les dossiers de l'IFEA

série : la Turquie aujourd'hui | no: 14

Atteindre la Caspienne

Les relations économiques entre
la Turquie et l'Azerbaïdjan

par
Burcu GÜLTEKİN

programme Turquie-Caucase-Mer Noire

INSTITUT FRANÇAIS D'ÉTUDES ANATOLIENNES
GEORGES DUMÉZIL
Istanbul, juin 2003

Atteindre la Caspienne

Les relations économiques entre la Turquie et l'Azerbaïdjan

Burcu Gültekin

DOI : 10.4000/books.ifeagd.223
Éditeur : Institut français d'études anatoliennes
Lieu d'édition : Istanbul
Année d'édition : 2003
Date de mise en ligne : 4 novembre 2014
Collection : La Turquie aujourd'hui
ISBN électronique : 9782362450280

<http://books.openedition.org>

Édition imprimée

Date de publication : 1 juin 2003
ISBN : 9782906053762
Nombre de pages : 41

Référence électronique

GÜLTEKIN, Burcu. *Atteindre la Caspienne : Les relations économiques entre la Turquie et l'Azerbaïdjan*. Nouvelle édition [en ligne]. Istanbul : Institut français d'études anatoliennes, 2003 (généré le 12 janvier 2021). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/ifeagd/223>>. ISBN : 9782362450280. DOI : <https://doi.org/10.4000/books.ifeagd.223>.

Ce document a été généré automatiquement le 12 janvier 2021.

© Institut français d'études anatoliennes, 2003
Conditions d'utilisation :
<http://www.openedition.org/6540>

La Turquie est le premier État à reconnaître la République d'Azerbaïdjan lorsque celle-ci déclare son indépendance le 30 août 1991. Les relations diplomatiques sont établies quelques mois plus tard.

Quelques 10 ans plus tard, plus de 200 accords et protocoles lient les deux pays. Ces accords couvrent un champ très large et ont pour objectif de soutenir l'intensification des relations commerciales, économiques, culturelles, académiques et militaires.

Ce dossier fait le point sur la pénétration des entrepreneurs turcs sur le marché azerbaïdjanais, la perception réciproque qu'ont de chacun les partenaires commerciaux des deux pays et les enjeux stratégiques en termes de transition énergétique.

SOMMAIRE

1. La présence turque dans la vie économique azerbaïdjanaise : réalités et perceptions

2. La stratégie des entrepreneurs turcs en Azerbaïdjan : du secteur des services aux grands projets d'investissements

3. Consolidation du partenariat économique turco-azerbaïdjanais en vue d'une intégration Europe-Caucase-Caspienne

Conclusion

Le Nakhitchévan, l'ancienne porte de l'Orient

1. La présence turque dans la vie économique azerbaïdjanaise : réalités et perceptions

A. Dix ans de relations : un état des lieux

- 1 En une décennie, la Turquie et l'Azerbaïdjan ont tissé d'étroits liens ; le degré d'intégration que les relations bilatérales ont atteint est perceptible dans plusieurs domaines. La République de l'Azerbaïdjan déclare son indépendance le 30 août 1991. La Turquie est le premier État à la reconnaître. Cette reconnaissance précède de quelques mois celle des deux autres États du Caucase du sud. Les relations diplomatiques sont établies le 14 janvier 1992.

Accords et protocoles signés entre la Turquie et l'Azerbaïdjan

- 2 L'institutionnalisation des contacts entre les deux pays constitue une priorité, l'objectif est de fournir une base juridique pour le développement des relations bilatérales. Actuellement, environ 200 accords et protocoles lient la Turquie et l'Azerbaïdjan. L'accord pour le « Développement de la Coopération Commerciale et Économique », qui remonte à la fin de la période soviétique, a été signé le 10 janvier 1990, en même temps que l'accord relatif au commerce frontalier. Le 1^{er} janvier 1992, un accord de Coopération Économique est signé avec la jeune République de l'Azerbaïdjan ; l'accord pour la promotion et la protection des investissements et l'accord de prévention de la double taxation sont signés le 9 septembre 1994.
- 3 Ces accords couvrent un champ très large et ont pour objectif de soutenir l'intensification des relations commerciales, économiques, culturelles, académiques et militaires.

Les aides bilatérales

- 4 L'aide bilatérale turque octroyée à l'Azerbaïdjan entre 1990 et 2001 atteint un montant de 180 millions de dollars. Selon les données de l'Ambassade de Turquie¹ à Bakou, 1,7

millions de dollars ont été alloués aux personnes déplacées² qui ont fui du Haut-Karabagh ou d'autres territoires sous occupation arménienne. Le Croissant Rouge turc, qui participe à la gestion de certains camps de réfugiés, a fourni une aide d'un montant de 4 millions de dollars. L'Agence Turquie pour la Coopération et le Développement (TIKA)³ s'est, quant à elle, engagée dans des projets de modernisation des exploitations agricoles.

- 5 En 1992, l'*Eximbank-Türk* a octroyé à l'Azerbaïdjan un crédit d'un montant de 250 millions de dollars, dont 100 millions étaient réservés à l'achat de marchandises et 150 millions à la réalisation de projets. L'Azerbaïdjan est le second bénéficiaire des crédits *Eximbank* et est devancé par l'Ouzbékistan qui a bénéficié d'un crédit d'un montant de 375 millions de dollars. Le total des crédits octroyés par l'*Eximbank-Türk* aux pays du Caucase et de l'Asie Centrale est de 1,103 milliards de dollars.
- 6 59,6 millions de dollars destinés à l'achat de marchandises et 91,7 millions de dollars pour la réalisation de projets ont été utilisés à ce jour. Les problèmes rencontrés lors des remboursements empêchent l'octroi de nouveaux crédits. L'accord conclu en août 1996 prévoit les remboursements des taux d'intérêts et le report du remboursement du capital principal. Par ailleurs, la Turquie a accordé un crédit de 20 millions de dollars au Nakhitchevan dont 19,6 millions ont été utilisés à ce jour.

Enseignement et éducation

- 7 Il existe 16 lycées turcs en Azerbaïdjan ; certains dépendent du Ministère turc de l'Éducation Nationale, tandis que les autres ont été établis par la confrérie de Fethullah Gülen ou le *Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı* (Fondation pour les recherches sur le monde turc) dirigé par Turan Yazgan, proche des milieux nationalistes. Environ 4000 jeunes y étudient. 274 étudiants azerbaïdjanais sont boursiers du gouvernement turc, le montant réservé pour le financement de ces bourses d'études est de 103 000 dollars. 2500 étudiants turcs fréquentent les établissements universitaires en Azerbaïdjan.
- 8 En vertu de l'accord de coopération militaire, la Turquie prend en charge la formation des officiers azerbaïdjanais ; et une école d'officiers est établie à Bakou.
- 9 La Direction des Affaires Religieuses est présente en Azerbaïdjan à travers un réseau de centres de formation et le financement de la construction de mosquées.

Le secteur privé turc et l'Azerbaïdjan

- 10 Malgré la diminution du volume des échanges depuis 1996, la Turquie se classe parmi les trois premiers fournisseurs de l'Azerbaïdjan. Elle était classée en première position entre 1996 et 1998.
- 11 La Turquie réalise 15 % des investissements directs étrangers en Azerbaïdjan dont le montant total atteint 8,7 milliards de dollars. La Turquie est le premier investisseur dans le secteur non énergétique. Selon les données du ministère pour le Développement Économique, le montant des investissements turcs hors secteur énergétique est de 450 millions de dollars. En décembre 2001, le nombre de sociétés à capitaux turcs et de sociétés à capitaux mixtes turco-azerbaïdjanais était de 1486, dont la moitié est toujours en activité. Selon les estimations calculées par les entrepreneurs turcs établis à Bakou, 40 000 ressortissants azerbaïdjanais y travailleraient.

- 12 Cinq banques turques opèrent en Azerbaïdjan ; le poids des entrepreneurs turcs est essentiel dans le secteur de l'assurance. Le marché financier azerbaïdjanais a été constitué sur le modèle de celui d'Istanbul.
- 13 Ce sont les constructeurs turcs qui ont bâti la nouvelle ville de Bakou. Beaucoup d'immeubles ont été construits par des entreprises turques dans la première moitié des années 90. Ces projets ont largement contribué à accroître la visibilité du secteur privé turc en Azerbaïdjan. Les grands hôtels situés au centre-ville ou le siège de la Banque Centrale en sont une illustration.
- 14 Selon les données de l'Union des Constructeurs de Turquie⁴, entre 1990-1999, les projets pris en charge par les constructeurs membres de l'Union ont atteint un montant de 465 millions de dollars. Les données de 2001 du Secrétariat d'État au Commerce Extérieur turc révèlent que 54 firmes turques ont travaillé en Azerbaïdjan dans 126 projets totalisant 1,3 milliards de dollars.
- 15 Le consortium *Tekfen-Azfen* vient de remporter un appel d'offre de l'AOIC/BP, d'un montant de 80 millions de dollars pour la construction d'un terminal onshore dans le cadre de la phase 1 du projet Azéri-Chirac- Guneshli.
- 16 Le montant des investissements turcs dans le secteur énergétique s'élève à 480 millions de dollars. La part de la firme *Turkish Petroleum* est de 6,75 % dans le consortium OAIC, 9 % dans le projet de Shah Deniz, 5,08 % dans le projet de construction de l'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan, et 9 % dans le projet de construction du gazoduc Bakou-Erzurum. Le montant des investissements turcs réalisés à ce jour en Azerbaïdjan atteint 1,5 milliards de dollars.
- 17 La création du Conseil d'Affaires Turco-azerbaïdjanais remonte au 3 novembre 1991, il rassemble en son sein 235 firmes. Le secteur privé turc en Azerbaïdjan s'est également institutionnalisé. L'Association Internationale des Industriels et Hommes d'Affaires Turcs de l'Azerbaïdjan (TÜSIAB⁵), fondée en 1994, réunit 200 entreprises turques.

Les contacts humains

- 18 La Turquie est le pays le plus fréquemment visité par le Président Aliyev. Les compagnies aériennes turques et azerbaïdjanaises effectuent des liaisons quasi-quotidiennes entre Istanbul et Bakou. Des compagnies de bus turc relient l'Azerbaïdjan et la Turquie à travers la Géorgie. Et la Turquie devient une destination de plus en plus prisée par les touristes azerbaïdjanais...

B. Le commerce extérieur de l'Azerbaïdjan

La situation en 2001

- 19 Les échanges de l'Azerbaïdjan ont progressé de 28 % en 2001 par rapport à l'année précédente. Les exportations se sont accrues de 33 %, les importations de 22 %. L'excédent de la balance commerciale a augmenté de 54 % grâce au pétrole. La balance commerciale hors pétrole est déficitaire. Les principaux partenaires en termes de volume sont l'Allemagne, les États- Unis, la Russie, la Turquie, Israël et le Turkménistan.
- 20 Les hydrocarbures occupent une place de plus en plus importante dans les échanges extérieurs de l'Azerbaïdjan. Les ventes de brut s'élèvent à 1,730 milliards de dollars et

représentent 75 % du total des exportations contre 56 % en 2000. Avec les produits raffinés, les hydrocarbures forment 89 % du total des exportations.

- 21 Les principaux clients sont l'Allemagne, Israël, l'Italie, la Géorgie et l'Espagne. L'Allemagne reste le premier client de l'Azerbaïdjan, et ses importations de brut s'accroissent de 40 % en 2001. Notons que les statistiques azerbaïdjanaises ne reflètent pas bien la place de l'Allemagne : le brut destiné à l'Allemagne empruntant l'oléoduc Trieste-Ingoldstadt, les douanes azerbaïdjanaises mentionnent l'Italie comme pays destinataire. Les échanges sont plus diversifiés avec les pays voisins et comprennent des produits tels que le ciment, le tabac, l'agro-alimentaire et le textile.
- 22 Les cinq premiers fournisseurs sont les États-Unis, la Russie, la Turquie, le Turkménistan et le Kazakhstan. En 2001, les États-Unis deviennent le premier fournisseur grâce à la livraison de deux Boeing 757 pour un montant de 133 millions de dollars. Le Turkménistan et le Kazakhstan qui fournissent du gaz naturel à l'Azerbaïdjan se classent parmi les premiers partenaires commerciaux. Les importations en provenance de Russie et de Turquie sont plus diversifiées.
- 23 Les principaux fournisseurs de produits agro-alimentaires sont la Turquie, l'Iran, la Russie, le Kazakhstan, l'Ukraine, les États-Unis, l'Allemagne, l'Italie et la France.
- 24 Les importations de biens d'équipements s'élèvent à 354 millions de dollars ; les produits importés sont destinés aux besoins de l'industrie pétrolière et à l'achèvement de chantiers de centrales électriques. Pour les biens de consommation, les fournisseurs sont la Chine, la Turquie et l'Iran.
- 25 L'Azerbaïdjan continue à importer plus d'électricité qu'il n'en exporte. Les importations passent de 357 à 27 millions de dollars et les exportations de 19 à 4 millions de dollars.

Commerce extérieur de l'Azerbaïdjan en 2001 en millions de dollars

	2000	2001	2001/2000
Volume	2 916,969	3 745,149	28,3 %
Exportations	1 744,900	2 314,282	32,6 %
Importations	1 172,069	1 430,867	22,1 %
Solde	572,831	883,415	54,2 %

Commerce extérieur de l'Azerbaïdjan avec la CEI en millions de dollars

	2000	2001	2001/2000
Volume	615	668	9 %
Exportations	239	223	-7 %
Importations	376	445	19 %

Solde	-137	-222	63 %
-------	------	------	------

(Source : Comité National de Statistiques de la République d'Azerbaïdjan)

Les 10 premiers clients de l'Azerbaïdjan en 2001 - importations en millions de dollars

Allemagne	1218
Israël	164
Italie	119
Géorgie	103
Espagne	102
Islande	86
Russie	78
Turquie	67
France	66
Grèce	51

(Source : Comité National de Statistiques de la République d'Azerbaïdjan)

Les 10 premiers partenaires commerciaux de l'Azerbaïdjan en 2001 : le volume des échanges bilatéral en millions de dollars

Allemagne	1291
États-Unis	245
Russie	231
Turquie	216
Israël	170
Turkménistan	147
Italie	143
Géorgie	108
Kazakhstan	106

Espagne	105
---------	-----

(Source : Comité National de Statistiques de la République d'Azerbaïdjan)

Les 10 premiers fournisseurs de l'Azerbaïdjan en 2001 - exportations en millions de dollars

Pays	Importations	Part de marché
États-Unis	231	16,1
Russie	153	10,7
Turquie	148	10,3
Turkménistan	135	9,4
Kazakhstan	100	7,0
Allemagne	73	5,1
Japon	67	4,7
Iran	55	3,8
Grande-Bretagne	54	3,8
Chine	42	3,0

(Source : Comité National de Statistiques de la République d'Azerbaïdjan)

- 26 *Évolution du commerce extérieur durant la première décennie de l'indépendance* Au moment de la dislocation de l'Union Soviétique, le volume des échanges extérieurs de l'Azerbaïdjan s'élève à 4 milliards de dollars. À partir de 1991, le flux d'échanges connaît une chute drastique : la perte des marchés d'exportation et la chute du revenu national sous l'effet de l'instabilité politique et macroéconomique sont à l'origine de la diminution du volume des échanges. En 1995, le volume du commerce extérieur n'est que de 1,3 milliards de dollars. Entre 1992 et 1994, le commerce extérieur se rétrécit de moitié chaque année.
- 27 L'année 1996 est perçue comme un tournant dans la vie politique et économique de la République de l'Azerbaïdjan. Le retour à la stabilité politique se traduit par une nette amélioration de la situation macroéconomique. Le pays renoue avec la croissance.
- 28 Le volume des échanges extérieurs augmente de 22 % en 1996 et atteint 1,6 milliards de dollars, il s'accroît au rythme de 5-10 % par an jusqu'en 1999. En 2000, la croissance du volume du commerce extérieur atteint 48,5 % et s'élève à 2,9 milliards de dollars en 2000. En 2001, il progresse de 28,3 % et atteint 3,7 milliards de dollars.
- 29 Les importations connaissent une forte augmentation de l'ordre de 43,9 % en 1996, le taux de croissance des exportations s'accélère à la fin des années 90, progressant de 53,3 % en 1999 et de 87,8 % en 2000.

