays, qui était un importateur net de diamants, en est devenu un important exportateur. De plus, les produits du gaz naturel (GNL et GPL) constituent d'importants produits d'exportation avec un excellent potentiel de croissance.

Depuis le milieu des années soixante, les nombreux investissements dans des projets d'exploration minière ont ajouté une dimension importante de l'économie. Les principaux minéraux que l'on trouve en Australie sont le minerai de fer, le charbon et l'or. C'est en Australie occidentale, plus précisément dans la région de Pilbara, que se trouve la majorité du minerai de fer, classé au deuxième rang des exportations de minerai. Le charbon, utilisé comme combustible dans les centrales électriques ou transformé en coke pour les industries intérieures et sidérurgiques, a joué un rôle prédominant dans le développement industriel du pays. À l'heure actuelle, les exportations de métaux et

de minéraux représentent plus de 28 % des recettes d'exportation.

Malgré le projet du gouvernement d'imposer une « taxe sur l'or » en 1991, la production toujours croissante de l'or a attiré des investissements importants. En 1987-1988, les gains découlant de l'exportation de l'or ont augmenté de 82 % par rapport aux 2 415 millions de dollars australiens de l'année précédente. On prévoit une hausse de 8 % de la production en 1988-1989.

L'Australie possède plus du tiers des réserves mondiales de bauxite. La découverte d'importants gisements de bauxite a entraîné l'implantation d'une aluminerie intégrée dotée d'installations d'extraction de la bauxite, de production d'alumine, ainsi que de fonderie et de fabrication d'aluminium.

Les gisements de nickel découverts en Australie occidentale ont conduit à l'établissement d'une industrie d'extraction et de raffinage du nickel. L'Australie exporte d'importantes quantités de ce minerai. L'Australie est également un des principaux producteurs mondiaux de plomb, de zinc et d'argent.

L'Australie possède des réserves de pétrole qui lui permettent de satisfaire 67 % de la demande intérieure ainsi que des réserves excédentaires de gaz naturel (quoiqu'il existe des insuffisances régionales). La majeure partie du pétrole est extraite de gisements exploités par ESSO/BHP dans le détroit de Bass. Les principales régions de production sont le détroit de Bass, le bassin de la Cooper, en Australie méridionale, et le projet de North West Shelf, en Australie occidentale. Grâce à la politique du gouvernement fédéral, qui consiste à fixer le prix du nouveau pétrole brut en fonction des prix mondiaux, de nouvelles réserves de pétrole sont découvertes dans le détroit de Bass, le bassin de la Cooper et la mer de Timor. Les travaux d'exploration ont atteint des niveaux sans précédent en 1982 et, malgré un ralentissement en 1983, ils demeurent nombreux selon les normes australiennes. Les sociétés d'exploration et les fournisseurs d'équipement et de services du Canada participent activement aux activités d'exploration de cette richesse naturelle.

L'Australie possède d'importants gisements d'uranium, qui représentent 16 % des réserves d'exploitation à bas prix du monde occidental. Trois gisements sont actuellement exploités et six autres le seront ultérieurement. Même si certains obstacles politiques et commerciaux limiteront les

nouveaux investissements dans ce secteur, l'exploitation des gisements d'uranium demeure très prometteuse à moyen terme.

Industrie manufacturière

Au cours des dernières décennies, l'industrie manufacturière de l'Australie a pris un essor remarquable, sous l'influence dans une large mesure des politiques du gouvernement en matière de tarifs douaniers et de soutien à l'industrie. Ce secteur intervient actuellement pour environ 17 % du PIB.

L'industrie sidérurgique est très importante pour le secteur manufacturier de l'Australie et a donné naissance à une industrie automobile de taille considérable. Des filiales des principaux constructeurs d'automobiles japonais, américains et britanniques ont installé des usines de montage et de fabrication dont la production d'automobiles et de pièces d'automobiles est vendue sur le marché australien. Les pièces canadiennes de véhicules ordinaires et tout terrain sont également vendues sur le marché australien.

L'industrie lourde fabrique une certaine partie des machines et du matériel requis dans des secteurs comme les mines (extraction, transformation et fabrication), le pétrole, les produits chimiques et les transports (route, rail, air et mer).

L'industrie des produits chimiques s'est considérablement développée au cours de la dernière décennie. À partir de matières premières comme le charbon, le sucre, la pierre à chaux, le pétrole, le gaz naturel, le soufre et le sel, on fabrique des produits chimiques de base comme l'ammoniac, le chlore, l'alcool éthylique, l'éthylène, le méthanol, le phénol, le carbonate de sodium anhydre et l'acide sulfurique. De ces produits chimiques et d'autres substances, on tire une vaste gamme de produits finis, notamment des teintures, des explosifs, des engrais, des produits pharmaceutiques, des cosmétiques, des plastiques, des insecticides et des savons.

L'industrie électrique et électronique produit de nombreux articles industriels et grand public, notamment des transformateurs, des moteurs électriques, des fils, des câbles, des appareils électriques de contrôle, des réfrigérateurs, des radios, des téléviseurs et divers appareils ménagers.

L'industrie du conditionnement des aliments et celle du textile et du vêtement emploient environ le quart de la main-d'œuvre du secteur manufacturier et interviennent pour environ 20 % de la valeur de la production dans ce secteur. L'industrie du conditionnement des aliments peut généralement satisfaire la demande intérieure et même exporter. L'industrie du textile et du vêtement produit une grande variété d'articles de laine, de coton et de fibres synthétiques.

L'Australie continuera probablement à fabriquer une gamme variée de produits, mais il devient évident qu'elle devra accorder plus d'importance aux industries de capital exploitant les richesses naturelles et faisant appel à des techniques de pointe et à une main-d'œuvre qualifiée.

L'industrie du bâtiment est très active en Australie, qu'il s'agisse de construction résidentielle, commerciale ou industrielle, ou de travaux publics. Le secteur résidentiel mobilise une grande partie de l'industrie de la construction. Le gouvernement offre divers programmes visant à aider les particuliers à construire ou à acheter une maison. La notion de propriété est d'ailleurs très importante en Australie.

Politique commerciale et économique

Pendant longtemps, la politique du gouvernement de l'Australie a consisté à encourager les industries de remplacement des importations afin de conserver les devises étrangères et de créer des emplois. L'essor des industries australiennes s'est appuyé sur la délivrance de permis d'importation (supprimés en 1960) et sur l'adoption de tarifs douaniers élevés pour les protéger contre la concurrence étrangère. Ces politiques ont favorisé non seulement le développement d'industries manufacturières, mais aussi l'apparition d'entreprises inefficaces et non rentables.

Les politiques actuelles traduisent une volonté de réduire la protection tarifaire dont bénéficiaient les industries inefficaces ayant des coûts de production élevés, pour aider plutôt les industries dont les coûts de production sont inférieurs. Parallèlement, le gouvernement encourage l'industrie australienne à livrer concurrence sur les marchés internationaux. Lors des récentes rencontres ministérielles du GATT à Genève, l'Australie a préconisé une réduction généralisée des obstacles tarifaires.

Commerce extérieur

Les échanges commerciaux internationaux représentent environ 28 % du PIB de l'Australie. Le Japon, d'autres pays côtiers du Pacifique et l'Europe sont devenus des partenaires commerciaux importants de l'Australie dont le partenaire traditionnel était la Grande-Bretagne. À titre d'exemple, le Japon intervient actuellement dans environ 28 % des exportations et 20,9 % des importations de l'Australie. La CEE et les États-Unis fournissent respectivement 22,4 et 21 % des importations australiennes.

Si on considère les différentes catégories de produits, les produits agricoles et les minéraux représentent respectivement 25 et 24 % des recettes d'exportation. La part des exportations agricoles a donc baissé depuis 1976-1977, tandis que celle des minéraux n'a pas changé beaucoup au cours de la même période. Les principaux produits importés sont le pétrole, les produits manufacturés, les machines et le matériel de transport.

Commerce extérieur

	1985-1986	1986-1987	1987-1988
	<i>(en millions de dollars)</i>		
Exportations			
australiennes	32 818	35 423	40 946
Importations			
australiennes	34 691	37 159	40 591
Balance commerciale	(1 873)	(1 736)	(335)

Les produits chimiques, le papier, les textiles, les métaux non ferreux, les machines électriques et le matériel de transport constituent des importations indispensables.

Exportations australiennes par principaux pays de destination en 1987-1988

	En millions \$A	%
Japon	10 661	26,0
États-Unis	4 652	11,4
Nouvelle-Zélande	2 182	5,3
Hong Kong	1 928	4,7
République de Corée	1 728	4,4
Royaume-Uni	1 771	4,3
Taiwan	1 375	3,4
République populaire de Chine	1 278	3,1
Singapour	1 166	2,9
Italie	1 092	2,8
République fédérale d'Allemagne	1 060	2,6
Papouasie-Nouvelle-Guinée	743	1,8
Canada	701	1,7
TOTAL	40 946	100,0

Importations australiennes par principaux pays d'origine en 1987-1988

	En millions \$A	%
États-Unis	8 503	21,0
Japon	7 817	19,3
Royaume-Uni	3 012	7,4
République fédérale d'Allemagne	2 918	7,2
Taiwan	1 744	4,3
Nouvelle-Zélande	1 733	4,3
Italie	1 329	3,3
République de Corée	1 020	2,5
Singapour	898	2,2
France	892	2,2
Canada	863	2,1

III. COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'AUSTRALIE

Cadre commercial

Les relations commerciales officielles entre le Canada et l'Australie sont régies, sur le plan multilatéral, par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) dont les deux pays sont signataires et, sur le plan bilatéral, par l'Accord commercial Canada-Australie de 1960. Ce dernier accord, qui prévoit l'échange d'un traitement préférentiel pour un grand nombre de produits, a joué un rôle important au niveau de l'expansion des exportations canadiennes à destination de l'Australie, surtout en augmentant la compétitivité des produits manufacturés canadiens sur le marché australien.

