

La Turquie est votre priorité, la nôtre est de vous accompagner

Solutions opérationnelles sur-mesure

QUI SOMMES NOUS?



À votre service
depuis 2003

*Plus de 485 projets menés
Expertise multisectorielle
Méthodologie éprouvée*



Partenaire
incontournable

*Plus de 15 partenaires dans le monde
Accréditée et reconnue experte par
des organismes privés et publics*



Equipe
pluridisciplinaire

*Des experts biculturels
franco-turcs et anglophones
aux compétences variées*



Basée à
Istanbul

*Dans le cœur économique du pays
Installée sur les principaux axes de
communication*

Advantis est une société de conseil et d'accompagnement international spécialiste du marché turc.

Advantis répond à vos projets de développement par des solutions opérationnelles sur-mesure pour sécuriser et pérenniser votre croissance en Turquie.



Nous proposons des solutions opérationnelles adaptées à vos besoins tout en sécurisant vos démarches selon les réalités du terrain.



NOS EXPERTS



Ilker ONUR
Directeur Exécutif
Stratégie & Négociation



Claire Ahu AKDENIZ
Directrice Projet
Accompagnement opérationnel



Neslihan ERMAN
Chef de Projet
Intelligence économique



Yeliz YILMAZ
Chef de Projet
Qualification partenaires



Patrice MOYEUVRE
Directeur des Projets Défense,
Sécurité & Nucléaire



L'équipe biculturelle franco-turque, anglophone et pluridisciplinaire d'Advantis se tient à l'écoute pour assurer le succès des projets de développement commercial et industriel en Turquie.



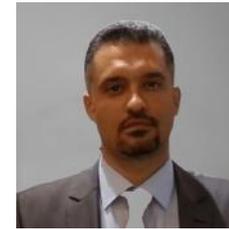
Duygu DENIZ
Responsable administrative
& comptable



Banu A. ANTONETTI
Expert juridique
droit des sociétés &
gouvernance d'entreprise



Özgür ŞAHİN
Expert-comptable
assermenté,
auditeur



Ercument PEKZORLU
Expert industrie
sous-traitance, process & qualité



Şamil BAŞAR
Expert douanier &
réglementation import

A travers une équipe d'experts multisectorielle et spécialisés, nous apportons notre savoir-faire terrain et le recul nécessaire sur tous types de situations qui permettent d'aborder sereinement le marché turc.



F. Betül YILDIZ
Assistante & back-office



Pinar B. KÜMBET
Experte réglementaire
en santé



Pinar AKKAYA
Experte en formation
interculturelle



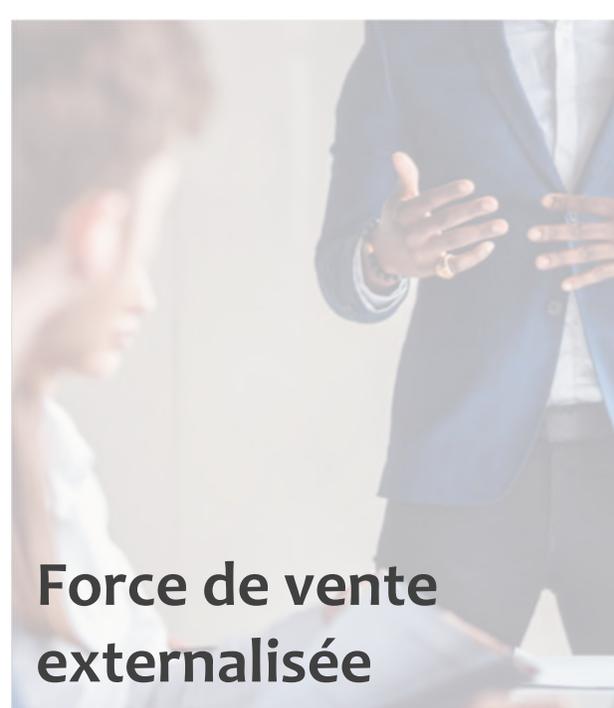
İbrahim TECIMER
Expert permis de travail



Market intelligence



Qualification de partenaires



Force de vente externalisée



Portage salarial



Implantation



Croissance externe



Sous-traitance industrielle



Intelligence économique

Market intelligence

Pour confirmer la faisabilité de votre projet, définir la stratégie de pénétration et votre action commerciale, nous apportons notre compétence multisectorielle en analyse et veille de marchés

ETUDES DE MARCHÉ

Etudier la faisabilité de votre projet sur le marché turc

Nous vous proposons des analyses complètes de l'écosystème en vue de définir vos opportunités et préparer votre entrée sur le marché turc.