Les partenaires commerciaux de l'Azerbaïdjan

Évolution du commerce extérieur en millions de dollars

	1998	1999	2000	2001	2001/2000	2001/1995
Volume du commerce extérieur	1683,4	1962,1	2917,0	3745,2	128,4	2,9
Exportations	606,2	928,6	1744,9	2314,3	132,6	3,6
Importations	1077,2	1033,5	1172,1	1430,9	122,1	2,1
Solde	-471	-104,9	572,8	883,4		

- 30 La part de la CEI dans les échanges extérieurs est en constante diminution. Les exportations vers les pays de la CEI s'élevaient à 290 millions de dollars en 1996 et représentaient 46 % du total des exportations ; elles sont de 235 millions en 2000 et ne représentent plus que 13,5 % du volume total des exportations. Durant la même période, les exportations vers l'UE passent de 587 millions à 1,05 milliards de dollars.
- 31 Le volume des importations en provenance de la CEI passe de 350 millions à 375 millions, tandis que celui en provenance de l'UE passe de 136 millions à 227 millions de dollars entre 1996 et 2000.
- 32 En 1995, année où le volume du commerce extérieur est à son plus bas niveau, les principaux partenaires commerciaux de l'Azerbaïdjan sont l'Iran, la Russie et la Turquie. Les parts respectives dans le volume du commerce extérieur de l'Azerbaïdjan de ces trois pays sont de 20,1 %, 15,4 % et 13,7 %. À partir de cette date, la part de l'Iran diminue progressivement, tandis que celles de la Russie et de la Turquie augmentent lentement. En 1997, la Russie devance l'Iran et devient le premier partenaire commercial de l'Azerbaïdjan : les échanges avec la Russie représentent 21,1 % et ceux avec la Turquie s'élèvent à 14 % du total. En 1998, la Turquie accède au rang de premier partenaire commercial avec 21,1 % des échanges, tandis que le commerce avec la Russie, désormais au deuxième rang, représente 17,8 %. En 2001, les parts respectives de la Russie et de la Turquie dans le commerce extérieur de l'Azerbaïdjan ne sont plus que de 6,2 % et de 5,8 % ; la part de l'Iran, quant à elle, est de 1,7 %. En 2001, le volume des échanges de l'Azerbaïdjan avec la Russie s'élève à 230 millions de dollars et celui avec la Turquie à 215 millions de dollars.

Les clients

- 33 En 1996, 6,2 % des exportations azerbaïdjanaises se dirigent vers la Turquie, 17,6 % vers la Russie. En 1998, la Turquie constitue un débouché pour 22,4 % des exportations de l'Azerbaïdjan, et la Russie pour 17,5 %. La Turquie et la Russie deviennent les premiers clients. La prépondérance des hydrocarbures dans les exportations de l'Azerbaïdjan à partir de 2000 modifie le classement des pays clients. La Russie et la Turquie sont devancées par les pays européens et Israël qui commence à importer du pétrole brut de l'Azerbaïdjan en grande quantité.

Les fournisseurs

Évolution de l'exportation de produits pétroliers, 1996 - 2000

Années	Quantité en milliers de tonnes	Valeur en milliers de dollars	Part des exportations en %
1996	2526,3	395,4	62,6
1997	3222,3	451,5	57,8
1998	4426,0	390,6	64,4
1999	6746,6	700,6	75,4
2000	7616,1	1 464,9	84,0

(SOURCE : COMITÉ NATIONAL DE STATISTIQUES DE LA RÉPUBLIQUE D'AZERBAÏDJAN)

Évolution de l'importation de produits alimentaires, 1996 - 2000

Années	Importations en milliers de dollars	Part dans le total des importations en %
1996	382,4	39,8
1997	181,9	22,9
1998	176,4	16,4
1999	209,9	20,3
2000	222,6	19,0

(SOURCE : COMITÉ NATIONAL DE STATISTIQUES DE LA RÉPUBLIQUE D'AZERBAÏDJAN)

Évolution du volume des échanges entre d'Azerbaïdjan et la Turquie en millions de dollars

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001/1995	2001/2000
Importations	216,2	179,7	219,7	143,0	128,5	148,2	105,5	115,3
Exportations	39,0	41,3	135,8	69,1	105,0	67,4	255,3	64,2
Volume des échanges	255,2	221,0	355,5	212,1	233,5	215,6	129,2	92,3
Solde	-177,2	-138,4	-83,9	-73,9	-23,5	-80,8		

- 34 Depuis 1996, la Turquie et la Russie sont les premiers fournisseurs de l'Azerbaïdjan. En 1996, les importations azerbaïdjanaises en provenance de la Turquie représentent 22,5 % du total, celles en provenance de la Russie 16,5 %. Entre 1996-1998, la Turquie est

le premier fournisseur, tandis que la Russie occupe le deuxième rang. En 1999-2000, la situation s'inverse, la Russie occupe le premier rang. En 2001, les États-Unis deviennent le premier fournisseur grâce à la livraison de deux Boeing.

La place de la Turquie dans le commerce extérieur de l'Azerbaïdjan

- 35 Le volume des échanges entre la Turquie et l'Azerbaïdjan s'accroît jusqu'en 1998. Il est de 212,7 millions de dollars en 1992 ; durant les années de guerre, il stagne à 100 millions de dollars. Les échanges entre les deux pays connaissent une nette embellie en 1996, avec un montant de 255,2 millions de dollars. Ils atteignent 355,5 millions de dollars en 1998. Pourtant en 2001, le commerce extérieur entre la Turquie et l'Azerbaïdjan revient à son niveau de 1992, le commerce bilatéral n'est plus que de 215,6 millions de dollars.
- 36 Entre 1995 et 2001, le volume des échanges entre la Turquie et l'Azerbaïdjan s'accroît de 29,2 %, tandis que le volume du commerce extérieur de l'Azerbaïdjan est multiplié par 3.
- 37 Les autorités politiques et les communautés d'affaires turques estiment que le volume d'échanges bilatéral est d'autant plus faible que le volontarisme politique n'a jamais été absent. Les 200 accords commerciaux qui lient la Turquie et l'Azerbaïdjan en sont une illustration.
- 38 L'instauration de la stabilité politique et économique à partir de 1996 permet à l'économie azerbaïdjanaise de s'ouvrir davantage sur l'extérieur. L'Azerbaïdjan diversifie ses sources d'approvisionnement. Dans la période précédente, elle n'entretenait des relations économiques qu'avec ses voisins. Dans la période 1994-1996, l'essentiel des importations, constituées en très grande partie de produits agroalimentaires, provenaient de la Turquie et de l'Iran. L'augmentation du nombre de partenaires commerciaux explique en partie la diminution de l'importance relative de la Turquie dans le commerce extérieur de l'Azerbaïdjan.
- 39 Néanmoins, le volume des échanges entre les deux pays s'accroît dans la période 1996-1998. Dans les années 1996, 1997 et 1998, la Turquie est le premier fournisseur de l'Azerbaïdjan. La crise russe de 1998, qui amène la dévaluation du rouble, permet aux exportations russes de gagner en compétitivité-prix par rapport aux produits turcs ; la Russie devance la Turquie et se hisse au rang de premier fournisseur.
- 40 La crise de 1998 a un impact direct sur la demande intérieure en Azerbaïdjan. La population voit son pouvoir d'achat diminuer sensiblement ; les transferts d'argent depuis la Russie se font plus rares. Environ deux millions de ressortissants azerbaïdjanaïens travaillent en Russie et font parvenir de l'argent à leur famille restée en Azerbaïdjan. Ces aides depuis la Russie étaient estimées à environ un million de dollars avant la crise de 1998.
- 41 Malgré la faiblesse du volume des échanges, la Turquie demeure un important fournisseur. Elle se situe au troisième rang derrière la Russie ; l'écart entre le montant des exportations russes et turques n'est que de 5 millions de dollars.
- 42 Les exportations turques en direction de l'Azerbaïdjan se diversifient et incorporent de plus en plus de biens d'équipements.
- 43 Par ailleurs, le poids du secteur des hydrocarbures introduit un biais important. L'accroissement rapide du volume du commerce extérieur de l'Azerbaïdjan à partir de

1999-2000 s'explique en grande partie par l'augmentation des exportations de produits pétroliers. Par conséquent, les pays qui importent des hydrocarbures voient leur part relative dans le commerce extérieur de l'Azerbaïdjan s'accroître.

- 44 L'analyse des données relatives à l'évolution des importations azerbaïdjanaises permet de se faire une idée plus adéquate des performances des producteurs turcs. La Turquie conserve pour l'instant sa position dominante sur le marché azerbaïdjanais. Il sera intéressant d'observer de près, dans les années à venir, l'évolution des exportations turques de biens d'équipements, dans la mesure où il devient crucial de ne pas perdre de parts sur un marché appelé à devenir de plus en plus solvable.

Les investissements turcs en Azerbaïdjan

- 45 La Turquie est le premier investisseur dans le secteur non énergétique. En Azerbaïdjan, détenir le titre du plus important investisseur dans le *gayri neft sektörü* revêt une importance particulière. Beaucoup le revendiquent. Le développement du secteur non énergétique étant devenu une priorité du gouvernement, investir dans ce secteur confère une légitimité aux opérations menées dans ce pays.
- 46 Les données statistiques azerbaïdjanaises mettent clairement en lumière l'importance du capital turc dans les divers secteurs de l'économie. Les investissements réalisés par la Turquie dans le secteur énergétique s'élèvent à 480 millions de dollars, ce qui les place en cinquième position dans le consortium AOIC. En 2001, la Turquie était le troisième investisseur étranger en Azerbaïdjan et se situait derrière les États-Unis et la Grande-Bretagne. Le poids de BP-Amoco dans les projets énergétiques explique la position occupée par les États-Unis et la Grande-Bretagne tandis que ce sont par ses investissements hors secteur énergétique que la Turquie parvient à se hisser à la troisième position. La même année, les investissements américains en Azerbaïdjan s'élevaient à 16,9 millions de dollars, les investissements britanniques étaient de 15,1 millions de dollars, tandis que les investissements turcs atteignaient 11,8 millions de dollars. Le total des investissements directs étrangers en Azerbaïdjan s'élevaient à 1091, 8 millions de dollars en 2001, 14,9 % des investissements étrangers hors secteur énergétique étant réalisés par des entreprises turques.
- 47 La Turquie, avec environ 15 % des investissements étrangers hors secteur énergétique, se situe en première position. Notons néanmoins que le montant total des investissements turcs en Azerbaïdjan diminue depuis 1998.
- 48 La moitié des entreprises enregistrées auprès du Ministère de la Justice ne sont plus en activité. Environ la moitié des entreprises turques en activité sont des sociétés à capitaux mixtes. Si les entreprises turques sont présentes notamment dans les activités du commerce et de négoce, il ne faudrait néanmoins pas négliger celles qui sont engagées dans des activités de production.

C. Les entrepreneurs turcs en Azerbaïdjan

Le temps des désillusions ?

Les investissements des sociétés turques en Azerbaïdjan en millions de dollars

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001

Montant des investissements étrangers	137	375	621	1307	1472	1091	927	1091,8
Montant des investissements étrangers hors secteur énergétique		14,9	103	331	460	210	118	79,3
Montant des investissements des sociétés turques	-	6,8	45,3	129,6	160,3	67,8	31,6	11,8
Part de la Turquie dans les investissements étrangers hors secteur énergétique		45,6	44	39,2	34,8	32,2	26,8	14,9

- 49 L'impression que les Turcs se retirent du marché azerbaïdjanais est répandue au sein des communautés d'hommes d'affaires étrangers et azerbaïdjanais. Il est fréquent d'entendre dire par les Turcs qui ont quitté le pays que « *travailler en Azerbaïdjan est presque impossible* ». Ces deux constats contribuent à entretenir un climat de désillusion.
- 50 Les chiffres attestent de la diminution du volume des échanges entre les deux pays, de la baisse des investissements turcs hors secteur énergétique et de la diminution du nombre des entreprises turques en activité. L'évaluation de la présence économique de la Turquie en Azerbaïdjan semble essentiellement reposer sur une suite de perceptions.
- 51 Les entrepreneurs turcs et iraniens arrivent en Azerbaïdjan dès 1994. Ils assurent l'approvisionnement du pays en produits alimentaires. Si les activités des hommes d'affaires iraniens diminuent rapidement avec le retour de la stabilité à partir de 1996, celles des entrepreneurs turcs connaissent une période de grande prospérité jusqu'à la crise de 1998.

Les sociétés turques en Azerbaïdjan - décembre 2001

	Sociétés enregistrées	Sociétés en activité
Nombre total des sociétés turques	1486	808
Sociétés à 100 % de capitaux turcs	562	378
Sociétés à capitaux mixtes turco- azerbaïdjanais	743	371
Représentations	181	59

Secteurs d'activité des sociétés turques en Azerbaïdjan

Secteur d'activité	Nombre de sociétés
Production	184
Service	28
Construction	75
Communication	10

Transports	39
Agriculture	5
Commerce	298
Divers	169

(SOURCE : COMITÉ NATIONAL DE STATISTIQUES DE LA RÉPUBLIQUE D'AZERBAÏDJAN)

- 52 Les entrepreneurs turcs façonnent la nouvelle ville de Bakou et contribuent à marquer la fin de la période soviétique en accélérant le passage à l'économie de marché. Les nouveaux immeubles, les restaurants et petits négoce changent en profondeur la physionomie de Bakou, lui confèrent les signes extérieurs de la modernité et introduisent le dynamisme du marché.
- 53 Les rares hommes d'affaires étrangers présents en Azerbaïdjan depuis 1994 témoignent de cette époque où les Turcs reconstruisaient Bakou, dominaient le secteur des services et étaient les seuls à approvisionner le marché en produits de consommation courante.
- 54 Les activités des Turcs en Azerbaïdjan sont suivies avec une très grande attention non seulement par les Azerbaïdjanais mais également par la communauté d'hommes d'affaires étrangers. C'est ainsi, par exemple, que la fermeture d'un restaurant turc du centre-ville de Bakou peut constituer un événement. L'incendie du centre commercial de *Ramstore*, le report de la construction de la nouvelle ambassade de Turquie, qui doit faire face à celle de la Russie, sont autant d'éléments qui contribuent à ternir l'image de la Turquie en Azerbaïdjan.
- 55 Il s'avère bien difficile de porter un jugement clair sur le poids de la Turquie dans la vie économique de l'Azerbaïdjan. Difficile, en effet, pour l'observateur, convaincu d'un retrait de la Turquie du marché azerbaïdjanais, de ne pas être perturbé par au moins deux nouveaux acteurs économiques. La firme *Azercell*, le plus important opérateur GSM en Azerbaïdjan, a permis de populariser l'utilisation de portables dans le pays. La stratégie de communication mise en œuvre et les panneaux publicitaires introduisent *Azercell*, filiale de la compagnie turque *Turkcell*, dans la réalité sociale de l'Azerbaïdjan. Quant à la firme *Barmek*, qui s'occupe de la distribution de l'électricité à Bakou, elle est actuellement la firme la plus médiatique de l'Azerbaïdjan...