Le gouvernement de l'Australie a terminé la simplification de ses tarifs douaniers en 1982 et leur harmonisation en 1987. Le Canada a réussi à conserver ses marges préférentielles pour de nombreux produits dans l'aménagement tarifaire fondé sur les dispositions de l'Accord commercial Canada-Australie. Il convient toutefois de souligner que les autorités australiennes font actuellement face à des pressions considérables visant la réduction ou l'abandon de bon nombre de marges préférentielles, et ce, malgré la préférence tarifaire dont bénéficiait le Canada en vertu de l'Accord commercial, laquelle a toujours été très avantageuse pour les exportateurs canadiens par rapport aux autres pays industrialisés exportant en Australie. On ne s'attend toutefois pas à une diminution de ces pressions à court terme.

Expansion du commerce

Les échanges commerciaux avec l'Australie remontent aux premières années de la Confédération. Le premier délégué commercial canadien fut nommé à Sydney en 1895 et la nomination d'un délégué commercial à Melbourne suivit en 1903.

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Australie ont augmenté, passant de 344 millions de dollars australiens en 1970 à 1 497 millions de dollars canadiens en

1988, tandis que la balance commerciale du Canada présentait un surplus de 172 millions de dollars canadiens. Le commerce bilatéral s'est accru de 20 % en 1988 par rapport à 1987, et on prévoit une autre augmentation de 20 % en 1989.

En 1988, l'Australie était le cinquième marché d'exportation du Canada au chapitre des produits partiellement et entièrement ouverts et le treizième marché global d'exportation, accaparant environ 0,62 % de nos exportations. Quant aux importations, l'Australie était en 1988 notre quatorzième plus importante source, représentant environ 0,51 % du total des importations du Canada.

Le marché australien absorbe une quantité importante et croissante de matières usinées et de produits finis canadiens comme les moteurs et les pièces d'automobile (27 millions de dollars canadiens), le polyéthylène (29 millions), les ordinateurs et leurs pièces (22 millions) et la pâte de bois chimique (68 millions). Les produits habituels à base de matière première occupent également une bonne position à l'intérieur de ce marché. Par exemple, en 1988, l'Australie a importé pour 175 millions de dollars canadiens de papier journal, de bois de cèdre, de sapin et de mélèze, ainsi que des quantités assez considérables d'autres produits de base comme la potasse et le soufre, soit pour 28 millions et 62 millions de dollars respectivement.

Les exportations de produits agricoles de l'Australie comme le sucre (121 millions de dollars australiens) et le bœuf (108 millions de dollars australiens), de même que les minéraux comme l'aluminium (171 millions de dollars australiens) représentent les trois quarts du total des exportations australiennes au Canada.

IV. DÉBOUCHÉS EN AUSTRALIE

Aperçu

L'Australie demeure un marché intéressant pour une vaste gamme de produits et de services canadiens. Le niveau de consommation des Australiens est élevé et la capacité interne de satisfaire la demande est plutôt modérée. Les biens et services produits au Canada tendent à trouver preneurs en Australie, et les coûts de production canadiens favorisent le choix de produits canadiens. L'Australie est le cinquième plus grand marché d'exportation du Canada pour les produits manufacturés.

Les affinités entre le Canada et l'Australie font de ce dernier pays un des marchés qui nous sont facilement accessibles, et les tarifs préférentiels accordés au Canada dans de nombreux secteurs les accentuent. Avec environ 16 millions d'habitants, l'Australie est un marché très compétitif, moderne et raffiné.

Bon nombre de produits manufacturés australiens sont importés et, selon le secteur, les produits canadiens sont en compétition avec ceux des États-Unis, du Japon, du Royaume-Uni, d'autres pays de la CEE et de la Nouvelle-Zélande. Comme dans la plupart des pays, la représentation locale améliore le potentiel d'exportation. Au chapitre des ventes à des organismes gouvernementaux, il peut être nécessaire d'offrir des compensations ou d'autres types d'avantages industriels.

Les installations portuaires, les liaisons aériennes et les communications en Australie sont de calibre mondial. Les termes de l'offre sont normalement établis franco à bord (FAB) ou coût, assurance et fret (CAF). La monnaie du pays est facile à convertir et l'Australie conclut des échanges dans la plupart des devises convertibles du monde libre.

L'harmonisation des tarifs douaniers conjuguée aux mesures prises par la Commission consultative des industries a eu pour effet de réduire ou d'éliminer un certain nombre des tarifs préférentiels accordés au Canada. Dorénavant, de nombreux articles sont admis en franchise en provenance de toutes sources. La demande en produits canadiens continue quand même d'être forte.

Perspectives commerciales

Plusieurs secteurs du marché australien présentent de bonnes possibilités pour les biens et services canadiens. Le gouvernement de l'Australie travaille à l'élaboration de programmes d'approvisionnement en matériel de défense comme des véhicules blindés légers, du matériel lié au F-18, des radars de recherche de bord, des roquettes CRV7 et des processeurs de bouées acoustiques.

L'industrie minière de l'Australie a encore besoin de matériel de remplacement, en particulier dans le secteur des mines d'or en roche dure. Les sociétés canadiennes peuvent s'attendre à vendre des produits allant des trépan au matériel de concassage et de transformation de roches dures, ainsi que des services liés à ces domaines. De même, on projette des expansions importantes dans le secteur des pâtes et papier, pour lesquelles il se peut que les investissements totaux dépassent les trois milliards de dollars australiens. Des sociétés comme l'*Australian Newsprint Mills* agrandiront leurs installations existantes et auront besoin de matériel pour la fabrication et la transformation du papier journal.

Le secteur de la technologie de pointe, notamment le matériel de communication des données et les logiciels, le matériel de communication par satellite et les programmes, ainsi que le matériel périphérique de systèmes téléphoniques, constituent de bons débouchés de vente, en particulier dans le cadre des projets de déréglementation du secteur des télécommunications en Australie.

La demande en produits agricoles et alimentaires continue à s'accroître. De 1986 à 1989, les ventes d'embryons de bovins du Canada sont passées de zéro à plus de 1 million de dollars canadiens par année. Le secteur alimentaire, en particulier les articles de confiserie, les eaux minérales et la bière, présentent également des débouchés pour les fournisseurs canadiens.

Les biens de consommation comme les meubles, les articles de quincaillerie, de rénovation immobilière et de décoration, le matériel de recouvrement de planchers et de camping continuent à trouver preneurs.

Les services commerciaux canadiens à Canberra, Sydney et Melbourne sont en mesure d'effectuer pour le compte de sociétés canadiennes une évaluation initiale du marché australien pour tout produit ou service.

V. COMMERCER EN AUSTRALIE

Techniques marchandes et distribution

En règle générale, il est préférable que l'entreprise soit présente sur le marché, mais cela est souvent impossible. Les exportateurs expérimentés confient souvent la commercialisation de leurs produits en Australie à des agents locaux qui travaillent à la commission ou sur une base achat-revente. Il existe d'autres moyens de distribution, notamment :

- les importations par des maisons de commerce pour la revente;
- les importations directes par des détaillants (notamment les grands magasins et les magasins à succursales);
- les importations directes par des fabricants (généralement des matières premières, des machines et du matériel utilisés dans des exploitations industrielles ou des produits semi-transformés);
- les importations directes par des gouvernements, des services d'utilité publique et des organismes similaires.

Les entreprises canadiennes comptent plus de 2 000 agents et représentants en Australie. Ceux-ci peuvent être nommés sans difficulté et sont normalement assujettis à très peu d'exigences. Une lettre d'entente, rédigée par l'agent australien et l'entreprise canadienne, dûment signée et certifiée est généralement le seul document requis. Les agents demandent généralement d'être le représentant national exclusif de l'entreprise, et la plupart de ceux dont le siège social se trouve à Sydney ou à Melbourne ont des bureaux dans chacun des États. Il importe toutefois de s'assurer de la qualité des services fournis par ces bureaux, surtout en Australie occidentale. Il n'existe aucune législation particulière concernant la résiliation des contrats d'agence. Bien que le réseau d'agents soit bien établi en Australie, les grands magasins et les magasins à succursales ne passent généralement pas par l'intermédiaire des grossistes et importent directement leurs marchandises.

L'entreprise canadienne qui décide de passer par l'intermédiaire d'un agent doit respecter le rôle de ce dernier et s'efforcer de le tenir bien informé et d'entretenir son

enthousiasme. Le peu de dynamisme de certains agents et le manque de confiance entre le commettant et l'agent sont le triste résultat de mauvaises techniques marchandes.

