
III. LES AFFAIRES EN TURQUIE

Représentation

À moins que les possibilités d'une entreprise justifient l'ouverture d'une succursale en Turquie, la façon la plus efficace de faire connaître ses produits et d'accroître ses ventes est de recourir aux services d'un représentant local fiable et compétent travaillant à la commission; ce dernier peut même, dans le cas de certains produits, faire office de distributeur. La plupart des exportateurs canadiens font affaire avec la Turquie par l'intermédiaire d'agents locaux qui les tiennent au courant des conditions sur le marché turc.

Avant de conclure un accord, il est conseillé de procéder à des enquêtes minutieuses sur la réputation des agents éventuels et les risques de conflits d'intérêts possibles. L'ambassade du Canada peut aider dans ces démarches. Il est vivement recommandé de nommer des agents et distributeurs exclusifs pour une région donnée ou un secteur précis, s'il y a lieu.

Les principaux débouchés pour les exportations sont à Istanbul et à un degré moindre, à Izmir. Ankara, la capitale, est le centre pour la plupart des marchés publics.

Il est fortement recommandé, pour la plupart des produits, d'avoir comme agent une entreprise d'Istanbul qui possède une succursale ou une agence à Izmir, à Ankara et à 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; à l'heure actuelle, il y a comparativement peu d'entreprises d'Ankara et d'Izmir dont les activités débordent leur région immédiate.

Dans les cas où les démarches des entreprises canadiennes portent principalement sur des marchés publics, il est essentiel de choisir une entreprise d'Ankara, spécialisée dans le domaine ou une entreprise d'Istanbul qui possède une succursale dans la capitale.