Les générations successives d'entrepreneurs

- 56 Les entrepreneurs turcs sont venus en Azerbaïdjan en plusieurs vagues. Les dates d'arrivée sur le marché azerbaïdjanais permettent de distinguer plusieurs générations. Les Turcs commencent à se rendre en Azerbaïdjan dès 1992. Une rapide enquête au sein de la communauté turque permet de constater que bien peu de membres de la « génération 1992 » continuent encore à y opérer. Les témoignages recueillis convergent : la plupart d'entre eux, à leur arrivée en Azerbaïdjan, ne possédaient aucune expérience commerciale, avaient pour seul capital l'argent de l'hypothèque de leur maison en Turquie, un prêt contracté avant le départ ou encore l'argent de la vente de leur voiture. Les hommes d'affaires turcs établis à Bakou portent un jugement très sévère sur cette génération de 1992 et condamnent leur manque de professionnalisme et leur comportement opportuniste.

- 57 Ils sont fréquemment désignés comme des « vendeurs de *döner* (viande tournante) » et des « chauffeurs de taxi ». Ce sont eux qui ont ouvert les premiers restaurants et mis en place le service des taxis, inexistant auparavant dans la capitale azerbaïdjanaise. D'autres approvisionnaient le marché en produits alimentaires et en produits de consommation courante. La marchandise était souvent écoulée sans être déchargée des camions qui en avaient assuré l'acheminement depuis la Turquie.
- 58 La communauté d'affaires d'Azerbaïdjan accuse ces pionniers d'avoir terni l'image du secteur privé turc. « *Le statut de légionnaire ne pouvant être permanent* »⁶ le départ des Turcs de 1992 ne suscite guère l'étonnement.
- 59 L'année 1996, qui annonce l'instauration de la stabilité politique et économique, témoigne de l'arrivée d'une nouvelle classe d'entrepreneurs. Les grands groupes et les investisseurs institutionnels entrent sur le marché azerbaïdjanais. Cette nouvelle communauté d'hommes d'affaires est très bien accueillie par les autorités du pays. C'est en 1996 que le groupe Koç arrive en Azerbaïdjan. Les activités de cette deuxième génération d'entrepreneurs prospèrent jusqu'à l'année 1998.
- 60 Les années 2001 et 2002 témoignent de l'arrivée des investisseurs de la troisième vague. Ces investisseurs développent une stratégie d'envergure régionale et raisonnent à l'échelle de la Caspienne. Ils tentent de parler au nom des entrepreneurs privés de l'Azerbaïdjan, adoptant une démarche constructive et initiant des réformes.
- 61 La communauté des hommes d'affaires turcs de l'Azerbaïdjan est une des rares communautés d'hommes d'affaires turcs établies dans l'espace de la CEI à s'être institutionnalisée. L'Association Internationale des Industriels et des Hommes d'Affaires Turcs de l'Azerbaïdjan (TÜSİAB) a été fondée en 1994. Elle comprend 200 entreprises membres. 20 % de celles-ci travaillent dans le secteur des services, 18 % dans la production industrielle, 17 % dans le secteur de la production, 9 % dans le textile et l'ameublement, enfin 18 % des membres exercent des activités de commerce et de négoce. La TÜSİAB dispose de deux bureaux en Azerbaïdjan, l'un à Bakou, l'autre à Gence.
- 62 L'association est dirigée par M. Kemal Yazıcıoğlu. Elle s'est assigné pour mission de promouvoir les investissements turcs en Azerbaïdjan. Afin de remplir cet objectif, elle propose de multiples services à ses membres. Elle dispose d'une banque de données d'informations commerciales sectorielles, propose des services de conseil dans les domaines financier et juridique, organise des séminaires de formation. La TÜSİAB a une identité institutionnelle bien établie en Azerbaïdjan. Elle publie une revue et des bulletins d'informations, ses membres participent à des émissions économiques diffusées sur les chaînes de télévision. Par ailleurs, d'après le secrétaire général de l'association, la TÜSİAB a conseillé le gouvernement azerbaïdjanais lors de la préparation du nouveau projet de loi sur le système fiscal et s'apprête à signer un protocole avec le ministère des impôts.
- 63 L'association se veut le porte-parole du secteur privé turc en Azerbaïdjan et aime à se prévaloir de ses bonnes relations avec les autorités du pays. Les activités de lobbying sont souvent mises en exergue. Sa légitimité repose sur sa capacité à représenter le secteur privé turc d'Azerbaïdjan et à peser sur les décisions gouvernementales. L'association insiste sur son identité azerbaïdjanaise ; il est en effet fréquent d'entendre ses membres déclarer que leurs « *problèmes sont ceux de l'Azerbaïdjan* » ou avoir « *les mêmes problèmes que n'importe quel citoyen azerbaïdjanais* ».

64 Certains Turcs manifestent du mépris envers la TÜSIAB qui a été créée par des entrepreneurs proches de la communauté des Fethullahcı. Or, aujourd'hui, l'association s'est élargie à des individus qui n'ont aucun lien avec la confrérie. Par ailleurs, la TÜSIAB, perçue comme une association d'artisans et de petits commerçants, n'est pas jugée à même de protéger efficacement les intérêts du secteur privé turc en Azerbaïdjan. Quelques travaux préliminaires semblent avoir été engagés pour la création d'une nouvelle structure qui regrouperait la nouvelle génération des investisseurs turcs en Azerbaïdjan. La communauté des hommes d'affaires étrangers décrit les divisions internes au sein de la communauté turque en termes de lutte entre le *camp islamiste* et le *camp laïc*. Pourtant, la division n'est que de façade. La TÜSIAB est à ce jour la seule institution du secteur privé turc en Azerbaïdjan. L'Ambassade de Turquie à Bakou, soucieuse d'embrasser la communauté turque dans son ensemble et de promouvoir les relations économiques bilatérales, affiche son soutien à l'association. Au demeurant, il est bien difficile de considérer la TÜSIAB comme une simple association d'artisans et de petits commerçants. Au sein de son conseil d'administration siègent les représentants des plus grandes firmes turques en Azerbaïdjan, dont Coca-Cola et Azercell qui ont réalisé, en 2001, 70 % des investissements turcs hors secteur énergétique.

La proximité entre Turcs et Azerbaïdjanais : atout et handicap

- 65 Le manque de sérieux des entrepreneurs turcs de 1992 est communément reconnu ; leur approche opportuniste suffit à expliquer leurs déboires. Mais, l'entrepreneur respectueux des critères du professionnalisme peut aussi souffrir de la proximité qui existe entre Turcs et Azerbaïdjanais. Le degré de tolérance de l'investissement étranger varie en fonction des secteurs d'activité. L'investissement étranger, lorsqu'il concerne le secteur énergétique, est facilement accepté ; la collaboration se justifie ici dans la mesure où l'Azerbaïdjan a besoin d'acquérir le savoir-faire.
- 66 Or, les Turcs opèrent dans des secteurs d'activité où le processus d'apprentissage est relativement court. Dans le secteur des services, en particulier, le collaborateur azerbaïdjanais apprend le métier avec une grande rapidité et à la certitude de pouvoir réussir facilement « *tout ce qu'un Turc réussit* ». Une entreprise qui prospère attise l'envie et devient une cible. Une conception biaisée de la concurrence favorise les stratégies visant tout simplement à prendre possession de l'entreprise qui réalise des profits importants. Un grand nombre d'entrepreneurs turcs se plaignent d'avoir été « expulsés » par leurs propres associés qui pensaient ne plus avoir besoin de leur collaboration. Il se trouve que l'entrepreneur turc, qui est rarement propriétaire du terrain, a besoin d'un collaborateur local. Par ailleurs, investir hors secteur énergétique nécessite de s'insérer dans le contexte socio-économique de l'Azerbaïdjan et de faire face à des interlocuteurs variés. L'étranger qui investit dans le secteur énergétique agit, lui, dans un périmètre circonscrit ; son champ d'action est à l'abri d'éventuelles interférences.

NOTES

1. Entretien avec M. Ünal Çeviköz, ambassadeur de Turquie à Bakou, paru dans la revue *Consulting and Business*, février 2002, p. 10-11.
2. Le terme utilisé en azéri est « kaçkın » et non « mülteci ». Le terme « mülteci » est synonyme de « réfugié », tandis que le concept de « kaçkın » peut être traduit par « exilés ».
3. *Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı*.
4. *Türkiye Mühendisler Birliği*
5. *Azerbaycan Türk Sanayici ve İşadamları Beynelhalk Cemiyeti*.
6. Expression utilisée par un homme d'affaires turc de Bakou.

2. La stratégie des entrepreneurs turcs en Azerbaïdjan : du secteur des services aux grands projets d'investissements

A. Le secteur des services : le cas du groupe Anadolu

- 1 Le poids des entrepreneurs turcs dans le secteur des services est immédiatement perceptible. Les petits restaurants turcs, présents en très grand nombre à Bakou, confèrent de la visibilité à la présence et à l'influence turques en Azerbaïdjan. Un voyageur se rendant à Bakou depuis la Turquie n'a pas l'impression d'être en pays étranger.
- 2 Les Turcs sont à l'origine du développement du secteur commercial : aux restaurants viennent s'ajouter les salons de coiffure, ceux de beauté et les pâtisseries. Ce sont également eux qui ont introduit le service des taxis en Azerbaïdjan. Le développement des petits commerces a radicalement changé l'image et l'ambiance de Bakou. L'effervescence et le mouvement qui anime le centre-ville de Bakou font presque totalement oublier le récent passé communiste.
- 3 Ces entrepreneurs turcs ont assuré une fonction de formation et d'accompagnement : ils ont permis à la population azerbaïdjanaise d'apprendre sur le tas les mécanismes de base de l'économie de marché et d'intégrer des nouvelles méthodes de travail. Ce transfert de savoir-faire a été souvent facilité par les associations entre Turcs et Azerbaïdjanais. Le développement du secteur commercial, en faisant découvrir à la population de nouvelles sources de revenus, a grandement amorti les chocs de la transition et a certainement joué un rôle de soupape de sécurité et de prévention de la crise sociale. Les Turcs qui se plaignent de l'ingratitude dont ils pensent être victimes rappellent avec une certaine nostalgie la période où l'associé azerbaïdjanais avait tout à apprendre. La durée de vie des entreprises gérées par les Turcs est très brève. La crise de 1998 a entraîné la faillite d'un grand nombre de commerces et seuls les plus solides ont réussi à survivre.

- 4 L'ouverture du premier restaurant *Anadolu* date de 1996. Le groupe *Anadolu* constitue actuellement le plus grand groupe de restauration en Azerbaïdjan, ses activités n'ayant pas cessé de se développer. Le cas *Anadolu* est un exemple de réussite.

Les débuts du groupe Anadolu

- 5 Le premier restaurant *Anadolu* est inauguré le 17 décembre 1996. C'est le premier « restaurant de surface » de Bakou. Sous le régime soviétique, les restaurants étaient situés au sous-sol. Il n'existait aucun commerce au rez-de-chaussée des immeubles. Les entrepreneurs turcs qui avaient ouvert les premiers restaurants avaient fait perdurer les habitudes de l'époque soviétique afin d'éviter des travaux. *Anadolu* est ainsi le premier restaurant qui donne accès directement sur la rue. Dès ses débuts, *Anadolu* a la particularité d'être le seul groupe où la propriété et le droit d'exploitation sont regroupés : le propriétaire du restaurant est azerbaïdjanais tandis que le gérant est turc. La solidité du partenariat établi entre le propriétaire et le gérant turc est une des clés de la réussite du groupe. La plupart des autres restaurants turcs changent de gérant tous les ans, ce qui rend impossible les stratégies s'inscrivant dans la durée.

- 6 Le groupe *Anadolu* est constitué aujourd'hui de trois restaurants, d'une société de catering et d'un café-bar situé sur la plage. Le restaurant situé sur la rue Pushkin, à proximité de l'ambassade de Turquie, accueille une clientèle composée en grande partie de Turcs; tandis que le «*New Anadolu*» situé au centre-ville accueille essentiellement les étrangers et des intellectuels azerbaïdjanais. Le groupe *Anadolu* comprend 170 employés. Le gérant turc du groupe nous a affirmé qu'en 1999

l'entreprise était classée parmi les dix premières entreprises ayant payé le plus d'impôt et qu'elle se situait en deuxième position, juste derrière *Azercell*, dans le classement des firmes turques. Le service de catering a débuté trois ans auparavant ; aujourd'hui la société a la possibilité de servir 2500 personnes.

- 7 L'analyse des méthodes développées au sein du groupe renseigne sur les raisons de sa réussite et offre de précieuses informations sur les conditions de travail de l'entrepreneur privé en Azerbaïdjan. İbrahim, gérant du groupe, explique les faillites des entrepreneurs turcs par leur manque d'expérience et de professionnalisme. La plupart ne disposaient d'aucune expérience préalable dans la restauration, ni dans le commerce. Leur approche était essentiellement opportuniste ; seule l'avidité du gain immédiat les guidait. Or İbrahim, originaire de Gaziantep, travaillait déjà dans le secteur de la restauration avant de venir à Bakou.
- 8 Le groupe *Anadolu* se signale par sa réussite dans le domaine du marketing. Selon İbrahim, trois notions, qui n'avaient pas droit de cité sous le régime soviétique, sont à l'origine du succès du groupe : le service, le choix et la qualité.
- 9 Dans les premières années, le personnel est composé en très grande partie de ressortissants turcs ; le restaurant décide de faire travailler des serveurs qui viennent de Turquie.
- 10 Aujourd'hui, à part les chefs cuisiniers qui sont originaires des villes turques d'Antep et de Bolu, les employés sont tous des ressortissants azerbaïdjanais. Le groupe accorde une très grande attention à la formation de ses employés. Celle des serveurs dure trois mois. L'essentiel est de leur apprendre à servir avec le sourire, et de « *donner de l'affection aux clients, ce dont ils étaient dépourvus sous le communisme* ». Les serveurs suivent des cours d'anglais tous les matins ; les Russes suivent des cours de turc. La journée de travail commence dès 7 h et se poursuit jusqu'à 23 h. İbrahim reconnaît volontiers que le faible coût de la main -d'œuvre et l'absence d'un système de protection sociale représentent des avantages considérables. Les conditions de travail, certes précaires, demeurent néanmoins attrayantes. Les serveurs sont payés à la journée de travail. Le montant n'est pas précisé ; les serveurs ont néanmoins la certitude de recevoir une somme équivalente au prix de la course de taxi depuis leur domicile jusqu'au restaurant. Une prime est accordée en fonction du nombre de clients servis. Les serveurs ont souvent leurs propres clients. L'objectif est de fidéliser la clientèle en individualisant le service. L'empressement des serveurs, qui semblent être en sureffectif, attire notre attention.
- 11 Le groupe *Anadolu* est soucieux de présenter un large choix aux clients. Le restaurant s'engage à offrir tous les plats indiqués sur la carte. La gestion des stocks se fait en conséquence. Il s'avère essentiel de bien connaître la clientèle et de suivre l'évolution de la demande. İbrahim connaît les habitudes et les préférences de certains de ses clients. Donner aux clients la possibilité de choisir est d'autant plus important que ces derniers sortent d'une longue période de restrictions et de privations.
- 12 Les restaurants *Anadolu* sont fiers d'être « *le restaurant qui vend le plus de döner au prix le plus cher* ». İbrahim déclare connaître ses sources d'approvisionnement. Il reconnaît qu'il est possible de vendre de la viande à des prix très concurrentiels, au détriment de la qualité. Il dit se méfier de la production locale et nous apprend l'existence de beaucoup de fausses marques azerbaïdjanaises : il s'agirait, en fait, de volaille et de

viandes de très mauvaise qualité importées d'Europe et des États-Unis, emballées sur place et commercialisées, souvent par des groupes turcs, comme des produits locaux.