ANALYSES CIBLEES

Approfondir votre connaissance du marché

Selon votre besoin particulier, nous réalisons des approches de marchés ciblées et sur-mesure : concurrentielles, analyse de notoriété, solvabilité...

ANALYSE DOUANIÈRE ET RÉGLEMENTAIRE

Evaluer l'accessibilité

Grâce à notre réseau d'experts douaniers et réglementaires multisectoriels, nous définissons pour vous les barrières et supports à l'entrée du marché (taxes, autorisations, incitations et subventions).

A l'issue des analyses, nos conseils stratégiques et réalistes pour pénétrer le marché turc de manière efficace et pérenne seront concrétisés par une proposition d'accompagnement sur-mesure qui facilitera vos futures actions commerciales.

Profitez de nos notes sectorielles pour découvrir le marché turc !



Qualification de partenaires

De la validation de votre stratégie export à l'accompagnement en négociation, nous vous soumettons une démarche export optimisée

VALIDATION DU PROFIL ADEQUAT

Définir le profil idéal

En valorisant votre cahier des charges par notre expérience terrain, nous définissons ensemble le profil idéal de votre partenaire commercial en Turquie : distributeur, importateur, intégrateur, installateur...

IDENTIFICATION & QUALIFICATION DE PARTENAIRES

Trouver le partenaire intéressé et intéressant

Nous identifions exhaustivement les partenaires potentiels, validons leur intérêt et qualifions leur profil selon les critères définis ensemble à l'aide d'outils et méthodes sur mesure.

ACCOMPAGNEMENT EN RDV

Valider votre choix

Afin de choisir parmi les profils les plus intéressants, nous organisons vos rendez-vous et vous accompagnons en négociation en qualité de support stratégique, linguistique et culturel.

SUIVI OPERATIONNEL

Sécuriser votre partenariat

De l'analyse de notoriété à la vérification de solvabilité, nous réalisons les recherches complémentaires nécessaires pour minimiser les risques et pérenniser votre partenariat.

Force de vente externalisée

Parce que développer son activité sur un marché ne nécessite pas de s'y implanter ou d'y consacrer une ressource à plein temps, Advantis devient votre force de vente de manière permanente ou temporaire

CREATION DE LEADS ET PROSPECTION

Augmenter votre visibilité et vos ventes

Réactiver les anciens prospects, identifier de nouvelles pistes commerciales... nous sommes là pour augmenter votre visibilité et vos ventes. Chaque prospect est minutieusement qualifié pour une action commerciale ciblée, ce qui vous évite de multiples déplacements.

NEGOCIATION & FIDELISATION

Optimiser votre temps et votre énergie

La présence locale d'une force de vente permet d'assurer un suivi efficace de vos actions au quotidien et d'établir une relation privilégiée avec vos clients qui fidélisera votre réseau. Forts de notre maîtrise des us et coutumes locaux, nous évitons les écueils culturels ou linguistiques dans les négociations que nous menons.

SUIVI ET VEILLE

Pérenniser votre présence

Nous mettons en place un suivi méthodique et vous remontons sans délai et en toute transparence les informations du marché qui vous permettront de rester compétitifs dans un environnement concurrentiel.

Advantis met à votre disposition son équipe bi-culturelle franco-turque experte dans la négociation, la promotion et le relationnel.

- En support à votre équipe locale ou export
- Pour une prospection de zéro
- Pour une action ponctuelle



Portage salarial

Maîtrisez votre développement commercial sans investir en structure grâce à notre support en ressources humaines

VISAS ET PERMIS DE TRAVAIL

Sécuriser légalement la situation de votre salarié

Permis de travail des salariés expatriés en moyenne et longue mission : Advantis propose un service sur mesure avec une gestion complète du dossier de visa et de permis de travail avec une embauche et un contrat en local de votre salarié de nationalité non turque.

