

Mai 2025



FACTOFRANCE

LA RÉFÉRENCE DE L'AFFACTURAGE

EXPORTER EN

TURQUIE



EN SYNTHÈSE



**Monika
PICH LOSBAR**

Directrice de la Relation Clients
Marchés Spécialisés & Export



REGARDS CROISÉS



**Cécile
PONCET**

Responsable Recouvrement Grands
Comptes & International

La Turquie est un acteur économique majeur au carrefour de l'Europe, de l'Asie et du Moyen-Orient. Grâce à son emplacement stratégique, son marché dynamique et sa population de plus de 85 millions d'habitants, le pays représente une destination de choix pour les exportateurs français en quête de nouvelles opportunités commerciales.

La Turquie bénéficie d'une économie diversifiée, qui s'appuie sur des secteurs clés tels que l'industrie automobile, l'aéronautique ou encore les nouvelles technologies. Les entreprises françaises trouvent en Turquie un marché en constante expansion.

Grâce à l'union douanière avec l'Union européenne, les échanges sont facilités, bien que certaines formalités et réglementations spécifiques restent à prendre en compte. La maîtrise des pratiques commerciales locales, la gestion des délais de paiement et la barrière linguistique sont autant de défis à anticiper pour réussir à développer ses ventes sur le marché turc.

Avec un volume d'activité de près de 150 Millions d'€ enregistré l'an passé avec la Turquie (données issues de l'activité de la Filière Affacturage de Crédit Mutuel Alliance Fédérale), il n'est pas rare de constater des retards de règlement entre les clients français que nous accompagnons et leurs acheteurs turcs.

Ces comportements varient en fonction de la taille de l'entreprise, du secteur d'activité et de la situation économique du moment. Si les modalités d'interventions restent cordiales et assez simples, il peut être particulièrement intéressant de se faire accompagner pour bien maîtriser vos délais de paiement clients. Nos équipes spécialisées dans le recouvrement et la gestion des financements sont à votre disposition pour vous conseiller et faciliter vos échanges commerciaux avec vos clients turcs.

Dans le contexte économique actuel de la Turquie, marqué par une forte inflation et une instabilité persistante, nous recommandons à nos exportateurs français de recourir à l'assurance-crédit dès l'entrée en relation commerciale. Cette démarche permet non seulement de mieux évaluer la solidité financière de vos clients turcs, mais aussi de sécuriser vos transactions en limitant les risques d'impayés dans un environnement mouvant et incertain.

LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :
1 118 Mds €¹



Taux de croissance :
5,1%¹



Exportations françaises :
12 Mds€²

**La France est le 8e
fournisseur de la Turquie**



Taux d'inflation :
53,9%¹



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Livre turque (TRY)

Langue parlée : Turc

(1) La Banque Mondiale, 2023

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2024

LES SECTEURS PORTEURS*

Aéronautique

Automobiles

Machines

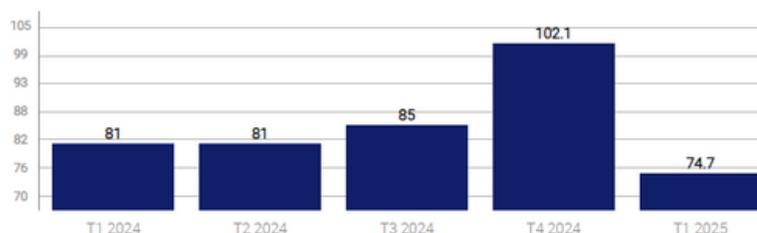
Chimie

Métaux

Matériel électrique

LES DÉLAIS DE PAIEMENT

Evolution trimestrielle des délais de paiement en nombre de jours



| Délai constaté | Délai de référence | Tendance |
|----------------|--------------------|----------|
| 74,7 | 83,7 | ▼ |

Avec un délai moyen de règlement client de référence de 83,7 jours, la Turquie reste sur un pallier assez haut par rapport à ses voisins européens.

Au dernier trimestre 2024, le délai moyen constaté était de 102 jours, un allongement dû notamment à la situation économique difficile et à un accès plus limité au financement.

Au 1er trimestre 2025, une nette amélioration a été observée, avec un délai moyen ramené à 74 jours. Cette évolution témoigne d'un retour à de meilleures pratiques de paiement, probablement porté par une gestion plus rigoureuse des règlements.

Source : Observatoire des délais de paiement internationaux FactoFrance
Données issues des délais réellement constatés dans nos portefeuilles.

NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

LES PRATIQUES DE RELANCE

Dans le cadre d'échanges avec la Turquie, il est essentiel de prendre en compte plusieurs particularités organisationnelles et culturelles :

- **Canaux de communication** : Le **téléphone** est le moyen le plus privilégié, notamment pour une première relance. L'**email** est lui aussi très utilisé pour formaliser les rappels et conserver une trace écrite.
- **Influence de la culture locale** : La **confiance**, les **relations personnelles** et la **courtoisie** jouent un rôle clé. Les fournisseurs ayant de bonnes relations avec leurs clients et accordant plus de souplesse sont plus à même d'obtenir leur règlement.
- **Barrière de langue** : La barrière de la langue en Turquie peut compliquer les échanges commerciaux, car de nombreux interlocuteurs, notamment dans les PME, ne maîtrisent pas l'anglais.

En cas de retard de règlement

L'envoi d'une mise en demeure, accompagné de relances téléphoniques régulières, demeure une méthode relativement efficace pour obtenir une réaction du débiteur.

En fonction de sa solvabilité, le règlement peut prendre différentes formes : paiement intégral, règlement partiel en une fois, ou plan de remboursement échelonné. En cas d'absence de paiement spontané, la menace de dépôt d'une demande de mise en faillite (iflâs) constitue un levier fréquemment utilisé pour inciter le débiteur à régulariser sa situation.

Le tribunal de commerce (asliyeticaretmahkemeleri) est compétent pour entendre les litiges commerciaux et les procédures de faillite. Si la validité de la demande est contestée, le seul recours est d'engager une procédure ordinaire, par voie de citation à comparaître devant le tribunal.

L'action en justice ordinaire se déroule en trois phases :

- L'**exposition de position de chaque partie** (une requête et une défense).
- L'**enquête du tribunal sur l'affaire**, analyse de la pertinence des éléments de preuve présentés, afin de déterminer s'ils sont concluants ou discrétionnaires.
- L'**audience principale**, le tribunal entend les deux parties et leurs avocats avant de rendre une décision.

CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Afin de faciliter vos démarches, nous vous conseillons de :

- Vérifier les barrières tarifaires et non tarifaires, notamment les certifications obligatoires pour certains produits.
- Travailler avec un transitaire expérimenté en Turquie pour éviter les blocages en douane.
- Vous renseigner sur les accords commerciaux entre l'UE et la Turquie, qui peuvent influencer les taxes et formalités.

Droits de douane

Depuis 1995, une union douanière entre l'UE et la Turquie facilite les échanges commerciaux, à l'exception du charbon, de l'acier et de certains produits agricoles. Pour bénéficier de l'exemption de droits de douane, un certificat de circulation A.TR est obligatoire, attestant que la marchandise circule librement en UE, quelle que soit son origine. Il faut également fournir une "Exporter Declaration" et s'assurer que les produits respectent les normes turques en vigueur. À noter que les marchandises en provenance de l'UE envoyées par voie postale ou fret express sont soumises à une taxe de 18 %.

INCOTERMS RECOMMANDÉS :

Les entreprises qui commercent avec la Turquie tendent à privilégier les incoterms EXW, FOB, DAP.

FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

- Les **virements bancaires** sont très fréquents. Le réseau électronique **SWIFT** constitue l'instrument le plus utilisé pour les paiements internationaux.
- Les **instruments traditionnels de paiement par crédit** sont encore couramment utilisés sur le marché intérieur turc, car ils servent souvent d'instruments négociables. C'est le cas des **billets à ordre**, solution régulièrement utilisée par les PME pour les transactions commerciales.
- Les **chèques** sont aussi encore utilisés.



RETROUVEZ TOUS LES DÉLAIS DE RÈGLEMENT PAYS PAR PAYS SUR LE BAROMÈTRE FACTOFRANCE



FactoFrance - société anonyme au capital de 507 452 317 euros - Siège social : Tour D2, 17 bis place des Reflets 92988 Paris La Défense Cedex - RCS Nanterre 063 802 466 - Banque agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel

Aucune information ou opinion présentée dans le présent rapport ne saurait être interprétée comme constituant de la part de FactoFrance une approbation ou un engagement de financement ou encore une offre de tout autre service à une quelconque entité ou personne physique. FactoFrance ne garantit ni ne promet aucun niveau de rentabilité ou de génération de chiffre d'affaires de quelque sorte que ce soit. Le destinataire du présent document est invité à consulter ses conseils professionnels pour toute information complémentaire dans ces domaines.