Les accords de licence en vertu desquels les entreprises australiennes paient des droits pour utiliser des modèles ou systèmes canadiens, ou les coentreprises n'ont pas jusqu'ici joué un rôle prépondérant dans le commerce entre le Canada et l'Australie. Il y aurait lieu d'étudier de plus près ces formes de collaboration qui sont susceptibles de renforcer la position commerciale du Canada.

Publicité et promotion

Bien que les Canadiens et les Australiens se ressemblent beaucoup à certains égards, les méthodes publicitaires qui ont du succès au Canada ne réussissent pas forcément en Australie. Il faut tenir compte des goûts et des coutumes du pays. Les annonceurs éventuels doivent demander avis et conseils aux délégués commerciaux canadiens en Australie et aux agences publicitaires locales. Il y a environ 200 agences publicitaires en Australie et près de la moitié sont membres de l'*Australian Association of Advertising Agencies*. Ces agences offrent une vaste gamme de services, notamment dans le domaine des relations publiques et des études de marché.

Journaux

L'Australie a un quotidien national, *The Australian*. Plusieurs grands quotidiens sont également publiés dans les capitales des États. Dans les milieux économiques et des affaires, *The Australian Financial Review* a un tirage considérable. Il y a également toute une série de publications et de revues commerciales spécialisées.

Radio et télévision

L'Australie dispose d'un vaste réseau national et commercial de radiodiffusion et de télévision. Il n'y a pas de réclames publicitaires pendant les émissions présentées au réseau national, mais les stations commerciales tirent principalement leurs revenus de cette source.

Il existe aussi d'autres méthodes de promotion, comme les enseignes lumineuses, les affiches, les expositions et les foires commerciales. Les délégués commerciaux à Sydney et à Melbourne sont en mesure de fournir des renseignements détaillés sur le média qui conviendra le mieux à votre produit.

Services de transport entre le Canada et l'Australie

Maritime — ports canadiens de la côte est.

Scancarriers assure une liaison mensuelle entre Halifax et Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) et Sydney, Brisbane et Melbourne. Les représentants de *Scancarriers* à Halifax sont *PROTOS Shipping Ltd.*

Columbus Line's (transport de conteneurs) assure la liaison (un départ tous les 14 jours) entre Halifax et Sydney, Brisbane et Melbourne. La *Colombus Line (Canada) Ltd.* a des bureaux à Montréal et à Toronto, tandis que la *Warren Containership Agencies Ltd.* la représente à Halifax.

Pacific America Container Express (PACE) assure la liaison (un départ tous les 14 jours) entre Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) et Melbourne, Sydney et Brisbane. Elle est représentée par la *Container Transportation (Canada) Ltd.* à Montréal, Toronto et Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), et par *Pickford & Black Ltd.* à Halifax.

Maritime — ports canadiens de la côte

ouest. La *Australia and New Zealand Direct Line (ANZDL)* transporte des marchandises en conteneurs entre Vancouver et Sydney, Melbourne, Adelaide et Brisbane; la *Montréal Shipping Co.* en est le représentant. *Hyundai-Australia Direct Line* assure le transport des marchandises par dégroupement et le transport roulier, et est représentée par la *Empire Stevedoring Co. Ltd.* à Vancouver.

Columbus Line assure la liaison (un départ tous les dix jours) entre Vancouver et Sydney, Brisbane et Melbourne. *Greer Shipping*, de Vancouver, représente ce service de transport par conteneurs.

EAC relie Vancouver et Fremantle deux fois par mois. Elle peut transporter des marchandises générales, des liquides en vrac et des conteneurs. Elle est représentée à Vancouver par la *Johnson Walton Steamships Ltd.*

Pacific Australia Direct Line (PAD) (service roulier) assure le transport de marchandises générales, de liquides en vrac et de conteneurs entre Vancouver et Sydney, Melbourne, Adelaide et Brisbane. Elle est représentée par la *Empire Shipping Co. Ltd.*

Aérien. Canadien International offre un service aérien régulier et direct entre le Canada et l'Australie et Qantas

effectue des vols à Vancouver. Il existe également des vols de correspondance quotidiens à partir de la côte ouest des États-Unis et par l'Asie.

Renseignements supplémentaires. La Direction générale des services de transport d'Industrie, Sciences et Technologie Canada peut fournir à l'exportateur des renseignements supplémentaires sur les services et les tarifs de transport, l'acheminement, l'emballage, les documents, les consignataires et les règlements, et l'aider à régler divers problèmes de transport.

Banques

Le système bancaire australien comprend la *Reserve Bank of Australia* (banque centrale), les banques commerciales et les banques d'épargne. En général, la *Reserve Bank* est responsable de l'émission des billets ainsi que de la réglementation des prêts et des taux d'intérêt bancaires. Elle s'occupe également des transactions relatives aux titres du gouvernement de l'Australie, agit comme banquier et agent financier à l'égard des titres du gouvernement fédéral, et comme banquier et agent financier du gouvernement fédéral, et s'occupe de la gestion des devises étrangères et du contrôle des changes.

Les principales banques commerciales ont un réseau de succursales dans presque toutes les villes d'Australie et y offrent les services bancaires usuels. Les adresses des sièges sociaux des principales banques commerciales australiennes sont les suivantes :

Australia and New Zealand Banking Group Limited

55 Collins Street

Melbourne, Victoria 3000

P.O. Box 537E

Melbourne 3001

Téléphone : (03) 658-2955

Télex : 33164/33165 (Indicatif : ANZBANK)

Câble : ANZBANK MELBOURNE

Télécopieur : (03) 658-2908

Westpac Banking Corporation

(fusion de la *Bank of NWS* et de la *Commercial Bank of Australia*)

60 Martin Place

Sydney, New South Wales 2000

P.O. Box No. 1

Téléphone : (02) 226-3311

Télex : 22891

(Indicatif : WBANK)

Câble : WBANK SYDNEY

Télécopieur : (02) 226-3569

Australia Bank Ltd.

(fusion de la *National* et de la *Commercial Banking Company*)

500 Bourke Street

Melbourne, Victoria 3000

Téléphone : (03) 605-3500

Télex : 3553 (Indicatif : NATAUS)

Câble : NATAUS MELBOURNE

Télécopieur : (03) 602-3459

Commonwealth Banking Group

Corner Pitt Street and Martin Place

Sydney, New South Wales 2000

G.P.O. Box 2719

Sydney 2001

Téléphone : (02) 227-7111

Télex : 20345/20267/24514

(Indicatif : COMBANK)

Câble : COMBANCOR SYDNEY

Télécopieur : (02) 232-6573

Les succursales de banques canadiennes en Australie sont les suivantes :

National Mutual Royal Bank Limited

303 Collins Street

Melbourne, VIC 3000

Téléphone : (03) 648-6000

Télex : 34510

Télécopieur : (03) 648-6144

Capel Court Corporation Ltd.

425 Collins Street

Melbourne, VIC 3000

Téléphone : (03) 648-6000

Télécopieur : (03) 648-6843

Canadian Imperial Bank of Commerce Australia Ltd.

Level 2

P & O Building

55 Hunter Street

Sydney, NSW 2000

Téléphone : (02) 232-3166

Télex : 176888

Télécopieur : (02) 233-5853

Canadian Imperial Bank of Commerce

15th Floor

P & O Building

55 Hunter Street

Sydney, NSW 2000

Téléphone : (02) 232-3802

Télécopieur : (02) 231-5395

Bank of Montreal

3rd Floor

33 York Street

Sydney, NSW 2000

Téléphone : (02) 261-2888

Télex : 25773

Télécopieur : (02) 261-2743

Bank of Nova Scotia

17th Floor, AMP Centre

50 Bridge Street

Sydney, NSW 2000

Téléphone : (02) 232-5733

Télex : 121954

Télécopieur : (02) 221-6542

Brevets et marques de commerce

Nous recommandons aux fabricants et commerçants de breveter leurs inventions et d'enregistrer leurs marques de commerce en Australie. Les demandes de brevet ou d'enregistrement doivent être faites par l'intermédiaire d'un agent des brevets ou des marques de commerce au Canada ou en Australie. L'Australie est signataire de la Convention internationale pour la protection de la propriété intellectuelle.

Une demande de brevet doit être adressée au commissaire des brevets, conformément à la pratique reconnue. Les brevets sont octroyés pour une période de 16 ans. Toutefois, s'ils ne sont pas exploités dans les trois ans qui suivent la date d'apposition du sceau, ils peuvent être assujettis à des licences obligatoires. L'enregistrement des marques

de commerce est valable pendant sept ans à compter de la date de la demande, et peut être renouvelé pour des périodes de 14 ans.

Investissement direct

Les tarifs de transport élevés, les droits de douane croissants et la concurrence de plus en plus vive livrée par l'Asie nuisent à la compétitivité de certaines exportations canadiennes en Australie. Afin de corriger cette situation, un certain nombre d'entreprises canadiennes se sont dotées en Australie d'usines qui approvisionnent non seulement le marché local, mais qui exportent également les produits qui y sont fabriqués vers des marchés tiers. D'autres entreprises ont jugé plus rentable d'avoir une succursale ou une filiale en Australie, en particulier dans les domaines où il semblait qu'une société australienne serait capable de fabriquer le même produit dans un proche avenir. Dans de tels cas, elles ont surtout opté pour des coentreprises créées avec l'apport d'abondants capitaux australiens ou par acquisition directe.