- 13 Les activités de promotion et les opérations de communication occupent une place fondamentale dans la stratégie du groupe. Le nom d'*Anadolu* serait connu en dehors de Bakou, à un tel point que « *ceux qui viennent de Gence ou de Ali Bayramlı à Bakou pour la première fois demandent tout de suite où se trouve Anadolu* ». İbrahim ajoute qu'il souhaite transformer le nom d'*Anadolu* en une marque déposée. Le groupe, par ses activités de promotion et de sponsoring, pénètre dans la vie culturelle et sociale des habitants de Bakou. Il est un important annonceur : la publicité du restaurant paraît chaque jour dans sept quotidiens. La liste des activités de promotion est bien longue : repas gratuits en échange de coupons découpés dans les journaux, repas gratuits pour 4 couples offerts par tirage au sort aux auditeurs des stations de radios, des repas d'*iftar* gratuits durant le mois de ramadan pour 25 personnes. Le groupe consacre une partie de son budget aux œuvres de charité et offre des bourses d'études à des étudiants. Il sponsorise des activités artistiques et culturelles : il a fait connaître plusieurs stars de la musique pop turque à Bakou, dont Seda Sayan, Birkalem, Mustafa Sandal, Sibel Can.
- 14 Sa stratégie de communication se révèle parfois nettement ciblée : le groupe *Anadolu* a servi gratuitement des repas aux experts venus pour la construction de l'oléoduc Bakou- Tbilissi-Ceyhan. La société de catering du groupe souhaiterait en effet participer aux prochains appels d'offre des firmes *Tekfen*, *BP* et *Caspian Oil*¹.
- 15 Selon İbrahim, l'entrepreneur qui dispose de projets sérieux peut réussir sur le marché azerbaïdjanais. Néanmoins, il reconnaît l'existence de conditions spécifiques à l'Azerbaïdjan dont il faut savoir tenir compte.

Les problèmes des loyers et la politique fiscale

- 16 Le niveau des loyers et l'imposition figurent en tête des facteurs qui entravent le développement du secteur des services et sont à l'origine d'un nombre important de faillites. Le montant des loyers est tenu confidentiel mais pourrait atteindre 10 000 dollars. On cite le montant de 35 000 dollars pour le loyer d'un centre commercial situé en centre-ville. Il est bien difficile d'avoir une confirmation de ces estimations.
- 17 Ne pas être propriétaire du terrain est un réel handicap pour l'entrepreneur étranger qui travaille dans le secteur des services. L'entrepreneur azerbaïdjanais propriétaire des terrains dispose d'un avantage considérable par rapport à son associé étranger qui se trouve, lui, à la merci des « *seigneurs de la terre* ». La distribution des propriétés dans les premières années de l'indépendance a abouti à une forte concentration des titres de propriété. L'augmentation discrétionnaire des loyers est l'une des raisons principales des faillites et des départs de l'Azerbaïdjan.
- 18 Le système fiscal constitue également un obstacle fondamental. Un entrepreneur turc nous décrit le contexte en ces termes : « *Ici, il n'y a pas de mafia comme il peut y en avoir à Istanbul, mais il y a une obligation de se plier au système ; un restaurant peut devoir payer 800 dollars d'impôt par jour.* » En effet, les impôts peuvent être calculés en fonction du montant quotidien que le percepteur doit collecter. La nouvelle loi fiscale qui vient d'être adoptée vise à clarifier le système d'imposition et à permettre aux entreprises de tenir une comptabilité annuelle.

B. Mise en place de réseaux de distribution et de commercialisation

Master Tibot

- 19 En 1997, la firme de construction turque *Transturk Isere Borova Temele* constate à quel point il est difficile de se procurer des matériaux de construction en Azerbaïdjan. De ce constat naît l'idée d'un magasin spécialisé dans le bricolage et la construction. Le magasin est inauguré en 1998 en présence du Président Aliyev.
- 20 Il s'agit du seul magasin de matériaux de construction de toute l'Asie Centrale et le Caucase. Le magasin s'étend sur 2500 m², 14 000 produits y sont commercialisés. Le magasin s'appelait *M. Bricolage* jusqu'en 2001. En contrepartie du versement de royalties, il utilisait le nom de la chaîne de magasins français. La firme française devait assurer un accès aux marchandises et aux réseaux de commercialisation ainsi qu'un transfert de savoir-faire. Le constat de l'inefficacité de la coopération s'impose au lendemain de la « reconnaissance du génocide arménien » par le Parlement français. Le magasin décide de mettre un terme à cette coopération. Il opte pour le nom de *Master Tibot*². Ainsi, une nouvelle marque turque voit le jour en Azerbaïdjan. Le groupe souhaite ouvrir des magasins à Sofia et à Bucarest. Le magasin constitue un bon moyen pour faire connaître les produits d'exportation turcs.

La politique douanière et la politique d'importation

- 21 Comme 85 % des produits commercialisés dans le magasin *Master Tibot* sont des produits d'importation, ce dernier est directement affecté par la politique douanière de l'Azerbaïdjan. L'industrie pétrolière bénéficie d'un traitement de faveur dans la mesure où les produits destinés au secteur énergétique sont exemptés de droits douaniers, tandis que les importateurs étrangers qui travaillent en dehors du secteur énergétique sont affectés très durement par le fonctionnement des douanes azerbaïdjanaises.
- 22 La politique de libéralisation des échanges en œuvre depuis 1997 induit une baisse progressive des tarifs douaniers. Parallèlement, sous la pression internationale, l'Azerbaïdjan unifie son système de tarifs douaniers. Le tarif douanier moyen se situe autour de 15 %. En 2000, environ 60 % des importations destinées au secteur énergétique sont exemptées de taxes douanières. En 2000, les taxes douanières représentent 20,1 % des ressources budgétaires. Ils n'en représentaient que 0,34 % en 1994. La politique douanière doit actuellement faire face à un dilemme : l'encouragement de la production nationale constitue une priorité du gouvernement. Par conséquent, l'objectif de la politique douanière devrait être de limiter les importations et notamment l'achat de matières premières. Or, les douanes constituent une importante manne financière, et l'accroissement des importations hors secteur énergétique permettent l'augmentation des ressources. La politique douanière suit de très près les objectifs budgétaires, souvent calculés sur le court terme. Aussi, est-il bien difficile pour l'importateur de prévoir les taxes douanières dont il doit s'acquitter à la frontière azerbaïdjanaise. Parallèlement, certains importateurs azerbaïdjanais jouissent d'un traitement de faveur, ce qui se traduit par une concurrence déloyale, très nuisible à l'investisseur étranger. Dans les années 90, « les importateurs privés » importaient du Pepsi-Cola à meilleur marché que le distributeur officiel pour l'Azerbaïdjan !
- 23 *Master Tibot* est membre de la Confédération Nationale des Hommes d'Affaires de la République de l'Azerbaïdjan³. Le gérant turc de l'entreprise a essayé de mobiliser les

membres de la confédération sur l'enjeu du fonctionnement des douanes. Il a rédigé une lettre de plainte, au nom de la Confédération, à l'attention du Premier Ministre. *Master Tibot* en a été le seul signataire... La firme, à l'image d'autres entreprises turques qui ont fait le choix de rester en Azerbaïdjan, fait preuve d'une grande patience et souligne l'importance de l'approche constructive. On nous rappelle que la République d'Azerbaïdjan n'est indépendante que depuis 10 ans ; par ailleurs, il serait possible de convaincre les autorités par un calcul du coût général de la corruption : chacun y perd, le processus n'étant entretenu que par des raisonnements à court terme.

- 24 La question du fonctionnement des douanes a été soulevée lors de rencontres à huis clos que le Président Aliyev a organisé le 25 avril 2002 avec les entrepreneurs azerbaïdjanais et le 15 mai 2002 avec les investisseurs étrangers. Environ 450 entrepreneurs ont participé à ces rencontres qui ont bénéficié chacune d'une importante couverture médiatique. Le Président était désireux d'avoir des informations de première main sur les problèmes rencontrés par les entrepreneurs en Azerbaïdjan. La détermination de soutenir le développement du secteur privé et des investissements étrangers a été réitérée à cette occasion.
- 25 *Master Tibot* est contraint d'adopter une nouvelle stratégie d'importation intégrant les données du contexte actuel. Le gérant du magasin se trouve en effet dans l'obligation de louer à « des importateurs privés » des stands dans son magasin. Les taxes douanières se révèlent prohibitifs et incitent à avoir recours à des filières d'importations alternatives. En guise d'exemple, d'après le taux en vigueur le 12 avril 2001, les droits de douane sur les tapis et les produits en céramique sont de 15 % et la TVA de 18 %. La taxe au m² varie entre 5-15 dollars pour les tapis et entre 4-5 dollars pour la céramique. Or la valeur CAF⁴ au m² des tapis est de 4 dollars et celle de la céramique de 2 dollars ! Il est bien difficile dans ces conditions de respecter les critères de rentabilité commerciale et de proposer des prix de vente raisonnables.

Ramstore - Koç Holding

- 26 Le groupe Koç s'est intéressé à la région du Caucase dès les premières années des indépendances. Ses représentants commencent à effectuer des séjours en Azerbaïdjan à l'époque d'Elchibey. L'amélioration du contexte politique et économique convainc le groupe de s'introduire sur le marché azerbaïdjanais. Le groupe Koç décide de commercialiser la voiture *Tofaş* ; Ramoto qui s'occupe de la commercialisation des voitures *Tofaş* et des autobus *Karsan* assure l'approvisionnement du parc automobile de Bakou en vendant un grand nombre de taxis et d'autobus.
- 27 La pénurie qui règne sur le marché à cause des problèmes d'approvisionnement en produits agro-alimentaires et biens de consommation courante justifie la mise en place d'un solide réseau de distribution et de commercialisation⁵. Les magasins de produits agroalimentaires et de biens de consommation courante du groupe sont connus sous le nom de *Migros* en Turquie ; ils portent le nom de *Ramstore*⁶ dans les pays de la CEI. Actuellement, il existe 7 *Ramstore* à Bakou, 6 à Moscou, et 1 au Kazakhstan. Le premier *Ramstore* est installé à Bakou en 1997. Cette ouverture déclenche une importante dynamique : le centre commercial met la ville en effervescence⁷.
- 28 Des représentations distinctes assurent la commercialisation des produits du groupe. Ainsi voient le jour des représentations de *Beko* et de *Demirdöküm* pour la distribution de produits électro-ménagers. L'ouverture d'un service de location de voitures *Avis*

déclenche un nouveau dynamisme sur le marché azerbaïdjanais. L'implantation de *KoçBank*, qui ne date que de deux ans, offre des financements pour les activités du groupe.

- 29 Le groupe *Koç* est accusé de ne s'intéresser qu'aux activités de commercialisation et de distribution et de ne pas développer des projets d'investissement. Beaucoup d'entrepreneurs turcs et étrangers présents en Azerbaïdjan s'interrogent au sujet du sérieux des intentions du groupe. Quelques événements récents ont gravement nui à l'image du holding. L'incendie d'un magasin *Ramstore*, la fermeture du magasin du centre-ville à cause de l'augmentation du loyer, ou encore le départ annoncé de *Ramato*, ont attiré une grande attention. Par ailleurs, dans les premières années d'activité, la chaîne de distribution aurait écoulé sur le marché azerbaïdjanais, peu exigeant, des marchandises invendables en Turquie.
- 30 Néanmoins, il est indéniable que le groupe *Koç*, et en particulier la chaîne de distribution *Ramstore*, a eu un impact positif sur l'économie de l'Azerbaïdjan et a accéléré le processus de transition et d'intégration des mécanismes de marché. La mise en place d'un solide réseau de distribution et de commercialisation, en offrant des débouchés, a contribué au développement du tissu des petites et moyennes entreprises.

Les filières d'approvisionnement

- 31 En 1997, 80 % des produits vendus chez *Ramstore* étaient importés de Turquie. Actuellement, 76 % des marchandises sont achetées en Azerbaïdjan, dont 40 % sont produits sur place. Les importations ne représentent plus que 25 % et proviennent de Turquie ou de Russie. Parallèlement à la création d'une griffe
- 32 *Ramstore*, les magasins ont mis en place une chaîne de distribution qui assure une intégration entre la Turquie, la Russie et l'Azerbaïdjan. Aussi les produits de marque *Ramstore* peuvent-ils être commercialisés sur un vaste marché.
- 33 Les magasins *Ramstore* travaillent avec une centaine de fournisseurs locaux. Les produits achetés sur place sont de 50 à 70 % moins chers que les produits importés. Les produits fabriqués en Azerbaïdjan sont essentiellement des produits agro-alimentaires. Les magasins *Ramstore* ont apporté un soutien considérable à la restructuration du secteur agricole. Les représentants de *Ram*, venus d'Istanbul, se seraient même impliqués personnellement dans la modernisation de certaines unités de production. Ainsi, ce sont les exigences du circuit de distribution qui ont dicté les nouvelles normes de production et d'emballage pour un certain nombre de produits agricoles locaux.
- 34 Les étalages du magasin présentent un certain nombre de produits « made in Azerbaijan » : en particulier miel, légumes en conserve, fromage, pain, farine, riz, jus de fruit, eau minérale, produits laitiers et produits ménagers. Les emballages des produits « made in Azerbaijan » affichent les marques suivantes : *Talibov, Golda, BB Foods, Princess Sugar, C&C, Qatik, InterTuran, Saf, Milipak, Quba, Azercay*. Si une partie de ces produits provient directement des PME, d'autres sont fournis par *Azelsun Holding* qui commercialise une grande variété de produits agro-alimentaires.
- 35 Le *Ramstore* du boulevard Nérیمانov est entouré, contrairement au grand *Ramstore*, d'un très grand nombre de magasins. Le boulevard Nérیمانov abritait au début des années 90 un marché qui rassemblait toutes sortes de petits vendeurs. Les services municipaux ont entrepris quelques années auparavant une opération de nettoyage. Néanmoins, cette artère demeure une rue commerçante : l'ouverture du *Ramstore* a

exercé un effet d'attraction. Bizarrement, les règles de la concurrence semblent avoir fonctionné à l'envers. Au moins cinq commerces sont situés dans un périmètre de quelques mètres carrés autour du magasin. Bien qu'il continue d'exister quelques rares commerces que le gérant de *Ramstore* qualifie de « soviétiques », la plupart ont préféré calquer la présentation de leurs étalages et leurs méthodes de commercialisation sur celles de *Ramstore*. Le changement se remarque notamment au rayon boucherie : les viandes sous cellophane se distinguent des étalages de viande surgelée...

