

marchés
pour
l'exportation
canadienne

TURQUIE

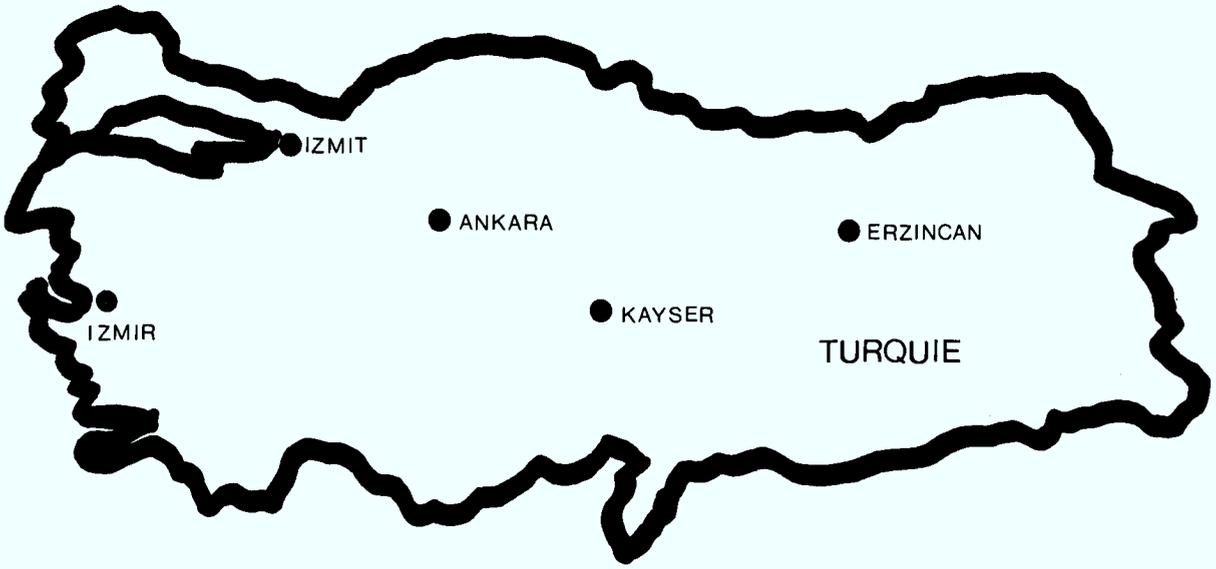


TABLE DES MATIÈRES

PAGE

I GÉNÉRALITÉS 5

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE TURQUIE

III LA CONDUITE DES AFFAIRES

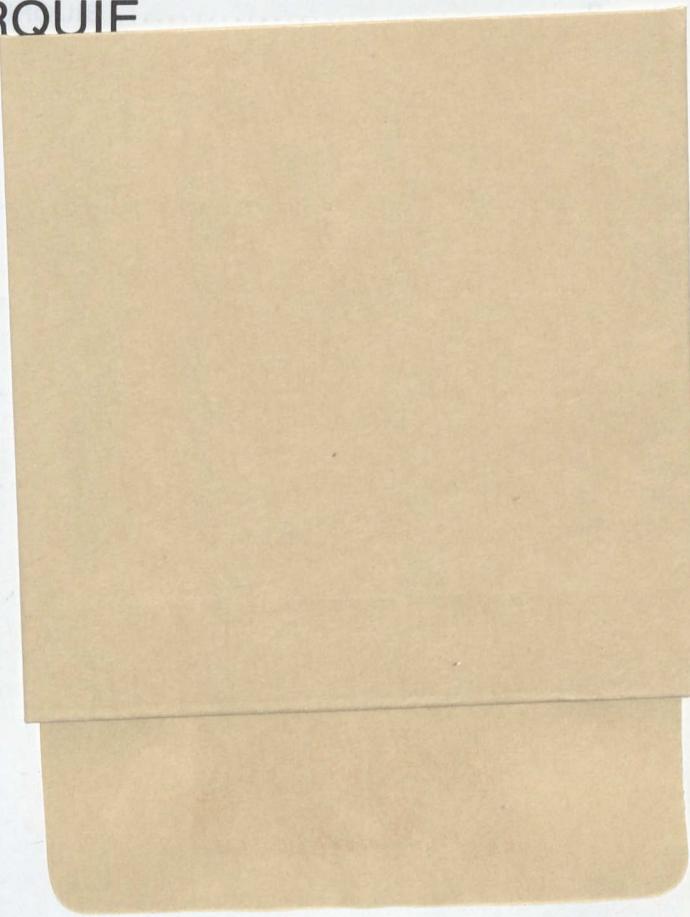
IV RÉGLEMENTS SUR LES IMPORTATIONS

V VOYAGER EN TURQUIE

VI SERVICES AUX EXPORTATEURS

VII ADRESSES UTILES

VIII BIBLIOGRAPHIE



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce

© Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1979
N. de cat. C3-89/1979-95
ISBN 0-662-50455-0

© **Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1979**
N° de cat. **C2-39/1979-25**
ISBN **0-662-50455-0**

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
I GÉNÉRALITÉS	5
II ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	6
III LA CONDUITE DES AFFAIRES EN TURQUIE	9
IV RÈGLEMENTS SUR LES IMPORTATIONS ET LE CONTRÔLE DU CHANGE	16
V VOYAGER EN TURQUIE	22
VI SERVICES AUX EXPORTATEURS	31
VII ADRESSES UTILES	33
VIII BIBLIOGRAPHIE	33

Geographie

La superficie de la Turquie est d'environ 770 000 km² (293 000 milles carrés) et sa façade maritime s'étend sur plus de 6400 km (4000 milles). La majeure partie de son territoire se trouve en Asie (Anatolie) et est délimitée au nord par la mer Noire et l'URSS, à l'est par l'Irak et la Syrie, au sud par la mer Méditerranée. Le reste du pays (soit 22 400 km²) se trouve en Europe et porte le nom de Thrace. À l'ouest et au nord, elle a des frontières communes avec la Grèce et la Bulgarie; la Turquie d'Europe est baignée au sud par la mer de Marmara.

Population

En 1978, la population turque était estimée à 43 millions; le taux de croissance annuel était environ 2,4% à 2,5%. La population est à 99% musulmane et plus ou moins orthodoxe. Environ 20% de la population turque se consacre à l'agriculture. Les Turcs sont très dignes, travailleurs et hospitaliers. Ils conservent les valeurs anciennes tout en s'efforçant de moderniser leur pays à la manière des sociétés occidentales.

Climat

Le climat varie d'une région à l'autre. Sur le plateau central de l'Anatolie et en bordure des mers Noire et de Marmara, le minimum de degré le long de la mer Egée, l'hiver peut être très rude; l'été est généralement chaud. Les régions maritimes méditerranéennes à l'est de la chaîne du Taurus bénéficient d'un hiver tempéré par brises, le chateaubriand et l'humidité dominent en été.

Il est généralement conseillé de visiter la Turquie d'avril à juin et de début de septembre à la fin de décembre. Les meilleures saisons pour les régions maritimes méditerranéennes sont la fin de l'automne et le début du printemps.

I. GÉNÉRALITÉS

Le drapeau national

Il comporte un croissant de lune et une étoile blancs sur fond rouge.

Histoire

La Turquie moderne descend directement de l'Empire ottoman qui s'étendait jadis sur les côtes sud et est de la Méditerranée. À son apogée, l'Empire couvrait même une partie de l'Europe jusqu'aux portes de Vienne. Son déclin l'amena, à la fin de la Première Guerre mondiale, à n'être que le pâle reflet de son glorieux passé, dont l'apanage le plus visible avait sans doute été ses immenses possessions, aujourd'hui perdues.

La nouvelle République turque fut proclamée en 1923. Son premier Président en fut Kemal Atatürk, commandant opposé à l'ancien système contre lequel il avait organisé la résistance.

Sous son nouveau gouvernement, on s'est mis à la réorganisation de la structure socio-politique du pays, à l'occidentalisation de la société et à la modernisation de l'économie en créant des industries et en réduisant l'importance de l'agriculture.

Après le décès prématuré d'Atatürk en 1938, son parti continua de diriger la Turquie, et aujourd'hui l'infrastructure économique et industrielle du pays est le fruit de l'action des gouvernements qui se sont succédé depuis lors.

La Turquie est membre de l'OTAN et membre associé de la CEE.

Géographie

La superficie de la Turquie est d'environ 770 900 km² (296 500 mi²) et sa façade maritime s'étend sur plus de 6400 km (4000 milles). La majeure partie de son territoire se trouve en Asie (Anatolie) et est délimitée au nord par la mer Noire et l'URSS, à l'est par l'Iran et au sud par l'Iraq, la Syrie et la mer Méditerranée. Le reste du pays (soit 23 400 km²) se trouve en Europe et porte le nom de Thrace. À l'ouest et au nord, elle a des frontières communes avec la Grèce et la Bulgarie; la Turquie d'Europe est baignée au sud par la mer de Marmara.

Population

En 1978, la population turque était estimée à 43 millions; le taux de croissance annuel atteint environ 2,4% à 2,5%. La population est à 95% musulmane et plus ou moins orthodoxe. Environ 60% de la population turque se consacre à l'agriculture. Les Turcs sont très dignes, travailleurs et hospitaliers. Ils conservent les valeurs anciennes tout en s'efforçant de moderniser leur pays sur le modèle des sociétés occidentales.

Climat

Le climat varie d'une région à l'autre. Sur le plateau central de l'Anatolie et en bordure des mers Noire et de Marmara, et à moindre degré le long de la mer Egée, l'hiver peut être très rude, mais l'été est généralement chaud. Les régions maritimes méridionales à l'abri de la chaîne du Taurus bénéficient d'un hiver tempéré; par contre, la chaleur et l'humidité dominant en été.

Il est préférable de visiter la Turquie d'avril à juin et du début de septembre à la fin de décembre; les meilleures saisons pour les régions maritimes méridionales sont la fin de l'automne et le début du printemps.

Religions et traditions

La plupart des Turcs sont musulmans, mais il existe des minorités chrétiennes (grecque orthodoxe, arménienne et catholique romaine) et juives à Istanbul et à Izmir. Les rencontres d'hommes d'affaires se font surtout dans les restaurants et les clubs.

Langues

Outre le turc, on utilise beaucoup l'anglais, notamment dans le monde des affaires; l'allemand a pris rang de seconde langue étrangère en Turquie aux dépens du français qui est encore parlé, notamment dans les milieux d'affaires d'Istanbul et d'Izmir.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Auparavant, la majeure partie du revenu national provenait toujours du secteur agricole; cependant, depuis quelque temps, l'économie turque est marquée par des changements structurels. En 1974, l'agriculture fournissait 29,6% du PNB, l'industrie 22,2% et les services 48,2%. En 1977, l'agriculture fournissait 26,2% du PNB, l'industrie 19,4% et le secteur des services 53,2%.

La Turquie dispose de nombreuses et importantes réserves de minéraux: chromite, cuivre, colémanite, mercure, fer, lignite, manganèse, pyrite, manganite, et magnésite; ces minerais constituent une part importante des exportations turques. Le secteur agricole exporte essentiellement du coton, du tabac, des raisins, des sultanes, des avelines et, depuis peu, du blé et de l'orge.

Le rôle du gouvernement turc dans la vie économique est important. Il possède des intérêts dans un grand nombre d'industries, des usines textiles aux fonderies et aux aciéries, mais ses investissements se concentrent essentiellement dans les services et les industries lourdes nécessitant de gros déboursés.

L'État se charge des importations, des exportations et de la distribution intérieure d'un grand nombre de produits. C'est ainsi que les transactions internationales des grains et de certains outils agricoles ne peuvent se faire que par le Bureau des produits du sol; la distribution du charbon relève uniquement du Conseil turc du charbon; seule l'Etibank peut exporter le chrome, le borax, etc. Les gouvernements successifs ont eu essentiellement recours à des plans de développement quinquennaux. Les deux premiers ont été élaborés dans le cadre d'une perspective de 15 ans (1963-1977). Le premier plan quinquennal mettait l'accent sur les investissements d'infrastructures, l'emploi et les réformes institutionnelles; le deuxième portait essentiellement sur l'industrialisation. Dans les deux cas, l'agriculture avait un rôle de soutien. Le troisième fut élaboré dans le cadre d'une nouvelle perspective de 22 ans (1973-1995).

