

VOTRE PROSPECTION INDIVIDUELLE EN TURQUIE EN MARGE DU SALON BEAUTY ISTANBUL 2026

VOTRE CONTACT TEAM FRANCE EXPORT

Mohéli BECQUEMONT

Référente Décoration et Cosmétiques

WWW.TEAMFRANCE-EXPORT.FR

DATE : 18/09/2025

SOMMAIRE

Contexte et objectifs d'un accompagnement personnalisé

3

L'équipe projet

4

Notre proposition

5

Planning détaillé

6

Budget

7

Informations pratiques pour votre venue en Turquie

8

CONTEXTE ET OBJECTIFS

À l'occasion du Pavillon France, porté par COSMED lors du salon *Beauty Istanbul* (du 7 au 9 mai 2026), Business France, partenaire de COSMED, propose aux exposants français, en complément de leur exposition, un accompagnement individuel pour optimiser leur présence et maximiser les opportunités d'affaires en Turquie.

▶ LES AVANTAGES D'UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ :

- ✓ **Un accompagnement pensé pour transformer votre participation en véritable tremplin commercial vers le marché Turc :** Accès à des prospects qualifiés et ciblés via le carnet de contacts de nos experts sur le terrain qui identifieront pour vous les prospects les plus adaptés en fonction de votre profil (sous-traitant, marque blanche, etc.).
- ✓ **De la préparation à la mise en relation, tout est réuni pour optimiser votre déplacement et maximiser vos opportunités d'affaires :** votre n° de stand, vos catalogues (en anglais), listes de prix (si souhaité) et site internet seront transmis en amont à des prospects déjà qualifiés et habitués à collaborer avec des marques européennes. Résultat, vos interlocuteurs seront déjà briefés sur vos activités, en cas de retour positif, dès le premier rendez-vous. Notre objectif : vous faire gagner du temps, de l'efficacité et accélérer votre développement sur ces marchés stratégiques.
- ✓ **Un webinaire sur le marché des cosmétiques en Turquie et Azerbaïdjan :** En tant que partenaire de COSMED, Business France Turquie organisera pour tous les exposants français, une présentation pour décrypter l'environnement économique et les opportunités du marché cosmétique en Turquie et en Azerbaïdjan.
- ✓ **Un Retail Tour digital :** accès à une **Google Maps Retail Tour** (carte d'Istanbul digitale) recensant les points de vente incontournables d'Istanbul, permettant de découvrir de manière autonome et quand vous le souhaitez, les points de ventes adaptés à vos produits.
- ✓ **Un livrable** recensant **l'ensemble des contacts** rencontrés dans le cadre de l'accompagnement personnalisé vous sera adressé en fin de mission.

L'ÉQUIPE PROJET

Une équipe projet pilotée par votre Conseiller, responsable du suivi de votre prestation et de nos engagements (planning, conformité des livrables...) et d'experts sectoriels de Business France Turquie, présents sur le terrain pour réaliser votre prestation.

REFERENTE METIERS D'ART



Mohéli BECQUEMONT
Référente Cosmétique et décoration
Tél. : +33 7 69 91 53 81
moheli.becquemont@businessfrance.fr

Mohéli a rejoint Business France en 2021, où elle a accompagné des entreprises françaises des secteurs décoration et cosmétique dans leur développement export. Elle a d'abord été en poste à New Delhi, puis à Mumbai et à Madrid, avant de rejoindre Paris. Elle y occupe aujourd'hui la fonction de Conseillère référente Cosmétique et Décoration, en charge des partenariats pour la filière.

TURQUIE / PILOTE LOCAL



Nil Beste BICAKCI
Cheffe de pôle export
Tél : +90 532 670 53 99
beste.bicakci@businessfrance.fr

Diplômée de l'Université de Strasbourg, Beste a débuté sa carrière au sein d'une entreprise italienne après son retour à Istanbul. Pendant six ans, elle a occupé le poste de responsable de communication marketing. En 2022, elle a rejoint l'équipe de Business France Turquie. Depuis 2025, elle exerce en tant que cheffe de pôle Art de Vivre-Santé | Agrotech.