C. La présence turque dans les grands projets hors secteur pétrolier

Barmek, responsable de la distribution de l'électricité à Bakou

- 36 La firme turque *Barmek* est en charge, depuis le 1^{er} janvier 2002, de la distribution de l'électricité de la ville de Bakou. *Barmek* a créé la surprise en emportant l'appel d'offre contre les firmes *Siemens* et *AES*.
- 37 *Barmek*, à l'origine une société de construction, est basée à Ankara. Elle a travaillé dans des projets en Asie Centrale, en Russie et au Pakistan. En Turquie, la firme a notamment construit les maisons *Agora* à Ankara et gère le réseau de distribution de l'électricité de la capitale.
- 38 *Barmek* est sans aucun doute, en ce moment, l'entreprise la plus médiatique de l'Azerbaïdjan : la privatisation du réseau de distribution de l'électricité a été perçue comme un grand événement et *Barmek* se trouve donc sous les projecteurs.
- 39 L'appel d'offre avait été remporté par *Siemens*, mais n'ayant pu obtenir la garantie d'État qu'elle exigeait, la firme allemande avait décidé de se retirer. Le projet est attribué à *Barmek* le 7 novembre 2001. Cette société, qui n'a pas exigé la même garantie que *Siemens*, dit être fermement soutenue par le gouvernement azerbaïdjanais. Le Président Aliyev a donné son accord personnel pour le transfert de tous les droits de gestion du réseau d'électricité de la capitale à *Barmek*. La firme travaille en étroite collaboration avec le ministère pour le Développement économique.
- 40 Le PDG de *Barmek*, Hüseyin Aribul, est également vice-président du Conseil mondial de l'énergie. Il a été le conseiller en matière d'énergie de l'ancien Président de la République de Turquie, Süleyman Demirel. La firme se réclame volontiers du soutien de l'État azerbaïdjanais et se plaint de ne pas être suffisamment soutenue par les autorités turques. En effet, la réussite du projet dépend en grande partie de la qualité de la collaboration avec les autorités du pays. La firme doit savoir faire face aux mouvements de résistance, et ce d'autant plus que la modernisation technique des infrastructures en place nécessite de sérieuses réformes. L'expérience de la firme américaine *AES* en Géorgie est révélatrice à cet égard. Celle-ci s'occupait de la distribution de l'électricité à Tbilissi. Malgré le soutien du gouvernement géorgien, elle a rompu son contrat.

Le programme d'investissement

- 41 La zone d'activité de *Barmek* comprend, mis à part Bakou, les villes de Ali Bayramlı, Gence et Sumgaıt. Elle s'étend sur une distance de 100 km, depuis la presqu'île jusqu'au Karabagh. Le nombre d'abonnés s'élève à 420 000 ménages et 20 000 sociétés. Les investissements réalisés à ce jour s'élèvent à 10 millions de dollars. Par ailleurs, la firme a dû s'acquitter de 3 millions de dollars en frais de transfert. Le montant des investissements totaux, qui s'étaleront sur une période de 25 ans, avoisineront 280 à

300 millions de dollars. Selon les estimations fournies par *Barmek*, entre 30 et 40 millions de dollars ont été investis dans les premiers mois du projet. La modernisation des infrastructures de distribution de l'électricité, le recouvrement des factures, la diminution des importantes pertes en énergie figurent au premier rang des priorités de la firme.

La consommation en électricité de l'Azerbaïdjan

- 42 L'Azerbaïdjan est un gros consommateur d'électricité. La production nationale est basée sur le pétrole et reste insuffisante ; le pays doit donc aussi importer de l'énergie de Russie et d'Iran. L'amélioration du fonctionnement des centrales permettrait d'accroître la production d'électricité : dans les centrales turques, il suffit de 200 grammes de pétrole pour produire 1 kw d'électricité, tandis qu'en Azerbaïdjan la quantité de pétrole nécessaire s'élève à 450 grammes. Les habitudes de consommation et les défaillances techniques⁸ du réseau expliquent l'importance des gaspillages. Une comparaison entre la consommation d'électricité à Ankara et à Bakou s'avère extrêmement éclairante à cet égard. Le nombre d'abonnés à Ankara s'élève à 1,2 millions ; la consommation d'électricité y est de 450 millions de kw/h par jour. Bakou, avec une population de 2,5 millions d'habitants, comprend moins de 450 000 abonnés et consomme 750 millions de kw/h par jour, la production du pétrole ne nécessitant pour sa part que 60 millions de kw/h.

Passage à une logique de marché

- 43 Les habitudes de consommation datent de la période soviétique où l'électricité était un bien non-marchand. L'imposition de la logique de marché devrait permettre la rationalisation des comportements. La faiblesse du taux de recouvrement des factures constitue le problème majeur. Il n'est que de 10 % à Bakou, tandis que, d'après les données de 1997, il atteint 100 % à Moscou. Par ailleurs, l'électricité est cinq fois moins chère en Azerbaïdjan qu'en Turquie. La consommation clandestine atteindrait des proportions non négligeables.
- 44 *Barmek* vient de lancer une opération de changement des compteurs, l'objectif étant d'équiper les abonnés de compteurs électroniques. Convaincre la population de la fiabilité des nouveaux compteurs est d'autant plus important que nombreux sont les abonnés qui s'étonnent des montants de leurs nouvelles factures. La firme a réalisé, moyennant un investissement de 30 000 à 40 000 dollars, la modernisation d'un atelier, situé à proximité de son siège central, qui fabrique des transformateurs et des compteurs⁹.
- 45 À cette occasion, la firme constate que la revalorisation et la modernisation du tissu industriel peuvent créer des mécontentements. Le désordre qui caractérise cette période de transition économique profite à certains, les usines laissées à l'abandon assurant des rentes.

La dimension sociale

- 46 La détresse sociale impose des limites à la logique de marché. *Barmek* évite de recourir à des méthodes radicales qui fragiliseraient sa légitimité. La constitution d'une opinion

publique hostile paraît d'autant plus facile que les activités de la firme sont très largement médiatisées.

- 47 Il paraît bien difficile de facturer la consommation en électricité des vétérans et des personnes déplacées. Les représentants de *Barmek* disent qu'il serait « moralement impossible » de priver de courant les personnes déplacées : l'électricité a une place incontournable dans la vie quotidienne. Tout repose sur l'électricité, notamment le chauffage.

La consolidation du réseau

- 48 La modernisation des infrastructures revêt une grande importance pour l'amélioration de la qualité et de la sécurité de la distribution électrique. Les techniciens de *Barmek* constatent que le réseau azerbaïdjanais est en mauvais état. Mais le réseau interne de Bakou serait néanmoins efficace. L'approvisionnement en plusieurs points, gage de sécurité, facilite les utilisations clandestines. Beaucoup de bâtiments sont câblés de l'extérieur par des câbles datant parfois de l'époque de Nobel !
- 49 L'un des enjeux principaux est de consolider le raccordement au réseau des industriels du secteur pétrolier.
- 50 La bonne connaissance du contexte local et la souplesse de la méthode sont sans doute les atouts majeurs de la firme.

Azercell, premier opérateur de GSM en Azerbaïdjan

- 51 Un accord signé entre le ministère de la Communication de la République d'Azerbaïdjan et la firme turque *Turkcell* donne naissance à la société à capitaux mixtes *Azercell*. *Turkcell*, à travers le holding *Fintur*, détient 64,3 % du capital d'*Azercell*, deuxième opérateur de téléphonie mobile en Azerbaïdjan. *Bakcell*, société israélo-azerbaïdjanaise dont le principal actionnaire est l'État azerbaïdjanais, opère déjà sur le marché. L'accord signé avec *Azercell* empêche pour une période de cinq ans l'entrée sur le marché d'un troisième opérateur.
- 52 *Azercell* est le premier opérateur à avoir introduit le système GSM en Azerbaïdjan. Cette société a distancé rapidement *Bakcell* et détient aujourd'hui 85 % des parts de marché dans le secteur de la téléphonie mobile. En 2002, le nombre d'abonnés a atteint 570 000 personnes¹⁰. En cinq ans, le montant total des investissements réalisés s'est élevé à 145 millions de dollars. *Azercell* est le plus important investisseur étranger hors secteur énergétique. Avec 52 millions de dollars d'impôts payés sur une période de cinq ans, *Azercell* est également le plus important contribuable parmi les firmes hors secteur énergétique.
- 53 La zone de couverture du réseau permet d'atteindre 93,5 % de la population et couvre 63,5 % du territoire¹¹. *Azercell* a introduit de nouvelles technologies en Azerbaïdjan, dont la technologie WAP ainsi que le système rendant possible les communications dans le métro. Il fournit également un service d'accès internet, *Azeronline*.
- 54 La société compte 228 employés, dont seulement 7 ressortissants turcs. Le développement d'une culture d'entreprise y est remarquable. Les cadres, essentiellement des jeunes diplômés des universités azerbaïdjanaises, font preuve d'un grand professionnalisme et d'une remarquable ardeur au travail. Beaucoup attendent avec impatience les stages de formation à Istanbul.

Le secteur financier : le poids des banques turques

- 55 Le secteur bancaire est considéré comme stratégique. L'activité des banques étrangères est fortement contrainte par l'existence de nombreuses barrières. Le départ de la banque britannique HSBC de l'Azerbaïdjan en avril 2002 en fournit une preuve tangible. Selon la législation azerbaïdjanaise, la participation étrangère dans le secteur bancaire ne peut se faire qu'à hauteur de 30 % du capital. Le plan de restructuration du système bancaire azerbaïdjanais vise à réduire le nombre de banques.
- 56 Pourtant, 35 % des banques disposent d'un capital inférieur à 2 millions de dollars. Le retard pris dans la privatisation de la *Banque Internationale Azerbaïdjanaise* pourrait vouer à l'échec les tentatives de rationalisation du système bancaire dans son ensemble.
- 57 Aujourd'hui, 16 banques parmi les 53 disposent de capitaux étrangers. *Baybank*, *Azerturkbank* et *Koçbank* représentent 27 % de la capitalisation des banques à capitaux étrangers. Elles s'appuient toutes sur des capitaux turcs, sont présentes sur le marché azerbaïdjanais depuis 1995 et disposent d'une large marge de manœuvre.
- 58 L'initiative commune de deux banques publiques, l'une turque l'autre azerbaïdjanaise, *Ziraat Bank* et *Agroprombank*, a abouti à la formation de *Azerturkbank* en 1995. Il s'agit de la première banque avec une participation étrangère à hauteur de 50 %. La législation bancaire de 1998 a obligé le premier actionnaire étranger à diminuer sa participation à 46 %. *Baybank*, première banque avec 100 % de participation étrangère, a également vu le jour en 1995. L'objectif prioritaire de *Baybank* est de financer les projets du groupe *Bayraktar* dont elle fait partie. Sa clientèle est constituée des grandes firmes turques et du secteur pétrolier. *Koçbank*, qui est entrée en activité en 1999, soutient les activités de la chaîne de distribution *Ramstore*. La clientèle de *Koçbank* comprend uniquement des entreprises turques. En 2002, la firme a été autorisée à collecter l'épargne.
- 59 Les banques turques, présentes sur le marché azerbaïdjanais depuis le milieu des années 90, y disposent d'une position prédominante. *Azerturkbank* est issue de la volonté étatique, tandis que *Baybank* et *Koçbank* ont pour mission de soutenir les activités de leurs groupes respectifs en Azerbaïdjan.

NOTES

1. İbrahim connaît avec précision le nombre d'employés de chaque firme qu'il faudrait nourrir : Tekfen emploierait 700 personnes, BP 2200 personnes, et Caspian Oil 800 personnes.
2. Ce nom est formé des initiales de la firme de construction dont dépend le magasin.
3. Azərbaycan Respublikası Sahipkarlar Milli Konfederassiasi.
4. La valeur coût-assurance-fret intègre les coûts d'assurance et de transport.
5. Ram étant le nom de l'unité de commerce extérieur du groupe Koç.
6. Le gérant des magasins Ramstore évoque cette période par ces mots : « on manquait de tout, même l'eau en bouteille et le papier toilette étaient importés de Turquie. »

7. Le gérant des magasins Ramstore pense que la Géorgie où il n'existe pas de magasins Ramstore n'a pas pu connaître une situation similaire et affiche de ce fait un retard de 10 ans par rapport à l'Azerbaïdjan.
8. D'après une étude effectuée dans le cadre du programme TACIS de l'Union Européenne, les pertes occasionnées par les des défaillances techniques du réseau s'élèvent à 35 %.
9. La façon dont Barmek fait la promotion de cet atelier susciterait un grand étonnement au sein de la population. De fait, la firme de distribution d'électricité présente le nouveau laboratoire comme « l'honneur de la société ».
10. Une étude de la Banque Mondiale réalisée en 1999 classe l'Azerbaïdjan en première position parmi les pays de la CEI en termes de pénétration de la téléphonie mobile.
11. Les calculs excluent les zones sous occupation arménienne que les autorités azerbaïdjanaises estiment à 20 % du territoire national.

3. Consolidation du partenariat économique turco-azerbaïdjanais en vue d'une intégration Europe-Caucase-Caspienne

A. Le secteur énergétique en Azerbaïdjan

- 1 À l'époque soviétique, l'Azerbaïdjan produisait 500 000 barils de pétrole par jour. En 1990, sa production est de 259 000 barils, en 1997 elle n'est plus que de 180 000 barils¹⁸. Depuis 1996, plus de 4 milliards de dollars ont été investis dans le secteur pétrolier. Actuellement la production avoisine 300 000 barils par jour, les exportations s'élevant en 2000 à 155 000 barils par jour. Les réserves détectées à ce jour sont de l'ordre de 825 à 855 millions de tonnes¹⁹.
- 2 L'Azerbaïdjan possède deux raffineries. *Azerineftyag* a une capacité de 230 000 barils par jour et *Azerneftyanajag* une capacité de 212 000 barils par jour²⁰.
- 3 Le pays dispose de très importantes ressources énergétiques qui n'ont pas été mises en valeur à l'époque soviétique. L'URSS avait accordé la priorité au développement des ressources de la Sibérie ; la technologie dont elle disposait ne lui permettait pas d'exploiter des gisements offshore.
- 4 Aussi, les réserves détectées en gaz naturel s'élèvent-elles à 1200 milliards de m³. Les réserves potentielles sont également considérables²¹. Les gisements offshore sont 21 fois plus importants que les gisements onshore. L'Azerbaïdjan ne dispose pas d'infrastructures pour l'acheminement du gaz naturel des gisements offshore²². Actuellement, seul le gisement de Bakhar est exploité et le pays importe du gaz naturel de Russie.
- 5 Aujourd'hui, 80 % de la production de pétrole provient du gisement de Azeri-Chirag-Güneshli, dont les réserves sont estimées à 4,3 milliards de barils. Les gisements en gaz naturel du gisement de Shah Deniz s'élèvent à 1000 milliards de m³ et les réserves potentielles y seraient considérables. Il s'agit du plus important gisement découvert

depuis 1978. Au total 23 contrats, signés avec 33 compagnies pétrolières de quinze pays différents, visent à mettre en valeur les ressources énergétiques de l'Azerbaïdjan et à assurer leur acheminement vers les marchés mondiaux. Les contrats prévoient un investissement total de 61 milliards de dollars. Ces contrats sont garantis par des accords intergouvernementaux valables pour une durée de 60 à 70 ans.

- 6 Le fait que les États riverains n'aient pu aboutir à un accord sur le statut de la mer Caspienne n'a pas empêché la signature des contrats. Au demeurant, des accords bilatéraux signés entre la Russie, l'Azerbaïdjan et le Kazakhstan ont permis d'aboutir à une entente sur la délimitation des eaux territoriales entre ces trois États.
- 7 En 1999, un Fonds d'État du Pétrole a été créé par décret présidentiel. Ce fonds dispose à ce jour de 500 millions de dollars. La façon dont les ressources qui y sont rassemblées seront allouées n'est pas encore définie. Le Parlement ne dispose en ce domaine d'aucune compétence. Le fonds vise à soutenir le développement du secteur non-pétrolier. Les revenus pétroliers devraient s'élever entre 400 et 600 millions de dollars en 2006 et, à la fin des projets pétroliers en cours, à plus d'un milliard par an.