Des changements sont intervenus au début de 1978 dans le gouvernement; c'est pourquoi le nouveau gouvernement a décidé une révision du quatrième plan de développement quinquennal (1978-1982) voté précédemment. La mise en application du quatrième plan quinquennal est retardé d'un an et il portera sur la période allant de 1979 à 1983.

On estime le PNB par habitant pour 1977 à un peu plus de \$1000.

Ceci montre que l'économie turque a connu une rapide expansion au début des années 70. Les fluctuations de la production agricole ont amené une progression inégale du PNB; la production industrielle a cependant progressé en termes réels de plus de 10% par an entre 1971 et 1973. Cette forte croissance est accompagnée d'une amélioration notable sur le plan international. Après la dévaluation de la lire turque en août 1970, les entrées de devises étrangères ont augmenté rapidement à la suite d'un net accroissement des exportations et des dépôts par les travailleurs.

Malheureusement, en 1974, de piètres résultats de la balance des paiements ont amené une détérioration de la situation économique. Cette année-là, la croissance du PNB était encore de 7,1% en termes réels. Des augmentations notables des prix des importations ont porté le taux d'inflation à près de 30%. Des mesures restrictives en matière d'emploi des travailleurs étrangers dans de nombreux pays européens ont provoqué, en partie, un taux de chômage de 12%.

En 1975, la conjoncture économique en Turquie a été à la fois positive et négative. Parmi les éléments positifs importants, on note la diminution du taux d'inflation de 30% à environ 18%, une production agricole exceptionnelle et une croissance du PNB réel de 8%. La baisse des revenus des exportations et des dépôts des travailleurs assortie d'une rapide croissance des importations a entraîné un déficit ordinaire de \$1,8 milliard.

En 1976, la croissance réelle a été de 7,2% et le taux d'inflation a doublé par rapport à 1975. Les exportations ont atteint \$1960 millions, soit une amélioration de 40%. Le volume des importations n'a augmenté, pour sa part, que de 8,2%, atteignant \$5129 millions, et le déficit du commerce extérieur a été réduit de \$169 millions pour atteindre \$3169 millions. Les versements des travailleurs turcs expatriés ont diminué de 25% pour se chiffrer à \$983 millions. Au total, le déficit de la balance des paiements était de \$1751 millions.

En 1977, le taux de croissance n'a été que de 5%. Conformément aux exigences du FMI, le gouvernement a appliqué des mesures de réduction de la demande et donc du taux d'inflation qui avait atteint près de 45%. Le ralentissement de la croissance de la Turquie en 1977 est dû également à d'assez piètres résultats en matière d'exportation et à des versements des travailleurs inférieurs aux prévisions.

Par la suite, le déficit de la balance des paiements a atteint un chiffre record qui a entraîné d'assez graves difficultés. La plupart des transferts de lettres de crédit ont été interdits entre février 1977 et mai 1978; à cette date, les transferts ont repris à un rythme quotidien de \$3 millions mais ils ont été interdits à nouveau six semaines plus tard.

La croissance en 1978 a été d'environ 2,7% après que le nouveau gouvernement, en accord avec le FMI, eut opté pour des mesures plus audacieuses et radicales afin de réduire la spirale inflationniste et d'équilibrer l'économie turque. Ces mesures comprenaient entre autres une dévaluation de 30% de la lire turque en mars 1978. En compensation, le FMI a mis à la disposition de la Turquie \$450 millions de crédits de soutien. Le gouvernement turc a négocié à ce moment-là des délais de remboursement.

Une réduction considérable des importations et une augmentation des exportations ont permis une légère amélioration de la balance des paiements. Les versements des travailleurs n'ont cependant pas encore atteint le niveau souhaitable et le gouvernement devrait introduire des mesures pour inciter ces gens à déposer leurs économies en Turquie.

La politique turque en matière d'investissements

La politique officielle du gouvernement consiste à encourager les investissements privés étrangers en faveur des projets dont la Turquie bénéficiera, qui appliquent une nouvelle technologie et favorisent les exportations. Les investissements autorisés bénéficient de diverses réductions des impôts et de taxes d'importation; en principe, le rapatriement des profits et du capital est autorisé.

Dans les faits, une série de restrictions et d'interventions gouvernementales ont ralenti le rythme habituel des affaires. Parmi ces restrictions, on note des refus de permis de travail, le contingentement des exportations, des divergences d'interprétation des règlements financiers turcs sur le montant des bénéfices à verser et l'intervention directe ou indirecte du gouvernement en matière de prix. Toute augmentation des investissements est contrôlée et limitée aux termes d'un règlement selon lequel toute capitalisation des revenus non distribués doit être approuvée par un décret spécial du Conseil des ministres.

Le gouvernement est généralement favorable aux investissements privés dans des projets permettant d'atteindre ses objectifs de développement, d'accroître les revenus en devises étrangères (par le biais des exportations ou du remplacement des importations) et qui apportent à la Turquie de nouvelles technologies appréciables. Les investissements privés sont interdits dans certaines industries, en particulier celles où le gouvernement exerce un monopole.

La Northern Telecom et Massey-Ferguson sont les deux seules sociétés canadiennes qui ont investi en Turquie.

Relations commerciales canado-turques

La plupart des exportateurs canadiens traitent avec le gouvernement ou avec les industries partiellement contrôlées par celui-ci. Ce type de transaction a l'avantage de ne pas être assujéti aux tarifs douaniers (la Turquie, à titre d'associé de la CEE, accorde aux pays membres la préférence pour de nombreux articles). L'importance des achats publics permet souvent aux fournisseurs canadiens de faire des ventes rentables. Ces achats sont habituellement précédés d'appels d'offres; ils nécessitent une caution de soumission et (généralement) de bonne exécution. Les critères de sélection des offres sont le prix (la valeur actuelle nette dans le cas des offres assorties d'un financement), la livraison et le respect des exigences. Les contrats d'approvisionnement à long terme ne sont généralement pas acceptés. À cause des multiples formalités et de la barrière linguistique, la plupart des entreprises canadiennes nomment un représentant local pour s'occuper de leurs intérêts.

Le Canada n'est pas un partenaire commercial important de la Turquie dont l'association à la CEE fait des pays membres de cette organisation ses partenaires principaux.

En 1976, le Canada, 16^e partenaire de la Turquie, a vendu à cette dernière des marchandises évaluées à \$62,86 millions, soit 1,1% du total des importations. Ce chiffre relativement élevé (mis à part les exportations canadiennes traditionnelles de matières premières et de produits semi-finis) a été surtout rendu possible par des prêts de la Société pour l'expansion des exportations. En 1976, le montant des importations turques au Canada s'élevait à \$5,89 millions.

Malgré les problèmes de balance des paiements susmentionnés, le manque de devises étrangères et le contrôle des importations, la Turquie a besoin d'infrastructures et son programme d'industrialisation offre des débouchés pour les fabricants canadiens d'équipements et de machines (notamment dans les secteurs fondés sur l'exploitation des richesses naturelles, le secteur de l'électricité, de l'électronique, des télécommunications et des transports).

Les débouchés pour les experts-conseils étrangers sont de plus en plus restreints et se limitent à des domaines extrêmement spécialisés (qui peuvent bénéficier d'un financement international) ou à une association avec des intérêts locaux dans une entreprise conjointe en vue d'un projet clés en main à financement bilatéral. L'envergure du programme de développement et la conjoncture économique obligent de plus en plus les sociétés à joindre à leurs offres une proposition de financement couvrant, si possible, le versement initial d'un prêt. Ces offres ont toujours la priorité. Les compagnies qui acceptent une lettre de crédit sans offrir le financement peuvent attendre plusieurs mois le transfert des devises. La Turquie a atteint un stade de développement relativement avancé; elle ne peut donc bénéficier des fonds de l'ACDI.

Le montant des exportations canadiennes à destination de la Turquie s'élevait à \$42,3 millions en 1975, à \$62,9 millions en 1976, et à \$50,9 millions en 1977.

Principales exportations canadiennes vers la Turquie

	1975	1976	1977
Peaux et cuir, non apprêtés	1 402 005	1 342 258	—
Pâte de bois craft, blanchie; papier de pâte mécanique, feuillus	1 400 000	1 133 275	3 516 513
Mazout: n° 4-6 et pour soutes	2 653 601	—	—
Aluminium en gueuses, lingots et brames	8 969 751	10 976 501	7 707 331
Zinc en blocs, gueuses et brames	1 101 625	1 460 664	1 196 326
Fours industriels, brûleurs et pièces	1 651 300	—	—
Machines et matériel de construction	1 560 770	6 945 046	—
Machines-outils pour métallurgie et pièces	1 260 000	—	—
Téléphones, matériel et pièces	12 664 265	20 985 314	19 131 953
Ferraille	—	6 038 264	—
Fonte en gueuse	—	1 396 663	—
Pièces pour machinerie de construction	—	1 309 366	1 309 398
Amiante, fibres usinées	—	—	1 023 721
Papier journal	—	—	1 265 399
Papier d'emballage non blanchi, sulfite et sulfate	—	—	3 252 254
Machinerie des pâtes et papiers	—	—	1 071 947
Camions et châssis à usage commercial NDA	—	—	1 844 686

Le montant des exportations turques à destination du Canada en 1975 s'élevait à \$3,4 millions, à \$5,9 millions en 1976 et à \$7 millions en 1977.

Principales exportations turques à destination du Canada

	1975	1976	1977
Raisins	584 971	1 161 406	2 525 142
Fruits conditionnés	210 689	—	398 687
Avelines non écalées ou grillées	752 849	803 175	1 348 864
Pâte de tomate en conserve	389 354	—	374 600
Téléphones, matériel et pièces	441 020	482 226	—
Noix, amandes, graines, écalées	—	267 547	—
Abricots séchés	—	316 500	548 373
Coton brut	—	521 467	—
Bourre de coton et rubans de carde	—	408 865	356 912
Chrome, minerai et concentrés	—	492 449	—

III. LA CONDUITE DES AFFAIRES EN TURQUIE

Choix des agents

L'ouverture d'une succursale dans le pays ne se justifie que si l'entreprise y a des intérêts suffisamment importants. En général, la façon la plus efficace pour lancer ses produits et accroître ses ventes est de recourir à un représentant local fiable et compétent à qui l'on verse une commission. Ce dernier pourrait même, dans certains cas, faire office de distributeur. La plupart des exportateurs canadiens commercent avec la Turquie par l'intermédiaire d'agents locaux qui les tiennent au courant des conditions du marché turc.

Avant de conclure un accord, il est souhaitable d'entreprendre des enquêtes minutieuses sur la réputation des agents et les risques possibles de conflits.

Les principaux débouchés pour les exportations se trouvent à Istanbul et, à un moindre degré, à Izmir; Ankara est le centre de la plupart des affaires publiques. On recommande vivement de nommer les agents et distributeurs exclusifs pour l'ensemble du pays, une région donnée ou un domaine bien précis. Dans la perspective d'un grand nombre de contrats publics, il est essentiel de choisir soit une entreprise d'Ankara spécialisée dans le domaine, soit une entreprise d'Istanbul qui possède une succursale dans la capitale.

Il est vivement recommandé, pour la plupart des produits, d'avoir comme agent une entreprise d'Istanbul qui possède une succursale ou une agence à Izmir, Ankara et Adana ou de nommer des agents dans chacune de ces villes. Les agents ou sociétés les plus fiables d'Istanbul sillonnent tout le pays à intervalles réguliers; par contre, il n'y a guère d'entreprises à Ankara et à Izmir dont le rayonnement dépasse la région immédiate.

