



“La **Turquie** est aujourd’hui incontournable”

Ce sont les mots de Matthias Fekl, secrétaire d’Etat français chargé du commerce extérieur, en visite à Istanbul ces 5 et 6 octobre. Sa visite coïncide avec la réunion ministérielle du G20 Commerce en Turquie, précédant le sommet du G20 prévu en novembre à Antalya en Turquie et la 19^e conférence ministérielle de l’OMC qui se tiendra à Nairobi en décembre.

Le secrétaire d’Etat a inauguré le Club Santé, 6^e du genre dans le monde, un club qui regroupe une vingtaine de professionnels français des secteurs de la pharmacie, des cosmétiques, des équipements médicaux ainsi que des entreprises en lien avec de grands projets dans le secteur de la santé. Il a pour mission d’encourager la mise en place de stratégies collectives pour faciliter le développement des entreprises françaises en Turquie.

Comme le relate le Petit Journal des Français de l’étranger, Matthias Fekl en a profité pour rencontrer la communauté d’affaires française à l’occasion de la cérémonie de remise des prix VIE 2015. « Vous étiez 6 000 il y a 5 ans, vous êtes aujourd’hui 10 000 ressortissants français inscrits en Turquie dont 80% à Istanbul ». Le Secrétaire d’Etat a détaillé que les entreprises françaises étaient passées de 300 à 500, représentant 100 000 emplois, près de 10 milliards d’investissements et 12 milliards d’échanges commerciaux... « Il y a encore beaucoup à faire » a-t-il reconnu, plaidant pour plus de pragmatisme et de souplesse, pays par pays. « La Turquie est aujourd’hui incontournable »... L’objectif déclaré de la France en Turquie : viser les 20 milliards d’euros d’échanges commerciaux.

Nicole Hoffmeister



12 ans de croissance continue l'un des marchés les plus prometteurs

Chiffres clés

PIB 2014	800 Mds \$
Croissance du PIB 2014	+2,9%
Croissance Q1 2015	+2,5%
Croissance Q2 2015	+3,8%
Inflation 2014	8,17%

Nombre d'habitants	77,7 millions
Superficie	783,560 km ²
Age moyen	30 ans
Démographie 2014	+1,33%
Taux d'urbanisation	91,8%

Part de la population active	67,8%
Taux de chômage 2014	9,9%

IDE entrants 2014	12,1 Mds
IDE entrants 1er sem. 2015 (+ 22,1% / 1er sem. 2014)	9,715 Mds \$

Importations 2014	251,6 Mds \$
Exportations 2014	151,9 Mds \$
Part du commerce extérieur (PIB) en 2014	59,9%
Déficit commercial janvier-juillet semestre 2015	33 Mds \$

5 premiers clients à l'export

Allemagne, Irak, UK, Russie, Italie

5 premiers fournisseurs

Russie, Chine, Allemagne, Italie, USA

Avec la perspective des élections, l'économie turque avait bien ralenti. Maintenant, l'AKP le parti du **Président Erdogan** ayant totalisé 49,4% des votes, l'élection va donner de la stabilité au pays. Les partis d'opposition, pourtant bon perdants, cherchent les raisons de son plébiscite et constatent que le discours de stabilité autour des questions de sécurité, prôné par le gouvernement, a été décisif pour les électeurs.

Particulièrement sain. La Banque Centrale Européenne a confirmé en septembre 2015, après lui avoir fait passer une série de stress-tests, que la Turquie disposait d'un système bancaire capable de résister aux chocs systémiques, grâce aux capitaux importants de ses banques. Dans le même temps, Fitch Ratings confirmait les notes de défaut émetteur à long terme de la Turquie à BBB- pour les émissions en devises et BBB pour les émis-



La situation économique actuelle de la Turquie est très favorable

Sa situation géographique représente un atout majeur pour le pays, lui conférant le rôle de plateforme de production et de hub commercial régional. L'industrie turque est la plus développée de sa région et est reconnue à l'échelle internationale pour sa compétitivité. De même la large population turque (77,7 millions d'habitants), particulièrement jeune, qualifiée, et démontrant une forte volonté d'entreprendre, assurera le développement industriel, commercial et technologique rapide du pays dans les années à venir. L'économie turque s'appuie sur un système bancaire et financier reconnu comme par-

sions en monnaie locale, accompagnées de perspectives stables. Selon l'agence de notation financière, le risque de défaillance reste faible en Turquie.

