



Le succès de vos relations commerciales avec la Turquie

Dix Préceptes Importants

Dix conseils à retenir pour développer vos relations commerciales avec la Turquie

Introduction

Compte tenu de sa situation géographique au carrefour entre l'Orient et l'Occident, la Turquie est traditionnellement un partenaire commercial majeur à la fois pour l'Europe et l'Asie. Au cours des dernières décennies, elle a même fortement développé ses échanges commerciaux avec des partenaires d'Europe occidentale. Du reste, la Turquie est fermement décidée à rejoindre l'Union européenne et s'est engagée dans la

voie de l'intégration européenne, tant sur le plan commercial que légal. En conséquence, les relations commerciales avec la Turquie ne nécessitent pas, d'une manière générale, des préparations plus complexes ou un examen juridique plus approfondi que le commerce avec les autres voisins de l'Union européenne.

La Turquie est une économie de marché ne pratiquant que peu de restrictions sur les importations. Il y a, cependant,

certaines particularités du droit turc dont un fournisseur doit tenir compte lorsqu'il envisage de vendre des produits à des clients en Turquie. Ce Guide Pratique a pour but de présenter 10 règles assez simples pour aider les entreprises à réussir le développement de leurs relations commerciales avec ce pays.

1. Des documents écrits

Avant qu'un fournisseur étranger n'en vienne à conclure un contrat de vente transfrontalière avec une société turque, il est essentiel d'établir des conditions générales de vente par écrit. Celles-ci préciseront dans le détail les règles qui régiront les relations commerciales entre les deux partenaires. Bien que ce précepte simple s'applique à toute relation commerciale transfrontalière, que ce soit avec la Turquie ou un autre pays, des documents écrits détaillés sont particulièrement importants dans les relations commerciales avec des sociétés turques, parce que ces dernières (ainsi que les autorités locales et les tribunaux de l'État) ont tendance à adopter en cette matière, beaucoup plus qu'ailleurs en Europe, une approche plus formaliste, fondée sur une interprétation littérale des documents contractuels écrits. Les conditions générales de vente doivent dès lors contenir suffisamment d'informations sur les spécifications, les quantités et la qualité des produits, le prix d'achat et les conditions de paiement, sans oublier les conditions particulières et les délais de livraison,

par exemple en indiquant les conditions de livraison selon les INCOTERMS.

En général, les importations en Turquie ne sont pas soumises à des restrictions; les interdictions d'importation ne s'appliquent qu'à une série limitée de marchandises. Il s'agit en l'occurrence de certains produits agricoles, de certains colorants et autres produits chimiques, de différents déchets ou de produits qui menacent la couche d'ozone. Plusieurs autres produits tels que les semences et certains produits

chimiques sont assujettis à des licences d'importation spéciales délivrées par les autorités turques; ces licences doivent être présentées au cours des opérations de dédouanement.

De même, il n'existe que peu de règles en matière de réglementation des prix en Turquie, bien que le gouvernement réglemente les prix de certains produits; c'est le cas en particulier des produits pharmaceutiques, qui sont strictement réglementés et soumis à des limitations de prix.



2. Des lois turques très proches des lois européennes

Dans les relations transfrontalières entre les sociétés turques et étrangères, les parties sont libres de choisir la loi régissant leurs relations clients-fournisseurs. Alors que les fournisseurs européens vendent le plus souvent leurs produits à la Turquie sur la base d'accords régis par la loi allemande, anglaise, française ou une autre loi étrangère, il n'y a généralement aucune raison de ne pas vouloir choisir la loi turque comme loi applicable pour les contrats de vente.

Le droit civil et commercial turc s'appuie largement sur les codes civils et de commerce suisse et allemand; il y a donc dans ce domaine beaucoup de similitudes avec les systèmes de droit appliqués sur le continent européen. Cependant, un

nouveau Code commercial turc a été adopté en 2011; il entrera en vigueur en juillet 2012. Ce Code contribuera à encore libéraliser davantage le droit commercial turc et à rendre le cadre juridique des activités commerciales plus attrayant pour les fournisseurs et investisseurs étrangers. Cela étant, dans la pratique, les fournisseurs étrangers ont tendance à choisir la loi de leur pays d'origine, qu'ils connaissent généralement mieux et qui leur permet de garder une cohérence dans leurs conditions de vente et de les faire appliquer par les tribunaux d'autres pays. Les accords régis par la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises interviennent par ailleurs rarement.