Le contrat du siècle : Azéri-Chirag-Güneshli (ACG)

- 8 L'accord qualifié de contrat du siècle a été signé en septembre 1994. Les entreprises signataires se sont rassemblées au sein d'un consortium pour la mise en valeur et l'exploitation de ressources pétrolières estimées à 4,3 milliards de barils. Le consortium a pris le nom de *Azerbaijan International Operating Company*,
- 9 AIOC²³. Le projet prévoit un investissement total de 12,8 milliards de dollars sur une période de 30 ans.
- 10 La production et les exportations de pétrole ont débuté dès 1997. Entre 1997 et 2001, la production du gisement a été de 133,5 millions de barils par jour. Le projet de développement du gisement doit se faire en plusieurs étapes.
- 11 L'accord signé le 30 août 2001 prévoit un investissement d'un montant de 3,5 milliards de dollars pour la phase 1 qui s'achèvera en 2005. D'après les estimations, la production atteindra en 2005 un total de 450 000 barils par jour. La phase 2, qui prévoit de porter la production à 800 000 barils par jour, devait prendre effet à partir de l'automne 2002. Les investissements nécessaires sont de 4 milliards de dollars. 3 milliards d'investissements supplémentaires seront réalisés lors de la dernière phase. Vers 2010-2011, la production avoisinera un milliard de barils par jour.

La mise en valeur et l'exploitation du gisement de gaz naturel de Shah Deniz

- 12 Le projet relatif à la production de gaz naturel en provenance du gisement de Shah Deniz, avec un potentiel estimé à 1000 milliards de m³, a été signé en juin 1996²⁴. L'investissement total prévu est de 4,5 milliards de dollars. La production devra débuter en 2005. Un gazoduc, dont la construction a débuté en novembre 2000, assurera l'acheminement du gaz de Shah Deniz vers la Turquie. Le gazoduc, d'une longueur de 1500 km, reliera Bakou à Erzurum via Tbilissi et aura une capacité de 6 milliards de m³/an. Le gazoduc nécessite un investissement total de 2,3 milliards de dollars, dont 1,3 milliards seront réalisés en Turquie. 70 % des coûts seront pris en charge par des institutions financières internationales et les 30 % restants par les actionnaires du projet.

Routes optionnelles pour l'acheminement du pétrole vers les marchés

- 13 L'Azerbaïdjan exporte son pétrole par deux routes : l'une transite par la Russie et l'autre par la Géorgie. Les exportations de brut azerbaïdjanais par l'oléoduc Bakou-Novorossiisk, appelée la route du nord, ont commencé en 1997. Le volume des exportations a atteint 10 000 barils par jour en 2000 et 50 000 barils en 2001. L'oléoduc a une capacité de 100 000 barils par jour. La Russie propose d'accroître sa capacité jusqu'à 300 000 barils par jour moyennant un investissement de 600 millions de dollars. L'oléoduc mesure 1400 km dont 144 km se trouvent en Tchétchénie. Depuis 2000, une déviation sur Makhachkala permet de contourner la Tchétchénie. La SOCAR qui s'était engagée à exporter 46 000 barils par cette déviation n'en exporte que 10 000, situation qui mécontente la Russie.
- 14 L'accord pétrolier signé entre la Russie et l'Azerbaïdjan a pour terme la fin de l'année 2003 mais restera valide tant qu'aucune partie ne l'aura déclaré caduc. L'Azerbaïdjan a cependant exprimé à maintes reprises son mécontentement : d'après les calculs de la SOCAR, l'Azerbaïdjan aurait pu économiser 13 millions de dollars par million de tonnes exportées en choisissant la route transitant par la Géorgie.
- 15 La différence des tarifs entre les deux oléoducs a été l'un des deux facteurs qui ont poussé l'AIOC à opter pour la voie géorgienne. Par ailleurs, le consortium ne voulait pas prendre le risque que son pétrole perde de sa valeur en se mélangeant avec d'autres bruts lors du transit par Novorossiisk.
- 16 L'oléoduc Bakou-Supsa, après les travaux de rénovation, est devenu opérationnel en avril 1999. Il mesure 935 km et a une capacité de 100 000 barils par jour. L'accord signé entre la Géorgie et l'Azerbaïdjan en 1996 prévoit que l'AIOC exporte une partie de son pétrole par Bakou-Supsa. L'AIOC a commencé à produire en 1997. Le volume des exportations par Bakou-Supsa atteint 130 000 barils, ce qui équivaut au volume total de la production du gisement
- 17 ACG. La Géorgie propose d'accroître la capacité de l'oléoduc jusqu'à 300 000, voire 600 000 barils. Or, le volume des exportations par l'oléoduc Bakou-Supsa ne peut guère augmenter de manière proportionnelle, l'AIOC s'étant engagé à exporter sa production par l'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan (BTC) dont la construction commencera en 2003.

L'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan (BTC)

- 18 L'accord signé à Istanbul, en novembre 1999, entre la Turquie, l'Azerbaïdjan et la Géorgie apporte un soutien considérable au projet de construction d'un oléoduc reliant Bakou au port turc de Ceyhan via la Géorgie. L'Azerbaïdjan s'y engage à exporter le pétrole du gisement d'Azeri-Chirag-Güneshli par l'oléoduc Bakou-Tbilissi-Ceyhan qui est qualifié de Main Export Pipeline (MEP)²⁵.
- 19 Les travaux d'ingénierie de base se sont achevés en mai 2001 et les travaux d'ingénierie approfondie en juin 2002. Les appels d'offre pour la construction de l'oléoduc ont été programmés pour l'été 2002, la construction débutera en 2003 et s'achèvera en 2004. Le premier pétrolier transportant du brut azerbaïdjanais quittera le port de Ceyhan en janvier 2005.
- 20 Le BTC mesurera 1740 à 1750 km et aura une capacité de 1 million de barils par jour. Le projet nécessite un investissement total de 2,8 à 2,9 milliards de dollars. Les institutions

financières internationales prendront en charge 70 % des coûts, les 30 % restants seront financés par le groupe des entreprises sponsors du projet. 7 des 10 membres de l'AIOC font partie du consortium et se regroupent au sein de la Main Export Pipeline Company (MEPCO). La SOCAR, qui souhaite réduire sa participation de 50 % à 25 %, tente d'attirer de nouvelles entreprises au sein du groupe²⁶.

- 21 Le montant des investissements qui seront réalisés d'ici l'année 2005 en Azerbaïdjan dans le secteur énergétique atteindra 9 milliards de dollars. Ce total intègre les investissements qui seront effectués dans la phase 1 du projet de l'AIOC relatif au gisement d'Azeri-Güneshli-
- 22 Chirag, ceux de la phase 1 du projet de Shah Deniz, ainsi que ceux qui seront réalisés dans le cadre de l'oléoduc BTC et du gazoduc Bakou- Erzurum.

B. La Turquie : un corridor énergétique ?

La Turquie et les projets énergétiques

- 23 La Turquie participe à travers la compagnie nationale *Turkish Petroleum (TPAO)* à six projets qui totalisent 26,1 milliards de dollars d'investissements. *TPAO* prend part à deux projets d'exploration et à deux projets de production, ainsi qu'à la construction de l'oléoduc et du gazoduc qui traversent le territoire turc.

Projets d'exploration et de production

- Gisement pétrolier de Kurdashi-Araz-Kirgan Deniz : ce projet d'exploration d'un montant de 2,5 milliards de dollars, signé en juillet 1998, a été abandonné à cause de résultats décevants. La part de la *TPAO* s'élevait à 5 %.
 - Gisement pétrolier de Araz-Alov-Sharg : projet d'exploration signé en juillet 1998 d'un montant de 10 milliards de dollars. Les réserves sont estimées à 4 milliards de barils. Les travaux ont été suspendus après une confrontation avec un navire militaire iranien et ne reprendront qu'après la délimitation des eaux territoriales entre l'Iran et l'Azerbaïdjan en mer Caspienne. La part de la *TPAO* y est de 10 %.
 - Gisement pétrolier de Azeri-Chirag-Güneshli : la part de la *TPAO* y est de 6,75 %.
 - Gisement de gaz naturel de Shah Deniz : la part de la *TPAO* y est de 9 %.
- 24 Le montant des investissements de la Turquie dans ces quatre projets s'élèvera à 2,2 milliards de dollars. À ce jour, 480 millions de dollars ont été dépensés. Parmi les vingt sociétés présentes dans ces projets, la *Turkish Petroleum* occupe la cinquième position par le montant de ses investissements. Le poids de la *Turkish Petroleum* dans les projets énergétiques en Azerbaïdjan, et notamment au sein du consortium AIOC, est considérable au regard de la taille de la firme. Il faut garder à l'esprit que l'entreprise est relativement moins expérimentée que les autres sociétés partenaires des projets énergétiques ; la *Turkish Petroleum* travaille en général sur des gisements dont la production journalière ne dépasse pas 54 000 barils. Il est donc possible que la société nationale turque ait bénéficié d'une préférence politique.
 - 25 Ainsi, la Turquie est partie prenante des accords de production et participe aux projets qui permettront l'acheminement des ressources énergétiques vers les marchés. Elle se voit conférer un statut de pays à la fois producteur et transporteur, mais sa capacité à orienter les décisions demeure limitée et dépend étroitement du poids de la *TPAO* au sein des consortiums mis en place.

- 26 Toutefois, le fait que la plus grande partie des nouveaux oléoduc et gazoduc se situe en territoire turc procure un avantage géopolitique considérable, bien plus important que les revenus de transit escomptés.

La Turquie, un marché

- 27 La Turquie deviendra un client important pour les ressources énergétiques azerbaïdjanaises. La consommation de pétrole y augmente au rythme de 2-3 % par an. La part du pétrole dans la consommation énergétique de la Turquie s'élève à 43 %. 90 % du pétrole importé provient de la Russie et du Moyen-Orient.
- 28 La consommation en gaz naturel représente 17 % de la consommation totale d'énergie de la Turquie. 70 % des importations de gaz naturel proviennent de la Russie par le gazoduc transbalkanique, et les 30 % restants de l'Algérie et du Nigeria.
- 29 La Turquie a signé des accords avec l'Azerbaïdjan, l'Égypte, l'Iran, l'Irak, la Russie et le Turkménistan²⁷. L'Azerbaïdjan a signé son premier contrat de vente de gaz naturel avec la Turquie le 12 mars 2001. La livraison du gaz se fera par le gazoduc Bakou-Erzurum²⁸, et s'élèvera à 2 millions de m³ en 2005, 3 millions de m³ en 2006, et se stabilisera à 6,6 millions de m³ par an entre 2007 et 2018.
- 30 La SOCAR a été désignée par le consortium comme fournisseur. Le contrat signé avec la Turquie prévoit la possibilité d'acheminer du gaz naturel vers d'autres marchés. La Turquie peut en effet vendre du gaz à un pays tiers si le volume livré dépasse 6,6 millions de m³ par an.
- 31 Aussi, en mars 2002, la Turquie a-t-elle signé avec la Grèce un accord pour le projet de construction d'un gazoduc reliant les deux pays d'un montant de 300 millions de dollars. L'objectif est d'utiliser la Turquie comme un corridor et d'ouvrir le marché européen au gaz naturel azerbaïdjanais.

C. Les voies de communication entre la Turquie et l'Azerbaïdjan

- 32 La fermeture de la frontière entre la Turquie et l'Arménie d'une part et l'Azerbaïdjan et l'Arménie d'autre part a interrompu toute liaison entre la Turquie et l'Azerbaïdjan à travers le territoire arménien. Le réseau ferroviaire reliant la Turquie à l'Azerbaïdjan à travers l'Arménie n'est plus emprunté. De même, les liaisons routières doivent contourner l'Arménie et transiter par la Géorgie ou l'Iran.
- 33 Le transport routier est très développé en Turquie, tandis que le transport ferroviaire était le moyen le plus fréquemment utilisé à l'époque soviétique. La faiblesse des liens logistiques entre la Turquie et l'Azerbaïdjan constitue un sérieux obstacle pour les projets d'intégration économique entre les deux pays et pour la réalisation des projets qui cherchent à se déployer dans la région de la Caspienne. Le développement des voies de transport à travers le Caucase revêt à cet égard une importance primordiale.
- 34 En 2000, 400 poids lourds immatriculés en Turquie pouvaient bénéficier du droit de passage gratuit en Azerbaïdjan. En 2001 ce nombre s'élevait à 1650, et en 2002 à 1750.
- 35 Les conducteurs des poids lourds immatriculés en Turquie doivent payer 370 dollars à l'entrée et 370 dollars à la sortie ; ainsi, les taxes payées aux autorités azerbaïdjanaises lors d'un voyage aller-retour s'élèvent à 740 dollars, le montant est de 850 dollars pour un passage en transit par le territoire azerbaïdjanais. Une taxe de 100 dollars est

prélevée sur les voitures en provenance de Turquie à l'entrée ainsi qu'à la sortie de l'Azerbaïdjan. Jusqu'au sixième jour, les véhicules immatriculés en Turquie doivent payer 34 dollars par jour de stationnement ; à partir du septième jour, cette taxe quotidienne passe à 54 dollars. Par ailleurs, diverses autres taxes sont exigées durant le séjour dans le pays.

- 36 Les transporteurs turcs se plaignent du montant des taxes dont ils doivent s'acquitter en Azerbaïdjan. Le gouvernement turc se fait le porte-parole du secteur de la logistique lors des réunions de la commission consacrées au transport routier²⁹. Les transporteurs turcs se trouvent désavantagés par rapport aux transporteurs russes et iraniens.
- 37 L'accord conclu entre les présidents turc et azerbaïdjanais en 2002 prévoit un allègement des taxes pesant sur les véhicules immatriculés en Turquie. La taxe prélevée à l'entrée des véhicules turcs en Azerbaïdjan doit être ramenée de 100 à 30 dollars dans l'année 2003. La taxe payée pour une semaine de stationnement en Azerbaïdjan sera réduite de 200 dollars, passant de 280 dollars à 80 dollars.
- 38 Force est de constater qu'il n'existe aucun quota limitant le nombre de passages gratuits pour les véhicules iraniens. Les poids lourds iraniens ne sont pas taxés sur le territoire azerbaïdjanais. Le quota de la Russie, quant à lui, est passé de 300 à 6 100 véhicules entre 1999 et 2001 et ce pays n'a pas été en mesure de remplir son quota en 2001. La moitié des véhicules géorgiens qui pénètrent en Azerbaïdjan disposent d'un droit de passage gratuit. Avec un quota de 1 750 véhicules en 2001, la Turquie, elle, apparaît dans les statistiques avec un total de 4 443 immatriculations.
- 39 Aussi, les transporteurs turcs sont-ils fortement désavantagés en Azerbaïdjan. La politique azerbaïdjanaise en matière de transport paraît d'une plus grande souplesse envers les pays frontaliers. L'Iran, qui assure les liaisons à travers son territoire avec la République autonome du Nakhitchevan, bénéficie d'un traitement de faveur.

La route du Caucase assure-t-elle une liaison entre la Turquie et la région de la mer Caspienne ?

Nombre de trajets effectués par les poids lourds depuis la Turquie vers l'Azerbaïdjan depuis 1996.

