



Croissance européenne, marchés émergents: relations économiques et commerciales entre la Turquie, la France et l'Europe

Romuald de Pierrefeu

étudiant en Master en Sécurité internationale à l'Ecole des Affaires internationales de Sciences Po (PSIA)

En janvier 2014, François Hollande et Recep Tayyip Erdoğan formulaient leur vœu commun d’emmener les échanges bilatéraux franco-turcs au-dessus des 20 milliards d’euros par an. Trois ans plus tard, le bilan dressé par le secrétaire d’État Matthias Fekl et le ministre de l’Économie Nihat Zeybekçi le 31 janvier à Istanbul (Jetco), qui évalue ceux-ci à 14,05 milliards d’euros, s’il met en perspective l’ampleur des efforts réalisés, souligne aussi l’étendue du chemin à parcourir.

Ce livre blanc se propose d’explorer les principaux leviers susceptibles de favoriser les échanges bilatéraux. Il est le fruit d’entretiens réalisés auprès d’acteurs publics et privés à Ankara sur la période du 15 au 28 février 2017, qui doivent être remerciés pour leur soutien et le partage de leur documentation.

État des lieux des échanges économiques bilatéraux

Avec une croissance de 1,93% par rapport à 2015, le commerce bilatéral des biens entre la France et la Turquie est à l’équilibre, quoique légèrement favorable à cette dernière depuis 2016 (la France y enregistre un déficit commercial de 41 milliards d’euros). Douzième fournisseur mondial de la France, la Turquie est aussi son troisième client hors UE, pour un volume total de 7,1 milliards d’euros d’exportations en 2015 (1,6% des exports). Sixième client de la Turquie, la France a augmenté de 14,9% ses importations de matériel de transport en 2016, un secteur qui représente plus du tiers des exportations turques vers le pays.

Responsables de 100 000 emplois en Turquie, les 450 entreprises françaises qui y sont implantées -principalement dans l’automobile, la santé, la distribution et les activités de banque et d’assurance- y détiennent plus de 4 milliards d’euros, soit 5% du stock d’investissement étranger en Turquie (huitième rang en 2015). Trop peu par rapport à leurs partenaires européens. L’Allemagne y est deux fois plus présente et remporte 10,8 % des parts des importations turques -contre 3,7% pour la France.

Outre les secteurs porteurs de l’offre française -tel le matériel ferroviaire-, dont le courant d’affaires très bas ne reflète pas le potentiel industriel, un recul généralisé s’observe pour les PME et les ETI, dont les difficultés à investir



et exporter en Turquie n'ont fait qu'augmenter depuis la dégradation du climat des affaires, illustré notamment par le cas Multinet.

Les investissements turcs peinent quant à eux à gagner la France. Peu internationalisées, les entreprises turques réservent aussi à l'Hexagone, avec 120 millions d'euros, une part réduite de leur portefeuille. Outre les craintes engendrées par les coûts du travail, cette réticence des acteurs privés accrédite l'importance des déclarations publiques sur l'évolution des échanges bilatéraux. En 2016, les critiques d'élus français contre le projet de Limak sur les aéroports de Lyon et Nice avaient alerté les entrepreneurs turcs. Ceux-ci pourraient pourtant être d'autant plus intéressés par la diversification de leurs investissements -longtemps trop concentrés en Turquie- que la conjoncture économique défavorable et les mesures d'urgence d'Ankara fragilisent la confiance et assèchent le crédit. L'investissement privé n'est déjà plus depuis 2011 contributeur net à la croissance turque.

À l'heure où la dégradation de la perception du pays par les marchés soulève le risque d'une crise du financement externe et une poursuite de la dépréciation de la livre turque, la nécessité de réorienter la croissance vers les exportations et les investissements productifs se fait sentir plus que jamais, et justifie la quête d'une augmentation des échanges franco-turcs.

Point 1 : Soutenir la modernisation de l'Union douanière.