Beaucoup de contrats publics sont négociés par l'intermédiaire d'offres publiques; au cours des étapes préliminaires, la présence du représentant local est primordiale. En ce qui concerne les contrats plus importants, la présence d'un technicien compétent de l'entreprise contractante est souhaitable.

L'agent désigné devra bénéficier de la totale collaboration de la direction en matière de documentation, de renseignements techniques, etc. Des catalogues et autres documents devront être adressés aux futurs acheteurs publics et aux grosses sociétés d'importation; on doit préciser le nom et l'adresse des agents ou distributeurs locaux. Pour les biens techniques, il est souhaitable de négocier avec l'agent la disponibilité de brochures, de catalogues, de manuels d'instruction et autres en turc, conformément à la loi 632. Peu de conducteurs de véhicules commerciaux, d'opérateurs de machines et de groupes diesels, etc., pour ne pas dire aucun, comprennent l'anglais ou le français; il est donc essentiel de fournir un guide d'emploi en turc indépendamment de l'obligation créée par la Loi.

La législation concernant les agences

Le statut des agents en Turquie est régi par les articles 116 à 134 du Code commercial turc et par la loi 6762 du 29 juin 1956. Aux termes de cette loi, chacune des parties peut mettre fin au contrat d'agence conclu pour une période indéterminée sous réserve de notification trois mois à l'avance. On peut également mettre un terme au contrat même si celui-ci stipule une échéance, sous réserve du bien-fondé de cette interruption. Faute d'avoir des raisons valables et prévenu trois mois à l'avance, la partie qui met un terme au contrat devra dédommager l'autre partie pour les pertes résultant de l'inachèvement du contrat.

Les visites de représentants canadiens

Les conditions du marché turc comme les règlements sur le commerce extérieur et le change évoluent assez rapidement; par suite, aussi efficace et fiable que soit l'agent ou le distributeur local, il importe que des représentants des entreprises et des exportateurs canadiens effectuent des visites régulières, élément fondamental d'une politique commerciale dynamique.

Les clients turcs, tant du secteur public que du secteur privé, apprécient hautement les visites des représentants de fabricants; c'est souvent dans ces occasions, que des commandes négociées depuis des mois sont passées.

Les fabricants canadiens devraient encourager la visite de leurs usines par leurs agents et distributeurs; il est recommandé de recevoir des responsables du gouvernement turc en visite ainsi que des importateurs et des utilisateurs de matériel.

Périodes d'achat

Il n'existe pas de saison particulière d'achat à l'exception de la période durant laquelle se tient la foire d'Izmir (20 août au 20 septembre).

Renseignements sur l'état financier outre-mer

On peut se procurer auprès des services commerciaux de l'Ambassade du Canada à Ankara des rapports sur l'aptitude des entreprises turques à faire office de représentant ou de partenaire éventuel des fabricants canadiens (dans le cadre d'une entreprise conjointe ou de la fabrication sous licence).

Les investissements étrangers en Turquie

La participation à des entreprises conjointes avec des sociétés turques peut présenter des avantages, mais la présente loi sur les investissements étrangers comprend des dispositions très strictes auxquelles il faut se conformer avant qu'un projet soit autorisé. Les accords de licence offrent aussi de bonnes possibilités et leur autorisation est plus facile à obtenir.

Correspondance et documentation commerciale

La correspondance et la documentation commerciale peuvent être rédigées en français ou en anglais; par contre, les manuels d'instruction, les brochures, les catalogues et autres doivent être rédigés en turc. Les poids et mesures seront exprimés en unités métriques.

Fixation des prix

Les prix seront établis en dollars canadiens ou américains, FOB et CAF au port d'entrée. Il faut indiquer séparément le prix des objets, le montant de l'assurance et du fret. Une fois les prix CAF établis, ils ne doivent pas changer (même s'il faut rajuster le prix facturé pour chacun des articles). Les clients, tant du secteur public que du secteur privé, tiennent à des prix fixés pour une période donnée; ils n'aiment pas les clauses d'échelle mobile des prix car il est très difficile de modifier les sommes autorisées en devises étrangères après qu'une licence d'importation a été délivrée.

Appels d'offres

Les remarques qui suivent ont pour but de fournir certains renseignements sur la complexité des démarches administratives et de servir de guide aux entreprises canadiennes qui souhaiteraient répondre aux appels d'offres turcs. Aux difficultés propres à ce système, s'ajoute la relative brièveté du délai; dans certains cas, il est évident que les devis sont rédigés en référence aux produits d'une société ou d'un pays; à l'exception des cas où il est manifeste que la plupart des soumissionnaires pour une offre précise ne pourront fixer de prix, on refuse généralement de repousser les délais d'offre. De plus, certains ministres rejettent les offres à cause d'omissions de détails (d'un cachet ou d'une signature).

La Loi 2490 (votée en 1934), sur l'adjudication des contrats par les ministères et autres questions connexes, est la principale en cette matière.

Aux termes de cette Loi, les acheteurs doivent accepter l'offre appropriée la plus basse; il en résulte souvent un mécontentement général car les acheteurs ont tendance à trop se préoccuper de la conformité de peur de s'exposer à des accusations d'incurie.

Les soumissionnaires étrangers fournissent généralement leur propre caution de soumission (sous forme d'une garantie bancaire); certains soumissionnaires habituels se sont entendus cependant avec leur agent ou leur distributeur local pour fournir à ce dernier un dépôt qui lui permette d'offrir les garanties locales nécessaires.

Les acheteurs n'acceptent cependant que les cautions de soumission et de bonne exécution constituées sur place de telle sorte que les cautions fournies par l'étranger doivent passer par l'intermédiaire d'une banque turque. Le droit de timbre sur les cautions de soumission et de bonne exécution s'élève en tout à 1%; en cas de prolongation de la période de validité de la caution, ce droit sera à nouveau perçu. Le taux d'intérêt habituel perçu par les banques turques sur les cautions de soumission est de 0,125% pour le premier mois et 0,25% pour chaque trimestre (ou partie de trimestre) qui suit; le taux est de 0,25% par trimestre sur les cautions de bonne exécution. À cela s'ajoute l'impôt de 25% sur les transactions.

Tous les ministères concernés par la Loi 2490 doivent faire un appel d'offres public; celui-ci paraît généralement dans la Gazette officielle ou souvent, voire en outre, dans les quotidiens. Pour les achats locaux, le délai est généralement d'au moins 15 jours; pour les achats à l'étranger (achats directs ou par l'intermédiaire d'entrepreneurs locaux) le délai minimum habituel est de 45 jours (mais les délais de traduction réduisent considérablement cette période). Il y a deux types d'adjudication: une séance publique de transactions pour les achats locaux d'une valeur modeste (et généralement uniquement pour ceux-ci), et par voie d'offres sous enveloppe cachetée. Dans les deux cas, les soumissionnaires doivent fournir une caution de soumission de bonne foi sous forme d'un dépôt en argent comptant, de certificats du Trésor ou d'une garantie bancaire; les taux en vigueur sont les suivants:

- 7,5% pour les premières 50 000LT
- 5% entre 50 001 LT et 250 000 LT
- 4% entre 250 001 LT et 1 million de LT
- 3% pour une somme dépassant 1 million de LT

(Cela correspond à une caution de 58 750 LT pour les offres de 1,5 million de LT.)

Les contrats sont généralement rédigés et signés dans les 15 jours qui suivent l'adjudication (bien qu'aucun délai ne soit fixé par la Loi); avant la signature du contrat, un concurrent peut soumettre une offre d'un montant inférieur d'un certain pourcentage (lequel varie entre 5 et 15% selon le type d'acheteur) à l'offre originale acceptée; dans ce cas, le concurrent obtient le contrat à condition qu'un troisième soumissionnaire (ou le premier) ne présente pas entre-temps une nouvelle offre inférieure (en général) d'au moins 5%.

Avant la signature du contrat, le soumissionnaire choisi doit convertir sa caution de soumission en caution de bonne exécution: le taux pour cette dernière est le double de celui des cautions de soumission; la plupart des acheteurs exigent que la période de validité soit indéterminée. Dans la plupart des cas, les entrepreneurs japonais, allemands, et de quelques autres pays se plient à cette exigence; rares sont les sociétés canadiennes qui le font. Elles préfèrent fournir une caution pour la durée du contrat et une période supplémentaire raisonnable. Ce type d'arrangement est acceptable; cependant, dans certains cas, on a préféré un soumissionnaire qui offrait une garantie pour une période indéterminée.

Les détails du contrat varient, bien entendu, selon le type de service ou d'approvisionnement concerné; en général, les acheteurs prévoient des amendes d'une certaine somme à déduire de la caution de bonne exécution en cas de retard dans la livraison; si ce retard se prolonge, ils peuvent annuler le contrat ou refuser la livraison. On accepte généralement les retards pour les seuls cas de force majeure stipulés au contrat ou les modalités de soumission (le feu, les inondations, les accidents et les grèves sont généralement les raisons le plus souvent acceptées; il faut naturellement fournir des preuves).

En ce qui concerne la qualité, les acheteurs ont habituellement recours à un service d'inspection professionnel et indépendant pour l'accord préliminaire de livraison. L'accord définitif d'acceptation (pour des machines ou autres) est signé après une période probatoire prescrite; souvent les

contrats prévoient le paiement final de 10% après l'acceptation. Il faut se rappeler que l'acceptation finale n'est pas toujours une simple question de routine et qu'il y a souvent des retards ou des difficultés.

Dans le cas des denrées agricoles, l'acceptation finale incombe généralement au représentant de l'acheteur au port de chargement ou de déchargement en Turquie.

Lorsque les modalités du contrat prévoient un ou plusieurs versements avant la livraison ou l'installation, le fournisseur présentera une garantie bancaire afin que les avances soient remboursées en totalité à l'acheteur si les conditions du contrat ne sont pas remplies et les livraisons ne sont pas effectuées à temps.

Pour des raisons administratives et parfois financières, les lettres de crédit sont rarement ouvertes immédiatement après la signature d'un contrat. La plupart des contrats entrent en vigueur lorsque la lettre de crédit est ouverte ou que le premier paiement est perçu; en réalité, les acheteurs du secteur public turc ont tendance à ne pas tenir compte de cette pratique et estiment que le contrat entre en vigueur le jour de sa signature. Bien entendu, ceci n'est pas conforme à la Loi; de nombreux fournisseurs étrangers sont cependant disposés à se conformer à l'esprit plutôt qu'à la lettre du contrat. Il est préférable de faire preuve de prudence à moins que l'agent ou le distributeur local garantisse qu'il n'y aura pas de délai excessif dans l'ouverture de la lettre de crédit.

La Loi 2490 ne s'applique pas aux entreprises nationalisées ni à de nombreux organismes du secteur public; la plupart d'entre eux ont des modalités de soumission normalisées très semblables, qui ne stipulent pas l'obligation d'accepter l'offre en bonne et due forme la plus basse. La plupart exigent une caution de soumission et de bonne exécution; le plus souvent, le taux global est légèrement inférieur à la moyenne établie aux termes de la Loi 2490. De plus, ces entreprises nationalisées et organismes ne sont pas obligés de faire des appels d'offres publics et peuvent simplement contacter les soumissionnaires éventuels qu'ils connaissent. Qu'un fabricant ait ou non un agent local, il devrait s'assurer que tous les acheteurs possibles du secteur public possèdent sa documentation.

Tous les appels d'offres précisent habituellement que les soumissions présentées en retard ne seront pas étudiées; cependant, si les soumissions ne sont pas assez nombreuses ou satisfaisantes, les organismes du secteur public et les entreprises nationalisées procèdent à un nouvel appel ou prolongent la période initiale de soumission.

On se rend vite compte que le premier soumissionnaire qui a connaissance d'un appel d'offres imminent obtient souvent le contrat; cela tient souvent au fait que l'on s'est inspiré de son produit pour rédiger les spécifications. Il est donc essentiel que le fournisseur éventuel ait un agent compétent sur place, possédant de nombreux contacts et qui puisse entretenir des relations régulières avec les acheteurs éventuels; il doit pouvoir informer rapidement la direction des futurs investissements, des agrandissements d'usine, etc. (prévus par les plans quinquennaux et les programmes annuels de développement) et autres perspectives.