En règle générale, en ce qui concerne le choix du droit applicable, il est recommandé aux parties de faire le choix qui leur convient le mieux et qui peut être facilement appliqué par les tribunaux ou les instances arbitrales en cas de litige. En d'autres termes, il devrait s'agir d'une pratique juridique constante selon laquelle les deux parties seront en mesure de nommer des arbitres expérimentés. En outre, sachez que certaines dispositions impératives du droit turc, par exemple dans le domaine du droit commercial et de la concurrence, peuvent s'appliquer même si le contrat de vente est régi par le droit étranger. Cependant, la grande majorité des clauses contractuelles peuvent être acceptées sans limitation.

3. Vérifiez les pouvoirs statutaires de votre partenaire

Il est important de vérifier, en tant que fournisseur, les pouvoirs statutaires de la société avec laquelle vous traitez avant de commencer les livraisons ou même de conclure des contrats de vente. Encore une fois, il s'agit là d'une règle simple que l'on devrait toujours se rappeler avant d'établir des relations commerciales. Toutefois, les pouvoirs statutaires d'une entité juridique turque doivent être institués en vertu de la loi turque. À cette fin, il est d'usage que les fournisseurs étrangers demandent les documents juridiques suivants à leurs partenaires turcs: statuts certifiés par les registres de commerce adéquats; certificats d'activité délivrés par les mêmes instances; résolution du Conseil d'administration approuvant les conditions des transactions visées par le contrat de vente et autorisant une

personne ou des personnes déterminées à signer des documents au nom de la société; et enfin une signature circulaire, c'est-à-dire un document officiel signé devant notaire indiquant le nom, la titularisation des signataires ayant les pouvoirs requis, et portant leur signature.

Dans certaines circonstances, des approbations supplémentaires émanant de la société peuvent être requises du côté turc essentiellement dans 2 cas de figure. Tout d'abord, si le montant du contrat de vente représente une somme importante, il peut être recommandé de demander une résolution notariée du Conseil approuvant l'exécution du contrat de vente en question, ou un avis de compétence délivré par un cabinet d'avocats turc digne de confiance. En

second lieu, lorsque les membres de la direction de la société turque sont impliqués directement ou indirectement dans l'opération envisagée, il peut exister un conflit d'intérêts, ce qui dans ce cas impose que l'opération soit approuvée par l'Assemblée générale des actionnaires.



4. Obtenir des garanties

La majorité des contrats de vente d'Europe occidentale et des clients turcs ont été conclus avec succès depuis de nombreuses années. Il n'y a aucune raison de s'inquiéter du risque de non-paiement simplement parce que les marchandises sont destinées à la Turquie. Néanmoins, un fournisseur doit aussi viser dans ce cas le même niveau de protection que celui qu'il recherche lors de ventes dans son pays d'origine ou dans d'autres parties du monde. Cela signifie que les marchandises ne doivent être destinées qu'à des entités solvables, dont les actifs sont suffisants pour honorer les demandes de règlement.

En outre, tout fournisseur devrait aussi étudier d'une manière générale les garanties supplémentaires que peut lui fournir un partenaire turc quant au règlement de ses marchandises. On trouvera ci-dessous une liste des principaux types de garanties ou sûretés disponibles en Turquie, souvent assez connues de la plupart des fournisseurs.

- Une garantie (garanti sözleşmesi) ou une caution (kefalet) accordées par une autre personne morale ou un individu. La principale différence entre une garantie et une caution est que la caution est accessoire de par sa nature (c.-à-d. qu'elle dépend d'une obligation principale) et dès lors sa validité dépend de la force exécutoire du contrat de vente sous-jacent, sachant que la garantie, une fois émise, constitue une obligation de paiement indépendante en cas de défaut. De ce fait, la validité du lien contractuel sous-jacent n'affecte pas le caractère exécutoire de la garantie.

Dans la pratique, les partenaires turcs ont tendance à utiliser plus la caution que les garanties. Toutefois, on doit s'attendre à ce que cette pratique puisse changer quand les récentes modifications apportées au

Code de commerce turc entreront en vigueur en juillet 2012. Les nouvelles dispositions rendront plus difficile la signature de cautions. Ainsi, pour être valables, les cautions devront mentionner le montant maximum garanti par écrit. Par ailleurs, les nouvelles règles élargissent la portée de la responsabilité de la caution et incluent les intérêts courus et les frais de procédures judiciaires contre le client dont les obligations de paiement sont garanties, ce qui n'est pas le cas des règles actuelles.