Les banques turques sont reconnues comme saines

Ainsi les projets d'investissement prévus à l'horizon 2023 – centenaire de la République de Turquie – en vue d'assurer un développement en profondeur du pays, sont menés à bien grâce à un système bancaire turc solide et correctement capitalisé, ainsi qu'à des investisseurs étrangers confiants vis-à-vis des perspectives de croissance et de développement du pays. Le reflux du déficit de la balance courante (moins de 5%),

Ankara, capitale de la Turquie compte plus de 6 millions d'habitants



Crédit: D.R.

font de la Turquie

teurs au monde

permis notamment par d'importantes mesures visant à doper les exportations, de même que l'efficacité budgétaire et la gestion rigoureuse des finances publiques sont autant d'éléments permettant d'asseoir la stabilité économique de la Turquie.

La Turquie est un marché tout à fait accessible, mais il comprend ses propres réalités, variables selon les secteurs et en perpétuelles mutations.



Des opportunités majeures sont à saisir dans les secteurs dits "historiques" que sont la chimie, l'automobile et l'agriculture-élevage

L'automobile figure parmi les marchés phares de 2015, compte-tenu de la croissance de la production et des ventes (+50% /an), en particulier à l'export – +8% en août 2015 comparé à août 2014 – plaçant l'automobile en tête des secteurs d'exportation en Turquie. Des opportunités nouvelles semblent s'ouvrir dans l'élevage.

Si la diffusion des technologies et équipements français est en marche depuis déjà plusieurs années en Turquie, le gouvernement ouvre progressivement ses frontières à l'importation de viande bovine provenant de l'UE, afin de limiter les tensions sur les prix sur le marché turc.

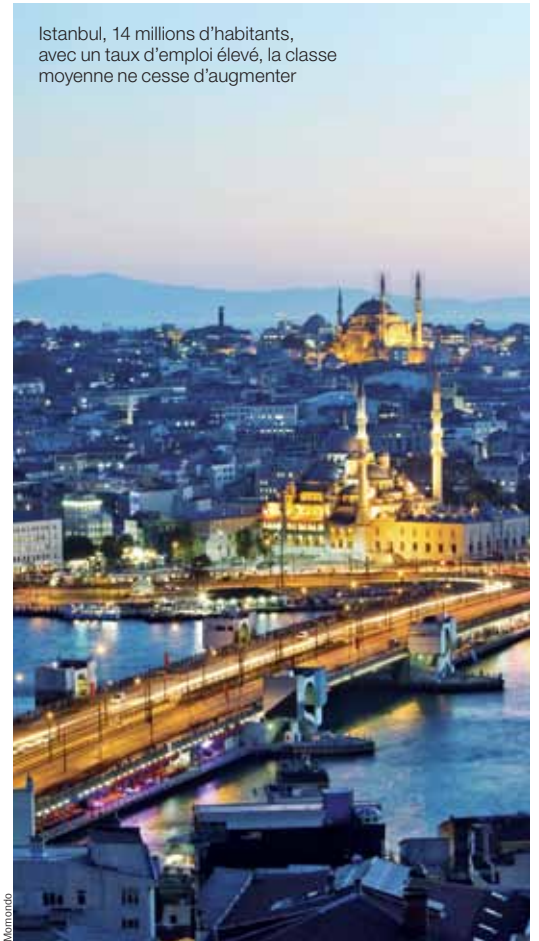
Le BTP est également très porteur. Istanbul est la deuxième ville après Moscou en termes de dynamisme de la construction (besoin annuel de 800.000 nouveaux logements) et vient d'être classée 3ème ville où il fait bon investir dans l'immobilier après Londres et Paris par LaSalle Investment Management. Concernant le génie civil, de nombreux « méga-projets » sont en cours : 3ème pont, nouvel aéroport et canal à Istanbul, infrastructures de transport (routes et autoroutes, voies ferrées, ports) urbaines et nationales, nombreux barrages et ponts...

La demande pressante des consommateurs et le développement d'infrastructures adaptées ont permis très tôt au secteur des NTIC d'émerger, que ce soit dans l'informatique, l'audiovisuel, le digital ou encore les télécommunications. Le développement des NTIC associé à la très forte appétence des Turcs pour l'utilisation des technologies mobiles (près de 75% de la population utilisatrice de 3G) a un effet positif sur le secteur des biens de consommation. La multitude d'applications et de sites de vente en ligne très avancés et sécurisés représente autant de relais de communication et de vente pour les marques.

