

Simay SOYLU
Directrice du bureau d'Istanbul

BIENVENUE

DANS VOS BUREAUX D'AFFAIRE EN TURQUIE



Sommaire

1 - ERAI partenaire d'EXPANSION QUÉBEC	3
2 – Présentation ERAI Turquie	4
3 - ERAI – EXPANSION QUEBEC: Un réseau international	5
4 – Conseils pour bien travailler avec les turcs	
4.1 Le monde du travail en Turquie	6
4.2 Profil des interlocuteurs	8
4.3 Quelle attitude adopter avec votre partenaire ?	9
5 – Les formes et les coûts d'une implantation	11
6 – Analyse SWOT des solutions	13
7 – Clés d'entrée sur le marché turc	14
8 - Contacts ERAI Turquie / Expansion Québec	15

1 – ERAI PARTENAIRE D'EXPANSION QUÉBEC

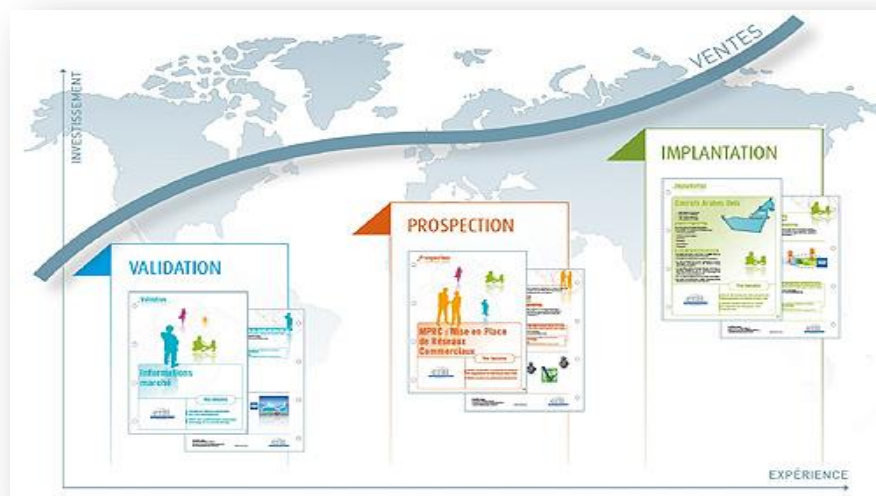
- ✓ **ERAI (Entreprise Rhône-Alpes International) est une association à but non lucratif créée en 1987 pour appuyer l'internationalisation des PME de la région Rhône-Alpes (second pôle industriel et R&D de France)**
- ✓ **Le partenariat ERAI – Expansion Québec porte sur l'aide à l'implantation de PME tant dans les 24 bureaux d'ERAI que dans le 14 nouveaux centres d'affaires que Expansion Québec a le mandat d'ouvrir d'ici 2016**

2 – ERAI TURQUIE

Des prestations sur mesure à chaque étape du développement à l'international d'une PME

ERAI propose une palette de services adaptés aux différents stades de l'implantation des entreprises sur les marchés export.

- **Validation** - ERAI étudie votre marché et identifie la stratégie à suivre
- **Prospection** - ERAI prospecte vos clients et/ou identifie vos partenaires commerciaux
- **Implantation** - ERAI/Expansion Québec facilitent et accélèrent votre implantation en Turquie
- **Suivi** - ERAI assure le suivi de vos contacts



3 – ERAI - EXPANSION QUÉBEC: Un réseau international



Le réseau des incubateurs ERAI - Expansion Québec

EXPANSION
QUÉBEC



27 centres d'affaires sur 21 pays

EXPANSION
QUÉBEC



4 - Conseils pour bien travailler avec les Turcs

4.1 Le monde du travail en Turquie

Les turcs ont l'habitude de vivre avec :

- des crises économiques
 - des tremblements de terre
 - des bouchon sur tout dans les grandes villes
 - des coups d'État
 - des changements de loi, de réglementation d'un jour à l'autre
- Cette situation permet d'être flexible, pratique et même pragmatique... pour les individus comme pour les entreprises

4 - Conseils pour bien travailler avec les Turcs



4.1 Le monde du travail en Turquie

- **HOLDINGS TURCS:**

- Il y a environ 1000 holdings/Grands Groupes en Turquie :
1 holding sur 4 se trouve en Anatolie
- Les grands groupes turcs sont multisectoriels