Attachée à l'Union européenne (UE) depuis le 1^{er} janvier 1996 par une union douanière, la Turquie applique le tarif extérieur commun (TEC) et les règles d'origine de l'UE aux produits industriels et agricoles transformés, autorisés à circuler en franchise de droits. La Banque mondiale, dans son rapport de mars 2014, recommande pourtant un approfondissement de l'intégration économique et commerciale entre la Turquie et l'UE, par l'extension de l'Union douanière au secteur agricole, aux marchés publics et aux services, et une association d'Ankara à la politique commerciale européenne. Celle-ci fait justement l'objet des principales exigences de la Turquie, aujourd'hui insatisfaite de l'asymétrie institutionnelle de l'Union douanière, qui la marginalise des processus décisionnels (cas du TTIP).

Un an et demi après l'accord entre la Turquie et la Commission (le 12 mai 2015) d'une modernisation de l'Union douanière et d'un renforcement des relations commerciales, cette dernière a transmis le 23 décembre 2016 aux pays membres un premier projet de mandat de négociations s'inspirant des recommandations de la Banque mondiale. Des trois options proposées, la seconde (« option B »), qui complète le rapport de la Banque mondiale par



la création d'un mécanisme de règlement des différends et intègre la Turquie aux accords de libre-échange conclus avec les États tiers ainsi qu'au Comité de politique commerciale du Conseil, serait de nature à accélérer radicalement la progression des échanges économiques.

Plus de 60% des investissements internationaux de l'UE étant effectivement liés aux services, leur inclusion dans l'Union douanière modernisée constitue un premier levier favorable aux investissements entre la France et la Turquie. Par ailleurs, la poursuite de la suppression des droits de douanes jusqu'à une libéralisation tarifaire complète (quoiqu'un traitement spécifique de produits identifiés soit envisageable), couplée à un renforcement de la coopération douanière bilatérale, serait propice à l'augmentation rapide des échanges.

Alors que de nombreux entrepreneurs redoutent l'imprévisibilité des décisions judiciaires turques (cas de Bureau Veritas), la mise en place d'un mécanisme adapté de règlement des différends permettrait de regagner la confiance des PME et de relancer leurs investissements productifs. Ce mécanisme privé de règlement des différends, qui pourrait englober les évaluations d'experts indépendants, celles d'organisations internationales, les consultations des pouvoirs publics ou l'implication de la société civile, apparaîtrait comme la réponse clef de l'Union douanière modernisée aux besoins de sécurité des entreprises.

La précision, envisagée par l'Union douanière modernisée, de contraintes de cohérence réglementaire et de transparence pourrait favoriser l'émergence de réglementations plus efficaces et plus adaptées aux échanges commerciaux contemporains. L'accord serait ainsi susceptible de comprendre des dispositions imposant des consultations précoces des partis intéressés sur les réglementations d'importance, voire leur contribution à l'élaboration des corpus de propositions réglementaires. Cette dimension est aujourd'hui d'autant plus cruciale que le processus législatif turc, qui opère sans usage des procédures de notification OTC automatiques (directive européenne 98/34), mais seulement sur demande express des États membres de l'UE, laisse fréquemment les entrepreneurs européens dans un flou juridique inconfortable.

L'option préférée à ce stage, la solution B, dont l'incidence globale permettrait un accroissement de 5,4 milliards d'euros de l'UE (0,01% du PIB de l'UE), de 12,5 milliards d'euros de l'économie turque (1,44% du PIB turc) et une croissance de 5 milliards d'euros des exportations de celle-ci vers l'UE –selon les estimations de cette dernière-, aurait un effet d'autant plus poussé que les petits exportateurs et entrepreneurs sont étouffés par les coûts et la complexité des procédures douanières et administratives.



Point 2 : Réformer la convention fiscale bilatérale.

Liées par la convention fiscale bilatérale du 18 février 1987 (Paris), la France et la Turquie souffrent aujourd’hui d’un cadre vieillissant et inadapté aux flux commerciaux et d’investissements, dont les imprécisions et les difficultés d’application rencontrent les critiques des entreprises. Les demandes remontées à l’ambassade de France à Ankara poursuivent d’abord la réduction des taux de retenue à la source sur les revenus passifs que constituent les dividendes et les intérêts. Les conditions des opérateurs français sont en effet défavorables par rapport à celles de leurs partenaires allemands, autrichiens et suisses, ce qui les conduit à opérer de manière croissante à partir de filiales implantées dans ces pays –quand ces coûts ne sont pas rédhibitoires pour les PME.

