

Une action commune de



TÜRK - FRANSIZ TİCARET DERNEĞİ
CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE EN TURQUIE



MISSION ECONOMIQUE D'ISTANBUL

avec l'appui de



et le soutien de



ASSEMBLÉE DES CHAMBRES FRANÇAISES
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

CAP TURQUIE

et des Pôles de Compétitivité



Vos contacts :

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE EN
TURQUIE

Mme Emel ÖZEN
Tél : +90.212.249.29.55/56
cciftozen@superonline.com

MISSION ECONOMIQUE D'ISTANBUL

Mme Florence GONZALEZ
Tél : +90.212.243.53.38/39
florence.gonzalez@missioneco.org

Mission de prospection Automobile en Turquie



du 21 au 24 novembre 2007
à Istanbul et sa région

autour de



1^{er} salon des équipements automobiles et
véhicules commerciaux

organisé par

TAYSAD

(Association des équipementiers automobiles de Turquie)

et

OSD

(Association des constructeurs automobiles de Turquie)

« La France a confiance, grande confiance dans l'avenir de la Turquie. Nous voulons aller encore plus loin. Forgeons entre nos entreprises de nouvelles alliances notamment par le biais de nos PME qui sont encore trop rares et qui ne mesurent pas encore suffisamment l'importance de l'économie turque. C'est pourquoi j'ai désigné la Turquie comme pays prioritaire dans le cadre de Cap Export, afin que nous redoublions d'efforts pour sensibiliser les entreprises françaises aux formidables opportunités de ce pays et que nous les accompagnions plus efficacement dans leurs projets ».

**Christine Lagarde,
Ministre Délégué au Commerce Extérieur,
Paris 4 octobre 2006**

Le marché Automobile en Turquie :

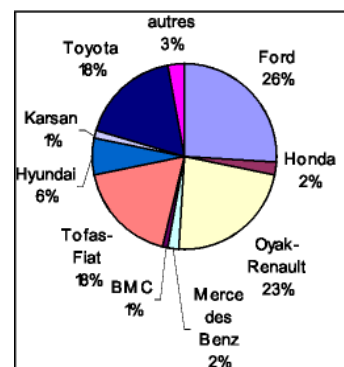
- Capacité de production : 1.2 Million
- Croissance : 7% (2005/2004), 12% (2006/2005)
- Le plus grand fabricant de bus en Europe
- Le 3ème plus grand fabricant européen de véhicules commerciaux et de camions
- Le 6ème constructeur automobile en Europe
- Le 1^{er} secteur à l'exportation

POURQUOI LA TURQUIE ? POURQUOI LE MARCHÉ AUTOMOBILE ?

Source :

Fiche de Synthèse sur l'Industrie automobile en Turquie, Mission Economique d'Istanbul – http://www.missioneco.org/turquie/documents_new.asp?V=7_PDF_129918.

L'automobile (constructeurs, équipementiers) est un secteur important et dynamique en Turquie, qui regroupe 15 constructeurs (près d'un million de véhicules fabriqués en 2006) et plus d'un millier d'équipementiers. Cette activité représente en 2006 le premier poste d'exportations du pays et le premier poste d'échange entre la France et la Turquie (25%). Le panel des équipementiers de premier rang est riche et de qualité en Turquie, du fait notamment de l'implantation des grands équipementiers mondiaux. La gamme des équipements produits par les équipementiers automobile en Turquie est très diversifiée : systèmes complet de motorisation, systèmes de freinage et composants, pièces de suspension, pièces plastiques, accumulateurs, verre pour automobile, sièges et composants, équipements électriques, systèmes d'éclairages.



Part des constructeurs dans la production en 2006 (en %)



Evolution de la production 2004-2006

| | 2005 | Variation | 2006 | | Total | Variation |
|---------------|----------------|-------------|------------|------------|----------------|---------------|
| | VP + VU | 2005/2004 | VP | VU | VP + VU | 2006/2005 |
| | | (%) | | | | (%) |
| Ford Otosan | 243 423 | + 18% | 0 | 258 126 | 258 126 | + 6% |
| Oyak Renault | 179 669 | - 10% | 228 593 | 0 | 228 593 | + 27% |
| Tofas Fiat | 161 360 | + 10% | 79 729 | 98 705 | 178 434 | + 11% |
| Toyota | 158 566 | + 18% | 176 688 | 0 | 176 688 | + 11% |
| Hyundai | 60 020 | + 4% | 42 350 | 18 545 | 60 895 | + 1,5% |
| Hond | 11 236 | - 39% | 18 322 | 0 | 18 322 | + 63% |
| Mercedes Benz | 13 916 | | 0 | 15 209 | 15 209 | + 9% |
| Karsan* | 13 146 | - 28% | 0 | 12 524 | 12 524 | - 5% |
| Autres | 52 032 | + 7% | 0 | 53 998 | 53 998 | + 4 % |
| Total | 879 452 | + 7% | 545 | 441 | 987 580 | + 12 % |