Tandis que la croissance annuelle du marché turc de l'énergie s'élève à 6%, 71% de l'énergie est importée. Les initiatives en faveur de la production d'énergie locale se multiplient, portées par d'importantes incitations mises en place par le gouvernement, en particulier en faveur des énergies renouvelables dont le solaire. Par ailleurs, deux projets de centrales nucléaires ont été validés, dont un en partenariat avec GDF Suez.

N.Hoffmeister

Istanbul, 14 millions d'habitants, avec un taux d'emploi élevé, la classe moyenne ne cesse d'augmenter



Istanbul en 3e place du classement des villes européennes où investir

Pour la deuxième année consécutive, la mégapole sstambouliote est retenue dans le classement de LaSalle Investment Management qui publie la 16ème édition de son indice de croissance économique régional européen annuel.

L'étude marque sa confiance dans l'avenir économique de la Turquie. Dans cette ville de 14 millions d'habitants, le taux d'emploi est élevé, la classe moyenne ne cesse de croître. La Turquie reste une économie émergente qui pâtit encore d'un manque de transparence. « Malgré une forte inflation et une monnaie nationale très volatile ces derniers mois, la croissance devrait s'installer dans les 5 prochaines années avec un PIB équivalent à celui de la majorité des grandes villes européennes. La Turquie bénéficie de liens commerciaux forts avec les marchés d'Asie et du Moyen Orient. Une augmentation des exportations turques vers l'Iran pourrait aussi contribuer à une hausse du PIB » ; Les villes d'Izmir, Ankara et Antalya se positionnent respectivement au 40ème, 43ème et 64ème rangs du classement.



La Turquie est votre priorité ?

Ilker Onur, expert du marché turc (photo) a monté Advantis consulting pour aider les entreprises françaises à prendre pied sur le marché. Depuis 12 ans, soutenu par son équipe pluridisciplinaire et multiculturelle, il décline avec enthousiasme les services dont les entreprises ont besoin pour s'implanter localement, il identifie les opportunités, évalue le potentiel du marché et définit une stratégie de croissance pour chacune des entreprises qui s'adressent à lui. Ilker Onur bénéficie d'une expérience de 15 ans en négociation d'investissements industriels, gestion de sourcing et sous-traitance, management général des opérations d'implantation.

De son siège à Istanbul, il a toute facilité pour rayonner sur l'ensemble du pays et pratiquer le lobbying nécessaire pour s'assurer la réussite des entreprises étrangères qui veulent s'implanter. Il se réjouit des promesses de stabilité regagnée pour le pays, suite au résultat des dernières élections qui a été accueilli positivement par les marchés financiers et encourage la volonté des Turcs de maintenir la dynamique de croissance économique du pays.

Avec l'enthousiasme qu'il sait communiquer à ses interlocuteurs, il met en œuvre une approche pratique, sur le terrain. « Les entreprises étrangères doivent comprendre le pays d'abord » dit-il « on a organisé quelque 300 visites d'entreprises au cours de l'année pour que l'entreprise qui cherche à s'installer dans le pays comprenne bien les us et coutumes ».

Investir en Turquie

Qu'il s'agisse d'un grand groupe ou d'une Pme, le souci d'Advantis est le même : accompagner l'entreprise avec un œil préventif en protégeant sa réputation. Car il ne s'agit pas seulement de trouver le bon sous-traitant ou le bon partenaire mais il faut veiller aux contrats en règle et c'est l'avantage de bénéficier d'un réseau externe d'experts financiers, fiscaux et juridiques. Ilker Onur aime le « sur-mesure », s'occupe d'assurer la protection de l'entreprise, tant au niveau fiscal que juridique et implique ses avocats partenaires dans la rédaction des contrats. « La Turquie n'est pas un pays



Advantis consulting

émérgent. Dans certains secteurs comme les télécoms, les TIC, elle est même très en avance. Il faut séparer la réalité géopolitique de la relation avec le monde de l'entreprise qui investit et produit.

Les grands groupes ne s'y sont pas trompés. Ils ont commencé à investir depuis longtemps dans le pays. Lactalis par exemple a racheté Ak Gıda (1er groupe laitier du pays, filiale d'Yıldız Holding). Pour les Pme qui n'ont pas la capacité de racheter, elles peuvent prendre des parts ou créer une JV en cas de rachat d'une entreprise. On peut les aider dans ce sens en veillant à ce que l'entreprise française garde la maîtrise des opérations ».