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2001 (jan-avril)	2002 (jan-avril)
5805	4944	7037	5848	5159	3857	1109	1865

(Source : Association internationale des transporteurs, *Uluslararası Nakliyeciler Derneği*, www.und.org.tr)

- 40 Les véhicules turcs qui relient la Turquie à l'Azerbaïdjan transitent soit par la Géorgie soit par l'Iran³⁰. Le nombre de véhicules traversant le territoire iranien s'élevait à 4 000 en 1998, tandis que ceux qui passaient par la Géorgie était de 3 200. La situation s'inverse en 1999, année où 3 250 véhicules immatriculés en Turquie se rendent en Azerbaïdjan par la route géorgienne contre 2 500 qui optent pour la route iranienne. Depuis 2000, les transits à travers la Géorgie diminuent à grande vitesse ;
- 41 en 2001, l'Iran redevient la voie de transit par excellence pour les véhicules immatriculés en Turquie et qui se dirigent vers l'Azerbaïdjan. Cette année-là, 2 370 véhicules ont traversé l'Iran, contre 1 250 qui ont préféré la Géorgie.

- 42 Cette situation se vérifie aussi pour les trajets en direction de l'Asie Centrale et de l'Asie Orientale. Les routes commerciales qui relient la Turquie à l'Asie passent de moins en moins par la Géorgie. Le nombre de trajets effectués par les véhicules turcs à destination de la Géorgie a diminué sensiblement entre 1997 et 2000. Ainsi, en 1997, 20 458 poids lourds immatriculés en Turquie se sont rendus en Géorgie ; ils ne sont plus que 7 010 en 2000.

Les transports en Azerbaïdjan

- 43 Le transport routier a gagné de l'importance par rapport à la période soviétique où le réseau ferroviaire permettait d'assurer l'essentiel des liaisons avec l'extérieur. La liaison ferroviaire est-ouest qui transite par l'Arménie est interrompue, seules les liaisons nord-sud sont opérationnelles. Le transport vers la Géorgie, la Russie et l'Ukraine continue à se faire par chemin de fer. 99 % des sociétés de transport sont privées. Les activités des entreprises azerbaïdjanaises sont fortement contraintes du fait que seuls 20 poids lourds sont conformes aux normes internationales. 40 000 poids lourds azerbaïdjanais, datant de l'époque soviétique, ne peuvent que circuler dans l'espace de la CEI.
- 44 Selon les données fournies par le Comité National de Statistiques de la République d'Azerbaïdjan³¹, pour l'année 2000, le volume total de marchandises acheminées par chemin de fer est de 391 millions de dollars, dont 239 millions proviennent des pays de la CEI. Le volume des importations acheminées par la route est de 402 millions de dollars, dont 364 millions proviennent des pays qui ne sont pas inclus dans l'espace de la CEI. Le volume des exportations acheminées par chemin de fer s'élève à 605 millions de dollars, dont 472 millions sont destinés aux pays en dehors de l'espace de la CEI. Le montant des produits exportés par la route ne s'élève qu'à 90 millions de dollars. En effet, les hydrocarbures, qui constituent la majeure partie des exportations de l'Azerbaïdjan, sont transportés par le réseau ferroviaire.
- 45 Environ 40 000 véhicules immatriculés hors du pays circulent en Azerbaïdjan, dont 20 000 immatriculés en Iran, 7 000 en Turquie, 7 000 en Géorgie et le reste essentiellement en Russie. Le nombre de véhicules en provenance des pays européens se situe entre 100 et 500. Le transport entre la Turquie et l'Azerbaïdjan est assuré à hauteur de 70 % par des véhicules immatriculés en Iran et de 15 % par des véhicules immatriculés en Turquie. En 2002, le nombre total de poids lourds circulant en Azerbaïdjan s'élevait à 59 120 dont seulement 5 120 immatriculés en Turquie. Ces derniers paient 73 % des taxes autoroutières³². Les sociétés de transport étrangères sont essentiellement engagées dans des activités de *forwarding*. Elles assurent l'acheminement des marchandises depuis le port géorgien de Poti vers Bakou par chemin de fer. Contrairement aux entreprises des autres pays, qui fonctionnent dans le cadre d'un système relativement rigide, les sociétés turques font preuve d'une grande flexibilité et savent faire face aux aléas.

La société Mağdenli Nakliyat

- 46 La société de transport *Mağdenli* est basée à Ankara. L'ouverture du bureau de Bakou remonte à 1991. *Mağdenli* est la première entreprise étrangère à s'implanter en Azerbaïdjan et devient la première société de transport routier de l'Azerbaïdjan. « *Le transport se faisait traditionnellement par chemin de fer. Actuellement, il existe une quinzaine*

d'entreprises de transport routier turques et quelques entreprises étrangères qui se sont spécialisées dans l'acheminement des hydrocarbures », précise le représentant de Mağdenli à Bakou³³. Mağdenli travaille essentiellement entre la Turquie et l'Azerbaïdjan. La liaison est assurée via l'Iran, le coût du transit par la Géorgie étant le double de celui par l'Iran. Selon les calculs de la firme, le passage par l'Iran coûte 500 dollars, tandis que celui par la Géorgie s'élève à 1000 dollars.

La société de transport Şimşek

- 47 La société *şimşek*, établie à Istanbul, est dotée d'une seule représentation dans l'espace de la CEI, établie à Bakou. En effet, la société travaille essentiellement entre la Turquie et l'Azerbaïdjan, n'acheminant que rarement des marchandises vers la Russie ou les pays de l'Asie Centrale. La firme dispose de plus de 100 véhicules. Jusqu'en 1994, le nombre de trajets que la firme effectuait entre la Turquie et l'Azerbaïdjan s'élevait à 40 000 par an. Actuellement, le nombre de trajets annuel se situe entre 5 000 et 5 500. Le nombre de trajets par mois est de l'ordre de 30 à 40 lorsque la conjoncture économique est favorable, mais il peut diminuer jusqu'à 10 trajets.
- 48 La société avait ouvert le premier garage turc en Azerbaïdjan. Celui-ci a dû cesser ses activités à cause de la lourdeur des taxes journalières (2 dollars par nuit).

Les sociétés de transport turques en Azerbaïdjan

- 49 Les véhicules de la firme empruntent également la route iranienne pour relier la Turquie à l'Azerbaïdjan. Celle-ci présente l'avantage d'être non seulement plus économique mais également plus sûre. La firme *şimşek* préfère le transit par l'Iran parce que
- 50 « la réglementation y est plus sérieuse, ce qui offre une certitude et de la clarté, alors que sur la route géorgienne tout est possible »³⁴.
- 51 Le coût de transport par véhicule entre la Turquie et l'Azerbaïdjan à travers le territoire géorgien s'élève à 3700 dollars. Le coût du trajet depuis le poste frontière Sarp/Batoumi jusqu'au port de Bakou s'élève quant à lui à 1600 dollars. Notre interlocuteur nous confie que si la route géorgienne est parfois préférée, c'est essentiellement à cause de la possibilité de contourner les législations. Un certain laisser-faire au niveau du poste frontière Sarp/Batoumi contribue à l'attrait commercial de la route géorgienne. Le manque de contrôle permet de surcharger les poids lourds. Il serait possible de voir un poids lourd transporter 50 tonnes de marchandises, au lieu des 24 tonnes autorisées par la réglementation. Notre interlocuteur avoue avoir vu un poids lourd transportant 70 tonnes de cuir franchir le poste frontière sans aucun problème.
- 52 La firme rencontre une sérieuse concurrence iranienne sur la liaison entre la Turquie et l'Azerbaïdjan ; le système de taxation nuit gravement à la compétitivité. La lourdeur des taxes fait que le coût depuis le poste frontière turco-iranien de Gürbulak s'élève à 2800 dollars.

Le transport de passagers et de cargos, la société Nuhoğlu

Entrées de véhicules en Azerbaïdjan entre 1999 et 2001

Pays	1999		2000		2001	
	Passages gratuits	Entrées de véhicules	Passages gratuits	Entrées de véhicules	Passages gratuits	Entrées de véhicules
Turquie	500	7431	500	4367	1750	4443
Iran	---	21 801		18 942	---	22 801
Russie	300	6700	100	5300	6100	5670
Géorgie	200	801	200	820	500	945

(SOURCE : ASSOCIATION INTERNATIONALE DES TRANSPORTEURS, ULUSLARARASI NAKLIYECILER DERNEĞİ)

Évolution du nombre de véhicules immatriculés en Turquie qui transitent par l'Iran

Années	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de véhicules	18 104	18 043	14 072	10 877	9952	10 355

(Source : Association internationale des transporteurs, *Uluslararası Nakliyeciler Derneği*, www.und.org.tr)

- 53 La route géorgienne continue à être préférée par les bus qui assurent le transport de passagers et de cargos. En effet la législation iranienne

L'Iran, pays de transit pour les liaisons Turquie-Azerbaïdjan et Turquie-Asie

- 54 Les passages en transit des véhicules turcs à travers l'Iran avaient enregistré un net recul entre 1996 et 2000. Grâce à de nouvelles mesures législatives, cette route retrouve sa position ne permet pas de transporter à la fois passagers et marchandises. Il existe quatre compagnies turques qui assurent les liaisons Istanbul- Bakou. D'après nos informations, les compagnies *Nuhoğlu* et *Mahmudoğlu* sont seules en activité.
- 55 La compagnie de bus *Nuhoğlu* dépend d'une importante société de transport turque qui porte le même nom. Elle a été fondée en 1990 en Azerbaïdjan. Un trajet aller simple coûte entre 50 et 70 dollars. Les bus *Nuhoğlu* relient à raison de trois fois par semaine Istanbul à Bakou, à travers Trabzon, Tbilissi, Gence, Bakou. Ils peuvent transporter toutes sortes de marchandises. Les passagers sont généralement de petits commerçants, des femmes qui viennent travailler à Istanbul et des étudiants. Les bus qui assurent ces liaisons datent de 1992. Les nouveaux modèles ne résisteraient pas aux conditions de la route. La compagnie de bus azerbaïdjanaise *Azerautonaghiyat* a dû ainsi renoncer à ses Mercedes 403 ! Les bus offrant un niveau de confort élevé ne sont pas adaptés aux routes du Caucase !

- 56 centrale sur les voies commerciales entre la Turquie, la Caspienne et l'Asie. En 2001, 10 355 véhicules, dont 2 370 se rendant en Azerbaïdjan, ont effectué un transit par l'Iran.
- 57 Force est donc de constater que les liaisons entre la Turquie et l'Azerbaïdjan ne se font pas à travers le Caucase. L'une des liaisons entre la Turquie et la région de la Caspienne est d'emblée condamnée à cause de la fermeture des frontières avec l'Arménie. Les difficultés rencontrées lors de la traversée dissuadent les transporteurs turcs d'emprunter la route géorgienne. La route iranienne offre de meilleures conditions de sécurité ; de plus, les frais de transit sont depuis quelques temps revus à la baisse.

L'Azerbaïdjan, plaque tournante du transit vers l'Asie centrale ?

- 58 La médiocrité des liaisons à travers le Caucase empêche l'Azerbaïdjan de devenir un tremplin vers l'Asie Centrale et l'Asie en général, et fait obstacle au développement du secteur de la logistique turc. Les routes commerciales ne transitant pas par le Caucase, la fonction de transit de la Turquie est remise en cause.
- 59 Les routes commerciales qui relient l'Europe à l'Asie en transitant par la Russie ou par l'Iran ne permettent pas aux véhicules turcs d'être suffisamment compétitifs par rapport à leurs concurrents régionaux. Les véhicules turcs se rendent en Asie centrale soit par la route *nord*, à travers la Russie, soit par la route *sud* à travers l'Iran. La traversée de la mer Noire se fait par des navires *ro-ro* entre les ports de Samsun et Novorossiisk. L'option iranienne permet de rejoindre l'Asie centrale par le Turkménistan.

Nombre de trajets effectués en direction des pays de la CEI, et de l'Asie par les véhicules turcs depuis la Turquie

	1997	1998	1999	2000	2001	2001 (jan-juin)	2002 (jan-juin)
Géorgie	20 458	14 338	9692	7010	10 933	5409	3762
Russie	27 703	19 232	12 560	10 514	10 146	5080	3960
Nakhitchévan	3551	4120	17 332	3425	3819	2112	1436
Azerbaïdjan	4944	7037	5848	5159	3857	1664	2962
Kazakhstan	4639	4459	2588	3334	3227	1482	1679
Iran	19 213	13 537	10 070	13 999	12 981	6115	4918

(Source : Association internationale des transporteurs, *Uluslararası Nakliyeciler Derneği*, www.und.org.tr)

- 60 D'après les données fournies par l'Association Internationale des Transporteurs, le nombre de véhicules immatriculés en Turquie qui se sont rendus en Asie centrale à travers la Russie ou l'Iran s'élevait en 2001 à 8 517. Le nombre de trajets effectués par les véhicules immatriculés en Turquie vers l'Asie centrale a diminué de 55,73 % entre 1997 et 2001.

- 61 Le développement des liaisons entre le Caucase et la Caspienne permettrait une meilleure utilisation du potentiel de transit offert par la Turquie. L'amélioration des liens logistiques dans la région du Caucase, donnerait aux transporteurs turcs la possibilité de faire face à la concurrence iranienne et d'accroître leur part de marché en Azerbaïdjan. L'Azerbaïdjan pourrait, de ce fait, acquérir une position centrale sur la voie commerciale est-ouest reliant l'Europe à l'Asie.
- 62 L'intégration prochaine de la Chine dans l'Organisation Mondiale de Commerce, les travaux de reconstruction entrepris en Afghanistan, le lancement de la construction de l'oléoduc Bakou-Ceyhan et du gazoduc Bakou- Erzurum laissent prévoir un accroissement sensible des échanges commerciaux est-ouest. Le développement de la route commerciale Anatolie-Caucase-Caspienne permettrait, tout en resserrant les liens commerciaux entre la Turquie et l'Azerbaïdjan, de les transformer en des pays de transit, voire des centres de production.
- 63 Toutefois, ni l'Iran, ni la Russie ne sont disposés à perdre leur position dominante dans le commerce de transit est-ouest. Le forum consacré au potentiel de transit de l'Iran organisé les 11-12 juin 2002 offre une bonne illustration du volontarisme iranien en la matière. De même, la Russie a décidé de consacrer 169 milliards de dollars pour le développement de ses infrastructures. L'Ukraine, qui vient de baisser ses taxes de transit de 350 à 50 dollars, aspire également à jouer un rôle.
- 64 Le protocole signé entre les ministres des transports de la Turquie, de la Géorgie et de l'Azerbaïdjan à Istanbul les 20-21 juin 2002 constitue une prise de conscience par les pays de la région de la nécessité de développer l'itinéraire Caucase. Le programme TRACECA, dont l'objectif est de mettre en place un corridor est-ouest, vise à développer les liaisons à travers le Caucase ; l'intégration de la Turquie au sein du programme ouvre de nouvelles perspectives.

D. La Turquie et le corridor de transport est-ouest

L'intégration de la Turquie dans le programme TRACECA

- 65 Le programme TRACECA, Corridor de Transport Europe-Caucase-Asie a été mis en place en 1993 et fait partie du programme d'assistance technique de l'Union Européenne aux pays anciennement communistes, membres de la Communauté des Etats Indépendants.
- 66 Il vise à renforcer les indépendances économiques et politiques des Etats du Caucase et de l'Asie Centrale et à faciliter leur passage à l'économie de marché. La route TRACECA, qui est conçue comme une route alternative à la route commerciale du nord et à celle du sud, cherche à développer un itinéraire Caucase. La Géorgie s'y impose comme le principal pays de transit au cœur du dispositif de transport est-ouest³⁵.
- 67 La décision d'y intégrer la Turquie a été prise en avril 2001. L'accentuation de l'envergure régionale de TRACECA, et la mise en exergue de l'importance de la mer Noire en tant que zone de transit entre le Caucase et l'Europe figurent parmi les raisons qui justifient l'entrée de la Turquie dans le programme du Corridor. L'intégration de la Turquie se fait au même moment que celle de la Roumanie et la Bulgarie.