Source : OSD - * licence Peugeot

Principaux modèles fabriqués en Turquie et projets :

| Constructeurs | Modèles | Projets en cours – 2007-2009 |
|---------------------|---|---|
| Oyak-Renault (VP) | Mégane sedan Clio Symbol sedan Clio III | Clio Break (2007) Ligne de production moteurs diesel (2008) |
| Toyota (VP) | Corolla sedan Corolla Verso | Auris (berline - 2007) Corolla Verso (2009) |
| Ford Otosan (VUL) | Transit Transit Connect | Transit (2009) Transit Connect (2010) |
| Tofas-Fiat (VP+VUL) | VUL : Doblo VP : Palio, Albea | Linea sedan (début 2007) Projet VUL Fiat/PSA/Tofas (fin 2007). |
| Hyundai (VP+VUL) | VUL : Starex, H100 VP : Accent | Matrix sedan (2007) |
| Honda (VP) | Civic sedan, City sedan | n.c. |
| Karsan (VUL) | Partner Minibus J9 | Nouvelle version Partner (2008). |

Source : Presse et Mission Economique d'Istanbul

Sur le plan géographique, les équipementiers automobiles se concentrent principalement dans la région de Marmara, notamment à Bursa où l'on trouve deux unités de production d'automobile (Fiat, Renault) et deux zones industrielles dédiées. Les autres sites de production sont situés à Istanbul, Izmir, Kocaeli, Ankara, Konya, Adana et Manisa.



Zone Industrielle TOSB à Kocaeli entièrement dédiée au secteur Automobile (implantations de A-Raymond et Mecaplast)

La présence française est importante, avec une trentaine de filiales industrielles et commerciales (dont une dizaine installée au cours de ces 5 dernières années) : Valéo, Faurecia, MGI Coutier, Mecaplast, Plastic Omnium, A-Raymond, etc. pour répondre, au départ, à la demande de Renault. Aujourd'hui, ces entreprises trouvent aussi des débouchés chez les autres constructeurs. Les perspectives pour les équipementiers automobiles sont bonnes en Turquie car, selon toutes les prévisions, la production automobile, tirée par l'exportation, va se poursuivre dans les années à venir. Certaines technologies et équipements et la R&D font encore défauts ou sont insuffisamment développés.

LA METHODOLOGIE DE TRAVAIL

la Mission Economique d'Istanbul et la Chambre de Commerce Française en Turquie

vous proposent :

**des rendez-vous d'affaires sur mesure
une visite collective du salon C.V. ISTANBUL**

Cette opération a pour objectif de mettre en contact des sociétés françaises et des sociétés turques afin de développer un courant d'affaires et d'identifier des projets et des possibilités de partenariat.

Après **validation du potentiel** de votre entreprise sur le marché turc , la CCFT ou la Mission Economique d'Istanbul vous organisera un programme de rendez-vous personnalisé du 21 au 24 novembre 2007, sur le salon ou en entreprise, avec des **partenaires, clients ou fournisseurs, sélectionnés** en fonction de vos produits, de votre savoir-faire et de vos besoins.

Etape 1 : Validation Produit-Marché

Sur la base d'un cahier des charges définissant notamment le projet sur le marché et le profil des sociétés turques à contacter (modèle disponible sur simple demande), la Chambre de Commerce Française en Turquie ou la Mission Economique d'Istanbul sélectionnera quelques prospects potentiels, leur présentera les offres commerciales de produits ou services et réalisera une première synthèse de réactions générées pour confirmer l'adéquation du produit au marché et le potentiel décelé.

Si les résultats s'avèrent encourageants, la société française s'engage à participer à la mission proposée, faute de quoi un montant forfaitaire de 413 € -TVA turque comprise - lui sera facturé par la Chambre de Commerce Française en Turquie.