On fait parfois des appels d'offres à titre théorique. Dans ce cas, l'acheteur s'en sert pour rédiger ses spécifications, sélectionnant ainsi bien souvent les meilleurs éléments de chaque soumission afin qu'un seul entrepreneur ne puisse répondre à l'ensemble des besoins. Dans le cas des contrats d'une somme très importante, on demande d'abord aux entrepreneurs ou fournisseurs éventuels de présenter leur dossier de préqualification avec description détaillée de leur expérience, de leur personnel, etc.; par la suite, l'appel d'offres final s'adresse seulement à ceux qui ont été retenus lors de la sélection préliminaire.

Les soumissions doivent généralement donner des prix en dollars américains FOB et distinguer le coût des assurances et du transport. On exige toujours des soumissions à prix fixe (même dans le secteur privé); il est effectivement très rare qu'une clause d'échelle mobile soit acceptée, conformément à la Loi 2490 notamment. Les règlements sur les importations ne prévoient aucune augmentation du montant des licences d'importation. Les appels d'offres précisent parfois que l'on accordera la préférence aux soumissionnaires dont les conditions de

crédit sont les plus intéressantes. En ce qui concerne les machines et les usines, il est imprudent de proposer un procédé, une machine ou une composante qui ne réponde pas exactement aux spécifications, même si la proposition du soumissionnaire est plus économique ou plus efficace. Il est donc souhaitable de répondre exactement aux spécifications et de présenter une offre séparée (ou de faire un renvoi) décrivant l'autre procédé, etc. et la différence de prix. Les normes de l'Institut allemand de standardisation (DIN) et à un moindre degré, celles de la Grande-Bretagne, sont généralement utilisées; si l'on s'y réfère, il faut s'y conformer; si le soumissionnaire utilise une autre norme, il doit en donner la référence. En ce qui concerne les machines, les usines, etc., il est souhaitable, sinon obligatoire, d'avoir le plus recours aux matériaux et à la main-d'oeuvre turcs; on attache une grande importance à l'épargne des devises étrangères. Dans presque tous les cas de contrats techniques et d'experts-conseils, les offres doivent être faites conjointement avec une ou plusieurs sociétés turques ou résulter d'une association avec elles.

Contrats locaux

Les frais d'enregistrement des contrats locaux auprès des notaires sont importants. Le taux est de l'ordre de 5% à 7% par 1/10^e de cent ou de 0,5% à 0,7% du montant total du contrat.

Modalités de paiement

Les modalités de paiement se limitent au comptant contre documents, à la livraison et aux transactions par acceptation.

Les fabricants et les exportateurs canadiens devront s'assurer de l'état financier des clients avant d'accepter le paiement comptant contre documents et surtout à la livraison; en ce qui concerne le paiement en devises étrangères, la Banque centrale accepte généralement les demandes de transfert de devises sans réticence si tous les règlements ont été appliqués. Le gouvernement passe parfois des commandes sur la base d'un crédit à moyen ou long terme; dans ce cas, on doit considérer la valeur de chacune des offres.

Dans le cas des livres et des films exposés, aucune licence d'importation ou garantie de paiement n'est nécessaire. Les exportateurs de ces articles devront donc bien s'assurer de la solvabilité et de la réputation de l'acheteur avant d'expédier les articles dans ces conditions. Malheureusement, de nombreux cas de créances irrécouvrables ont été signalés dans ce domaine.

Recouvrement de dettes

Les litiges sont longs et coûteux. Il est donc préférable de donner à l'agent local et aux banques concurrentement tous les pouvoirs pour négocier un accord acceptable.

En ce qui concerne les importations réglées par lettres de crédit, il ne devrait pas y avoir de problèmes de dettes. Par contre, il peut arriver que des articles soient expédiés sur la base du paiement comptant contre documents et que le client n'en prenne pas livraison avant l'expiration de la licence d'importation. Il se peut aussi que des articles aient été expédiés sur la base du paiement à la livraison et que le client n'ait pas fait la demande de devises étrangères dans les délais prescrits de dédouanement des marchandises; il ne pourra donc effectuer le paiement plus tard. De toute manière, il est souhaitable de demander aux banques de remettre les documents de paiement à la livraison sur présentation d'une demande de transfert de devises postdatée par l'importateur. Une demande de transfert postdatée ne peut être utilisée sans présentation des documents douaniers indiquant le dédouanement des marchandises. Tout paiement effectué par le client pour les denrées ou aux termes d'un accord conclu avec l'exportateur sera alors bloqué à la Banque centrale; les devises peuvent être versées seulement en Turquie à certaines fins particulières. Ces fonds bloqués peuvent être vendus à des étrangers mais seulement à un taux très réduit.

On notera qu'il est extrêmement difficile de réexporter des marchandises payées comptant contre documents ou à la livraison sans l'accord du destinataire qui est obligé de signer toutes les pièces justificatives.

Brevets et marques de commerce

La **loi générale** sur les brevets et les marques de commerce est brièvement résumée ci-dessous; on remarquera qu'elle est susceptible de modification. Ainsi, les renseignements fournis risquent d'être périmés une fois la présente brochure publiée.

On conseille vivement aux fabricants et aux négociants de faire breveter leurs inventions et d'enregistrer leurs marques de commerce en Turquie. Les demandes peuvent être adressées à un responsable des brevets ou des marques de commerce au Canada comme en Turquie.

La Turquie a signé la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle ainsi que la Convention européenne sur les formalités de demande de brevets.

Les brevets — Les demandes de brevets peuvent être présentées par l'inventeur ou par son cessionnaire (individu, entreprise ou société). Une invention ne doit pas avoir fait l'objet d'une publicité en Turquie ou ailleurs pour pouvoir être exploitée avant la date de dépôt de la demande ou la date de la convention. Les brevets sont octroyés pour une période de 5, 10 ou 15 ans au choix du requérant et renouvelables annuellement contre paiement de droits. Les inventions qui ont été divulguées à la suite d'une publication des services des brevets étrangers mais qui n'ont pas encore été exploitées publiquement en Turquie peuvent être protégées par un brevet d'importation à condition que la demande soit adressée aux autorités turques dans l'année qui suit l'enregistrement du brevet étranger.

Marques de commerce — Le premier requérant est autorisé à enregistrer sa marque de commerce et à en avoir l'usage exclusif. Le précédent utilisateur d'une marque de commerce pour les mêmes produits peut cependant prouver l'antériorité de son droit à la suite d'une poursuite judiciaire ou d'une demande reconventionnelle dans les six mois qui suivent l'enregistrement ou l'utilisation de la marque par le demandeur d'enregistrement ou dans les trois ans qui suivent la publication de l'enregistrement.

L'enregistrement d'une marque de commerce est valable 10 ans et peut être renouvelé pour la même durée. Les demandes de renouvellement doivent être faites dans les trois années qui suivent la date d'expiration de l'enregistrement; le nouvel enregistrement prend effet à compter du jour d'expiration de la précédente clause de bonne fin.

Le Conseil des ministres peut décréter le recours obligatoire à des marques de commerce enregistrées pour tous les produits industriels fabriqués en Turquie et importés.

Publicité

Les exportateurs canadiens devront s'adresser à leurs agents de publicité avant d'entreprendre une vaste campagne publicitaire.

Journaux et revues — Les journaux à plus fort tirage paraissent à Istanbul. *Hürriyet* est le plus populaire (650 000), suivi de *Günaydin*, de *Tercüman* et de *Milliyet*. Les principaux journaux nationaux publiés à Ankara sont *Zafer*, (5000 exemplaires), *Baris*, et *Bugun*. Il existe un grand nombre de revues qui abordent des sujets nationaux et internationaux. Le groupe *Günaydin* édite 10 revues différentes (pour un total de 800 000 exemplaires); le groupe *Hürriyet* publie 600 000 exemplaires et le groupe *Hayat (Life)* 60 000 exemplaires.

Il existe deux journaux en langue anglaise, *The Turkish Daily News* et *Outlook* (hebdomadaire) qui paraissent à Ankara et ont tous deux un modeste tirage.

Les revues d'affaires — Milliyet a une page consacrée aux nouvelles économiques et commerciales. Il existe, par ailleurs, quelques journaux d'affaires qui tirent à 10 000 exemplaires.

Radio et télévision — La radio nationale offre de brefs créneaux publicitaires. La télévision nationale possède un service publicitaire qui diffuse chaque soir à Ankara, Istanbul, Izmir, Eskisehir et dans 21 autres villes.

Foires commerciales

La Foire internationale d'Izmir se tient chaque année du 20 août au 20 septembre; le nombre de visiteurs est estimé à 4 millions. C'est la plus importante foire commerciale du Moyen-Orient. C'est également la seule en Turquie qui soit ouverte aux exposants étrangers. En 1977, trente-quatre pays avaient un pavillon et exposaient une multitude de produits, depuis les matières premières jusqu'aux équipements appliquant une technologie de pointe et aux machines lourdes. La Foire d'Izmir est exceptionnelle car on peut négocier et obtenir des quotas d'importation spéciaux avant la date d'ouverture; ainsi, très peu de transactions (commandes écrites) sont réalisées pendant la foire. Les règlements de la foire d'Izmir sont très compliqués; pour cette raison, les services commerciaux de l'Ambassade du Canada se chargent d'une part importante de l'organisation de la participation canadienne et négocient avec le ministère du Commerce turc, la direction de la foire, les importateurs, etc. Les services commerciaux fournissent également le personnel du pavillon canadien et en assurent l'entretien. En 1977, les quotas d'importation canadiens pour la foire d'Izmir s'élevaient à \$692 000. En dépit de la raréfaction des devises étrangères en Turquie, le quota canadien est passé à \$814 475 en 1978, soit une augmentation d'environ 18%.

IV. RÈGLEMENTS SUR LES IMPORTATIONS ET LE CONTRÔLE DU CHANGE

Contrôle du change et modalités de paiement

La délivrance d'une licence d'importation garantit l'obtention des devises nécessaires. Le règlement des importations se fait par lettre de crédit, comptant contre documents ou à la livraison. Les lettres de crédit ne peuvent être ouvertes plus de cinq mois avant la date de délivrance de la licence d'importation. Dans le cas du paiement à la livraison, l'importateur doit faire une demande de transfert du paiement auprès des banques autorisées dans les cinq mois qui suivent la date de la licence d'importation. Les pièces justificatives ne peuvent être remises à l'importateur qu'une fois le transfert effectué. Dans le cas des paiements à la livraison, l'importateur doit faire une demande de transfert dans les deux mois qui suivent l'importation effective des produits et déposer dans une banque accréditée un montant en liras turques équivalant à celui du paiement. Si l'importateur omet de soumettre sa demande et d'effectuer son dépôt dans ce délai, les demandes ultérieures, jusqu'à concurrence de six mois, ne seront retenues qu'à condition que la garantie d'importation soit abandonnée. Cette règle ne s'applique pas aux importateurs du secteur public.

Certains produits importés bénéficient du crédit par acceptation pour une période minimale de six mois. Les demandes de modalités particulières de crédit sont acceptées dans certains cas, telle la mise en place complète d'une usine.

Tarifs douaniers

Les tarifs douaniers sont établis d'après la nomenclature du Conseil de coopération douanière (anciennement nomenclature douanière de Bruxelles). Il est conseillé de citer, dans les demandes

de renseignements, les numéros des tarifs; cela n'est pas nécessaire sur les factures, sauf demande expresse du client. La plupart des tarifs sont fixés ad valorem et établis d'après la valeur CAF des articles.