- Une garantie de paiement émise par une banque réputée, telle qu'une lettre de crédit confirmée comportant l'engagement de payer une certaine somme ou d'accepter ou d'acheter des lettres de change, établies par le vendeur pour le montant de la vente, ou un billet à ordre ou une lettre de change acceptée ou avalisée par la banque. Les garanties bancaires en Turquie sont toujours émises comme garanties à première demande.
- Une hypothèque immobilière (ipotek). Une hypothèque est un des instruments les plus courants et les plus sûrs pour un créancier d'obtenir la garantie de ses créances en Turquie, à condition que le client possède un bien immobilier et qu'il soit disposé à le présenter comme garantie. Pour établir valablement une hypothèque, il y a lieu d'établir un acte hypothécaire officiel et de l'enregistrer auprès du bureau d'enregistrement des titres de propriété. Le créancier hypothécaire veillera aussi généralement à effectuer un contrôle diligent préalable de la propriété proposée avant d'accepter une hypothèque. Cela prend souvent beaucoup de temps, et il est donc souvent inadapté pour un fournisseur étranger de négocier une hypothèque dans le but de garantir un contrat de vente.

- Le gage de biens mobiliers, y compris les comptes clients, les comptes bancaires, les actions, etc. En règle générale, et afin de constituer valablement un gage en vertu de la législation turque, la propriété de biens mobiliers doit être effectivement transférée au créancier gagiste ou à une tierce partie agréée à ce titre. Exception: les biens meubles inscrits dans un registre de par la loi, comme les véhicules à moteur, les engins de construction ou un gage de fonds de commerce. Dans tous les autres cas, le gage implique le transfert effectif de propriété; c'est pourquoi les gages interviennent rarement dans le cadre de contrats de vente.
- La cession de créances, y compris des créances futures, si leur objet est bien déterminé. Cela peut être un instrument efficace de garantie, en particulier lorsque le client turc achète des biens dans le but de les revendre.

Quel que soit le type de garantie convenu en fin de compte entre les parties, il est en tout cas essentiel de définir clairement les obligations de paiement dans le contrat de vente sous-jacent pour s'assurer que les obligations garanties sont exposées en des termes suffisamment précis. C'est particulièrement important lorsqu'un tel contrat prend la forme d'un accord-cadre et que les livraisons et les paiements sont faits sur la base de commandes distinctes.



5. Songez à protéger vos droits de propriété intellectuelle

La loi turque prévoit la protection de la propriété intellectuelle concernant par exemple les inventions brevetées, les droits d'auteur, les marques déposées et les marques de service. La protection des brevets est accordée pour 20 ans ou 7 ans à partir de la date de la demande, selon la procédure d'examen (détaillée ou résumée) en vertu de laquelle le demandeur a introduit un dossier. La protection des marques déposées et des marques commerciales est accordée pour 10 ans. Les droits d'auteur sont protégés pendant 70 ans après la mort de l'auteur.

En vertu des lois sur la propriété intellectuelle turque, les autorités douanières turques peuvent suspendre

les procédures de dédouanement à la demande de tout requérant s'il existe une preuve de violation des droits de propriété intellectuelle. Si les circonstances ne permettent pas d'établir ces preuves, et aussi pour prévenir les abus et protéger les droits de l'importateur, les autorités douanières peuvent demander que le requérant fournisse des garanties équivalant à la valeur des marchandises en question. Si dans les 10 jours, les autorités douanières ne sont pas informées de la mise en place de procédures judiciaires ou de mesures provisoires, la suspension du processus de dédouanement sera levée et les marchandises peuvent être dédouanées selon la procédure normale.



6. Une concurrence équitable

Indépendamment du droit applicable convenu par les parties, tout contrat de vente portant sur des marchandises destinées à la Turquie est soumis à des règles de concurrence contraignantes. Lorsqu'elle a rejoint l'Union douanière européenne en 1996, la Turquie s'est engagée à introduire les normes de l'UE sur la protection de la concurrence dans ses lois et à créer un organisme de réglementation pour les appliquer. En conséquence, les règles de concurrence turques sont très semblables à celles de l'Union européenne. Bref, le droit de la concurrence turc interdit les ententes, les pratiques concertées et décisions qui empêchent, altèrent ou restreignent la concurrence ou qui

ouvrent la voie à de telles pratiques, ainsi que l'abus de position dominante soit par une entreprise agissant seule, soit par plusieurs entreprises agissant de concert. Alors que la loi turque n'établit aucun critère permettant d'évaluer les parts de marché et d'identifier ainsi ou de présumer une position dominante sur le marché, dans la pratique, la jurisprudence de l'UE est considérée comme pertinente.