TURQUIE



Laetitia MOUTERDE
Chargée de développement export
Tél. : +90 532 243 63 22
laetitia.mouterde@businessfrance.fr

Après l'obtention de son diplôme de l'Emlyon Business school, et un échange à l'université de Bogazici à Istanbul, elle réalise son stage de fin d'études chez Business France au bureau d'Istanbul pour la réalisation d'études de marché. Elle y travaille désormais en tant que chargée de développement auprès des entreprises françaises en Art de Vivre et Santé.

NOTRE PROPOSITION

OBJECTIFS : Rencontrer les bons interlocuteurs et maximiser les chances de transformer votre déplacement en opportunités d'affaires.

PRÉREQUIS

Supports de communication en anglais (catalogues, site internet, pricing list, QR code etc. etc.) à transmettre au bureau local en amont de la prospection.

▶ ACTIONS

1. Cadrage de la démarche

Signature du bon de commande Business France.
Réunion préparatoire avec chaque entreprise pour la mise en place de la prestation.
Validation du retroplanning.

2. Identification des opérateurs et sélection

Ciblage : sélection et validation des prospects par vos soins. Transmission d'une liste de prospects – noms des entités et site internet uniquement
Un minimum de 10 prospects qualifiés vous seront proposés.

3. Approche ciblée d'une dizaine de prospects minimum et organisation de rendez-vous qualifiés en fonction des retours des prospects

Approche des contacts (téléphone, mails, rencontre physique) en langue locale par le bureau Business France Turquie
Présentation de votre offre aux contacts sélectionnés et collecte de leurs retours.
Invitation et relances à venir visiter votre stand sur le salon.
Qualification et retour des marques d'intérêt des prospects.

4. Restitution des contacts

Transmission des contacts intéressés à l'issue de votre accompagnement.

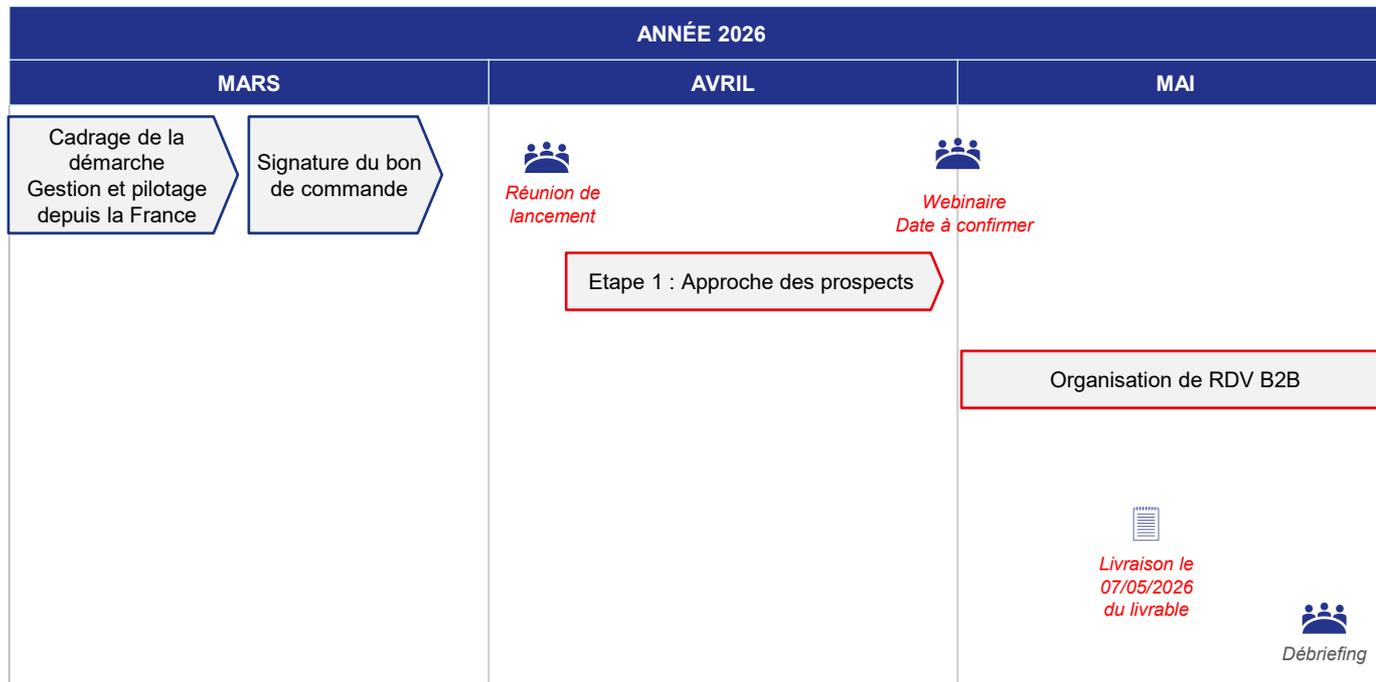
5. Mise à disposition d'un Google Maps Retail Tour d'Istanbul (carte digitale listant les principaux points de vente par catégorie : parapharmacie, department store, chaînes type Douglas ou Sephora uniquement) permettant de découvrir de manière autonome les points de vente personnalisés en fonction de vos produits, lors de votre déplacement en Turquie.