Comprendre le marché et valider la stratégie pour récolter des résultats tangibles

« Si l'on doit monter une usine greenfield, on a toute latitude pour rechercher l'endroit où s'installer. Nous mettons tous les critères de l'entreprise sur la carte de Turquie, en regard avec les incitants fiscaux par région. Le choix se fera ensuite en fonction des moyens humains recherchés, de l'infrastructure et éventuellement de la localisation des matières premières » explique Ilker Onur, « sachant que tant qu'on répond aux normes environnementales, on peut s'installer facilement ». La Turquie a validé le protocole de Kyoto et c'est pourquoi il y a des obligations de présentation d'un rapport environnemental avant l'installation et validation avant d'avoir le permis de construire : évacuation des eaux usées, émission de gaz, protection de l'environnement.

« J'ai accompagné tellement d'entreprises dans des secteurs différents, comme la santé, l'agriculture, l'automobile, les TIC, que je peux me mettre à la place des entrepreneurs aussi bien que des salariés. Le but », conclut-il avec bon sens, « c'est que l'entreprise trouve son réseau de clients et ses sources de facturation ».

Dans les affaires, les partenariats sont essentiels

Pour réussir en Turquie, il faut sceller un partenariat avec un industriel turc, sinon on risque de perdre ses chances de signer des contrats, notamment dans les secteurs des centrales nucléaires, de la défense, de l'énergie, du ferroviaire, qui bougent beaucoup et où il faut s'assurer des partenariats.

Advantis a dans son personnel un ancien des Douanes d'Istanbul. Résultat, comme il connaît tout le monde, il peut tout faire préparer en amont et jamais on ne lui a refusé des marchandises en Douanes. La douane turque est totalement informatisée; c'est le système qui décide. Il suffit de donner les informations adéquates. En fonction des marchandises qu'on importe, produits chimiques, textiles, machines, on s'adresse à des douanes différentes. Ilker Onur ajoute qu'il prend la précaution de faire analyser les marchandises à risques, pour ne pas avoir de surprise à la Douane. De même, pour les produits agro-alimentaires et de santé, il faut faire en sorte de recueillir par avance les validations et autorisations de mise sur le marché.

L'importance des réseaux et du lobbying

« A chaque implantation d'usine, j'emmène les entreprises françaises que je conseille, rencontrer le maire, la CCI, le préfet » détaille Ilker Onur. « Il faut faire passer le courant avec son interlocuteur, connaître son environnement. Pendant la première heure de rencontre, on va boire le thé en parlant de la famille, de ce qu'on aime faire, du sport. La Turquie est un pays très francophone. Il suffit de se rappeler que c'est le pays où il y a le plus de lycées français ! ».

Nicole Hoffmeister

la nôtre est de vous accompagner

Echecs et réussites

cas d'école mis en lumière et suivis par Advantis

Ilker Onur s'associe complètement à la réussite de ses clients. Il a choisi trois cas dont il tire des leçons pour les exportateurs étrangers qui s'appêtent à pénétrer le marché turc.

1er cas : une erreur stratégique

Il s'agit d'une belle start-up française, active dans les technologies numériques, qui réussit très bien sur le marché français. « Ils ont voulu qu'on leur présente une approche du marché. Nous avons « été sincèrement satisfaits de voir les opportunités détectées suite à notre prospection commerciale : 80% de prospects se sont dits intéressés par l'offre française sur 50 entreprises contactées ». La start-up française est venue et a fait 22 visites d'entreprises turques qui ont toutes demandé un chiffrage.

Quelle a été l'erreur ? « Trop absorbés par leur succès en France et dans d'autres pays, ils n'ont pas pris le temps de faire un suivi immédiat, d'envoyer un chiffrage comme promis lors de leur visite, malgré notre insistance. Résultat : dans les 3 mois qui ont suivi leur visite, une société turque a lancé une offre similaire qui a eu du succès immédiatement parce que l'offre était moins chère !... Ce qui fait que désormais, leur chance est passée maheureusement... »

2ème cas : Les raisons du succès d'un grand groupe du Cac 40 : Air liquide

Malgré une très forte concurrence, ils ont pu vendre un service complet avec le savoir-faire technologique, pourquoi ?

Parce qu'ils ont pris le temps de visiter les utilisateurs, qu'ils ont compris ce que demandaient les clients finaux, leur mentalité d'achat, qu'ils ont défini s'ils voulaient acheter juste un produit, un service ou de la technologie. Ils ont su reformuler leur message dans le sens de ce que cherchait le client.