CONSEIL EN RECRUTEMENT

Définir le profil idéal de votre collaborateur

Nous vous conseillons sur le profil idéal et la stratégie de recrutement (réseau de recrutement classique et/ou chasseurs de têtes).

SELECTION DE CANDIDATS

Garantir le choix du collaborateur idéal

Nous réalisons les entretiens téléphoniques et physiques pour une présélection des candidats en vue de faciliter votre choix final.

CONTRAT JURIDIQUE ET SOCIAL

Optimiser vos coûts et votre temps

De la rédaction des contrats juridiques et sociaux en passant par la déclaration de votre salarié jusqu'au suivi des frais, nous gérons toutes les étapes clé en main.

SUPPORT BACK OFFICE

Entourer et soutenir votre salarié

Nous assistons votre salarié dans l'organisation de ses déplacements et de la logistique afférente avec un support back office.

COACHING ET SUIVI

Renforcer la réussite de votre collaborateur

Nous mettons à disposition de votre salarié notre expérience commerciale en vue de renforcer son efficacité en fonction des objectifs établis.



Implantation

Pour pérenniser et assurer la réussite de votre investissement, nous pilotons et sécurisons votre opération avec une gestion clé en main

CHOIX DU MODE D'IMPLANTATION

Garantir votre implantation à long terme

Avec le support de nos fiscalistes, experts-comptables et experts réglementaires, nous définissons les avantages et inconvénients des modes d'implantation possibles.

ANALYSE DU LIEU D'IMPLANTATION

Définir votre zone de chalandise pour une implantation idéale

Pour garantir votre proximité aux fournisseurs et aux clients tout en bénéficiant d'avantages fiscaux et supports financiers, nous analysons pour vous le lieu d'implantation idéal.

SUPPORT PERMITTING ET ADMINISTRATION

Assurer la mise en règle

De la modification des statuts juridiques à l'obtention des autorisations d'exploitation de terrains et de bâtiments, nous pilotons toutes vos procédures administratives.

SUPPORT INCITATION

Optimiser votre budget

Nous analysons vos droits et avantages et pilotons la constitution de vos dossiers d'incitation et subvention.

SUPPORT OPERATIONNEL

Pérenniser et faciliter votre projet

Nous vous accompagnons tout au long de votre projet : de la qualification de vos fournisseurs au support au recrutement de vos collaborateurs avec un conseil continu.



Croissance Externe

De l'analyse stratégique à la négociation, nous vous accompagnons tout au long du processus de manière exclusive, structurée et en toute confidentialité

ANALYSE STRATEGIQUE

Consolider votre stratégie

Nous répondons à l'ensemble de vos interrogations marché grâce à nos études sur-mesure pour affiner votre stratégie de développement externe

SCREENING, ANALYSE ET SELECTION DE CIBLES

Approche de cibles

Nous identifions, qualifions et sélectionnons ensemble les entreprises correspondant au profil cible en garantissant la confidentialité de votre projet

DUE DILIGENCE

Auditer votre cible

Nous réalisons l'audit juridique et organisationnel terrain de votre cible et pilotons l'audit comptable et financier avec nos partenaires externes en vue de valoriser votre cible et définir les synergies possibles

NEGOCIATION

Clôturer le deal

Avec le soutien de nos partenaires experts juridiques, nous vous accompagnons dans la rédaction des documents contractuels et facilitons la négociation pour une transaction réussie

SUPPORT OPERATIONNEL

Réussir votre opération post deal

Nous agissons comme médiateur socio-culturel et support relationnel dans la mise en place de la nouvelle entité afin de gérer au mieux la transition post-acquisition

sous-traitance industrielle

Pour garantir la sécurité de vos approvisionnements, nous pilotons l'alliance stratégique avec vos fournisseurs turcs, du RFQ à l'application des SOP, dans des environnements matriciels complexes et multiculturels

IDENTIFICATION ET QUALIFICATION

Identifier les fournisseurs et valider leur adéquation

Nous identifions vos fournisseurs selon vos besoins et qualifions leur profil et savoir-faire à travers un audit interne en vue d'assurer la concordance avec votre cahier des charges technique (Evaluation EFQM, SPQA : Supplier Process Qualification Audit, basé sur VDA 6.3)