- **PME en Turquie :**

- 98,8% du tissu économique turc est composé de PME qui assurent 80% des emplois
- 95% de micro PME, 3% de petites entreprises et 2% de moyennes entreprises
- 95% du tissu économique turc est composé des sociétés à la gestion familiale
- Manque d'institutionnalisation, une résistance/difficulté à faire accepter des nouveautés aux entreprises mais elles sont très réactives une fois décidés
- Elles sont relativement jeunes 72% des PME ont été créées après 1990 : Encore Première génération au pouvoir

4 - Conseils pour bien travailler avec les Turcs



4.2 Le profil des interlocuteurs

Différents Profils :

Pour les entreprises institutionnelles :

Directeur ou responsable achat
Directeur ou responsable commercial

Pour les entreprises familiales :

Patron
Fils du patron

Distributeur/Agent : société familiale

Distributeur/Agent > 5 personnes
Distributeur/Agent < 5 personnes



4.3 Quelle attitude adopter avec votre partenaire ?

Donner à tous l'impression d'aller dans la même direction

- ✓ Donner des directives précises
- ✓ Préciser l'objectif de chaque réunion
- ✓ Préparer un ordre du jour détaillé car les turcs ont du mal à gérer le temps
- ✓ Demander aux participants de se préparer
- ✓ Prendre le temps de discuter du foot
- ✓ Donner la parole à tous les participants
- ✓ Vérifier que les documents nécessaires sont présents
- ✓ Créer une relation amicale: diner ensemble, jouer au foot, aller au match...



4.3 Quelle attitude adopter avec votre partenaire ?

- ✓ Laisser le temps de mettre en application les décisions prises
- ✓ Exiger un compte-rendu de la réunion
- ✓ N'oubliez pas de les relancer : le suivi est très important
- ✓ Demandez un tableau de suivi, appelez une fois par mois, demandez la prévision pour les mois suivantes
- ✓ N'oubliez pas être de mettre la marge de négociation quand vous envoyez votre offre pour la première fois
- ✓ Leur répondre assez rapidement, emmener/fournir le support technique nécessaire
- ✓ Réfléchissez ou apporter des solutions sur des moyens de soutien pour le lancement du produit et sur l'activité marketing...

5 - Les formes et les coûts d'une implantation



Bureau de représentation / filiale

Honoraires pour la creation d'une filiale	5 000,00 €
Service de comptabilité / an	4 500,00 €
Recrutement	10 000,00 €
Salaire / an (7000 € net par mois)	86 000,00 €
Location de bureau & frais de bureau / an	30 000,00 €
Frais de déplacement / an	10 000,00 €
Voiture de fonction / an	8 000,00 €
Total	153 500,00 €

5 - Les formes et les coûts d'une implantation



Solution ERAI – EXPANSION QUÉBEC

Recrutement	10 000,00 €
Salaire/an (4000 € net par mois)	48 000,00 €
Honoraires ERAI – EXPANSION QUÉBEC	6 000,00 €
Bureau dédié à ISTANBUL / an	14 400,00 €
Frais de déplacement / an	10 000,00 €
Voiture de fonction/ an	8 000,00 €
Total	96 400,00 €

6 - Analyse SWOT



	AVANTAGES	DÉSAVANTAGES
FILIALE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CA généré a court terme ✓ Réactivité ✓ Indépendance ✓ Stockage local ✓ Réponse immédiate aux attentes du marché ✓ Pas de perte de temps ✓ Avantage visa-a vis de futur concurrents ✓ Présence locale appréciée par le marché 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cout d'investissement élevé ✓ Risque financier
Portage Salarial & Bureau de Représentation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cout d'investissement faible ✓ Faible risque financier ✓ Facilité de gestion ✓ Présence locale apprécié par le marché ✓ Flexibilité de la solution 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pas de vente directe ✓ CA généré a long terme ✓ Dépendance aux importateurs des appareils et du gaz ✓ Pas de réponse immédiate aux attentes du marché ✓ Pas de stockage local

7 - Clés d'entrée sur le marché turc



- Avoir un représentant, agent ou distributeur local et un interprète local lors des RDV avec les clients finaux
- Les turcs sont sentimentaux, le contact humain prime dans les affaires
- Savoir prendre son temps
- Éviter les discussions politiques
- Le prix est le 1^{er} critère de sélection
- Proposer des moyens de financement
- Être patient, parfois il faut prévoir plusieurs déplacements avant de concrétiser une vente

8 - Contacts ERAI TURQUIE / EXPANSION QUÉBEC

ERAI Turquie et Expansion Québec

À VOTRE SERVICE !

Simay SOYLU

Tel: +90 212 255 58 25

Cell. +90 533 599 02 04

simay.soylu@erai.org

Guillermo MOYANO

Cell. 514-839-1317

moyano@expansionquebec.com

www.erai.org / www.expansionquebec.com