Etape 2. Elaboration de la stratégie d'approche du marché

Il s'agit avec la collaboration de chaque entreprise française :

- de confirmer la stratégie d'approche du marché en fonction des conclusions de la validation produit-marché (étape 1)
- de valider le profil du partenaire recherché (sociétés turques à contacter)
- d'élaborer les outils de prospection : argumentaire d'approche du marché présentant les produits et l'entreprise, lettre de présentation et questionnaire-entreprise.

Etape 3. Ciblage / Identification de partenaires

Dans le but de contacter des partenaires potentiels correspondant aux profils définis, des travaux de recherche et de sélection seront opérés à partir des sources suivantes :

- contacts et réseaux de contacts de la CCFT et de la Mission Economique;
- contacts éventuels de la société française ;
- bases de données entreprises : cd-rom, fichiers, etc. ;
- catalogues de salons professionnels ;
- presse et fédérations professionnelles.

Cette étape permet d'isoler une catégorie de partenaires qui possèdent les caractéristiques définies ou un profil permettant de les sélectionner dans le cadre de cette opération.

Note : L'accès et la fiabilité des bases de données en Turquie étant encore très aléatoires, la CCFT ou la Mission Economique constitue pour chaque dossier sa propre base de données en fonction de contacts dans le secteur, de fichiers et Cd-rom à sa disposition et/ou d'approches auprès de salons spécialisés.

Etape 4. Première approche des prospects

Dans le cadre d'un contact téléphonique personnalisé de la part du Chef de Projet au sein de la CCFT ou de la Mission Economique :

- validation de la conformité de chaque prospect aux critères de sélection définis par la société française ;
- entretien téléphonique avec les prospects pour présenter le projet du participant concerné ;
- confirmation de l'entretien téléphonique par écrit (mail, courrier ou fax) et envoi d'une documentation (présentation de l'entreprise, descriptif des produits, du savoir-faire, du projet etc.) sur la société française avec une lettre d'accompagnement motivée et un questionnaire-prospects à compléter ;
- pour chacun des prospects, la CCFT ou la Mission Economique s'engage à opérer les vérifications suivantes : qualification de son savoir-faire, validation de son chiffre d'affaires (lorsqu'il est possible de l'obtenir) et de son effectif, identification de l'interlocuteur approprié (nom, fonction, position hiérarchique ou délégation permettant de négocier au nom du prospect et de l'engager, langues de communication), vérification de l'intérêt (ou non) pour le projet de la société française et identification des motifs.

Les informations collectées auprès des prospects seront transmises à la société française pour validation. Cette étape permet à la société française de sélectionner les prospects qu'elle souhaiterait rencontrer lors de son déplacement dans le pays.

Note : Certaines adaptations sur les critères de sélection pourront être réalisées en fonction des spécificités du marché turc. De même, la collecte des informations est dépendante de la volonté de l'entreprise de les communiquer ; il est souvent difficile d'obtenir des informations détaillées dans le cadre d'approches téléphoniques. Celles-ci seront fournies lors de rendez-vous individuels.

Etape 5. Relance et Finalisation de la prospection

Les prospects contactés lors de la phase précédente et sélectionnés par la société française seront à nouveau contactés :

- confirmation téléphonique de l'intérêt de chacun des prospects pour le projet de la société française et :
 - si intérêt confirmé : prise de rendez-vous suivie d'une confirmation écrite,
 - si absence d'intérêt ou rendez-vous impossible : identification des motifs.
- organisation du programme de rendez-vous : ce programme est établi en tenant compte d'une part des souhaits de durée de rendez-vous exprimés par chaque entreprise française dans son cahier des charges et d'autre part des contraintes logistiques (éloignements, temps de transport, disponibilités des prospects, etc.)

Un planning provisoire des rendez-vous est remis la semaine précédant les rendez-vous. Le planning définitif sera remis lors de la réunion de débriefing à Istanbul.

Informez-vous !