▶ LIVRABLE

Liste des prospects locaux intéressés avec contacts.

PLANNING DÉTAILLÉ

Sous réserve de votre accord et du renvoi du bon de commande signé avant le 15/01/2026, cette prestation Business France pourra être réalisée selon le planning prévisionnel suivant :



 Réunion
  Livrables

BUDGET

Les prestations issues Business France s'inscrivent dans le cadre de la mission de service public et bénéficient du soutien de l'Etat .

Titre	Prestations	Tarif HT EUR	Livrable
1. Webinaire Turquie Azerbaïdjan	Présentation de l'environnement économique des affaires en Turquie et Azerbaïdjan – focus sur le secteur des Cosmétiques	Réalisé à titre gracieux en tant que partenaire de COSMED	Présentation de 1 heure Q&A
2. Identification de cibles et organisation de RDV B2B	Sélection des entités, identification et qualification des prospects Turcs et invitation à rencontrer les entreprises françaises sur le salon En complément d'un accompagnement BUSINESS FRANCE, une carte digitale des points de vente d'Istanbul vous sera communiquée.	3 J/H 2 250€ HT	Fiches détaillées des prospects intéressés et collecte de l'ensemble des retours de la prospection

Sous réserve de votre accord et du renvoi du bon de commande signé avant le **15/01/2026**.

INFORMATIONS PRATIQUES POUR VOTRE VENUE EN TURQUIE

CONTACTS UTILES

Business France Turquie

Istiklal Cad. No 142 Odakule is Merkezi, 10ème étage,
Beyoğlu - ISTANBUL / TURQUIE
Tél. : +90 212 982 02 82
istanbul@businessfrance.fr

Nil Beste BICAKCI

Cheffe de pôle
Cell. : +90 532 670 53 99
beste.bicakci@businessfrance.fr

Laetitia Mouterde

Chargée de développement export
Tél. : +90 532 243 63 22
laetitia.mouterde@businessfrance.fr

FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

- Les ressortissants français sont dispensés de visa pour un séjour touristique en Turquie ne dépassant pas 90 jours

TAUX DE CHANGE

- Au 22/09/2025 : 1 EUR pour 48,7 TRY

MOYENS DE TRANSPORT À PRIVILÉGIER

- Un véhicule de location avec chauffeur peut être réservé. Tarif TTC et TFC/jour environ 130 EUR. Il est également possible d'utiliser le métro, le tramway, le ferry sur le Bosphore (vapur) et le taxi.

DÉCALAGE HORAIRE

- 2 heures de plus qu'en France (en hiver)
- 1 heure de plus qu'en France (en été)

Pour poursuivre votre action de prospection et en maximiser l'impact, reprenez contact avec votre conseiller.
Pour les solutions d'implantation (droit/fiscalité, hébergement, gestion de filiale, force de vente, etc.), trouvez nos partenaires
référéncés sur le site [Team France Export](https://www.teamfrance-export.fr)

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

www.teamfrance-export.fr

L'équipe pour vous faire gagner à l'international



Business France © 2021 Toute reproduction, représentation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, sur quelque support que ce soit, papier ou électronique, effectuée sans l'autorisation écrite expresse de Business France, est interdite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par l'article L.335-2 du code de la propriété intellectuelle. La présente prestation est/sera délivrée au client dans le cadre des CGV de Business France. Le client reconnaît en avoir pris connaissance et y souscrire sans réserve.



Pensez à protéger notre planète, n'imprimez ce document que si nécessaire