Avec une stratégie sur du très long terme. Nous avons su convaincre avec Air Liquide le plus

grand complexe pétrochimique turc, Petkim (Groupe Socar) pour un contrat sur du très long terme « Nous les avons donc accompagnés dans toute la phase de négociation et de relationnel avec ce partenaire turc qui a pu ainsi se concentrer sur ses investissements chimiques. Air Liquide a donc investi directement un site de production de gaz industriels à sa place dans le complexe industriel et aussi pour vendre sur le marché. Cela prend du temps évidemment : de 2008 à 2009 pour comprendre le marché. En 2010, en parallèle aux négociations avec Petkim, un investissement est fait à Ankara que nous avons accompagné, puis suivra la signa-



Advantis consulting



Advantis consulting



Advantis consulting

ture avec Petkim en 2011. L'industriel turc est devenu un client sur du très long terme avec ses besoins pour les sites chimiques et pour la future raffinerie de Socar en cours de construction ».

Conclusion : Air Liquide a su sécuriser son investissement si bien que la société a racheté un concurrent en juillet 2015.

3ème cas : la réussite d'une Pmi, sous-traitant automobile, mécanique et injection plastique

Cet industriel français faisait fabriquer des pièces en Turquie, les rapatriait en France pour les finitions avant de les renvoyer à son donneur d'ordre turc pour équipement des moteurs. Il subissait donc un coût de transport élevé et une perte de temps. Cela l'a décidé à chercher à s'implanter en Turquie pour pouvoir fabriquer les pièces à des prix compétitifs et les livrer directement en Turquie. « Nous avons donc recherché tous les sous-traitants capables de fournir un service similaire à celui chez qui il faisait sous-traiter ses pièces ? On a audité un certain nombre d'acteurs. En final on lui a fait visiter 12 entreprises intéressées et intéressantes, prêtes à répondre au cahier des charges et à faire un partenariat avec lui.

En fin de compte, on a décidé d'entrer pour 25% dans la société avec laquelle il traitait auparavant. Mais il fallait apporter un nouveau savoir-faire. Notre Pmi française a donc pris 50% de la société, dans le but de mieux contrôler les opérations. On a fait un business plan sur 3 ans avec possibilité de prendre 100% de l'entreprise.

Conclusion : Belle réussite. En final l'associé turc s'est transformé en filiale française. Il livre les équipements en France et dans tous les autres pays européens clients.

Par ces trois exemples vécus, on comprend facilement qu'on ne peut travailler en Turquie sans prendre le temps de s'adapter à la réalité locale. Ilker Onur estime qu'il faut bien compter au moins deux ans avant de s'assurer une implantation solide sur le marché. Il y a une totale liberté de l'investissement, tout à fait identique à ce qui se passe en France. Il n'y a aucune difficulté pour rapatrier les bénéfices en France ou vers l'étranger en général. La création totale de l'entreprise se fait en 6 à 8 jours ouvrés. Mais bien savoir que la condition indispensable pour s'intégrer au marché est de se faire accompagner par un expert établi localement.

Nicole Hoffmeister



“La Turquie, une mentalité européenne dans un pays qui ne l'est pas”

Voici un paradoxe qui illustre bien l'avantage qu'offre ce pays utile comme plateforme aussi bien que pour son marché intérieur.

« Aujourd'hui, les Turcs n'ont plus cette envie démesurée de faire partie de l'Europe. Ils se sentent suffisamment forts pour travailler seuls avec d'autres pays. Leur croissance est prometteuse. Les courants d'affaires s'accroissent » commente **Marco Fusco, directeur général de CMA Group** (en photo). Marco Fusco a en charge l'ensemble de structures de CMA en France, Turquie et Grèce. Il circule en permanence entre ses marchés de prédilection mais s'occupe essentiellement du marché turc dans lequel il voit un fort développement. « Les jeunes turcs sont tout à fait semblables aux jeunes européens. Istanbul est une grande ville comme Paris. Ankara est plus conservatrice. Les femmes des vieilles générations y portent encore le foulard. Il faut le considérer comme un symbole d'appartenance à un courant plus conservateur que moderne » commente-t-il.