Pénalisante pour les services d’ingénierie et les professions indépendantes, peu sécurisés, et n’accordant qu’une très faible durée (6 mois) aux chantiers pour être reconnus établissements stables (ES), la présente convention gagnerait à être réformée. Quoique insuffisante pour préciser la définition des ES, une signature par Paris et Ankara de l’instrument multilatéral du Base Erosion and Profit Shifting Project (proposé par le G20 et l’OCDE) pourrait moderniser le dispositif.

L’appréhension extensive du champ des redevances mériterait quant à elle d’être précisée strictement pour éviter l’inclusion abusive des droits de propriété intellectuelle. Dans ce dernier domaine précisément, si la Turquie dispose d’un dispositif législatif homogène sur la protection de la propriété intellectuelle, la France pourrait tenter d’y accompagner l’innovation par des partenariats industriels ciblés, valoriser l’émergence d’une culture du brevet et des actifs immatériels, et renforcer le plan d’action défini à Genève en décembre 2016 entre l’INPI et l’Institut turc de propriété intellectuelle, des leviers clefs pour l’investissement international.

Point 3 : Valoriser les investissements franco-turcs.

En l’état actuel, où les entreprises de transport, d’énergie ou de télécommunication européennes se voient freinées dans leurs candidatures aux appels d’offres turcs par l’inclusion de préférences orientées vers les acteurs nationaux, la prédominance de la règle du moins-disant (qui à terme pénalise le client), les seuils d’entrée élevés en délai courts et les fréquents reports d’appels d’offres, la modernisation de l’Union douanière pourrait apporter un premier éventail de réponses. Elle devrait déjà assurer le rapprochement de la Turquie des acquis communautaires en termes de marchés publics, sur la base des exigences de transparence dressées par l’Organisation mondiale du commerce (OMC), de non-discrimination et de simplification des procédures. Bloquées dans les appels d’offres par



les difficultés d'apostille, l'importance des cautions exigées et la difficulté à récupérer ces dernières, les entreprises françaises pourraient apporter une réelle plus-value au secteur agricole turc.

Alors que la pénétration sur le marché turc peut sembler compliquée à une entreprise, les opportunités que présentent les joint-ventures turco-européennes pour l'entrée de capitaux sont insuffisamment exploitées. L'extension aux joint-ventures de l'avantage de 15% sur le prix dont bénéficient les candidats nationaux aux appels d'offre publics, à titre d'exemple, est aujourd'hui plus que nécessaire. L'Agence Française de Développement pourrait d'autant plus légitimement proposer ses prêts à taux faibles aux appels d'offres publics -sans contredire au déliement de l'aide-, qu'elle accompagnerait en amont ces entreprises, se remettant au service des échanges franco-turcs.

Gênées dans leurs implantations par des difficultés de financement -les banques leur refusent fréquemment les découverts-, souvent contraintes de s'autofinancer et d'abandonner tout espoir d'assurance par la COFAS, les PME françaises gagneraient considérablement -comme l'économie turque en mal d'investissement productif- à l'élaboration d'un corpus législatif sécurisant pour les banques et les entreprises. Si la Turquie recule en 2017 à la 69^e place du classement Doing Business du FMI (la France y est 29^e), elle gagne des points dans la section « Starting a business ». Mais les entreprises françaises en méconnaissent les opportunités, notamment celles qu'ouvrent les Free zones turques, ou le Private Market de la Bourse d'Istanbul, dont la plateforme met en relation des startups locales avec des entreprises et capitaux étrangers. Autant d'initiatives à développer, et qui ont leur pendant côté français, comme le Passeport Talent de Business France, mais demeurent souvent inconnues des PME.

Point 4 : Accompagner les PME.