APPEL D'OFFRES PRIX

Garantir le meilleur coût

Nous pilotons l'appel d'offres auprès des fournisseurs et sous-traitants en vue de garantir les meilleurs prix et modalités d'achat

AUDIT QUALITE PRODUITS ET PROCESS

Maîtriser la qualité et garantir votre performance

De la mise en place du système qualité souhaité à l'identification de dysfonctionnements process et pistes d'amélioration, nous accompagnons votre fournisseur dans sa montée en compétence : animation de groupes de résolution de problèmes, rédaction du manuel qualité, des procédures et standards, gestion des rebuts, traitement des non-conformités fournisseurs...

SUIVI POST DEAL

Sécuriser vos achats sur le long terme

Nous vous faisons bénéficier de notre savoir en matière douanière, logistique et réglementaire pour garantir vos premières opérations

Référentiels maîtrisés : ISO 9001, ISO/TS 16949 (automobile), EN 9100 (aéronautique), EFQM (excellence)

Outils de résolution de problème : Pareto, QOQCCP, Diagramme d'Ishikawa, 5 pourquoi, Arbre de défaillances, PDCA, 8D, QRQC

Excellence Opérationnelle : DMAIC et DCDV (6 Sigma)



Intelligence Economique

En tenant compte des problématiques spécifiques et des évolutions liées au marché local, nous vous accompagnons dans la définition de votre stratégie et le renforcement de votre compétitivité afin d'identifier les forces, faiblesses, opportunités et menaces qui vous entourent.

INTELLIGENCE ECONOMIQUE

Garantir une stratégie cohérente et sécuriser votre croissance

Nous vous accompagnons dans toutes les dimensions de votre projet en Turquie, du projet à sa concrétisation et mettons à votre disposition une connaissance profonde de l'environnement, de la culture et des usages des acteurs économiques de la Turquie.

VEILLE STRATEGIQUE

Notre tissu relationnel étendu vous permet d'accéder rapidement aux acteurs clés des secteurs privés (pôles de compétitivité, entreprises PME-ETI, grands comptes...) comme publics (administrations régionales, organismes publics, ministères...).

LOBBYING

- Collecte et analyse de données complexes et stratégiques
- Analyses géopolitiques
- Cartographie d'acteurs ciblée
- Power mapping
- Définition de stratégies et roadmap
- Veille économique, stratégique et lobbying

VOUS ÊTES :

- une agence de promotion à l'international
- une chambre de commerce internationale
- un pôle de compétitivité
- une association patronale
- une délégation...

Solutions collectives

Advantis propose ses métiers en sous-traitance pour vos membres et vos clients, participe à vos évènements « Turquie » et vous propose un accompagnement terrain sur-mesure dans vos déplacements en Turquie

INFORMATION MARCHÉ

Bénéficiaire d'une expertise pays

Webinar, atelier export, conférence ... nous animons vos évènements sur la Turquie en qualité d'expert pays afin d'informer vos membres des opportunités sectorielles en Turquie. Des notes sectorielles, lettres d'informations mensuelles sont mises à disposition sur demande.

ORGANISATION D'ÉVÈNEMENTS

Organisations clé en main

Pour tout besoin d'organisation de journées découverte pays, séminaires, évènements de networking, déjeuners d'affaire... nous organisons votre programme clé en main (réservations des lieux d'intervention, hôtels et transports, organisation des interventions d'experts, visites touristiques combinées...).

CARNET DE RDV CIBLES

Optimiser votre venue

Dans le cadre de l'évènement auquel vous participez, nous préparons votre carnet de RDV ciblé et qualifié sur salon et sur site afin de rentabiliser au maximum votre déplacement et augmenter le taux de réussite de vos rencontres B2B.

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF OU INDIVIDUEL

Support en négociation

Nous vous accompagnons lors de vos visites (sites industriels, visites institutionnelles, RDV B2B...) en qualité de support linguistique et commercial.