Les relations Turquie/Iran

« La Turquie est une plateforme de passage pour l'Iran. Beaucoup de flux transitent en direction de ce pays de 80 millions d'habitants qui est pour moi l'équivalent de la Turquie d'il y a 20 ans : une société instruite qui demande beaucoup de technologies et sur laquelle on commence à avoir un bon courant d'affaires. Pour les Iraniens, Istanbul reste la porte d'entrée de l'Europe. Beaucoup de sociétés iraniennes sont déjà installées en

Turquie et les échanges sont significatifs au départ du marché, de même que les flux financiers et économiques entre les deux pays, ne serait-ce qu'en considérant les partenariats dans l'automobile avec Renault, Peugeot, Volvo. Les cultures des deux pays ne sont d'ailleurs pas très éloignées ». Marco Fusco ajoute une réflexion étonnante qui ne manquera pas d'éveiller l'intérêt de nombreux fabricants de cos-



métiques. Il note qu'une femme iranienne consomme entre 5 et 7 fois plus de cosmétiques qu'une femme française... une information à ne pas oublier !

Les spécificités des douanes à Istanbul

Le groupe CMA en Turquie est entièrement détenu par Dimotrans et compte 60 personnes travaillant à Istanbul et à Bursa. « Parmi nos clients, nous réalisons nos prestations avec des fran-

cophones, ce qui facilite nos échanges avec les équipes locales. Les relations avec les Douanes sont évidemment un point clé. Sur Istanbul, il y a une vingtaine de douanes différentes. Chaque société a une convention avec un « agreement » qui l'empêche d'aller dédouaner ailleurs. Donc, en tant que commissionnaire de transport, on gère les dédouanements de l'entreprise en fonction des marchandises qu'elle traite. On ne s'adresse pas à la même douane pour les textiles ou les produits dangereux... On est obligés de passer par un broker en douanes et on monte le dossier en fonction de la spécialité traitée et aussi en fonction de la localisation géographique la plus proche ou bien de celle avec laquelle on a noué des relations étroites ». Il est évident que les formalités douanières se traitent plus rapidement dans la confiance avec des gens avec qui l'on peut entretenir de bonnes



Dimotrans

de bénéficier d'un transit time garanti de 3 jours de Toulon à Istanbul » se réjouit Marco Fusco. « Notre système est intéressant. Disposant d'une flotte de 300 remorques qui nous permettent de démultiplier les possibilités de chargement, nous n'embarquons que les remorques et nous attelons nos tracteurs au port. Nous ne passons plus par Trieste qui est saturé et exigerait deux jours de transit de plus ».

En ce qui concerne le transport terrestre, pour le transport exécuté en RO/RO, nos prestations sont labellisées 100% Euro6, ce qu'il y a de mieux en matière de norme anti-pollution ».



Le port de Mersin

Vrahhaber.com

relations de courtoisie. Dimotrans a sa propre structure sur place pour accélérer la mise en place du projet documentaire et suivre la progression des commandes.

Les avantages du système de travail de CMA

Du fait de sa mentalité européenne sur un marché qui ne l'est pas, le groupe est le premier client de la compagnie maritime avec 600 véhicules par mois dans les deux sens. « Ceci nous permet

Il existe aussi une solution rapide : le turbo du Lyon Istanbul en 3 jours en transports terrestre et maritime combinés. Le port d'Istanbul est le plus intéressant et le plus fréquenté. C'est celui qui donne le maximum de flexibilité. Quant à Izmir, sur la mer Egee, il est très utilisé pour le textile. Mersin, ville moderne d'un million d'habitants au sud abrite un port important et une zone franche près de la Syrie, est utilisée pour des destinations Caucase ou Moyen-Orient.

Nicole Hoffmeister



Le port d'Izmir

Panorama

HÔTEL MARRIOTT
LYON CITÉ INTERNATIONALE

CLASSE EXPORT 2015

26
27
NOV

ENVIE DE VOUS DÉVELOPPER
À L'INTERNATIONAL ?

COLLOQUES &
NETWORKING
DE 9H À 19H

2 JOURNÉES
800 ENTREPRISES
150 EXPERTS
8 COLLOQUES
14 CONFÉRENCES

VENEZ DYNAMISER VOTRE RÉSEAU
ET PARLER DE BUSINESS
AVEC D'AUTRES CHEFS D'ENTREPRISES
ET DE NOMBREUX EXPERTS

Inscription et programme sur

lyon.classe-export.com

Organisé par



Partenaires associés

L'équipe Rhône-Alpes de l'export
et l'international devient plus simple