Bien qu'il favorise les investissements étrangers dans le but de stimuler le développement économique, le gouvernement de l'Australie demeure cependant sélectif. En effet, l'Australie s'est dotée d'un Conseil d'examen de l'investissement étranger qui fonctionne suivant des critères précis. Il est préférable que les gens d'affaires demandent l'avis de spécialistes avant de songer à investir en Australie. Les consulats généraux du Canada en Australie peuvent les mettre en relation avec les bonnes personnes.

VI. RÈGLEMENTS SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE CONTRÔLE DES CHANGES

Monnaie et taux de change

L'Australie possède une monnaie décimalisée qui se divise comme suit :

- Billets : 1, 2, 5, 10, 20 et 50 dollars;
- Pièces : 1, 2, 5, 10, 20 et 50 cents.

Les gens d'affaires devront consulter leur banque pour connaître le taux de change.

Tarifs

Les tarifs douaniers de l'Australie sont établis d'après le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. Il s'agit d'une classification à une colonne prévoyant des tarifs généraux et des tarifs spéciaux. Des tarifs préférentiels s'appliquent à certains produits provenant du Canada, de la Nouvelle-Zélande et de la Papouasie-Nouvelle-Guinée.

Des tarifs réduits s'appliquent également à un certain nombre de produits provenant de pays en développement. Les marchandises des autres provenances sont assujetties aux tarifs généraux.

La plupart des tarifs sont fixés proportionnellement, bien que certains tarifs spéciaux soient toujours calculés d'après la quantité.

Pour bénéficier des tarifs préférentiels, les exportations canadiennes doivent remplir certaines conditions et appartenir à l'une des catégories A, B, ou C définies ci-après.

Les exportations doivent respecter les trois conditions suivantes.

1. Les marchandises doivent être expédiées en Australie. il doit s'agir de leur destination projetée lorsqu'elles quittent le Canada.
2. Les marchandises doivent être fabriquées au Canada.
3. S'il s'agit de produits manufacturés, la dernière étape de la transformation doit avoir été effectuée au Canada.

Si toutes les conditions susmentionnées sont respectées et si les marchandises correspondent aux catégories A, B ou C, elles peuvent alors bénéficier du tarif préférentiel.

La catégorie A englobe les marchandises qui sont des matières premières brutes du Canada ou, encore, des marchandises entièrement fabriquées au Canada à partir de matériaux appartenant à une ou plusieurs des catégories suivantes :

- (i) matières brutes de première transformation ou produits maraîchers non conditionnés de toute provenance;
- (ii) matériaux entièrement fabriqués au Canada et (ou) en Australie;
- (iii) matériaux importés (qui ne sont ni canadiens ni australiens) désignés par le ministre australien comme des « matières brutes ouvrées ». L'annexe A du guide intitulé *Facts about Preference for Exports to Australia from Canada*, publié par l'*Australian Department of Business and Consumer Affairs*, contient une liste des produits appartenant à cette catégorie. Le ministre australien doit cependant avoir l'assurance que le matériau n'est ni produit ni fabriqué au Canada ou en Australie.

L'exportateur désireux d'utiliser une matière ouvrée importée qui ne figure pas sur la liste précitée, mais qu'il ne peut se procurer ni au Canada ni en Australie, doit présenter une demande de désignation ministérielle à Revenu Canada, Douanes et Accise (Ottawa). Pour plus de détails sur les modalités à suivre, voir la section « Désignation ministérielle ».

Il convient d'apporter deux autres précisions à ce sujet. En premier lieu, aucune limite quantitative n'est imposée quant aux matières brutes ouvrées désignées qui peuvent entrer dans la fabrication d'un produit fini exporté en Australie. En second lieu, cette désignation ministérielle s'applique seulement aux marchandises de la catégorie A : la désignation n'est valable que si le produit exporté est « entièrement fabriqué au Canada ». Les autorités douanières australiennes définissent un produit « entièrement fabriqué au

Canada » comme étant un produit dont au moins 97 % du coût de production est constitué des salaires et des frais de fabrication payés au Canada ou un produit conforme aux exigences d'un ou des sous-alinéas (i), (ii) ou (iii) de la catégorie A ci-dessus.

La catégorie B englobe les marchandises dont au moins 75 % du coût de production est constitué des salaires et (ou) du coût de matériaux d'origine canadienne, ou d'origine canadienne et australienne. À ce propos, soulignons que le coût total de tous les matériaux importés (c.-à-d. qui ne sont ni canadiens, ni australiens) est exclu. Par exemple, une matière première canadienne peut être transformée dans un pays tiers puis expédiée au Canada sous forme de produit intermédiaire et incorporée au produit fini qui sera exporté en Australie. Dans un tel cas, la matière première cesse d'être canadienne et le produit intermédiaire est considéré comme un produit importé par les autorités douanières australiennes.

La catégorie C englobe les marchandises qui ne sont pas fabriquées commercialement en Australie (énumérées à l'annexe II de la brochure intitulée *Facts about Preference for Exports to Australia from Canada*) et dont 25 % au moins du coût de production est constitué des salaires et du coût des matériaux d'origine canadienne ou d'origine canadienne et australienne.

Les marchandises qui ne sont pas fabriquées commercialement en Australie (énumérées à l'annexe I de la brochure susmentionnée) et dont au moins 50 % du coût de production est constitué des salaires et (ou) du coût de matériaux d'origine canadienne ou d'origine canadienne et australienne, font également partie de la catégorie C.

Matières brutes de première transformation

Les matières brutes de première transformation sont des produits de base et naturels qui n'ont été soumis à aucun procédé industriel autre qu'un procédé ordinaire de première transformation.

Désignation ministérielle

Avant de présenter une demande de désignation ministérielle pour une matière brute ouvrée, il faut obtenir un avis de Revenu Canada, Douanes et Accise, confirmant que la matière n'est ni produite ni fabriquée au Canada. Il faut ensuite ventiler le coût de production du produit fini, en mentionnant le coût et l'origine de chaque élément. Ces

renseignements serviront à démontrer que le produit fini a été entièrement fabriqué au Canada. Ils doivent être fournis aux autorités douanières australiennes, à leur bureau de Washington (D.C.), ou, encore, directement à Canberra (Australie).

Régime de concessions tarifaires

En plus du tarif normal, il existe en Australie un régime de concessions tarifaires. En vertu de ce régime, les marchandises qui n'ont aucun équivalent acceptable parmi les produits fabriqués en Australie peuvent être importées en franchise de droits. La demande d'importation doit cependant être présentée par un résident australien.

Détermination de la valeur en douane

La détermination de la valeur en douane des marchandises importées pour fins d'imposition de droits se fonde sur l'accord du GATT relatif à la valeur en douane. Ce régime, entré en vigueur le 30 novembre 1981 en Australie, remplace celui de la définition de la valeur de Bruxelles. Il fait en sorte que le fondement premier de la valeur en douane est la valeur de la transaction, c'est-à-dire le prix payé ou payable, sous réserve du respect de certaines conditions. Il existe d'autres méthodes de détermination de la valeur en douane lorsque ces conditions ne sont pas remplies. Comme la définition de la valeur de Bruxelles, le nouveau régime s'applique aux marchandises franco à bord (FAB).

Taxe de vente

Certaines marchandises fabriquées en Australie et importées sont frappées d'une taxe de vente de 10, 20 ou 30 % selon le cas. La plupart des marchandises sont taxées à 20 %. Divers produits, comme les aliments, les vêtements, les matériaux de construction, les médicaments, les produits médicaux, les machines agricoles et le matériel industriel, sont exemptés de la taxe de vente. La valeur imposable des marchandises que l'importateur destine à un usage quelconque ou à la vente au détail correspond au prix dédouané (valeur en douane plus droit) majoré de 20 %.

Contrôle des changes

Les importateurs peuvent acheter des devises étrangères pour le paiement normal des importations.

Licences d'importation

À l'exception de certaines marchandises, aucune licence d'importation n'est requise en Australie.

Autres règlements sur les importations

Il existe de nombreux règlements régissant la qualité, la sécurité et la pureté d'une vaste gamme de marchandises, dont les produits alimentaires, les médicaments et les vêtements. Soulignons toutefois que les lois applicables varient souvent, selon qu'elles ont été adoptées par le gouvernement fédéral ou par les différents gouvernements des États.

L'importation d'armes à feu, de narcotiques, de publications indésirables et d'articles jugés nuisibles à la santé publique est interdite ou soumise à des contrôles rigoureux. D'autres types de marchandises, comme les véhicules automobiles, le matériel électrique, les chaudières et les récipients sous pression, doivent être conformes aux règlements australiens en matière de sécurité.

Lorsque les marchandises sont expédiées dans des caisses en bois, la facture doit être accompagnée d'un certificat attestant que le bois a subi un traitement thermique ou fumigatoire immédiatement avant l'expédition, conformément aux exigences australiennes concernant la quarantaine.

Quant à l'exportation de plantes, de produits végétaux, d'animaux ou de produits animaux dans des pays étrangers, il est souvent nécessaire de joindre aux marchandises un certificat sanitaire émis par Agriculture Canada. L'exportateur qui a l'intention d'expédier ces produits en Australie doit communiquer avec la Direction de l'hygiène vétérinaire (animaux et produits animaux) ou la Division de la protection des végétaux (plantes et produits végétaux) d'Agriculture Canada, à Ottawa, ou avec le bureau de sa localité pour connaître les exigences applicables.

