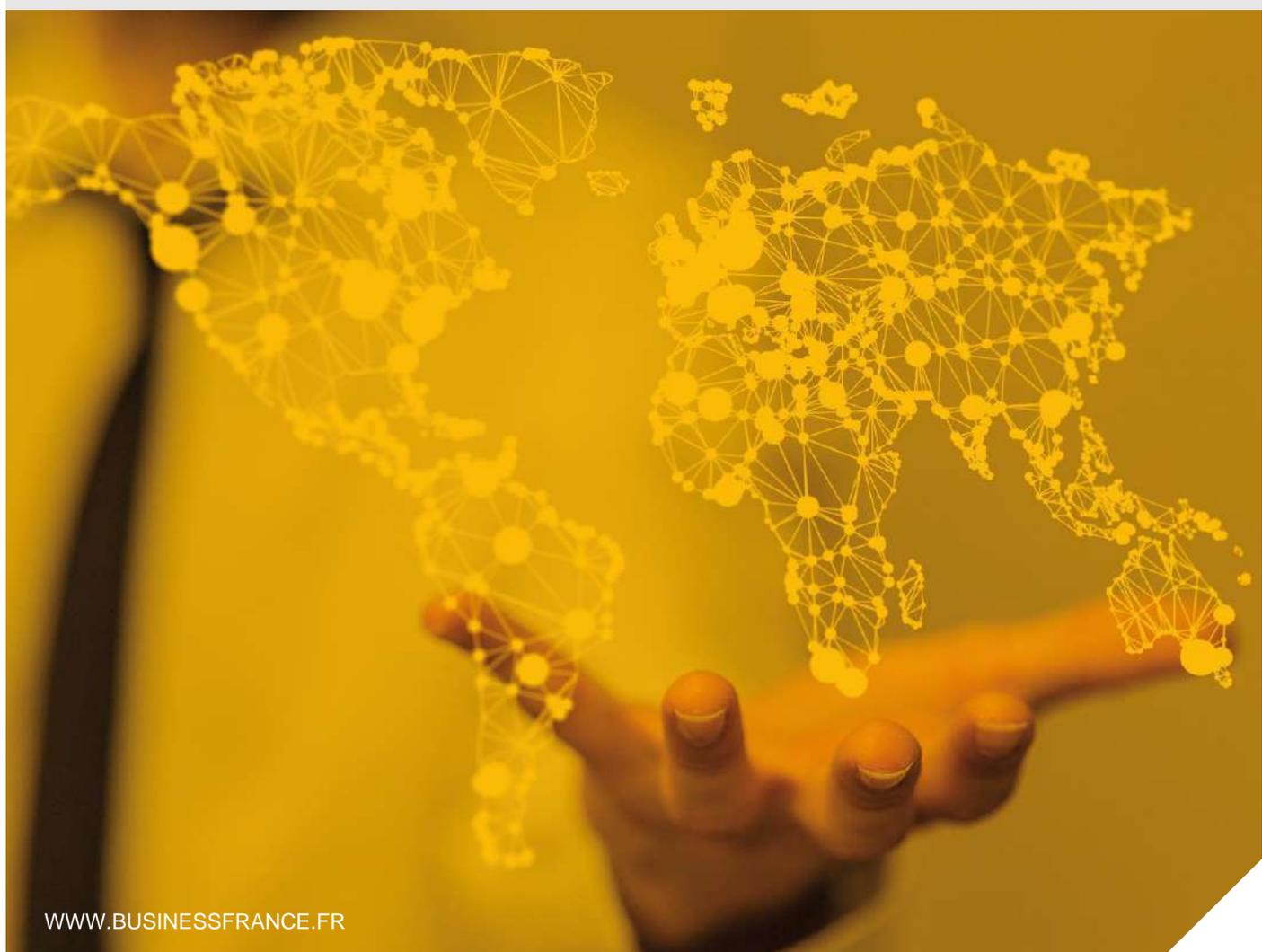


AUSTRALIE

NOVEMBRE 2020

Sous la direction d'Armelle REBUFFET,
Directeur du Bureau Business France Australie



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	12
Les points clés de l'environnement politique	19
Les points-clés des échanges	22
Les secteurs porteurs	27
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	43
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	45
• Réglementation des échanges et précautions avant l'envoi	45
• Régime de fiscalité australien	49
• Principaux points du droit du travail	54
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	57
Organiser son voyage de prospection	62
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	62
• Informations pratiques	67
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	68
• Aides et appuis	71
Trouver le bon partenaire commercial	78
• Les importateurs-distributeurs	78
• Les agents, représentants commerciaux	79
• Établir le bon contrat commercial	80
Réussir son implantation	82
• Modalités d'implantation	83
• Créer une société commerciale	85
• Les autres formes d'implantation	88
• Point immobilier	91
Se faire connaître	94
• Le paysage médiatique	94
• Les principaux médias	95
• La communication de marque	96
Se faire payer	99
• Moyens et délais de paiement	99
• Litiges, impayés et recouvrement	99

Se protéger	103
• Les brevets	103
• Les marques	106
• Les dessins et modèles	108
• Les droits d'auteur	109
3. CONTACTS UTILES	112
• Logistique	114
• Promotion	117
• Représentations françaises	122
• Finance	125
• Cabinets et agences	126
• Institutions	128