Les difficultés d'information et de prospective auxquelles se heurtent des TPE et PME turques et françaises, malgré le fort potentiel que représentent les marchés locaux pour des entreprises qui s'y implanteraient, justifient une remise des acteurs publics ou semi-publics au service de celles-ci. Outre l'appréhension des marchés, souvent rédhitoires pour les PME en raison des coûts élevés des expertises (même auprès d'acteurs semi-publics comme Business France), une compréhension générale des cultures organisationnelles et des pratiques commerciales respectives pourrait être promue par les institutions. Les recherches sociologiques de Geert Hofstede soulignent une réelle proximité culturelle entre la France et la Turquie (devant l'Allemagne ou la Grande-Bretagne), en termes de respect de la hiérarchie, acceptation du risque ou perception de la réussite sociale. Mais les différences radicales qui



s'observent dans les interactions locales des acteurs économiques (négociations avec les clients, rapports à l'administration) gagneraient à être explicitées. Devant le rôle clef que jouent les réseaux de contacts et le tissu humain pour les investissements et les exportations, la France et la Turquie doivent approfondir la coopération technique et institutionnelle lancée à la Jetco de 2012. La suppression des exigences de visa pour les entrepreneurs turcs, ou la nomination d'un ambassadeur économique français à Ankara (à l'instar du Brésil ou de la Chine) sont autant de pistes de nature à faciliter connaissance mutuelle et contacts. La voie des jumelages, déjà initiée par Bursa et Bordeaux, pourrait s'étendre aux domaines industriels et aux chambres de commerce, gage d'une intégration croissante. La signature de conventions entre les chambres de commerce de Mersin et Eskişehir et l'Ambassade de France ont d'ailleurs été évoquées à Istanbul en janvier 2017. Du côté de la TÜSIAD et du MEDEF, comme de la MÜSIAD et de la CPME (de plus en plus actifs), l'organisation de visites et « rencontres économiques » -à l'instar de celle conduite par le MEDEF à Téhéran- pourraient favoriser les échanges de capitaux et les investissements productifs.

Améliorer l'accompagnement des PME et TPE françaises et turques doit être la priorité des acteurs institutionnels. Il est singulier qu'Invest Turkey se désintéresse de celles-ci jusqu'à leur refuser souvent ses réseaux de contacts. La TIM (Association des exportateurs turcs) quant à elle, malgré la visibilité qu'elle offre aux PME turques, reste relativement effacée du paysage français. Sans l'extension de ses compétences à un accompagnement des entreprises dans leurs vellétés d'export ou d'implantation, il y a fort à penser qu'elle n'y reste à jamais qu'une « vitrine ». Côté français, le dispositif à l'export est « éclaté et redondant, la cohérence de ses objectifs n'apparaît pas » (Sylvain Berger). La compétition entre Business France, les chambres de commerce et les sociétés de conseil pour un panel limité à quelques centaines d'entreprises a connu cette année un premier pas vers sa résolution, avec la prise de conscience commune de l'importance de la part immergée des PME susceptibles de s'intéresser à la Turquie. La redistribution des rôles initiée -Business France s'occuperait de l'amont et la CCFT de l'aval- mériterait de s'accompagner d'une concentration des acteurs et d'une clarification de leurs rôles, propice à renforcer leur influence et à faciliter l'accès des entreprises à leurs services.

Conclusion :

La dynamique créée par la Jetco d'Istanbul le 31 janvier 2017, qui devrait permettre d'accélérer la coopération institutionnelle, doit absolument être capitalisée pour faire progresser la modernisation de l'Union douanière (option B), la réforme de la convention fiscale bilatérale et la remise des acteurs publics au service des PME.



Recueil de sources :

Entretien avec Sylvain Berger, directeur du Service économique régional d'Ankara (16 et 28 février 2017)

Entretien avec Augustin de Romanet, PDG d'Aéroport de Paris (17 février 2017)

Entretien avec Yakup Kus, PDG de Méric (20 février 2017)

Entretien avec Nicolas de Magnienville, représentant de Lafarge en Turquie (20 et 21 février 2017)

Entretien avec Selçuk Önder, président de la Chambre de commerce franco-turque à Paris (24 février 2017)

Doing Business, « Turquie », « France », consulté le 1 mars. <http://www.doingbusiness.org/>

Geert Hofstede Countries, « Turquie », « France », consulté le 28 février. <https://geert-hofstede.com/countries.html>

Turkije Institute, « Cultural differences between doing business in Turkey and the Netherland », ING Bank, 2009, 8p.