Étiquetage des produits

Conformément aux règlements douaniers australiens, de nombreuses marchandises, dont les produits alimentaires, les textiles, les bijoux, la porcelaine et la faïence, les jouets, les carreaux de plancher et les chaussures, doivent être munies d'une étiquette précisant entre autres le pays d'origine.

Conformément à la Loi sur la conversion au système métrique, les marchandises emballées doivent être étiquetées, à quelques exceptions près, selon le système métrique, ou le système métrique et le système impérial (double étiquetage).

Échantillons

L'Australie est signataire de la Convention douanière sur le carnet ATA pour l'admission temporaire de marchandises. Les carnets facilitent considérablement le mouvement des échantillons commerciaux, de l'équipement professionnel et du matériel connexe.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur l'utilisation des carnets auprès de la Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Bureau 1730, Montréal (Québec) H2Z 1T2; téléphone : (514) 866-4334; télécopieur : (514) 866-7296.

Documents

Factures. Aucune formule spéciale n'existe. L'exportateur peut donc utiliser une facture commerciale de son entreprise, à condition que toutes les données requises y figurent.

Le nombre d'exemplaires de la facture est déterminé par l'exportateur et l'importateur. Seul l'original signé sera accepté par le douanier. Il peut cependant arriver que l'importateur ait besoin d'exemplaires supplémentaires pour son usage personnel.

Il n'est toutefois pas nécessaire que les factures soient certifiées par la Chambre de commerce.

Elles doivent contenir les renseignements requis par les autorités douanières australiennes pour déterminer la valeur en douane, notamment :

- les noms et adresses de l'acheteur et du vendeur;
- la description complète des marchandises en termes commerciaux courants;
- le pays d'origine des marchandises;
- le nombre de colis, ainsi que les caractéristiques et les numéros de chaque colis;
- le nom du navire (ou de la société aérienne) devant transporter les marchandises jusqu'en Australie;

- la quantité et l'unité de quantité;
- le poids brut et le poids net;
- le numéro et la date de la commande;
- le prix payé par l'acheteur;
- les coûts de main-d'œuvre rattachés à l'emballage;
- le coût de transport des marchandises entre le point de vente et le point de sortie du Canada le plus proche possible (pas nécessairement le point de sortie réel);
- la valeur des emballages extérieurs;
- le montant des redevances (s'il y a lieu) payées ou payables à l'égard des marchandises; et
- un certificat de valeur.

Certificat d'origine. Lorsqu'un tarif préférentiel est demandé, il faut présenter aux autorités douanières australiennes un certificat attestant l'origine des marchandises importées. De plus, il faut inscrire à côté de chacune des marchandises à l'égard desquelles un tarif préférentiel est demandé les lettres A, B ou C pour indiquer à quelle catégorie elles appartiennent.

Connaissance. Toutes les expéditions de marchandises doivent être accompagnées d'un connaissance. Il n'existe aucun règlement précisant la forme ou le nombre de connaissances requis. Les connaissances doivent généralement préciser le nom de l'expéditeur, les nom et adresse du destinataire, le lieu de destination, la description des marchandises, les frais de transport et les autres frais.

La loi australienne assure une protection totale aux connaissances « To Order ».

Les renseignements fournis sur le connaissance doivent correspondre à ceux qui figurent sur les factures et les emballages.

Bordereau d'expédition. Ce document n'est pas obligatoire, mais il accélère les formalités douanières.

Nota : Les connaissances, les factures et autres documents d'expédition doivent être envoyés rapidement pour que le destinataire les reçoive avant les marchandises.

Fixation des prix

Il est préférable de donner les prix CAF (coût, assurance et fret) en dollars australiens, mais il faut également indiquer les prix FAB (franco à bord) pour les fins du calcul des droits à l'importation. Les prix établis en dollars américains ou canadiens sont habituellement acceptables.

Modalités de paiement

La majorité des importateurs australiens reconnus respectent les conditions de paiement établies. L'exportateur peut se renseigner sur la situation financière des entreprises australiennes par l'intermédiaire de sa banque, du Haut-Commissariat du Canada à Canberra ou des consulats généraux du Canada à Sydney et à Melbourne. Si des rapports de solvabilité sont nécessaires, l'exportateur doit en assumer les coûts. Les conditions de paiement varient, mais la plus courante est la traite à vue contre documents. Les exportateurs avertis négocient diverses conditions de crédit avec leurs agents.

Recouvrement des dettes

Pour se protéger contre les mauvaises créances, l'exportateur peut effectuer une enquête sur la situation financière de l'acheteur étranger avant de lui expédier les marchandises. Il existe plusieurs agences de crédit et de recouvrement solides dans chaque capitale d'État, mais il est préférable que l'exportateur canadien consulte au préalable son agent, sa banque ou le bureau canadien de commerce approprié en Australie.

Assurances

L'entreprise qui est intéressée à exporter en Australie doit songer sérieusement à recourir aux services de la Société pour l'expansion des exportations. Il s'agit d'une société d'État qui offre des assurances des exportations et des assurances crédit, des garanties financières et d'autres services.

VII. SERVICES AUX EXPORTATEURS OFFERTS PAR LE GOUVERNEMENT DU CANADA

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), société d'État qui rend compte au Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur, offre des services essentiels aux gens d'affaires canadiens. Son objectif est de favoriser, de faciliter et d'accroître les exportations canadiennes en offrant, entre autres, des services d'assurance des exportations et d'assurance-crédit, des garanties financières et du financement des exportations pour aider les exportateurs à soutenir la concurrence internationale.

Le siège social de la SEE se trouve à Ottawa (adresse postale : Boîte postale 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9). Elle a des bureaux régionaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver, ainsi qu'un représentant à Halifax. La SEE est également représentée par les centres du commerce international à Saint-Jean (Terre-Neuve), Charlottetown, Fredericton, Winnipeg, Regina et Edmonton. (*Les adresses sont données au chapitre IX.*)

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Le PDME est un programme de promotion commerciale d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada qui aide les entreprises canadiennes à prendre part ou à entreprendre divers types de promotion des activités d'exportation. Le PDME, qui couvre les projets mis de l'avant tant par l'industrie que par le gouvernement, est conçu pour venir en aide aux sociétés grandes, moyennes et petites.

Autres renseignements

L'exportateur intéressé à participer à une mission ou à une foire commerciale organisée par le gouvernement doit s'adresser au centre du commerce international (CCI) situé dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada le plus près ou à la direction géographique appropriée d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada en appelant la ligne Info-Export au 1-800-267-8376. *(Voir le chapitre IX pour les adresses des CCI.)*

Si une société est invitée à participer à une mission ou à une foire commerciale et que son dirigeant ou sa dirigeante désire accepter cette invitation, il ou elle doit alors remplir la carte d'invitation et signer le contrat qui l'accompagne. *Il est important de s'assurer de n'avoir aucune obligation en souffrance en vertu du PDME.*

Pour participer à une foire commerciale, il est nécessaire de signifier sans tarder son acceptation, car les places disponibles sont accordées aux premiers arrivés. L'exportateur doit aussi s'assurer de joindre ses frais de participation au contrat signé. Dans tous les cas, l'approbation finale est accordée sous réserve que l'exportateur est admissible à participer.

VIII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN AUSTRALIE

Lorsqu'il planifie un voyage en Australie, l'exportateur doit informer les consulats généraux du Canada à Sydney et à Melbourne de son projet et ce, longtemps avant son départ. Il doit leur communiquer le but de son voyage et la date de son arrivée, et leur faire parvenir plusieurs exemplaires des brochures concernant ses produits, ainsi que le nom des gens d'affaires australiens avec lesquels il a déjà communiqué. Pour obtenir des renseignements sur les démarches à suivre pour informer les bureaux de commerce des visites à venir, lire le « Document d'information sur l'exportateur à l'usage des bureaux de commerce », annexe II.

Il est indiqué d'inclure à l'itinéraire Sydney et Melbourne, qui sont les deux plus grandes villes australiennes et les principaux centres financiers et industriels d'Australie. Selon les intérêts commerciaux qu'il entretient, il pourrait être bon pour l'exportateur de visiter les autres capitales que sont Perth, Brisbane et Adelaide. Contrairement aux capitales des États, Canberra n'est pas un centre commercial et n'a pas d'industrie manufacturière. Ses activités sont principalement centrées sur l'administration du gouvernement fédéral.

L'Australie est un vaste pays d'une superficie comparable à celle du Canada. Les déplacements d'une ville à l'autre prennent du temps.

Règlement sur le change

Les contrôles résiduels des exportations s'appliquent aux exportations de plus de 5 000 \$A. Dans les autres cas, aucun contrôle des changes pour les transactions commerciales et d'investissement journalières n'est effectué.

Période de visite

Il n'y a pas de saison d'achat particulière en Australie, sauf pour certains produits. Il est toutefois préférable d'éviter les mois de décembre et de janvier, saison estivale où beaucoup de gens d'affaires australiens sont en congé. La plupart des gens d'affaires canadiens se rendent en Australie

au cours de l'hiver de l'hémisphère nord, mais ceux qui voyagent durant l'été canadien se rendent vite compte que leurs agents et clients sont plus intéressés en cette saison.