- **Chambre de Commerce Française en Turquie** www.ccift.com
- **Mission Economique en Turquie** www.missioneco.org/turquie
- **C.V. Istanbul 2007, 1^{er} salon des équipements automobiles et véhicules commerciaux** www.cvistanbul.com
- **TAYSAD, Association des équipementiers automobiles de Turquie** www.taysad.org.tr
- **OSD, Association des constructeurs automobiles de Turquie** www.osd.org.tr
- **Pôle de compétitivité Haut de Gamme (Bretagne, Pays-de-la-Loire, Poitou-Charentes)** www.poleautomobilehautdegamme.org
- **Pôle de compétitivité Véhicule du Futur (Alsace, Franche-Comté)** www.vehiculedefutur.com

LES COUTS ET LES CONDITIONS GENERALES DE PARTICIPATION

Les montants sont exprimés en EURO, TVA turque (18%) non comprise :

| | | |
|---|---|------------------|
| o | Cout par entreprise (1) : | 2.400,-- |
| o | Remise dans le cadre de la labellisation consentie par Ubifrance (2) : | 500,-- |
| o | Cout de la mission pour chaque entreprise HT | 1.900,--* |

* montant TTC : 2.242 EUROS

(1) Détail de notre offre.

Ce coût tient compte de :

- l'organisation des rendez-vous : 2 à 3 jours de rendez-vous d'affaires sur mesure sur le territoire turc ;
- l'organisation logistique du séjour sur place : réservations éventuelles de chambres d'hôtel, de billet(s) d'avion pour les vols intérieurs, d'interprète(s), etc. à des tarifs négociés avec les partenaires de la CCFT (cf. ci-dessous) ;
- la mise à disposition d'un véhicule avec chauffeur pendant 3 jours de 8h30 à 19h00 (*hors frais d'essence, péages et éventuelles heures supplémentaires du chauffeur – facturation en sus sur présentation de justificatifs*) ;
- présentation du marché turc et de ses spécificités par des experts Turquie lors d'un dîner prévu au début de la mission ;
- une réunion individuelle de briefing avec le Chef de Projet de la CCFT ou de la Mission Economique avant les premiers rendez-vous ;
- la visite du salon C.V. ISTANBUL pendant la journée de vendredi ou de samedi ;
- les transferts Hôtel/Salon/Hôtel ;
- une réunion collective de debriefing avec les Chefs de Projet de la CCFT et de la Mission Economique après les derniers rendez-vous et la visite du salon.

Ce coût ne tient pas compte de :

- la mise à disposition d'un interprète ou l'accompagnement en rendez-vous par le Chargé de Mission de la CCFT ou de la Mission Economique (optionnel ; selon les besoins de chaque entreprise), son éventuel hébergement, ses repas et ses déplacements
- l'hébergement sur place
- le vol A/R France – Istanbul
- les transferts Aéroport/Hotel/Aéroport (compter 35 YTL par trajet)
- les frais de restauration (en dehors de celui mentionné ci-dessus)
- les éventuels vols intérieurs
- les déplacements individuels des participants
- la participation de personnes supplémentaires au titre de la même entreprise
- les frais éventuels d'acheminement de documentation et/ou d'échantillon

A titre d'information (tarifs hors TVA - 18% - au 01.03.2007 susceptibles de modifications) :

- *Accompagnement en rendez-vous et interprétariat par le collaborateur de la CCFT bilingue français/turc en charge du dossier : 150 EUR / demi-journée; 250 EUR / jour – hors frais de déplacement éventuels ;*
- *Accompagnement en rendez-vous et interprétariat par un consultant-interprète externe, bilingue français/turc: 125 EUR / jour – hors frais de déplacement éventuels ;*
- *Location de voiture avec chauffeur (hors frais d'essence, péages et heures supplémentaires) : de 74,20 EUR à 114,80 EUR par jour en fonction du modèle du véhicule choisi (service de 8h30 à 19h00) ;*
- *Réservation de nuitées d'hôtels (tarifs négociés - pouvant atteindre 50% du prix grand public - avec des hôtels toutes catégories sur Istanbul, Izmir, Mersin, Bodrum, Van, Ankara, Antalya et Bursa) : Service gratuit. Fax de confirmation nécessaire pour toute réservation. Liste des hôtels sur simple demande. A partir de 60 EUR.*

(2) Sous réserves de l'acceptation définitive du dossier par Ubifrance, liée notamment au respect d'un minimum de 8 entreprises participantes à cette mission.

La CCFT facturera chaque société française séparément pour ce qui concerne les éventuels frais d'accompagnement ou d'interprétariat, les frais d'essence, de péages et les éventuelles heures supplémentaires du chauffeur. Chaque société française règlera directement aux prestataires les frais de voyage (billets d'avion) et d'hébergement (hôtellerie). Les autres frais non prévus dans cette offre sont à la charge de chaque société française.