Taxes

Outre les droits de douane, les taxes suivantes sont prélevées:

Taxe municipale:	15% des droits de douane.
Droits de quai:	5% du montant total de la facturation CAF, des droits de douane, de la taxe municipale et du droit de timbre sur les déclarations douanières.
Surtaxe:	pourcentage variable du total du montant CAF facturé des droits de douane, de la taxe municipale, des droits de quai, et du droit de timbre sur les déclarations douanières.
Droit de timbre:	9% à 10% de la valeur CAF des produits.
Droit de timbre et frais douaniers divers (y compris l'entreposage):	leur montant varie; il est d'environ 2% de la valeur CAF.

Modalités d'importation

Les licences et les quotas d'importation limitent beaucoup la variété et la quantité des produits importés. Presque toutes les importations requièrent une licence; l'importation de livres, de publications, de films impressionnés, de photographies, d'affiches, etc., les achats outre-mer d'armes et de munitions au titre de l'OTAN sont régis par des règlements spéciaux. Les licences ne sont accordées qu'aux personnes et aux entreprises qui possèdent un certificat d'importateur.

Les importations autorisées se classent en trois catégories:

- (i) liste de libéralisation n° 1;
- (ii) liste de libéralisation n° 2;
- (iii) la liste d'attribution, qui se subdivise entre les quotas des importateurs et des industriels et divers quotas sans référence tarifaire. Cette liste pourvoit aux besoins des industries d'assemblage et de fabrication, des secteurs privé et public, et des besoins urgents de création d'établissements dans ces deux secteurs.

On peut se procurer une copie des listes d'importation en vigueur en s'adressant à la section des tarifs et des règlements outre-mer de la Division des services d'exportation et de promotion.

Les exportateurs qui envisagent de commercer avec la Turquie devraient étudier en priorité ces listes. Il ne faut absolument pas expédier de produits sans être certain qu'une licence d'importation a été délivrée et qu'elle est encore valide.

Les importations provenant des pays (en particulier ceux du bloc de l'Est) avec lesquels la Turquie a signé des accords commerciaux bilatéraux bénéficient d'arrangements spéciaux.

Les importations de produits pharmaceutiques bruts sont assujetties à un contrôle des prix avant l'importation par le ministère de l'Enregistrement des produits importés et du contrôle des prix. Le prix de tous les autres produits une fois importés devra être communiqué à ce ministère aux fins de vérification éventuelle.

Les demandes de licence d'importation adressées au ministère du Commerce doivent répondre aux critères suivants:

- (a) l'importateur doit posséder un certificat d'importateur;
- (b) le prix doit être comparable avec les prix mondiaux ou avec des prix convenables dans le pays d'origine; ceci est conforme au règlement sur le contrôle du change et vise à éviter une facturation excessive ou insuffisante;

- (c) la période prescrite pour l'importation et la commercialisation des produits;
- (d) en ce qui concerne les industriels, leur capacité de production, la consommation ou la production matérielle et la valeur approximative des exportations.

Les modalités de demande de licence d'importation sont précisées dans les sections suivantes.

Importations inscrites à la liste de libéralisation n° I

Les produits importés énumérés dans cette liste ne sont pas soumis à une limite de valeur ou de quantité; il existe cependant une limite globale variable; le ministère du Commerce est en droit d'interrompre temporairement ou en permanence, au besoin, l'importation de tout produit. Les demandes d'importation de produits compris dans cette liste sont présentées par l'importateur à une banque commerciale accréditée. La licence proprement dite sera délivrée à l'importateur par la Banque centrale à condition que

- a) dans le cas des importations payables aux termes d'une lettre de crédit, la garantie en espèces (voir ci-dessous) et l'équivalent en liras turques du montant de devises à transférer, soient déposés dans une banque accréditée et qu'une demande de versement de fonds soit adressée à la Banque centrale concurremment avec la demande de licence d'importation;
- b) dans le cas des importations payables comptant contre documents ou à la livraison, la garantie en espèces soit déposée dans une banque accréditée et le mode de paiement choisi soit indiqué sur la demande de licence d'importation.

Importations inscrites à la liste de libéralisation n° II

Dans de nombreux cas, l'approbation initiale des importations au titre de la liste n° 2 est déléguée aux ministères; les importateurs doivent adresser leur demande au ministère compétent et soumettre une formule de demande de devises étrangères. Les demandes autorisées sont transmises au ministère du Commerce qui délivre un certificat d'autorisation valable deux mois. Après approbation du ministère du Contrôle des prix, la procédure est identique à celle qui prévaut pour les importations de la liste n° 1.

Liste d'attribution

- (i) Quotas des importateurs: ils sont répartis tous les six mois (février et août). Aucun importateur ne peut faire une demande pour un volume excédant la moitié du quota. Les demandes sont déposées auprès des banques accréditées, puis transmises à la Banque centrale dans les cinq jours ouvrables et adressées ensuite au ministère du Commerce qui délivre un certificat d'attribution de devises non transférable, valable pour quatre mois.
- (ii) Quotas des industriels: le ministère du Commerce établit la répartition des quotas entre les secteurs public et privé.
 - a) Les demandes pour les importations du secteur public sont adressées au ministère du Commerce avec une formule de demande de devises étrangères. La procédure est ensuite identique à celle décrite en (i).
 - b) Les demandes pour les importations du secteur privé doivent être soumises à la Chambre de l'industrie et du commerce en avril et en septembre. Les demandes approuvées sont transmises au ministère du Commerce aux fins de délivrance du certificat d'attribution de devises. Par la suite, la procédure est la même que celle décrite en (i). Les industriels qui possèdent un certificat d'importateur peuvent également demander l'attribution d'une part du quota des importateurs qui réponde à leurs propres besoins. Par industriels, on entend les compagnies minières, les agences de tourisme, les propriétaires de navires, les entrepreneurs et les manufacturiers.

- (iii) Quotas divers: les demandes de licence d'importation doivent être soumises aux autorités compétentes et accompagnées d'un certificat d'activité manufacturière nationale délivré par le ministère de l'Industrie et de la Technologie. Les demandes autorisées sont ensuite transmises au ministère du Commerce. Celles qui portent sur l'attribution de quotas pour les besoins en importations de l'industrie manufacturière et les besoins urgents des industriels doivent être soumises, par l'intermédiaire de la Chambre de l'industrie des requérants, au ministère du Commerce.
- (iv) Contingent AET: part attribuée à un ensemble particulier de produits et réservée aux importations de la CEE. La procédure d'importation est identique à celle décrite aux alinéas (i), (ii) et (iii) ci-dessus; il faut néanmoins indiquer sur la formule de demande de devises étrangères que les produits proviennent d'un pays de la CEE.

Garanties en espèces

Le montant des dépôts de garantie en espèces des importateurs, remboursable une fois la transaction effectuée, s'établit comme suit:

liste de libéralisation n° 1:	l'équivalent en lires turques de 30% du montant des devises étrangères demandées
liste de libéralisation n° 2:	l'équivalent en lires turques de 15% du montant des devises étrangères demandées
produits contingentés:	a) quota des importateurs: 10% b) quota des industriels: 2,5%

L'ammoniaque, le bétail d'élevage, les produits entrant dans les quotas, pour investissement du secteur privé, les pneus et chambres à air pour voitures et camions, le fer et l'acier bénéficient d'un taux spécial de 1%. Dans le cas des importations pour le secteur public, le dépôt de garantie en espèces n'est pas exigé. Les importateurs qui n'effectuent pas les importations autorisées sont passibles d'une amende pouvant atteindre 10% de la valeur d'échange en lires turques de la licence.

L'importation de produits consignés est généralement interdite et les réexportations ne peuvent se faire qu'avec l'autorisation du ministère du Commerce ou des services douaniers. Les licences d'importation sont valides pendant six mois à compter de la date de délivrance; les produits doivent être effectivement importés durant cette période. Les produits qui parviennent aux douanes dans les délais prescrits mais qui n'ont pu être importés à temps peuvent cependant être dédouanés dans les 20 jours qui suivent l'expiration de la licence.

En ce qui concerne les produits nécessitant un délai supplémentaire de fabrication après la date normale d'importation, il est possible d'obtenir une prolongation de la licence sur demande au ministère du Commerce. La demande de délai de fabrication doit être faite sur la formule de demande de licence. Il est possible d'obtenir une prolongation de la validité des certificats d'attribution de devises étrangères et des licences d'importation dans des cas bien précis de force majeure manifeste; la prolongation peut porter sur une période d'un mois pour les certificats d'attribution de devises étrangères, et de six mois pour les licences d'importation.

Exception faite des cas de force majeure, il est possible également d'obtenir des prolongations pour une période maximale de 12 mois; dans ce cas, les autorités déduisent du dépôt de garantie effectué par l'importateur 1% du montant de la licence pour chaque mois de prolongation. Les règlements sont stricts et les livraisons ultérieures risquées. Le temps perdu dans les transports est automatiquement ajouté à la période de validité de la licence.

L'importation d'articles anciens, d'occasion, ne correspondant pas aux normes, ou remis à neuf, est interdite à quelques exceptions près qui requièrent l'autorisation du ministère du Commerce.

La Turquie et la CEE

La CEE et la Turquie ont signé, le 12 septembre 1963, un accord de coopération; celui-ci a été suivi, le 23 novembre 1970, par un protocole supplémentaire qui prévoyait l'élimination progressive des droits perçus sur les produits en provenance des six premiers pays membres de la CEE importés en Turquie. Un accord provisoire étend ces dispositions au R.-U. Il existe deux calendriers de réduction des tarifs. Le 1^{er} janvier 1973, aux termes d'un échéancier s'étendant sur 12 ans, la Turquie a réduit les tarifs de 10% et de 10% supplémentaires le 1^{er} janvier 1976. Un échéancier s'étendant sur 22 ans, prévoyait aussi des réductions de 5% à ces mêmes dates. La réduction suivante de 10%, aux termes de l'échéancier de 12 ans, était prévue pour le 1^{er} janvier 1978 et une autre de 5%, aux termes de l'échéancier de 22 ans, est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1979.

Documents

Les factures consulaires ne sont pas exigées. Une facture commerciale en trois exemplaires est nécessaire; l'original doit être signé par l'exportateur et porter l'attestation suivante:

“Par les présentes, nous attestons que cette facture constitue l'exemplaire original et unique que notre société a établi pour les produits mentionnés.”

De plus, lorsque le tarif normal fait l'objet d'une réduction contractuelle ou autre, on requiert un certificat d'origine en deux exemplaires délivré par une Chambre de commerce ou un organisme similaire. Ce certificat doit être visé par un agent consulaire turc sous peine d'être refusé par la douane. Il faut en remettre un exemplaire aux douanes lors de l'importation des produits. Le certificat doit comporter les renseignements suivants:

- a) nom et adresse de l'expéditeur et du destinataire;
- b) la nature des produits, le mode d'emballage et le nombre de colis;
- c) les marques, les diverses quantités, le poids brut et net en kilogrammes, la valeur FOB et CAF et l'itinéraire d'acheminement.

Sont également requis quatre exemplaires (dont deux originaux) du connaissement et trois exemplaires de la note de colisage.

Des certificats sanitaires sont exigés pour les plantes, le bétail et certains produits animaux.

Les ratures et les corrections sont interdites sur les documents d'expédition; il est donc essentiel que les descriptions sur la facture, le certificat d'origine et le connaissement soient identiques.

Il faut accorder un soin particulier à la description correcte des produits; c'est là un élément primordial. Les services douaniers peuvent examiner toutes les marchandises pénétrant en Turquie, en particulier les produits transformés; de lourdes amendes sont perçues lorsque la description ne correspond pas au produit. C'est ainsi qu'il faudra décrire les tissus en coton qui comportent un pourcentage, si petit soit-il, de rayonne ou de filé de soie et préciser ce pourcentage. Les autorités douanières turques sont très sévères dans l'interprétation des règlements, ce qui ne permet pas la moindre erreur. Ce qui précède s'applique également aux erreurs de déclaration du poids, de la valeur, etc. Les amendes sont extrêmement lourdes; dans la plupart des cas, elles sont supérieures à la valeur des produits; on comprend dès lors la nécessité de fournir un maximum de précisions. Si les expéditeurs ont le moindre doute, ils demanderont à l'acheteur des instructions écrites précises.