Comment s'y rendre

Canadien International Ltée et Qantas offrent des vols au départ de Vancouver. Canadien International offre des vols directs depuis Toronto. D'autres sociétés aériennes assurent des liaisons fréquentes depuis la côte ouest des États-Unis et Honolulu.

Les visiteurs ne doivent pas oublier que la durée du voyage entre l'est du Canada et Sydney est d'environ 23 heures. Il est donc préférable de faire escale à Honolulu ou aux îles Fidji ou, encore, de prendre 24 heures de repos à l'arrivée avant d'entreprendre toute négociation commerciale sérieuse. Les voyageurs devraient songer à choisir Perth comme point d'entrée ou de sortie plutôt que de traverser le continent deux fois.

Les déplacements en Australie

Les sociétés aériennes intérieures offrent un excellent service et de nombreux vols de liaison entre les grandes villes.

À cause des grandes distances, les gens qui voyagent par affaires préfèrent généralement l'avion et ce, malgré les nombreuses liaisons ferroviaires entre les capitales de la côte est et le confort des trains.

Les services de taxi sont bons et peu coûteux comparative-ment à ceux offerts au Canada. Il est également possible de louer une voiture particulière sans chauffeur, mais ce mode de transport peut être plus ou moins dangereux pour les Canadiens qui ne sont pas habitués à conduire à gauche.

Vêtements

On peut porter des vêtements légers à longueur d'année dans les régions tropicales, et d'octobre à avril dans les régions plus au sud. Pendant l'hiver australien, des chandails et des manteaux légers sont habituellement nécessaires dans le Sud.

En Australie, on s'habille généralement sans façon, bien que le port de la veste et de la cravate soit parfois exigé dans les salles à manger des bars des grands hôtels et dans certains restaurants.

Repas et divertissements

Les grandes villes australiennes sont essentiellement cosmopolites. On le constate dans les restaurants qui offrent toutes les cuisines favorites d'Europe, d'Asie et d'Amérique. Dans bien des hôtels, les repas ne sont souvent servis qu'à certaines heures. Les vins importés sont chers, mais les vins australiens sont excellents et très abordables.

Les amateurs de sports sont choyés en Australie. Le golf s'y joue à longueur d'année et les terrains de golf publics sont ouverts à tous. Il y a également des courts de tennis publics et privés qui se louent à bas prix, à l'heure, à la demi-journée ou à la journée. Il y a de nombreuses occasions de pratiquer d'autres sports, comme la pêche, le ski, la plongée sous-marine, le surf et la voile et ce, à bon compte.

Dans les grandes villes, on peut assister à des concerts, des ballets, des opéras et des pièces de théâtre.

Les affaires

Le succès d'un voyage d'affaires en Australie dépend souvent des préparatifs de départ auxquels l'on ne songe pas toujours. Il faut notamment apporter avec soi :

- une bonne provision de cartes d'affaires, clairement imprimées et indiquant votre adresse complète;
- suffisamment de papier à lettre à en-tête pour écrire des lettres de remerciement ou de confirmation de rendez-vous;
- des petits carnets de note pour inscrire des adresses, des renseignements pour se rendre à certains endroits, des notes d'entrevues et des demandes de renseignements supplémentaires;
- des photographies de votre usine et des exemplaires de certaines brochures descriptives que vous distribuez au Canada;
- un dictaphone portatif, si vous n'avez pas trop de bagages et si vous désirez tenir vos dossiers à jour et faire transcrire vos bobines;
- si possible, une réserve de petits cadeaux publicitaires, de préférence quelque chose qui a trait à votre produit ou au Canada.

À faire et à éviter

Se limiter à un marché à la fois

Bon nombre de sociétés canadiennes inscrivent dans leur ordinateur les noms et adresses des bureaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada du monde entier et leur font parvenir leurs demandes de renseignements sur les exportations. Il s'agit là d'une perte de temps pour le délégué commercial et pour l'exportateur, puisqu'il est peu probable que ce dernier sera en mesure de suivre toutes les pistes. Il est donc conseillé de travailler dans une région à la fois et d'attendre d'avoir mis au point son processus de distribution avant de s'attaquer à une autre région.

Envoyer suffisamment de documentation sur le produit

Le délégué commercial aura besoin d'une quantité limitée (cinq exemplaires) de la documentation sur le produit pour effectuer une étude initiale du marché, ainsi qu'un nombre plus important d'exemplaires pour fixer des rendez-vous pendant le séjour de l'exportateur. Par conséquent, il est important de joindre suffisamment de documentation sur le produit à la première lettre afin que toutes les sociétés susceptibles d'être intéressées puissent en obtenir un exemplaire.

Prévoir les obstacles à la vente et les contourner

- Avoir en sa possession une liste des prix locaux pour le produit. Les calculs des coûts effectués à l'avance aident toujours le client à déterminer jusqu'à quel point il est intéressé.
- Avoir les directives des douanes pour le produit avant sa visite.
- Joindre des articles de presse et d'autres références crédibles pour aider les clients à évaluer rapidement les qualités marchandes des produits.
- S'assurer que les produits sont conformes aux normes locales en ce qui a trait au courant, à la télévision, à la sécurité, etc.

Des communications rapides favorisent une réponse rapide

Une lettre acheminée par avion en Australie prend jusqu'à 14 jours pour se rendre à destination. Si quatre lettres doivent être échangées pour obtenir les renseignements

nécessaires, le processus aura duré de deux à trois mois. Ce délai peut être réduit si tous les renseignements nécessaires sont fournis dans la première lettre. Il est important de joindre les numéros de télex, de télécopieur et de courrier électronique sur toutes les lettres, en-têtes de brochure et cartes d'affaires.

La plupart des agents, distributeurs et clients mesurent le degré de professionnalisme ou de sérieux de l'exportateur à bien servir le marché par le temps qu'il met à donner suite à leurs réponses et demandes. L'utilisation du télécopieur, du télex et des messageries aériennes constituent des éléments importants pour laisser une bonne impression.

Profiter de l'information gratuite

Les principales sociétés de conseillers comme Price Waterhouse et Touche Ross, de même que les principales banques canadiennes distribuent gratuitement des brochures sur la façon de faire des affaires en Australie. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada met également à la disposition de l'exportateur de nombreuses publications pour l'aider à bien comprendre le marché. Pour obtenir des exemplaires des brochures de renseignements sur ce marché qui sont actuellement disponibles, il suffit de communiquer avec Info Export, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, au numéro 1-800-267-8376, ou en téléphonant au CCI de votre région.

Relations d'affaires établies

La plupart des commerçants actifs à l'échelle internationale assistent à des foires commerciales à l'étranger et reçoivent des demandes de la part d'une grande variété de clients et d'entreprises. L'exportateur qui a déjà des relations de ce genre en Australie devrait joindre leurs coordonnées à sa demande d'aide. Même si ces personnes ne sont plus intéressées au produit en question, elles peuvent souvent orienter le délégué commercial vers les personnes qui le sont ou elles peuvent s'avérer un point de départ qui le guidera vers d'autres clients.

Durée du processus

En général, il faut entre six semaines et deux mois après réception de votre première demande pour donner une réponse positive.

Informé le délégué commercial

Les délégués commerciaux cherchent à offrir des services professionnels et coordonnés à leurs contacts locaux. Pour y arriver, ils ont besoin des copies de la correspondance échangée avec les agents locaux. Il leur faut également savoir s'ils arrivent ou n'arrivent pas à établir un mécanisme de distribution, ce qui les aide à mettre leur liste d'agents à jour et à recommander toute entreprise potentielle à votre distributeur. Il leur est également utile de savoir si leur travail a donné quelque chose.

Réputation

En tant que représentants officiels du Canada, les agents commerciaux ont souvent accès très facilement à des dirigeants de sociétés et à des hauts fonctionnaires du gouvernement. Cet accès est fonction de leur capacité à offrir des services professionnels pour répondre aux besoins de ces groupes. Lorsque l'exportateur entre en communication avec des personnes qu'ils lui ont référées, il importe de tenir les agents commerciaux au courant de la qualité de ces contacts et des résultats obtenus. Il est également important pour eux que l'exportateur fasse preuve de ponctualité. Si un rendez-vous devait être annulé parce qu'il ne peut s'y rendre, l'exportateur ne doit pas hésiter à faire appel à ses services pour cette tâche.

Échantillons

Bien que la loi australienne sur les douanes contienne des dispositions permettant l'entrée d'échantillons commerciaux non soumis à des droits douaniers, ces dispositions tendent à être restrictives et peuvent occasionner des retards au point d'entrée. La seule utilité de ces échantillons, de valeur négligeable, doit être de produire des ventes. Ils doivent être envoyés par l'exportateur ou son agent en Australie et être normalement fournis gratuitement. En général, ce type d'entrée d'échantillons n'est utile que dans les cas d'échantillons de faible valeur comme les petits articles de quincaillerie, dont on aura disposé un échantillon de chacun sur un tableau de présentation.

Lorsque l'on juge que la valeur des échantillons est assez importante, il est possible d'appliquer un régime de franchise douanière à condition que leur valeur soit nulle lorsqu'ils sont fournis. Par exemple, il serait possible de permettre l'entrée en franchise de chaussures que l'on considère comme ayant une valeur commerciale, à condition de les perforer d'un trou.