En ce qui concerne les relations clients-fournisseurs, il convient de noter que les contrats d'achat exclusifs limitant les achats du revendeur à une seule marque en provenance d'un seul fabricant ou vendeur sont considérés comme

des restrictions de la concurrence; elles requièrent dès lors une analyse rigoureuse de l'état de la concurrence sur le marché en question.

Les contrats de vente régis par le droit étranger et comportant une clause de limitation de responsabilité doivent être soigneusement vérifiés, car il se pourrait qu'ils ne soient pas applicables en Turquie, surtout lorsqu'un client ou un tiers occupe une position significativement plus faible que le fournisseur et exige donc une protection juridique. Les fabricants sont généralement responsables des produits défectueux.

7. Tirez parti des zones de libre-échange

Les fournisseurs étrangers doivent savoir que la Turquie compte un certain nombre de zones de libre-échange, c'est-à-dire des zones particulières dans lesquelles l'intervention de l'État dans l'économie est limitée. Les zones de libre-échange font néanmoins partie du territoire souverain de la Turquie, et toutes les règles civiles et commerciales s'appliquent tout comme dans d'autres parties du pays. Cependant, plusieurs dispositions relatives au commerce extérieur ne s'appliquent pas dans ces zones, et peuvent dès lors faciliter et rendre moins chères les ventes

de marchandises que dans d'autres régions. En clair cela signifie que si l'on a l'intention de vendre des marchandises à un client à l'extérieur d'une zone de libre-échange, les règles d'importation normale s'appliqueront, que ces produits soient importés directement ou via une zone de libre-échange.

Un certain nombre d'avantages fiscaux qui existaient auparavant pour les clients établis dans les zones de libre-échange ont été supprimés à la fin de l'année 2008. Cependant, il subsiste toujours une série d'avantages légaux

pour les partenaires turcs en matière de réglementation des changes, de contraintes relatives à la qualité et aux prix des produits, de règles sur le plan de l'emploi, ainsi que de transfert des revenus ou de profits internationaux. Ces facteurs peuvent également présenter des avantages indirects pour les fournisseurs étrangers. Les fournisseurs devraient donc garder ces aspects juridiques à l'esprit lors de la négociation de contrats de vente afin de s'assurer qu'ils reçoivent une « juste part » des avantages économiques qu'offrent les zones de libre-échange turques.

8. Tenez-vous au courant de la réglementation fiscale et douanière

Comme cela a été rappelé ci-dessus, la Turquie est membre de l'Union douanière de l'UE. Cette Union douanière est basée sur le principe de la libre circulation des marchandises au sein de l'Union européenne, mais l'adhésion de ce pays implique également son alignement sur certaines directives, comme la réglementation technique des produits, la concurrence et la protection de la propriété intellectuelle. En conséquence, les importations de marchandises en provenance de pays membres de l'UE ne sont pas assujetties aux droits de douane ou d'autres prélèvements similaires. Les importations de produits agricoles, de charbon et d'acier ne sont pas comprises dans le cadre de l'Union douanière et font l'objet d'accords préférentiels distincts.

En revanche, les produits de fournisseurs d'autres juridictions extérieures à l'Union européenne sont soumis au tarif douanier commun normal appliqué par la Turquie. La Turquie a cependant conclu différents accords de libre-échange avec plusieurs autres pays qui sont des partenaires commerciaux de l'Union européenne.

Rappelez-vous que les livraisons de marchandises à la Turquie peuvent être assujetties à des taxes ou retenues en Turquie, comme la TVA, la taxe spéciale sur la consommation et le droit de timbre. Le taux de TVA normal est de 18%. Des taux réduits s'appliquent aux produits imprimés, aux produits pharmaceutiques et médicaux, aux produits textiles, etc. La taxe spéciale sur la consommation correspond à des droits d'accises imposés sur certains produits tels que le pétrole, les dérivés du pétrole et les solvants, tous les types de véhicules (voitures, avions, yachts), le tabac, les boissons alcoolisées, les produits de type cola et de luxe. Des

droits de timbre sont prélevés sur un large éventail de documents, y compris, à titre d'exemple seulement, les contrats, les conventions, les effets à payer, les lettres de crédit et les lettres de garantie, les états financiers et les documents de paie.