Dans le cas des machines, des véhicules, des équipements techniques, etc., il faut fournir les manuels d'emploi et d'entretien en turc. Les fabricants s'entendent généralement avec les agents ou les concessionnaires locaux à ce sujet.

Échantillons commerciaux

Les échantillons sans valeur commerciale, facilement reconnaissables et utilisés exclusivement à cette fin sont admis en franchise en Turquie.

Les autres échantillons et supports publicitaires sont assujettis aux droits de douane en vigueur pour les produits exportés commercialisés qu'ils servent à promouvoir. Ils peuvent être adressés par la poste ou par fret.

Les visiteurs peuvent introduire des échantillons ayant une valeur marchande en franchise à condition:

- a) qu'un dépôt d'un montant égal aux droits de douane soit versé aux services douaniers turcs;
- b) qu'ils soient réexportés dans les six mois qui suivent; et
- c) qu'ils soient introduits en Turquie par leur propriétaire ou leurs représentants.

Sur présentation des carnets d'admission temporaire ou contre une garantie en espèces, les équipements professionnels et les produits introduits dans le pays aux fins de présentation lors d'expositions, de foires, de réunions ou de manifestations similaires, peuvent être admis provisoirement en Turquie en franchise et ne peuvent être sujets aux interdictions et aux restrictions qui touchent les importations, à condition d'être réexportés dans les six mois qui suivent. Des échantillons peuvent également être importés aux termes d'un carnet d'admission temporaire, c'est-à-dire un document international de dédouanement qui permet à une personne d'apporter des échantillons ou à ceux-ci d'être expédiés directement (dans ce cas, il seront expédiés comme fret ou par colis postal mais pas par lettre); leur importation est alors provisoirement exemptée de droits, de dépôts et de garanties bancaires d'un montant équivalent aux dépôts.

Assurances

Sauf instruction contraire, les exportateurs doivent assurer pleinement leurs produits d'après leur valeur CAF ainsi que pour le transfert de l'entrepôt du vendeur à celui de l'acheteur.

Aux termes de la législation turque, toute assurance requise par une société possédant une licence d'exploitation en Turquie doit être souscrite en liras turques; la compagnie d'assurance (turque ou étrangère) doit être autorisée à opérer en Turquie. Il existe certaines exceptions à cette règle dans le cas des assurances qui ne sont pas disponibles en Turquie; mais elles sont très rares car on peut souscrire, en Turquie, à presque tous les types d'assurance.

Installations portuaires et d'entreposage

Le délai d'attente à Istanbul et à Izmir peut atteindre deux à trois jours. Il faut deux jours pour décharger un navire transportant 400 à 500 tonnes de marchandises selon leur répartition. Certains chargements doivent en outre être transbordés dans des chalands: donc un emballage robuste s'impose. À Istanbul cependant, l'essentiel du déchargement s'effectue à quai. Les installations d'entreposage sont insuffisantes et on ne dispose que d'une superficie de locaux couverts limitée. On prendra bien soin de passer un accord préliminaire avec les compagnies locales de navigation avant d'expédier des marchandises qui requièrent l'utilisation d'engins de levage lourds.

Marquage des marchandises

Le gouvernement turc n'oblige pas habituellement à indiquer d'une manière particulière le pays d'origine des marchandises importées mais les fausses indications sont interdites.

Les importations d'articles en or ou en argent doivent se conformer aux règlements en matière de poinçonnage. Dans le cas des films radiographiques, l'emballage intérieur en papier noir et les boîtes doivent mentionner la date ultime de bon emploi indiquée par le fabricant.

Dans le cas du coton et de la gaze aseptique, l'emballage doit indiquer sur l'extérieur le nom et l'adresse du fabricant ainsi que celle du pharmacien ou de l'agent commercial turc.

Les médicaments, les produits pharmaceutiques et certains produits de toilette font l'objet d'un enregistrement et d'une approbation du ministère turc de la Santé préalablement à leur importation; ces produits doivent également se conformer à des règlements d'étiquetage détaillés. Tous les produits industriels vendus en Turquie doivent comporter une marque de commerce enregistrée.

Le nom et l'adresse des fabricants de colorants alimentaires inorganiques et organo-synthétiques, le nom commercial et scientifique du produit, et s'il s'agit d'un mélange, le nom et le volume de chaque composante seront clairement indiqués sur l'étiquette.

V. VOYAGER EN TURQUIE

Passeports et visas

Les personnes qui se rendent en Turquie doivent posséder un passeport valide. Les détenteurs de passeports canadiens qui ont l'intention de se rendre en Turquie pour une période de trois mois ou moins n'ont pas besoin de visa. Pour un séjour d'une durée plus longue, il faut obtenir un permis de résidence; de plus, au cours de leur séjour, les visiteurs doivent faire connaître à la police leur adresse ou tout changement de résidence. Toute personne qui désire travailler en Turquie doit obtenir un visa d'entrée et un permis de travail; elle doit par ailleurs adresser à la police une demande de permis de résidence dans le mois qui suit son arrivée.

Les visiteurs qui séjournent plus de trois mois sans posséder de permis de résidence doivent payer 300 LT pour une durée de un jour à six mois, 600 LT pour une période de six mois à un an, ou 900 LT pour une période allant de un an à deux ans lorsqu'ils quittent le pays; cette somme correspond aux frais d'obtention d'un permis de résidence, d'un visa d'entrée et à une amende.

Les visiteurs qui font une demande de permis de résidence avant l'expiration de la période de trois mois devront payer, si le permis est accordé, 100 LT pour un permis valide six mois à compter de la date d'arrivée et 100 LT pour le visa d'entrée; la clause de suppression du visa ne s'applique qu'aux visiteurs qui séjournent moins de trois mois.

Les permis de résidence valides un an coûtent 200 LT; ceux valides pour deux ans coûtent 300 LT.

Les étrangers appartenant aux catégories ci-dessous peuvent obtenir un permis de résidence gratuit d'un an:

- (1) les personnes allant en Turquie dans le seul but d'effectuer des recherches et des travaux scientifiques;
- (2) les correspondants de journaux à plein temps;
- (3) les spécialistes auxquels les services gouvernementaux turcs et les municipalités ont fait appel.

Un permis de sortie n'est pas nécessaire mais il faut rendre le permis de résidence au moment du départ.

Les règlements en matière de séjour peuvent changer rapidement; pour cette raison, il est conseillé aux visiteurs éventuels de consulter leur agent de voyage ou les autorités consulaires turques au Canada avant leur départ.

Règlements sanitaires

Les visiteurs ne sont pas obligés de présenter des certificats de vaccination à l'exception de ceux qui viennent d'une zone contaminée. Des cas de choléra ont été signalés au Moyen-Orient et en Turquie orientale; il est donc recommandé de se faire vacciner contre cette maladie. Les autorités turques n'accordent pas une grande importance à cette vaccination dans le cas des personnes qui viennent de zones où cette maladie ne sévit pas à l'état endémique; il est cependant prudent de se faire vacciner contre cette maladie chaque fois que l'on envisage de se rendre au Moyen-Orient.

Monnaie

La monnaie officielle est la lire turque (LT) qui se divise en 100 kurus. Les hommes d'affaires devraient s'adresser à leur banque pour connaître le taux du change en vigueur. Il existe des billets de 5, 10, 20, 50, 100 et 1000 liras; les pièces sont de 25 et 50 kurus, de 1, 2, 5 et 50 liras.

Règlements monétaires

L'importation de devises étrangères en Turquie n'est pas limitée; par contre, on ne peut sortir du pays plus de 1000 liras en monnaie turque. On ne peut échanger la monnaie turque que sur présentation d'un bordereau de change bancaire indiquant que la monnaie turque a été achetée en Turquie contre des devises étrangères.

Services bancaires

Les chèques de voyage sont conseillés. On peut se servir des Eurochèques dans certaines banques des principales agglomérations.

Formalités douanières ou autres

Les visiteurs ne sont pas obligés de déclarer leurs bijoux, montres et autres effets personnels. On peut importer en franchise 200 cigarettes ou 50 grammes de tabac ou 20 cigares, un litre de boisson alcoolisée et 200 grammes de thé.

Les cadeaux et autres articles achetés en Turquie peuvent être librement exportés si leur valeur ne dépasse pas 5000 LT. Lorsque le montant des cadeaux ou des autres articles que l'on souhaite exporter dépasse 5000 LT, le visiteur doit prouver, en présentant un reçu d'une banque locale par exemple, qu'il a vendu suffisamment de devises étrangères pour couvrir ses dépenses. On ne peut exporter d'antiquités sans détenir une licence.

Les voles d'accès à la Turquie

Voie aérienne

La Turquie possède deux aéroports internationaux: Esenboga, à 30 km (19 milles) d'Ankara et Yesilköy, à 24 km (15 milles) d'Istanbul. Les compagnies aériennes offrent un service d'autobus des aéroports au centre-ville.

Les compagnies aériennes européennes, d'autres sociétés internationales et les lignes aériennes turques offrent de nombreux vols directs à destination d'Istanbul au départ des principales villes européennes; les compagnies étrangères qui assurent des vols directs à destination d'Ankara sont Swissair, Lufthansa, KLM et PANAM.

Voie maritime

Il n'y a pas de service maritime direct pour passagers au départ du Canada. Certains cargos se rendent d'Europe à Istanbul et disposent d'installations pour un nombre limité de passagers.

En été, la compagnie de transport maritime turque exploite un service hebdomadaire de passagers à destination d'Istanbul depuis les principaux ports du Nord et du Sud de la Méditerranée et un service de transporteurs de voitures de Venise à Izmir via Brindisi. Il existe également un service régulier offert toute l'année par la compagnie italienne de l'Adriatique au départ des ports français et italiens à destination d'Istanbul et d'Izmir.

Voie ferroviaire

Il existe des lignes ferroviaires régulières d'Europe en Turquie, mais les trains qui se rendent à Istanbul passent par Venise ou Munich et mettent deux à deux jours et demi pour effectuer le trajet.

Les déplacements en Turquie

Voie aérienne

Les lignes aériennes turques (THY) offrent des vols réguliers entre Istanbul, Izmir et Ankara; d'autres vols relient plusieurs autres villes turques importantes.

Voie maritime

Il existe des liaisons maritimes régulières entre Istanbul et toutes les villes côtières importantes. Il faut compter 20 à 25 heures pour se rendre d'Istanbul à Izmir en bateau.

Voie ferroviaire

Istanbul est reliée par chemin de fer aux villes côtières d'Izmir, Mersin, Iskenderun, Zonguldak et Samsun; ces trains comportent des wagons-restaurants et des wagons-lits. L'*Anadolu Express* circule quotidiennement entre Istanbul et Ankara (durée du voyage: 12 heures); il comporte des wagons-lits et des wagons-restaurants. Le *Toros Express* relie Istanbul et Ankara à Bagdad via Aleppo; il effectue deux liaisons aller-retour bi-hebdomadaires. Il quitte Istanbul le dimanche et le jeudi à 10h; ces mêmes jours il quitte Ankara à 22h. En sens inverse, il quitte Ankara le lundi et le jeudi à 8h et arrive à Istanbul le même jour à 19h05.

Routes

Des autobus relient la plupart des grandes villes: ce mode de transport est assez inconfortable, les autobus étant poussiéreux et bondés.

Il existe des taxis dans toutes les villes importantes; ils se distinguent par leur marque noire et blanche ou à carreaux jaunes. Les taximètres fonctionnent rarement; il est conseillé de s'entendre sur le prix avant d'entreprendre une course. Le premier prix proposé est généralement bien plus élevé que le tarif normal.

Le "dolmus" est un mode économique de déplacement dans les villes. Il s'agit de taxis qui se déplacent entre des points fixes et qu'on peut normalement prendre à n'importe quel point du trajet. Ils peuvent contenir jusqu'à huit personnes qui se partagent les frais. Cela leur revient à un prix bien inférieur à celui des taxis ordinaires. Le réseau des dolmus s'étend jusqu'aux villes proches d'Istanbul et d'Ankara.