Directorale-General for External Policies, « Bringing EU-Turkey trade and investment relations up to date ? », European Parliament, mai 2016, 63p.

Annexes:

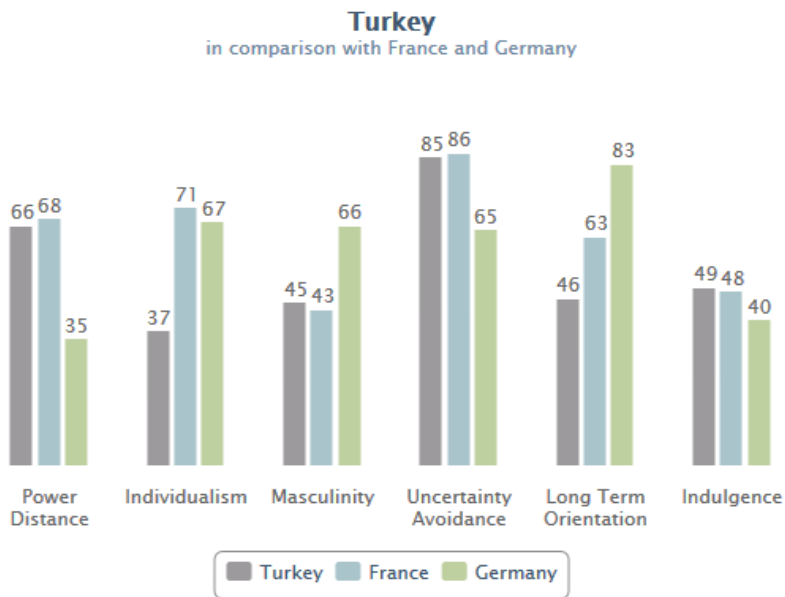


Fig 1: Traits culturels par pays selon l'institut Geert Hofstede

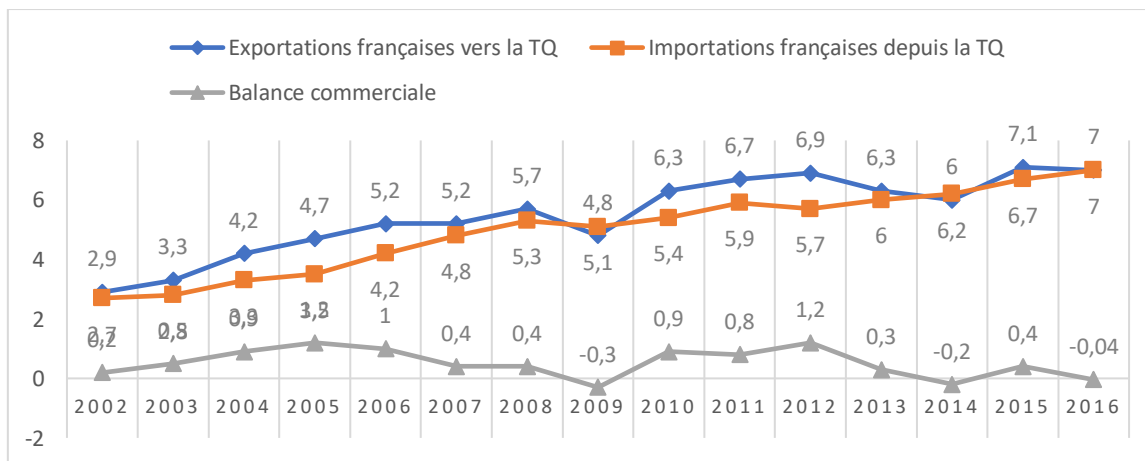


Fig 2 : Echanges commerciaux franco-turcs (Mds €), Service Economique Régional d'Ankara.