Si la Turquie a conclu différents accords bilatéraux sur la prévention de la double imposition, il est normalement recommandé aux fournisseurs de vérifier d'avance les risques fiscaux et d'inclure des majorations fiscales adéquates et des indemnités contractuelles appropriées dans leurs contrats de fourniture.



9. L'application des droits n'est pas plus difficile que dans d'autres pays

En règle générale, les décisions des tribunaux étrangers sont applicables en Turquie, pourvu que la Turquie ait signé un traité sur l'exécution réciproque des jugements des tribunaux avec le pays en question. En outre, le principe de réciprocité régissant l'exécution des arrêts des cours de justice est appliqué entre la Turquie et la plupart des pays européens, notamment l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, la Suisse et l'Autriche.

Néanmoins, il est normalement plus facile et plus rapide pour les parties de renvoyer tout litige éventuel à

un tribunal d'arbitrage adéquat en incluant une clause d'arbitrage dans les contrats de fourniture. Les décisions des tribunaux étrangers sont généralement appliquées en Turquie. Cependant, il faut se rappeler que certaines questions juridiques ne peuvent être soumises à un arbitrage en vertu de la législation turque; c'est le cas des conflits sur les conditions de travail et des questions antitrust, par exemple. Les tribunaux de l'État turc ont compétence exclusive en cette matière.



10. Songez à vous assurer

Comme cela est le cas des livraisons dans tout autre pays, certains risques restent associés à la vente de marchandises en Turquie. Ces risques ne peuvent être entièrement exclus même si tous les aspects juridiques ont été correctement évalués et respectés. La Turquie est encore sujette à une certaine instabilité de sa monnaie et à un taux d'inflation assez élevé, qui peuvent impacter la capacité des clients turcs à satisfaire à leurs obligations de paiement en vertu des contrats de vente. Par

conséquent, il est souvent recommandé aux fournisseurs de considérer l'utilité d'une assurance-crédit à l'exportation pour leurs marchandises à un client turc. Si elle souhaite obtenir une assurance-crédit pour des exportations vers la Turquie, une société devra en général fournir le contrat de vente sous-jacent et, éventuellement, la preuve que des garanties suffisantes ont été obtenues auprès du client turc, par exemple sous la forme d'une garantie ou d'une caution d'un parent

du client. Les polices d'assurance excluront normalement la couverture des risques découlant de circonstances qui relèvent de la responsabilité du fournisseur. Parmi ces circonstances: la validité juridique du contrat de vente sous-jacent, la validité des garanties obtenues par l'assuré, la conformité avec une approbation de la direction de l'entreprise et autres exigences réglementaires.

C L I F F O R D
C H A N C E

Un soutien juridique dans la préparation de ce Guide Pratique publié par Atradius, des 10 conseils importants pour réussir ses échanges commerciaux avec la Turquie, a été apporté par Torsten Syrbe, partenaire de Clifford Chance CIS et du cabinet Clifford Chance d'Istanbul.

Ce Guide est destiné à fournir des recommandations générales concernant le cadre juridique applicable aux relations clients-fournisseurs avec la Turquie. Il ne constitue pas des conseils d'ordre juridique et ne peut remplacer une analyse approfondie des contrats spécifiques de vente.

Copyright Atradius NV 2012

Clause limitative de responsabilité Atradius 2012

Ce rapport est fourni uniquement à des fins d'information et n'est pas conçu comme recommandation visant des transactions particulières, des investissements ou autres stratégies quelconques à l'intention des lecteurs. Ces derniers doivent à cet égard prendre leurs propres décisions de manière indépendante, qu'elles soient de nature commerciale ou autre. Si nous avons veillé soigneusement à nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues de sources fiables, Atradius n'est toutefois pas responsable d'éventuelles erreurs ou omissions, ou des résultats obtenus par l'utilisation de ces informations. Tous les renseignements contenus dans le présent rapport sont donnés « tels quels », sans garantie quant à leur exhaustivité, leur précision, leur degré d'actualité ou les résultats obtenus à partir de leur utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, Atradius, ses partenaires ou sociétés apparentées, agents ou employés, ne pourront être tenus responsables envers les lecteurs ou toute autre personne pour toute décision ou mesure prise sur la foi des informations contenues dans ce rapport, ou pour tous dommages indirects, particuliers ou similaires, même si ces personnes ont été avisées de l'éventualité de tels préjudices.

Atradius
44, Avenue Georges Pompidou
92596 Levallois Perret Cedex
Tél.: + 33 (0) 1 41 05 84 84
Email: info.fr@atradius.com

www.atradius.fr