Ainsi, pour la plupart des biens ayant une valeur commerciale, la seule façon pratique d'envoyer des échantillons en Australie est par la voie d'un Carnet international. La Chambre de commerce du Canada se charge de cette opération, mais l'exportateur doit envoyer par la poste un dépôt correspondant à la valeur des biens avant leur départ du Canada. Les sociétés canadiennes qui omettent d'obtenir un Carnet international pour faciliter l'entrée de leurs échantillons en Australie risquent fort de connaître des retards aux douanes et d'être forcés de payer une taxe (non remboursable lors des nouveaux envois pour exportation).

Les services de la délégation commerciale

Renseignements sur le marché. Les bureaux de commerce canadiens fournissent à l'exportateur intéressé divers renseignements, rapports et données sur le marché. L'exportateur qui désire obtenir des renseignements précis, aurait avantage à en faire spécifiquement mention dans sa demande pour qu'ils soient en mesure de bien l'aider. Ils ont également accès à de nombreux contacts qui peuvent les renseigner sur les conditions et les structures commerciales, la taxation, etc.

Rapports de solvabilité. La plupart des bureaux de commerce peuvent obtenir des rapports de solvabilité d'un agent ou d'un client éventuel. Ce rapport peut habituellement être fourni dans un délai de deux semaines au coût d'environ 77 \$A. Il est parfois possible d'obtenir un rapport de solvabilité dans de meilleurs délais, sur une base urgente, pour double de ce prix.

Douanes. Les bureaux de commerce ne donneront aucune indication directe sur les tarifs douaniers. Les lois sur les douanes et les interprétations sont très complexes et changent constamment. Nos bureaux ne disposent pas du personnel nécessaire pour demeurer à jour dans ce domaine et ne veulent pas risquer de donner des renseignements erronés qui causeront des problèmes. Cependant, nous pouvons diriger l'exportateur vers l'employé(e) de la douane locale que nous consultons de façon régulière pour interpréter les lois sur les douanes. Il est donc préférable d'envoyer la documentation sur le produit au bureau des douanes local pour connaître les dispositions qui lui sont applicables.

L'exemple suivant illustre les difficultés qui sont susceptibles de survenir : on impose en Australie deux taux de

droits de douane sur un multiplexeur de données selon sa vitesse de transmission des données. Si la vitesse de transmission est supérieure à 19,6 MBS, on applique un taux et un autre si la vitesse est inférieure.

Le bureau canadien à Canberra est investi du mandat de négocier un meilleur accès au marché australien pour les entreprises canadiennes. Si l'exportateur se trouve devant un quelconque obstacle au commerce, comme des tarifs douaniers excessifs, etc. qui l'empêchent de vendre son produit en Australie, il doit téléphoner ou écrire au haut-commissariat du Canada à Canberra. Ces plaintes constituent les outils dont nous avons besoin pour négocier l'ouverture de marchés pour les exportateurs canadiens.

Bibliothèques. Toutes les missions comptent des bibliothèques ayant des guides de références et des répertoires des entreprises que l'exportateur peut consulter dans l'étude de son marché et le choix d'un agent.

Sociétés et relations locales. En raison du grand nombre de demandes traitées et du grand nombre d'exportateurs canadiens qui leur font part de leurs expériences auprès des sociétés australiennes, les missions sont en mesure de donner une opinion informée sur les agents qui sont les plus susceptibles de bien vous servir. Ils ont également à leur disposition divers répertoires sur l'industrie dans lesquels ils peuvent trouver de nouvelles personnes-ressources.

Fixation des prix. Il est préférable de convertir les prix en monnaie locale afin que les intéressés sachent exactement le prix réel demandé pour le produit. Les prix donnés en dollars canadiens ou en dollars américains peuvent causer des difficultés et constituer un obstacle supplémentaire à la vente.

Analyse de la concurrence. Une des meilleures façons de mesurer les perspectives du marché pour un produit est d'étudier la façon dont les concurrents mondiaux se comportent à l'intérieur du marché visé.

Savoir qui sont ces concurrents aidera également à éviter de leur envoyer de la documentation sur le produit en question.

Il est donc important que vous remettiez au bureau de commerce une liste de ces concurrents en même temps que votre demande d'aide. Celui-ci essaiera alors d'obtenir les

renseignements suivants : 1) le nom de leur agent, et 2) le succès qu'ils obtiennent à l'intérieur du marché local.

Matériel audio-visuel. Certains bureaux de commerce disposent des installations nécessaires pour utiliser les outils de vente nord-américains (par exemple les magnétoscopes) dans des régions où les standards électriques ou de télévision sont différents.

Il est donc important de s'assurer que les cassettes vidéos de promotion sont converties aux standards de télévision locaux. Le bureau de commerce sera peut-être en mesure de mettre à votre disposition un système correspondant aux standards nord-américains.

Bureau dans les centre-ville. La majorité des bureaux de commerce sont situés à des points centraux et sont dotés de grandes salles de conférence ou de salles servant pour diverses fonctions, dont des présentations de vente des réunions, des conférences de presse, etc.

Bulletin commercial. Les bureaux de commerce canadiens en Australie publient un bulletin intitulé *Canadian Commercial Newsletter* qui est distribué à 10 000 lecteurs australiens. Il sont à la recherche de nouvelles canadiennes, d'anecdotes intéressantes liées à la vente et de communiqués de presse sur de nouveaux produits. Le bulletin comprend également une section de petites annonces où les sociétés à la recherche d'agents et de distributeurs peuvent mettre une annonce. Cette formule a fait ses preuves.

Foires commerciales. Les bureaux de commerce tiennent généralement une liste de toutes les principales foires commerciales tenues à l'intérieur de leur territoire. Il est souvent judicieux de faire coïncider une première visite avec une importante exposition commerciale, ce qui vous permettra d'évaluer qui sont les concurrents pour votre produit, de rencontrer des personnes œuvrant dans les mêmes domaines que le vôtre et de rencontrer les principaux représentants de la presse commerciale.

Presse commerciale. Les bureaux de commerce peuvent fournir à l'exportateur le nom des personnes clés de la presse commerciale couvrant son marché à qui il serait bon d'envoyer des communiqués ainsi que la documentation publicitaire sur le produit à exporter pour qu'il l'analyse. Une analyse de produit dans la presse locale est

assurément l'une des meilleures façons de stimuler l'intérêt pour un nouveau produit mis sur le marché.

Appels d'offres. Bon nombre de bureaux de commerce ont accès aux listes d'appel d'offres pour des projets importants qui pourraient utiliser le matériel offert par l'exportateur. Si vous êtes au courant d'un appel d'offres important, vous pouvez demander l'aide du bureau pour retracer l'appel en question.

Pratiques locales. Même dans des pays semblables comme le Canada et l'Australie, il existe de nombreuses différences au niveau des pratiques qu'il importe de connaître avant une première rencontre d'affaires. Il est donc important de prendre le temps de discuter de ces pratiques avec le délégué commercial et de ne pas oublier de vérifier votre horaire du séjour avec celui des congés fériés de la région que vous vous proposez de visiter.

Coopération entre sociétés. Les bureaux de commerce à l'étranger connaissent la plupart des sociétés canadiennes qui font des affaires dans leur région; consultez-les pour obtenir le nom d'autres entrepreneurs canadiens avec qui il vous serait possible de discuter du marché. Une telle démarche facilitera certainement la préparation du séjour et devrait contribuer à maximiser les résultats de votre voyage.

Missions commerciales provinciales. De nombreux gouvernements provinciaux ont un ministère qui se concentre sur la promotion du commerce à l'exportation. Ces ministères envoient des missions dans ce marché une ou deux fois par année. Il est conseillé d'entrer en rapport avec ces autorités afin de connaître les dates de leur prochaine mission.

Entreprises d'étude de marché. Les bureaux de commerce peuvent mettre l'exportateur en rapport avec des entreprises locales se spécialisant dans les études de marché. Ces dernières peuvent effectuer une étude de marché pour votre produit offert. Bon nombre de ces entreprises effectueront des études de marché avant votre visite pour moins de 1000 \$A.

Associations. Les missions font appel abondamment aux associations commerciales locales pour obtenir des

renseignements sur le marché. Vous pouvez personnellement communiquer avec ces associations pour mettre à jour les données sur le marché que vous détenez.

WIN Export et RADAR. Les bureaux de commerce reçoivent régulièrement des demandes concernant des débouchés d'affaires avec le Canada.

Les documents de référence de base utilisés pour recommander des entreprises canadiennes potentielles sont le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) et le Système informatique WIN Export, que gère Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, situé au 125 Sussex Drive, à Ottawa. Pour figurer sur la liste de ces systèmes, il faut communiquer avec les sections RADAR ou WIN Export d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa. C'est la façon la plus simple de créer de nouvelles occasions d'affaires. Il est également important de s'assurer que les données de l'exportateur de RADAR ou de WIN sont régulièrement mises à jour.

Climat commercial. Une autre des fonctions principales des bureaux de commerce est de représenter les intérêts de l'exportateur dans le cadre des négociations bilatérales sur les tarifs et de présenter au gouvernement local les plaintes au sujet des obstacles non tarifaires au commerce. L'exportateur qui a une plainte à formuler est prié de la porter à l'attention du bureau de commerce canadien afin qu'il puisse représenter ses intérêts de la meilleure façon possible.