On peut louer des voitures par l'intermédiaire d'un agent de voyages, du bureau d'une compagnie aérienne internationale, d'un hôtel ou en s'adressant à l'une des sociétés de location de voitures. Il faut alors posséder un permis de conduire international. Les voitures circulent à droite.

Hôtels

Il existe des hôtels de première ou de seconde classe dans la plupart des grandes villes. À Ankara, Istanbul et Izmir, il y a également des hôtels de luxe. Dans tous les hôtels, on ajoute, à la note, 15% pour le service. Dans certaines villes, Istanbul par exemple, une taxe municipale est perçue sur les notes d'hôtel et de restaurant.

Pourboires

Si le service est excellent, le pourboire peut atteindre 10% du montant de la note. Un barème des pourboires est affiché pour certains services, comme les porteurs dans les gares; on donne généralement un montant légèrement supérieur:

porteurs:	15 liras par valise
chauffeurs de taxi:	pas de pourboire
employés de la consigne:	5 liras
ouvreuses de cinéma:	2,50 liras
coiffeurs:	15 liras

Horaires de travail

Banques	9h00 à 12h00 14h00 à 17h00 (jours ouvrables)
Services gouvernementaux	8h30 à 12h00 13h00 à 17h30 (jours ouvrables)
Ambassades (pays occidentaux)	8h30 à 12h30 13h30 à 17h30 (jours ouvrables)
Ambassade du Canada	8h30 à 12h30 13h30 à 17h30 (jours ouvrables)
Bureaux	9h00 à 12h30 14h00 à 18h00 (jours ouvrables)
Magasins	9h00 à 13h30 14h00 à 19h00 (du lundi au samedi)

Comme dans tous les pays occidentaux, la semaine de travail en Turquie s'étend du lundi au vendredi inclusivement.

Principales fêtes:

	1978
Nouvel an	1 ^{er} janvier
Fête de l'indépendance	23 avril
Fête du travail	1 ^{er} mai
Fête de la jeunesse et des sports	19 mai
Fête de la constitution	Après-midi des 26 et 27 mai
Fête de la Victoire	30 août
Seker Bayrami (fin du Ramadan)	3, 4 et 5 septembre

Fête de la République
Kurban Kayrami
(Fête sacrificatoire)

29 et 30 octobre
11, 12, 13 et 14 novembre

*Les dates des fêtes religieuses varient d'une année sur l'autre. Durant les fêtes civiles et religieuses, tous les bureaux gouvernementaux et d'affaires sont fermés.

Principaux ministères turcs

Ticaret Bakanligi (Ministère du Commerce). Responsable du commerce intérieur et extérieur, de l'attribution des licences d'importation et d'exportation. Fixe les prix de base. Contrôle les chambres de commerce, l'établissement des sociétés privées; fixe le régime des importations.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanligi (Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de l'Élevage). Contrôle la production, le développement, les ventes et les exportations de tous les produits alimentaires, agricoles et animaux; fixe les règlements en matière d'importation et d'exportation des produits agricoles et alimentaires; contrôle la production des fermes d'État, l'élevage des animaux et des volailles, la météorologie; travaille en étroite collaboration avec la Faculté d'agriculture; contrôle les importations d'engrais.

Sanayi ve Teknoloji Bakanligi (Ministère de l'Industrie et de la Technologie). Contrôle la création de toutes les entreprises industrielles privées et d'État, la qualité de la production et les prix de vente, l'importation et l'exportation des produits industriels; délivre des licences d'importation et d'encouragement. Responsable des innovations technologiques; contrôle toutes les importations de fer et d'acier; responsable de toutes les usines d'État.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanligi (Ministère de l'Énergie et des Richesses naturelles). Responsable de la production et de la distribution de l'énergie, de la recherche, de l'exploration et de l'exploitation des mines, du pétrole et du charbon; contrôle les raffineries de pétrole, les installations pétrochimiques et les ventes de produits pétroliers; fixe les prix des matières énergétiques.

Köyisleri ve Kooperatifler Bakanligi (Ministère des Affaires Rurales et des Coopératives). Responsable de la construction des routes rurales, de l'approvisionnement en eau et en électricité des villages, de l'irrigation, de la création de coopératives villageoises, de l'achat des équipements nécessaires; contrôle la reconstruction des villages.

Bayındirlik Bakanligi (Ministère des Travaux Publics). Responsable de la construction des routes, des aéroports, des aménagements portuaires, de la construction et de l'entretien des routes et des voies ferrées.

Ulastirma Bakanligi (Ministère des Communications). Responsable de la construction et de la répartition des installations téléphoniques et télégraphiques; contrôle le transport terrestre, maritime et aérien, l'ensemble des tarifs et des horaires ferroviaires, maritimes et aériens, l'aviation civile, les liaisons radio, l'activité des aéroports, les réseaux à micro-ondes des ports maritimes et des chemins de fer, des centraux téléphoniques, les postes et les communications par satellite.

Milli Savunma Bakanligi (Ministère de la Défense). Contrôle les forces armées turques, la construction des aéroports militaires et des pipe-lines, la cartographie détaillée de la Turquie. Construit des navires de guerre.

Gümrük ve Tekel Bakanligi (Ministère des Douanes et des Monopoles). Responsable de l'ensemble des règlements douaniers, de la fabrication des cigarettes, du thé et de certaines boissons alcoolisées; contrôle l'achat des équipements connexes. Importe du whisky et d'autres boissons alcoolisées qui ne sont pas fabriquées en Turquie.

Saglik ve Sosyal Yardim Bakanligi (Ministère de la Santé). Contrôle les hôpitaux et les cliniques (à l'exception des hôpitaux universitaires et militaires et des cliniques privées), achète et diffuse les vaccins, accorde les permis d'importation de produits pharmaceutiques et de matières premières pour la fabrication de médicaments. Achète les équipements médicaux, de laboratoire et de recherche pour tous les hôpitaux publics.

Turixm ve Tanitma Bakanligi (Ministère du Tourisme et de l'Information). Radio et télédiffusion, construction des stations et des relais de radio; édition et relations publiques. Contrôle des hôtels dans les régions touristiques, hôtels et centres de villégiature.

Imar ve Iskam Bakanligi (Ministère de la Reconstruction et de l'Aménagement). Planification urbaine, aménagement rural, construction d'habitations préfabriquées et création de villages.

Milli Egitim Bakanligi (Ministère de l'Éducation). Responsable de la construction et des activités de toutes les écoles et universités. Contrôle les écoles privées, achète les outils, les machines, le matériel de formation nécessaire, les équipements de laboratoire et le matériel audio-visuel.

Organismes Indépendants et semi-Indépendants

Merkez Bankasi (Banque centrale). Responsable de tous les transferts de devises étrangères.

Électricité turque (TEK). Responsable de la production et de la distribution d'électricité, de la construction de centrales électriques thermiques et atomiques. Achète tous les équipements et centrales à ces fins.

Travaux publics hydrauliques (DSI). Responsable des études sismiques et de l'exploration des sites pour barrages hydrauliques, de la construction de ces barrages et de l'achat des équipements connexes, de l'irrigation et des études géophysiques et géologiques.

Recherches et explorations minières (MTA). Responsable de toutes les recherches et explorations minières, pétrole et uranium compris, de l'achat des équipements connexes.

Industries mécaniques et chimiques (MKEK). Responsables de la production manufacturière de machines lourdes, d'armes légères, d'artillerie, de munitions, de missiles et d'explosifs pour les Forces armées turques, de niveleuses, de tours, de produits chimiques à usage industriel, de maisons préfabriquées et de jeeps.

Banque maritime (Denizcilik Bankasi). Responsable de la construction de navires atteignant jusqu'à 30 000 tonnes de port en lourd dans les chantiers navals turcs. Exploite les navires de passagers et de marchandises. Achète des équipements connexes.

Compagnie aérienne turque (THY). S'occupe du transport aérien. Responsable de l'achat des avions, des équipements de manutention au sol et de la réparation des avions.

Postes-Téléphones-Télégraphes (PTT). Responsable de la fabrication des équipements téléphoniques. Assure les services téléphoniques, de télex, télégraphiques, postaux et de communication par satellite, de l'installation d'usines, de réseaux co-axiaux et par micro-ondes.

Etibank. Responsable de l'exploitation de certaines mines, de la mise en place d'usines de production, de l'exploration dans les mines en exploitation, de la vente de la production minière. Importe les matières premières et équipements nécessaires.

Société de sidérurgie turque. Responsable de la production de fer et d'acier, de l'achat de matières premières, de l'agrandissement des usines existantes et de la construction de nouvelles usines et de l'achat de charbon cokéifiable.

Usine sidérurgique Ereğli. Fabrique des produits plats, achète des matières premières et des machines, passe des contrats à long terme pour le charbon et le minerai de fer; responsable de l'agrandissement des usines existantes. Cette entreprise dont le gouvernement turc possède 49% des actions est assez autonome.

Concentrés de cuivre de la mer Noire (Karadeniz Bakir Isletmeleri). Produit des concentrés de cuivre; responsable des études géophysiques et géologiques et explore des concessions de cuivre existantes; achète des équipements connexes.

Direction générale des monopoles (Tekel Genel Müdürlüğü). Responsable de la production des cigarettes, des alcools, du thé, de l'achat des équipements connexes, des usines, du papier et des filtres à cigarettes.

Cimenteries turques (Turkish Cimento Sanayii). Exploite 26 cimenteries. Exporte du ciment, achète des équipements connexes et des usines entières. Contrôle le volume et le prix du ciment exporté.

Banque İller (Banque municipale). Achat des équipements nécessaires aux municipalités. Construction des installations hydrauliques et des égouts pour certaines municipalités.

Pétrole turc (TPAO). Responsable des études sismiques, géophysiques et géologiques, de l'exploration et de la production de pétrole, de l'achat ou de la location d'équipements et de plates-formes. Possède et exploite les raffineries d'État.

Office des produits du sol (TMO). Responsable de l'achat et de la vente du blé, de l'orge, des lentilles et du riz. Fixe les prix de base. Exploite et construit les installations d'entreposage des céréales et achète des équipements de manutention des céréales.

Les charbonnages turcs (TKİ). Exploite les mines de charbon, achète des équipements et des machines connexes. S'occupe d'exploration et fixe les prix du charbon. Fournit du charbon et du lignite aux particuliers aux fins de chauffage.

Pétrole Ofisi. Commercialise les produits pétroliers, exploite des stations d'essence et des pétroliers. Achète des équipements, des machines connexes et des pétroliers.

Pâtes et papiers turcs (SEKA). Responsable de la construction et de la production d'usines de pâte, papier et papier journal. Importe du papier journal, des équipements, des machines et des usines complètes.

Direction générale des routes, de l'eau et de l'électricité en zone rurale (YSE). Responsable de la construction et de l'entretien des routes rurales. Fournit l'eau et l'électricité aux villages. Achète des équipements et machines connexes.

Chemins de fer turcs (TCDD). Exploite et entretient les chemins de fer. Fabrique des locomotives diesels et électriques. Achète locomotives, rails, signaux, équipements divers et machines.

Sucreries. Responsable de la construction et de la production des sucreries. Achète des équipements et machines connexes. Achète du bétail de qualité, produit du lait et achète des tracteurs.

Sümerbank. Responsable de la fabrication de différents types de textiles, produits chimiques à usage industriel, chaussures, et céramiques. Achète des équipements, machines et matières premières connexes.

Azot Sanayii. Responsable de la production d'azote et engrais divers, achète des équipements connexes, des machines et des usines complètes.

Petkim. Responsable de la construction de complexes pétrochimiques et de la production pétrochimique. Achète des équipements et machines connexes, des usines complètes et des matières premières.