Après que la CCFT ait notifié son accord à l'entreprise française quant à sa participation à cette action, un acompte de 50% sur le montant avant déduction de l'éventuelle subvention consentie par Ubifrance, devra être versé par virement bancaire sur le compte mentionné ci-dessous.

Le solde (les 50% restant) devra être réglé avant le 15 novembre 2007.

Compte bancaire en France :

| | |
|--|-------------|
| Banque : | 30003 |
| Guichet : | 03020 |
| N° de compte : | 00050865659 |
| Clé RIB : | 73 |
| Compte ouvert à la Société Générale - Paris Bourse | |

Les frais de virement bancaire sont à la charge de la société française.

Aucune mission ne sera commencée en l'absence de paiement.

Une facture globale sera délivrée après règlement du solde.

La CCFT ou la Mission Economique se réserve le droit d'annuler ou de reporter l'action lorsque l'organisation est devenue impossible aux dates prévues quelque soit la cause de cette impossibilité.

La réception par la CCFT du seul bon de commande dûment complété et signé par l'entreprise française rend exigible le paiement de la totalité des sommes réclamées au titre de la participation à l'action.

Si les résultats de la validation produit-marché s'avèrent négatifs, la CCFT s'engage à rembourser intégralement le montant de l'acompte versé à la commande.

Chaque société française s'engage à respecter le programme de rendez-vous individuels qui a été monté à son intention. Elle peut toutefois annuler sa participation à la visite collective du salon (pour se concentrer sur des rendez-vous individuels supplémentaires), au dîner-débat ou aux réunions de briefing et de debriefing. Dans ce cas, la société française concernée ne pourra pas réclamer à la CCFT un quelconque remboursement sur le montant forfaitaire de l'action.

Chaque société française s'engage à souscrire toutes les assurances nécessaires.

La CCFT et la Mission Economique sont tenues au secret professionnel le plus strict.

La CCFT et la Mission Economique s'engagent à :

- travailler avec diligence,
- respecter les engagements pris dans le présent document
- ne divulguer aucun renseignement technique, commercial, marketing, financier acquis durant la mission ou après son exécution.

La CCFT et la Mission Economique ne peuvent en aucun cas ni s'engager sur un nombre prédéterminé de rendez-vous ni être tenus responsables des informations fournies par les prospects et des résultats des négociations commerciales engagées avec vos partenaires potentiels.



TÜRK - FRANSIZ TİCARET DERNEĞİ
CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE EN TURQUIE

**Rencontrez vos partenaires potentiels en rendez-vous d'affaires sur mesure
à l'occasion du salon C.V. ISTANBUL 2007**

MISSION DE PROSPECTION AUTOMOBILE EN TURQUIE

BON DE COMMANDE

A retourner par fax avant le 30 SEPTEMBRE 2007 à la :

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE EN TURQUIE
Tel : +90 212 249 29 55 - Fax : +90 212 252 51 75 - E-mail : cciftozen@superonline.com

Pour confirmer votre participation à la mission, veuillez nous faire parvenir votre acompte de 1.416 € TTC correspondant à 50% du montant total de 2.832 € TTC (avant réduction de l'éventuelle subvention Ubifrance).

Compte bancaire ouvert à la Société Générale - Paris Bourse :

Banque : 30003 - Guichet : 03020 - N° de compte : 00050865659 - Clé RIB : 73

Je soussigné (nom, prénom)

Fonction agissant pour le compte de l'entreprise ci-après :

RENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES

Raison sociale :

Adresse :

Tel : Fax :

Site internet :

Nom et prénom du participant : Mlle, Mme, M

Fonction :

Tel (ligne directe) : Mobile :

E-mail :

Activité principale de la société :

CA 2006 (Mio €) : CA Export 2006 (Mio €) : CA Export Turquie 2006 (Mio €) :

Appartenance à un groupe : OUI - NON Lequel :

Avez-vous déjà une implantation en Turquie (filiale, succursale ou bureau de représentation) : OUI - NON

Avez-vous déjà un partenaire en Turquie (agent, importateur, distributeur, représentant ...) : OUI - NON

déclare avoir pris connaissance des conditions de participation à la mission et s'engage à les respecter.

Bon pour engagement de participation (date, cachet et signature autorisée de l'entreprise)

MERCI DE JOINDRE LA PREUVE DE PAIEMENT AU PRESENT BON DE COMMANDE