Consul honoraire du Canada à Perth (Australie occidentale) :

Miss Jeannie Lyall
11th Floor, National Mutual Centre
111 St. Georges Terrace
Perth, WA 6000
Téléphone : (09) 322-7930
Télécopieur : (09) 321-1151

Délégué commercial honoraire à Brisbane (Queensland) :

M. Peter L. Roubicek
Chambre de commerce et de l'industrie
243 Edward Street
Brisbane, QLD 4000
Téléphone : (07) 221-1766
Télécopieur : (07) 221-6872

Centres du commerce international

Toute personne qui en est à sa première expérience de commerce à l'étranger devrait communiquer avec l'un des Centres de commerce international d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada aux adresses ci-dessous. Ces centres sont situés dans les bureaux d'Industrie, Science et Technologie Canada (ISTC) dans votre région, à l'exception des centres du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest.

Alberta

Centre du commerce international
Room 540
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Téléphone : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce international
Suite 1100
510 - 5th avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3J2
Téléphone : (403) 292-4575

Colombie-Britannique

Centre du commerce international
900 - 650 West Georgia St.
P.O. Box 11610
Scotia Tower
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-1444
Télex : 045-1191
Télécopieur : (604) 666-8330

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce
international
Confederation Court Mall
400 - 134 Kent Street
P.O. Box 1115
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Tél. : (902)566-7443/7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Manitoba

Centre du commerce
international
608 - 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-8036
Télex : 075-7624
Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce
international
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6452
ou 1-800-332-3801
Télécopieur : (506) 857-6429

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce
international
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario

Centre du commerce
international
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5203
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8714

Québec

Centre du commerce
international
Tour de la Bourse
3800 - 800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Saskatchewan

Centre du commerce
international
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-5315/5318
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Terre-Neuve et Labrador

Centre du commerce
international
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-5093

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Comme nous l'avons déjà mentionné, les bureaux d'ISTC occupent les mêmes locaux que ceux des centres du commerce international, à l'exception des bureaux suivants :

Administration centrale

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 995-5771

Territoires du Nord-Ouest

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Precambrian Building
10th Floor
P.O. Box 6100
Yellowknife (T.N.-O.)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228
AES : (403) 920-2618

Yukon

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télex : 014-2200
Télécopieur : (403) 668-5003

Société pour l'expansion des exportations

Siège social

151, rue O'Connor
Adresse postale :
Société pour l'expansion
des exportations
B.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500
Câble: EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Région de l'Atlantique

Société pour l'expansion
des exportations
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank
Building
1791 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télex : (902) 423-0881

ANNEXE I

Tableau de conversion des heures

Du dernier dimanche d'octobre au premier samedi de mars		Du premier dimanche de mars au dernier samedi d'avril		Du dernier dimanche d'avril au dernier samedi d'octobre	
Ottawa	Canberra Sydney Melbourne	Ottawa	Canberra Melbourne	Ottawa	Canberra Sydney Melbourne
00 h 00	16 h 00	00 h 00	15 h 00	00 h 00	14 h 00
01 h 00	17 h 00	01 h 00	16 h 00	01 h 00	15 h 00
02 h 00	18 h 00	02 h 00	17 h 00	02 h 00	16 h 00
03 h 00	19 h 00	03 h 00	18 h 00	03 h 00	17 h 00
04 h 00	20 h 00	04 h 00	19 h 00	04 h 00	18 h 00
05 h 00	21 h 00	05 h 00	20 h 00	05 h 00	19 h 00
06 h 00	22 h 00	06 h 00	21 h 00	06 h 00	20 h 00
07 h 00	23 h 00	07 h 00	22 h 00	07 h 00	21 h 00
08 h 00	00 h 00	08 h 00	23 h 00	08 h 00	22 h 00
09 h 00	01 h 00	09 h 00	00 h 00	09 h 00	23 h 00
10 h 00	02 h 00	10 h 00	01 h 00	10 h 00	00 h 00
11 h 00	03 h 00	11 h 00	02 h 00	11 h 00	01 h 00
12 h 00	04 h 00	12 h 00	03 h 00	12 h 00	02 h 00
13 h 00	05 h 00	13 h 00	04 h 00	13 h 00	03 h 00
14 h 00	06 h 00	14 h 00	05 h 00	14 h 00	04 h 00
15 h 00	07 h 00	15 h 00	06 h 00	15 h 00	05 h 00
16 h 00	08 h 00	16 h 00	07 h 00	16 h 00	06 h 00
17 h 00	09 h 00	17 h 00	08 h 00	17 h 00	07 h 00
18 h 00	10 h 00	18 h 00	09 h 00	18 h 00	08 h 00
19 h 00	11 h 00	19 h 00	10 h 00	19 h 00	09 h 00
20 h 00	12 h 00	20 h 00	11 h 00	20 h 00	10 h 00
21 h 00	13 h 00	21 h 00	12 h 00	21 h 00	11 h 00
22 h 00	14 h 00	22 h 00	13 h 00	22 h 00	12 h 00
23 h 00	15 h 00	23 h 00	14 h 00	23 h 00	13 h 00

ANNEXE II

Document d'information sur l'exportateur à l'usage des bureaux de commerce

Nota : Ce formulaire résume les points énumérés précédemment sous la forme d'un document d'information qui doit être rempli et envoyé à chacun des consulats que vous prévoyez visiter.

En remplissant avec soin ce formulaire, vous aiderez le délégué commercial à trouver les renseignements dont vous avez besoin pour bien réussir dans votre nouvelle entreprise.

Société :

Rue :

Ville :

Province :

Code postal :

Téléphone :

Télex :

Indicatif :

Télécopieur :

Courrier électronique :

Président de la société :

Personne-ressource pour l'exportation :

Profil de la société

Date d'établissement :

Nombre d'employés :

Ventes (facultatif) :

Ventes à l'exportation :

Principaux clients canadiens :

Région du Québec

Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 2724
800, place Victoria
C.P. 124
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

Région de l'Ontario

Société pour l'expansion
des exportations
Suite 810
National Bank Building
150 York Street
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 364-0135
Télex : 06-22166
Télécopieur : (416) 862-1267

Bureau de district de London

Société pour l'expansion
des exportations
451 Talbot Street
Suite 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 679-6523
Télécopieur : (519) 679-4483

Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan

Société pour l'expansion
des exportations
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 942-0226 ou
1-800-665-7871
Télécopieur : (204) 983-2187

Région des Prairies et du Nord

Société pour l'expansion
des exportations
Bow Valley Square III
Suite 2140
255 - 5th Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Tél. : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

Région de la Colombie-Britannique et du Yukon

Société pour l'expansion
des exportations
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver (C.-B.)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Bureau de district d'Ottawa

(mêmes données que le
siège social sauf pour le
numéro de téléphone :
(613) 598-2992)

Produits

(Veuillez décrire le produit que vous voulez exporter et donner deux ou trois de ses principales caractéristiques qui constitueront des points de vente sur notre marché et qui aideront à convaincre un agent ou un client éventuel de vous rencontrer pendant votre séjour.)

Expérience de la société dans l'exportation

(Veuillez donner une liste des pays où vous exportez actuellement ainsi que des observations sur la façon dont s'y déroulent vos affaires. Veuillez également indiquer avec quel type d'agent vous traitez dans chaque pays). Inscrivez les comptes de référence étrangers.

Mode de distribution

(Veuillez décrire la façon dont vous aimeriez que votre produit soit distribué. Par exemple, par des agents, des distributeurs, directement, etc. Veuillez également décrire les méthodes de distribution et les distributeurs habituels auxquels vous avez recours dans les autres pays.

Caractéristiques d'un bon agent

(Veuillez décrire dans les détails les caractéristiques, l'expérience et les antécédents que l'agent que vous recherchez pour votre produit devrait posséder. Par exemple, « moyenne entreprise vendant du matériel et des programmes informatiques aux représentants des milieux financiers ». Soyez aussi précis que possible, car vos réussites antérieures dans le choix d'un agent constituent notre meilleur guide pour vous aider à faire de même en Australie.)

Points de promotion

(Veuillez élaborer sur cinq ou six atouts de votre société et de ses produits qui sont susceptibles de susciter l'intérêt d'agents éventuels. Par exemple, « notre société est le plus grand fabricant de machines pour la coupe du bois en Amérique du Nord. Nos machines sont utilisées par 75 % des 100 plus importantes entreprises de bois du monde. La cueilleuse mécanique que nous désirons exporter en Australie est dotée d'une capacité unique pour cueillir l'eucalyptus ».)

Concurrence

(Veuillez dresser la liste des marques de commerce, des raisons sociales, de la ville et du pays de vos principaux concurrents. Ces renseignements nous permettront d'éviter d'envoyer la documentation sur votre produit à des sociétés qui représentent déjà vos concurrents, et également de vous fournir des renseignements sur leur situation.)

Prévisions du marché

Veuillez dresser la liste de vos prévisions de ventes pour les trois prochaines années. Dressez une liste détaillée des principaux secteurs industriels et clients visés. Par exemple, les communications ferroviaires et les ingénieurs de signalisation qui exploitent des réseaux d'auto-messagerie et de données privés.

Observations

Notes

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



Storage

HF 1010 .G85A814 1989 STORAGE

Australie, guide de l'exportateur
canadien. --

15238931

Australie