UNE INTERVENTION MULTISECTORIELLE

Défense

Aerospace

Electricité

Santé

Nucléaire

Agro-alimentaire

Automobile

Banque et Assurance

Energie

Ferroviaire

Bois

Papier

Carton

Services aux entreprises

Transports

Agriculture

Chimie

Textile

Médical

Machines et équipements

Plastique et Caoutchouc

Industrie pharmaceutique

Informatique et Télécoms

Métallurgie



Nous vous offrons un savoir-faire de haut niveau, une méthodologie et des techniques éprouvées, une expérience multisectorielle et interculturelle avec une intervention sur l'ensemble des métiers.

UNE CULTURE PARTENARIALE

Notre tissu partenarial dense témoigne de la qualité de nos prestations et de la valeur ajoutée de notre expertise que nous mettons à votre service.

Advantis est Solution Team France Export, la marque et enseigne Team France Export permet d'assurer un dispositif de suivi complet des PME et ETI françaises sur les marchés étrangers.

Dans le cadre de ce référencement renouvelé, Advantis propose son expertise sur les deux typologies d'activités suivantes :

- Hébergement (dont VIE) et services associés : bureaux, domiciliation, portage salarial / Sponsor visa etc..
- Représentation commerciale dans la durée : force de vente externalisée, animation d'un réseau de distribution, prospection & gestion de la relation client, gestion de marchandises /logistique et stockage etc..

En tant que Solutions Team France Export, Advantis renforce sa collaboration avec Business France, CCI France International et Bpifrance.

Partenaires publics & bancaires

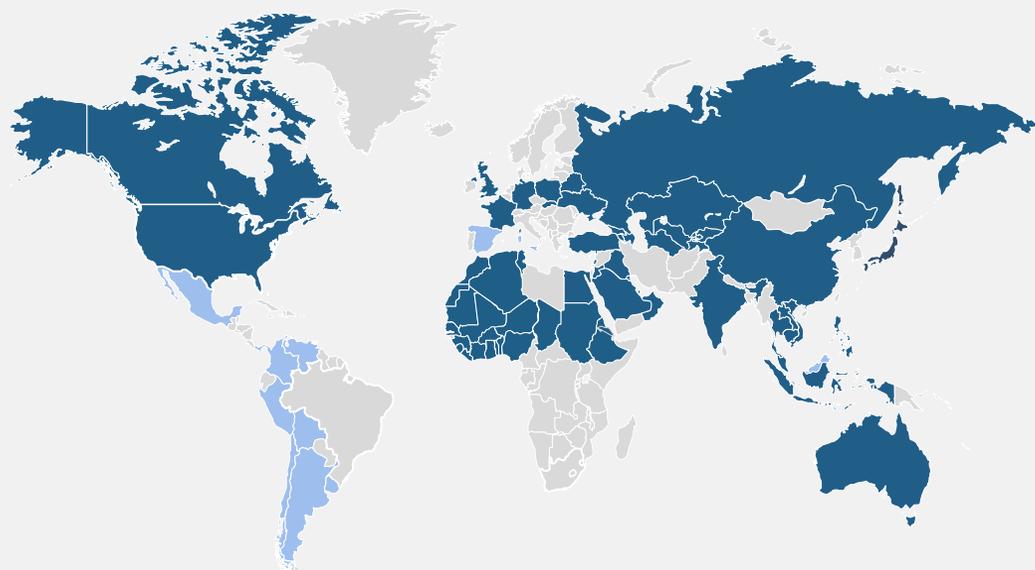
		
		
		
		
		
		

Partenaires privés

Co-fondateur & membre du réseau **Globalians**

Le premier réseau de sociétés indépendantes expertes en accompagnement à l'international et spécialisées par pays.