Radiodiffusion-télévision turque (TRT). Radio et télédiffusion, l'établissement des nouvelles stations. Achète des équipements et machines connexes pour la construction des stations et des chaînes de stations de radio.

Administration des aéroports nationaux (DHMI). Exploite les aéroports, achète les équipements et machines d'entretien.

Approvisionnements agricoles turcs (TZDK). Responsable de l'achat et de la distribution d'engrais, de la production et de l'achat de tracteurs.

Hôtels

Première classe: peuvent être un peu différents des hôtels de classe équivalente en Amérique du Nord.

Classe internationale: bons hôtels qui peuvent se comparer avec les établissements canadiens de même catégorie.

Amex: la carte de crédit de l'American Express est acceptée.

Diners: la carte de crédit du Diners Club est acceptée.

Hôtels	Classe	Lieu	Amex	Diners Club
Ankara				
Büyük Ankara Oteli Ataturk Bulv. 183 Tél. 17 11 06 Télex: 42398 GTEL TR	Internationale	À proximité des ministères	oui	
Mola Oteli Ataturk Bulv. 80 Tél. 18 31 40 Télex: 42294 MOLA TR	Première classe	À proximité des ministères	oui	oui
Otel Tunali Tuhalihilmi Cad. 119 Tél. 27 81 00 Télex: 42142 YEL TR	Première classe	À proximité de l'ambassade du Canada	non	non
Marmara Oteli Ciftlik Tél. 23 13 61 Télex: 42275 MAOT TR	Première classe	À l'extérieur de la ville (ferme d'Atatürk)	non	oui
Kent Oteli Mithatpasa Cad. 4 Tél. 18 42 20 Télex: 42424 KENT TR	Première classe	Centre-ville	oui	oui
Bulvar Palas Ataturk Bulv. 141 Tél. 17 50 20 Télex: 42613 BLVD TR	Deuxième classe	À proximité des ministères	non	non
Dedeman Oteli Buklum Sok. 1 Tél. 17 11 00 Télex: 42408 DEDE TR	Première classe	À proximité des ministères	non	oui

Istanbul

Sheraton Oteli Taksim Tél. 48 90 00 Télex: 22729 SHER TR	Internationale	Centre-ville	oui	oui
Hilton Cumhuriyet Cad. Tél. 46 70 50 Télex: 22379 ISHI TR	Internationale	Centre-ville	oui	oui
Intercontinental Taksim Tél. 44 88 50	Internationale	Centre-ville	oui	oui
Etap Oteli Tepebasi Tél. 44 88 80 Télex: 22725 BOT TR	Internationale	Centre-ville	oui	oui
Buyuk Tarabya Oteli Tarabya Tél. 62 10 00 (14 lignes) Télex: 22203 HTRB TR	Première classe	Tarabya (Bosphore)	oui	oui
Divan Oteli Cumhuriyet Cad. Taskim Tél. 46 40 20 (10 lignes) Télex: 22402 DVAN TR	Première classe	Centre-ville	oui	oui
Carlton Oteli Yenikoy Tél. 62 10 20 (5 lignes) Télex: 22660 CARL TR	Première classe	Yenikoy (Bosphore)	oui	oui
Pera Palas Oteli Mesrutiyet Cad. 98 Tél. 45 22 30 (12 lignes) Télex: 22029 PERA TR	Seconde classe	Centre-ville	oui	oui
Macka Oteli Nisantas Tél. 40 10 53 (3 lignes) Télex: 23114 MAKO TR	Seconde classe	Centre-ville	oui	oui

Izmir

Buyuk Efes Oteli Cumhuriyet Meydani Tél. 14 43 00 Télex: 52341 EFES TR	Internationale	Centre-ville	oui	oui
Etap Oteli Cumhuriyet Meydani Tél. 14 42 95 Télex: 52463 ANER TR	Première classe	Centre-ville	oui	non

Antalya

Antalya Oteli Fener Cad. Hasim Iscan Mah. Tél. 5600 Télex: 56111 TATA TR	Internationale	Centre-ville	oui	oui
--	----------------	--------------	-----	-----

Mersin

Mersin Oteli Gumruk Meydani Tél. 2220-1839 2214-2636 Télex: 67180 MRS TR	Première classe	Centre-ville	non	oui
--	--------------------	--------------	-----	-----

Samsun

Buyuk Samsun Oteli Sahil Cal. Tél. 7720-21-22	Première classe	À proximité du site de la foire	non	non
---	--------------------	---------------------------------------	-----	-----

Bursa

Celik Palas Cekirge Cad. 79 Tél. 19600-19606 Télex: 32121 CEPA TR	Première classe	Cekirge	oui	oui
--	--------------------	---------	-----	-----

VI. SERVICES AUX EXPORTATEURS**Société pour l'expansion des exportations**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE), société de la Couronne qui relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie et du Commerce, est un élément essentiel pour les hommes d'affaires canadiens. Elle vise à encourager, faciliter et accroître les exportations canadiennes en offrant des assurances-crédit, des garanties, des prêts et autres aides financières permettant aux exportateurs de faire face à la concurrence internationale.

Les principales tâches de la SEE:

1. Assurer les exportateurs canadiens, lorsque les ventes se réalisent avec des modalités de crédit normales, contre tout défaut de paiement dû à des fluctuations du crédit ou à la situation politique qui ne dépendent ni de l'exportateur ni de l'acheteur. Presque toutes les exportations sont assurables, outre les transactions "invisibles", comme l'offre de services de gestion, les campagnes publicitaires, les accords de licence ou la vente de brevets, marques de commerce, droits d'auteur, etc.
2. Fournir les garanties suffisantes aux banques à charte ou à toute personne qui offre aux fournisseurs un financement à fonds perdus rattaché à une exportation. Les garanties peuvent également être offertes en liaison avec un prêt à un acheteur étranger aux fins d'achat de produits et de services canadiens.
3. Fournir des fonds aux acheteurs étrangers de biens d'investissement canadiens et de services connexes lorsque des modalités de crédit à long terme sont nécessaires et qu'aucun prêteur

privé ne peut fournir la somme demandée. La société finance également les principaux services d'ingénierie et autres services techniques (à l'exception des études de rentabilité), même si ces ventes ne se rattachent pas à l'exportation de produits.

4. Garantir les investissements canadiens à l'étranger contre les risques non commerciaux (confiscations, expropriations, guerres, révolutions ou incapacité de rapatrier les capitaux ou les revenus).

Pour de plus amples renseignements sur les services offerts par la SEE, s'adresser à:

ADMINISTRATION CENTRALE 110, rue O'Connor Ottawa (Ontario) K1P 5P9	Tél. (613) 237-2570 Télex: 053-4136
EST DU CANADA Case postale 124 Tour de la Bourse Montréal (Québec) H4Z 1C3	Tél. (514) 866-4796
RÉGION DE L'ONTARIO Bureau 2011 145 rue King ouest Toronto (Ontario) M5H 1J8	Tél. (416) 364-0135
OUEST DU CANADA P.O. Box 49024 The Bentall Centre Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1C4	Tél. (604) 688-8658 Télex: 045-4284

Programmes et services fédéraux en matière d'exportation

Dans son effort d'accroissement des exportations, le ministère de l'Industrie et du Commerce administre deux programmes de promotion commerciale, à savoir:

- a) le Programme des projets de promotion (PPP) pour la conception et la réalisation des projets;
- b) le Programme de développement des marchés d'exploration (PEMD). Les sociétés canadiennes, agissant seules ou collectivement, prennent des initiatives. (Pour de plus amples renseignements, consulter la brochure du PEMD.)

Dans le cadre du PPP, des foires commerciales canadiennes à l'étranger, des missions et des visites commerciales sont suggérées et organisées par le Ministère. Cela comprend la participation à des foires commerciales internationales, des expositions individuelles et des promotions en magasin, l'organisation de séminaires techniques et de missions commerciales à l'étranger, la prise en charge de visites d'étrangers au Canada pour stimuler les ventes de produits canadiens à l'étranger. Le Ministère fournit également des brochures publicitaires et conçoit la présentation des produits de participants à des foires commerciales. La nature des missions et des séminaires techniques varie selon leur objectif. En général, les missions à l'étranger visent à prospecter le marché, à évaluer et à définir les difficultés techniques d'accès au marché. Les visites au Canada de représentants des gouvernements ou des sociétés étrangères visent à favoriser les achats, et à faire découvrir les possibilités industrielles et techniques des sociétés canadiennes et les produits et services qu'elles peuvent offrir. Les séminaires techniques ont pour but de familiariser les acheteurs éventuels avec les compétences et la technologie canadiennes dans certains domaines; cette familiarisation constitue la base de coentreprises ou le point de départ de ventes de produits et services canadiens. Le Ministère se réfère à l'article du PPP sur les visiteurs commerciaux pour

tirer partie rapidement des débouchés d'exportation en faisant venir au Canada des agents commerciaux des gouvernements étrangers, des acheteurs et des stagiaires qui recevront une formation axée sur l'exportation.

À l'inverse des projets découlant du PPP, les propositions au titre du PEMD sont faites par les industriels canadiens plutôt que par le gouvernement. Dans le cadre de ce dernier programme, le Ministère concède des prêts aux sociétés pour couvrir les frais de l'implantation sur un marché d'exportation dont les risques peuvent empêcher les initiatives des sociétés. Chaque article du PEMD traite plus particulièrement d'un aspect du marché, tant du point de vue géographique, que des produits ou services et des techniques de commercialisation concernés. À chaque article, on encourage les sociétés à se lancer dans des projets d'exportation rentables de leurs produits.

L'article "A" porte sur la participation canadienne aux projets d'investissement à l'étranger; l'article "B" sur les exportations de produits et services canadiens; l'article "C" sur la participation aux foires commerciales à l'étranger; l'article "D" sur la venue d'acheteurs étrangers au Canada et l'article "E" sur la formation de consortiums d'exportation.

VII. ADRESSES UTILES

1. Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Nenehatun Caddesi 75
Gaziosmanpasa, Ankara
Turquie
Tél. 27 58 03-06
Télex : 42369-DCAN-TR
2. M. N. Covey
Agent commercial honoraire pour le Canada
Mesrutiyet Caddesi 34
Tepebasi, Beyoglu
Istanbul
C.P. 190
Karaköy, Istanbul
Turquie
Tél. 49 06 58-45 17 93
3. Conseiller commercial
Ambassade de Turquie
197, rue Wurtemberg
Ottawa K1N 8L9
4. Division de l'Afrique et du Moyen-Orient
Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa K1A 0H5

VIII. BIBLIOGRAPHIE

- | | |
|-------------------|---|
| Noel Barber | Lords of the Golden Horn
McMillan, Londres, 1973 |
| Donald E. Webster | The Turkey of Atatürk, Social Process in the
Turkish Reformation. The American Academy
of Political and Social Science, Philadelphie,
1939 |

Lord Kinross	Ataturk: The Rebirth of a Nation Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1964
Ziya Gökalp	Turkish Nationalism and Western Civilization, George Allan and Urwin Ltd., Londres, 1959
E.E. Ramsaur Jr.	The Young Turks, Prelude to the Revolution of 1908, Presses de l'université Princeton, 1957
Institut national turc de la statistique	Annuaire statistique de la Turquie (1977)
The Turkish Daily News	Turquie 1978
US Bureau of International Commerce	Marketing in Turkey, Overseas Business Report (0BR 75-36) Government Printing Office, Washington, D.C.
Premier ministre de la République de Turquie Services de la planification	Troisième plan de développement quinquennal 1973-1977

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ AVEC L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER
AVEC UN REPRÉSENTANT RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

TERRE-NEUVE LABRADOR	127 Water Street C.P. 6148 Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 5X8	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Suite 1124 Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Suite 642, 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 452-3190 Télex 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE- ÉDOUARD	Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince- Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
QUÉBEC	Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
MONTRÉAL	C.P. 1270, Succ. B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280

ONTARIO	Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Télex 075-7624
SASKATCHEWAN	Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Telex 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
COLOMBIE- BRITANNIQUE YUKON	C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre Tower "III" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191