+500

employés

+70

Pays couverts

+10500

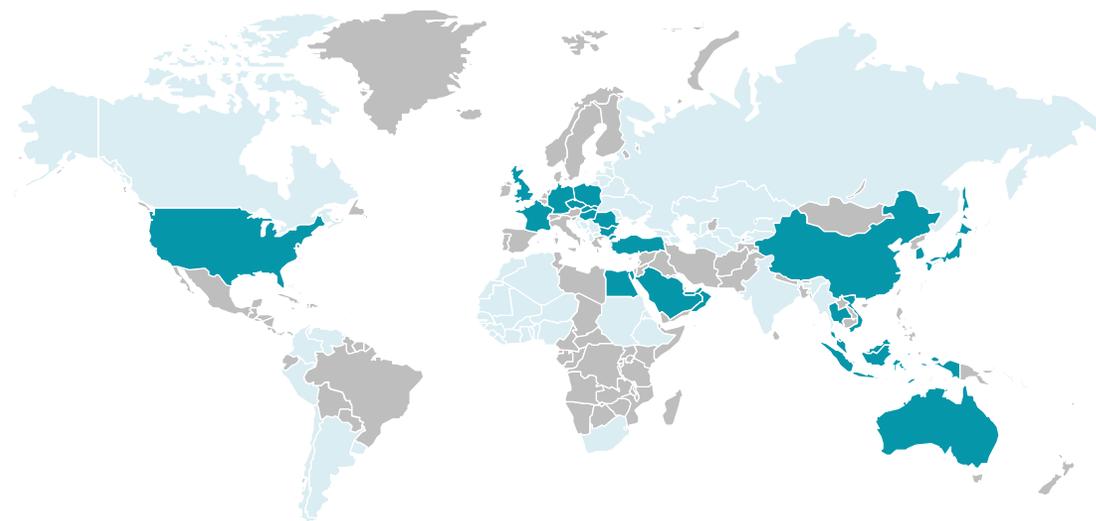
Clients
accompagnés

+70

Accréditations par
des organismes de
l'accompagnement

Membre de l'alliance **Medicallians**

La première alliance de sociétés spécialisées dans le développement commercial & réglementaire à l'international, dans le domaine de la santé.



10

Sociétés multiculturelles
installées localement

26

Pays couverts

20

Bureaux répartis
dans le monde

+25

Années
d'expérience

FINANCEZ LES INVESTISSEMENTS LIÉS A VOTRE DEVELOPPEMENT EXPORT SUR LE MARCHÉ TURC



Advantis est un prestataire de service à l'accompagnement export agréé de Bpifrance.

Nos clients ont ainsi la possibilité **de bénéficier de supports financiers** liés à leur **activité de développement export** sur le marché turc.

PROSPECTER

Vous prospectez de nouveaux pays

L'Assurance Prospection, c'est une avance de trésorerie de 65 % de vos dépenses de prospection, un remboursement différé et limité en cas d'échec (30 % de l'avance).

FINANCER VOS VENTES

Vos acheteurs exigent une caution sur vos marchés export

La Garantie de Caution, c'est 80 % de garantie accordée à vos partenaires bancaires sur vos besoins en caution export (soumission, acompte, bonne exécution, retenue de garantie).

Vous identifiez un besoin de trésorerie sur un marché export

La Garantie de Préfinancement, c'est 80 % de garantie accordée à votre partenaire bancaire qui met en place une ligne de trésorerie dédiée au marché.

Vous négociez un contrat d'exportation supérieur à 1,2 M€

Le Crédit Export, c'est un financement proposé par Bpifrance à votre acheteur.

GÉRER LE RISQUE DE CHANGE

Vous négociez dans une devise locale

L'Assurance Change Négociation, c'est une solution qui neutralise le risque de change sur 40 devises, dès la phase de négociation et jusqu'à la fin de vos paiements. Votre marge est préservée.

SÉCURISER VOS PAIEMENTS

Vous souhaitez sécuriser le paiement de vos contrats

L'Assurance-Crédit, c'est une couverture contre le risque commercial et/ou politique de non-paiement de votre contrat pendant la phase d'exécution et jusqu'au dernier paiement.

CRÉER UNE FILIALE INTERNATIONALE

Vous souhaitez financer et/ou sécuriser une croissance externe, une création de filiale ou consolider votre filiale à l'étranger

Le Prêt Croissance, c'est un financement sans garantie avec un différé de remboursement.

La Garantie de Projets à l'International (GPI), c'est une couverture à 50 % de vos apports en fonds propres contre le risque de faillite de votre filiale à l'étranger.



Notre expérience et notre accompagnement local apportent une valeur ajoutée allant au-delà des attentes de nos clients.



Advantis, partenaire stratégique de votre développement sur le marché turc depuis 2003

www.advantisconseils.com



Advantis Conseils . Turquie



@InvestTurquie



@AdvantisConseilsTurquie



+90 216 622 622 8



projet@advantisconseils.com