La question de la rentabilité commerciale du corridor TRACECA et la dimension mer Noire

- 68 La fragilité des liaisons entre le Caucase et l'Europe Centrale nuit à la rentabilité commerciale du corridor Europe-Caucase-Asie. En effet, le coût de l'acheminement des marchandises entre le port géorgien de Poti et l'Europe représente 50 % du coût total du transport depuis l'Asie centrale. Il est tout aussi coûteux de rejoindre le port de Poti depuis l'Asie centrale que depuis un pays de l'Europe Centrale et Orientale³⁶. L'efficacité et la rentabilité commerciale du corridor TRACECA nécessitent donc une intervention en amont. La traversée de la mer Noire est intégrée dans le programme TRACECA.
- 69 L'Ukraine et la Moldavie ont été intégrés dans le programme TRACECA lors de la réunion d'Athènes d'octobre 1996. À cet égard, la plateforme de la Zone de Coopération Economique de la mer Noire (ZCEMN) a eu également son mot à dire. La ZCEMN, qui ne dispose pas de budget propre, offre l'avantage de rassembler les pays de la mer Noire et du Caucase, ainsi que la Fédération de Russie.
- 70 En avril 1997, l'Union Européenne a organisé une conférence conjointe TRACECA - ZCEMN afin de déterminer les possibilités de relier la route à la région de la mer Noire et aux réseaux transeuropéens. Cette conférence ministérielle a réuni sur une même plateforme les pays membres de la ZCEMN et les pays de la CEI membres de TRACECA. La volonté d'intégrer les réseaux transeuropéens exprimée par les 16 pays participant à la conférence. La ZCEMN et TRACECA y ont décidé de collaborer et de mener des actions conjointes. La conférence a débouché sur la mise en place d'un comité ministériel et offert une plateforme appropriée pour la tenue de la Troisième Conférence Paneuropéenne sur les Transports à Helsinki en juin 1997. La volonté de mettre en place, à l'échelle de l'Europe, une politique des transports s'était manifestée dès la seconde conférence paneuropéenne tenue en Crète en 1994.
- 71 La Conférence de Helsinki qualifie la région de la mer Noire pour faire partie de l'aire de transport paneuropéenne. Les corridors de transport³⁷ qui assurent l'extension des Réseaux Transeuropéens de Transport³⁸ aux pays de l'Europe Centrale et Orientale débouchent sur la mer Noire. La jonction entre les corridors paneuropéens et le corridor TRACECA doit donc, prioritairement, se faire à travers la mer Noire.
- 72 Les travaux de réhabilitation du terminal de ferry *ro-ro* du port ukrainien d'Ilyichevsk et la construction d'un terminal du même type dans le port géorgien de Poti, d'un montant de 15 MEURO, ont débuté en 1998.
- 73 La liaison ferry entre les ports ukrainien et géorgien doit permettre de mettre en relation la route TRACECA et le Corridor IX³⁹. L'objectif consiste à promouvoir l'utilisation du corridor TRACECA pour le transport routier et ferroviaire en améliorant, grâce à la liaison ferry entre les ports de Poti et d'Ilyichevsk, le transport ferroviaire intermodal et la circulation des containers.
- 74 Les illusions créées par la crise russe de 1998 se sont dissipées dès l'an 2000. De fait, la crise russe de 1998 avait fait croire que le corridor TRACECA était en mesure de concurrencer la route nord, le flux de marchandises transportées par la route nord ayant commencé à diminuer. Or, en 2000, avec la résorption des effets de la crise, le nombre de cargos acheminés par la route nord a retrouvé son niveau d'avant 1998. Le constat que « *le corridor TRACECA n'est pas en mesure de concurrencer la voie nord* » s'impose progressivement au sein de la Commission Européenne.

- 75 Désormais, question de la rentabilité commerciale du corridor se pose avec acuité. La Commission Européenne a entamé une réflexion sur la question de la compétitivité commerciale de cet axe.
- 76 Le programme commence à être décrit comme une série de projets conçus en toute hâte qui se seraient développés d'une manière opportuniste⁴⁰. Au moment de la conception et de l'élaboration du programme TRACECA, les enjeux politiques ont pris le dessus sur l'approche proprement économique. Or, il semble vain de chercher à mettre en place une voie commerciale sans tenir compte des choix opérés par les praticiens, en l'occurrence les transporteurs internationaux qui, en tant qu'utilisateurs, jouent un rôle déterminant dans la survie d'un tel projet. Le programme TRACECA, dont l'objectif ultime est de permettre le développement des échanges entre les pays du Caucase et de l'Asie Centrale avec l'Europe et contribuer au développement du secteur privé, se doit de tenir compte des mécanismes de marché.
- 77 Il faut donc tout d'abord évaluer la rentabilité commerciale du corridor de transport, et ensuite la déterminer la stratégie à mettre en œuvre pour accroître le volume des marchandises transportées par TRACECA.
- 78 Le corridor TRACECA a la particularité d'intégrer des modes de transports variés. Le changement de mode de transport allonge le temps d'acheminement des marchandises. La traversée de la mer Caspienne nécessite un passage du réseau routier ou ferroviaire au ferry, suivi d'une traversée de l'Azerbaïdjan et de la Géorgie par route ou chemin de fer et un nouveau transfert sur ferry pour la traversée de la mer Noire.
- 79 Le corridor TRACECA est souvent présenté comme la route de la soie du XXI^e siècle ; or, il faut rappeler que la route de la soie n'était pas formée d'une route commerciale unique, mais d'une suite de liaisons entre les principaux centres commerciaux.
- 80 L'intégration des ports roumains et bulgares dans le programme TRACECA s'avère indispensable pour l'amélioration de la traversée de la mer Noire, nécessaire pour la rentabilité commerciale du corridor dans son ensemble.

Un corridor segmenté

- Les observations montrent que peu de transporteurs utilisent le corridor dans sa totalité ; les liaisons routières ou maritimes rénovées par le programme TRACECA se trouvent parfois intégrées dans le corridor nord transitant par la Russie, ou dans le corridor sud transitant par l'Iran ou la Turquie. Ce constat est à l'origine de l'approche pragmatique qui se manifeste au sein de la Commission Européenne. Le corridor TRACECA est progressivement perçu non pas comme une voie continue mais comme une succession de liaisons routières, ferroviaires et maritimes.
- La route la plus économique pour le transport de fret depuis le Kazakhstan est celle qui traverse la Russie, exception faite du transport des produits alcoolisés sur lesquels la Russie applique des taxes très élevées.
- Le transit à travers le Turkménistan demeure très difficile. Notons que la décision de rétablir la liaison ferry entre le port de Bakou et celui d'Aktau a été prise à cause des problèmes de transit à travers le territoire du Turkménistan.
- La traversée de la Caspienne nuit très gravement à la compétitivité de la route TRACECA. Or, les liaisons à travers cette mer sont d'une importance capitale dans la mesure où elles permettent de relier le réseau de transport de l'Asie centrale à celui du Caucase. Les travaux de modernisation du terminal de *ro-ro* de Bakou doivent être entrepris en toute urgence. La

BERD s'engage à financer les travaux de modernisation. La compagnie de ferry « Caspian Shipping Company », qui conserve le monopole sur les liaisons avec le port de Turkmenbashi, n'est pas en mesure d'entretenir ses ferries par manque de pièces détachées. L'existence d'un seul opérateur constitue un facteur de risque pour la prévisibilité des liaisons à travers la mer Caspienne, pourtant essentielles pour le fonctionnement du corridor TRACECA.

- Le programme TRACECA a sous-évalué l'importance de l'Iran et de la Turquie dans le commerce et le transport international. Le commerce de transit à travers les territoires de l'Iran et de la Turquie n'est pas négligeable ; par ailleurs, la présence des transporteurs iraniens et turcs dans la région est un fait incontournable. Ceux-ci ont une connaissance approfondie de la région.
 - La liaison entre TRACECA et les TEN devait être assurée par le Corridor IX qui traverse l'Ukraine. Les enquêtes révèlent que les professionnels européens du secteur de la logistique ont une nette préférence pour les liaisons passant par la Roumanie et la Bulgarie. Par ailleurs, le poste frontière turco-géorgien de Sarp-Batoumi est fréquemment utilisé comme porte pour accéder à TRACECA. À cet égard, la question de la liaison entre les TEN et Istanbul se pose avec acuité.
- 81 La réhabilitation des liaisons de ferry entre les ports géorgiens de Batoumi et Poti, le port roumain de Constantza et les ports bulgares de Varna et Burgas figurent parmi les priorités retenues pour l'année 2000-2001. L'usage de ces lignes maritimes doit permettre aux corridors VII⁴¹ et VIII⁴² de rejoindre le corridor TRACECA.
- 82 La modernisation des liaisons en mer Noire se justifie d'autant plus que l'établissement des lignes de ferry remonte aux années 70. La chute du système soviétique a entraîné une désorganisation des liaisons dans le pourtour de la mer Noire. Ce n'est que vers 1996 que les liaisons maritimes commencent à se réorganiser. Parmi les liaisons maritimes qui fonctionnent, on recense la liaison entre le port bulgare de Varna et le port ukrainien d'Illiyehevsk, ainsi que celle entre le port roumain de Constantza et le port turc de Samsun. En 1998, le programme TRACECA va permettre l'ouverture de la liaison ferry entre Poti et Illiyehevsk, Poti et Varna et Illiyehevsk et Varna, L'ouverture de la liaison entre Constantza et Batoumi est prévue pour 2003, tandis qu'en 2001, le gouvernement turc a exprimé le souhait de réhabiliter le terminal de Samsun et d'établir des liaisons avec Varna, Poti et Illiyehevsk. Samsun est l'un des rares ports turcs à être relié au réseau ferroviaire.
- 83 Le premier projet turc retenu par les partenaires du programme concerne les ports de la mer Noire. L'intégration de la Turquie se manifeste par l'inclusion du port de Samsun dans le corridor TRACECA. Le projet vise à développer les liaisons ferry de Samsun avec les ports de la mer Noire. La réalisation d'une étude de faisabilité pour l'établissement d'une liaison de transport combiné fer-mer entre les ports de Samsun, Batoumi, Varna, Burgas, Constantza et Illiyehevsk vise donc à intégrer la Turquie dans l'aire paneuropéenne que devrait être la mer Noire.
- 84 Le souci de la rentabilité commerciale, la nécessité d'une approche flexible et de la diversification des routes empruntées sont les principales raisons qui motivent la décision de l'intégration de la Turquie. L'apport de la Turquie au programme TRACECA peut être considérable : en effet, ce pays ne peut être perçu uniquement comme un pays riverain de la mer Noire, et l'enjeu de son intégration n'est donc pas uniquement de relier les ports turcs à un corridor de transport existant.

- 85 Le territoire de l'Anatolie est potentiellement une zone de transit ; l'utilisation des infrastructures anatoliennes peut permettre la mise en place d'un corridor de transport alternatif s'insérant dans la logique est-ouest caractéristique du programme TRACECA. Le réseau ferroviaire qui relie Istanbul à Bakou, en transitant par Kars et Erevan, ajoute à l'importance de l'itinéraire Caucase.

E. La liaison ferroviaire Anatolie-Caucase-Caspienne

- 86 La Turquie est reliée à un très important réseau ferroviaire hérité de l'époque soviétique : l'Union soviétique a en effet construit et maintenu un réseau ferroviaire très dense. L'espace de l'ancien territoire soviétique est traversé par 32 réseaux ferroviaires, les voies ferrées sont d'une longueur de 145 000 kilomètres. 55 % du transport des passagers et 25 % du transport des marchandises se font à l'intérieur de l'espace de l'ancienne Union soviétique.
- 87 Le système ferroviaire arménien relie la Turquie à ce vaste réseau ferroviaire qui permet d'accéder au Caucase, à la Fédération de Russie et à l'Asie Centrale. L'Arménie constitue un noeud dans le système ferroviaire de la région. Son territoire est traversé par plusieurs voies ferrées. Le pays est au carrefour des voies ferroviaires nord-sud et est-ouest. Akyaka est le dernier arrêt sur la ligne de chemin de fer qui traverse tout le territoire anatolien et relie Istanbul à Kars. Une liaison existe entre Akyaka et la ville arménienne de Gyumri, liaison qui permet de relier le réseau turc et le réseau arménien. Les questions de compatibilité entre systèmes ferroviaires turc et soviétique n'ont jamais constitué un obstacle infranchissable ; la liaison entre Kars et Gyumri a fonctionné jusqu'en 1992. La station de Gyumri est reliée à plusieurs voies ferrées, dont les liaisons Erevan-Julfa-Bakou, qui transite par le Nakhitchevan en longeant la frontière iranienne, et Erevan-Sevan-Dilian-Gazakh-Bakou.
- 88 Les conflits et différends politiques régionaux, qui se sont traduits par la fermeture des frontières, ont rendu inutilisable ce vaste réseau de chemins de fer, essentiel pour les communications à travers le Caucase. La fermeture des frontières entre la Turquie et l'Arménie d'une part et l'Azerbaïdjan et l'Arménie d'autre part interdit actuellement tout transport frontalier de marchandises par réseau ferroviaire.

La liaison ferroviaire Kars-Gumri est intégrée au corridor TRACECA

- 89 La nouvelle carte TRACECA, qui a été approuvée par les pays membres lors de la réunion de Tbilissi en décembre 2001, intègre la liaison ferroviaire entre la ville turque de Kars et la ville arménienne de Gyumri au sein du corridor TRACECA. Le plan d'action retenu pour la période 2002-2004 comprend le projet d'équipement du terminal de containers de Gyumri.

Assurer la liaison avec la région de la mer Caspienne

- 90 L'étude de faisabilité en vue de l'ouverture de la liaison ferroviaire reliant l'Arménie et l'Azerbaïdjan à travers le Nakhitchevan figure également parmi les priorités du nouveau plan d'action du programme TRACECA. La Commission Européenne joue depuis plusieurs années un rôle de médiation pour l'ouverture de cette ligne. Ni la tentative de 1995, ni celle de 1998 n'avaient permis d'aboutir à un résultat concret, et le

processus de négociation qui avait été initié entre l'Arménie et l'Azerbaïdjan avait été alors interrompu.

- 91 Si elle était réactivée, la liaison ferroviaire Anatolie-Caucase-Caspienne serait la route commerciale est-ouest la plus économique, le transport combiné maritime/ferroviaire étant le mode de transport le plus rentable. En effet, les ports turcs sont meilleur marché que les ports géorgiens. Parmi les ports de la mer Noire, les ports géorgiens sont les plus chers, suivis des ports ukrainiens, russes, bulgares, turcs et roumains. Le coût de transport de fret peut diminuer de 3000 à 4000 dollars quand un port turc est utilisé à la place d'un port géorgien : ainsi, si le coût de transport d'un lot de marchandises est de 10 000 dollars via un port géorgien, il ne serait que de 6000-7000 dollars via un port turc ; les conditions de sécurité seraient par ailleurs améliorées.
- 92 La route Samsun-Kars-Erevan-Bakou, plus rentable que la liaison Poti-Tbilissi-Bakou à cause de la différence des coûts entre les ports géorgiens et turcs, pourrait constituer une liaison importante pour le transport intra régional en mer Noire.

Nombre de trajets effectués par les véhicules immatriculés en Turquie vers l'Asie centrale

Années	1997	1998	1999	2000	2001
Kazakhstan	4639	4459	2588	3334	3227
Ouzbékistan	5010	3429	2253	2282	2115
Turkménistan	3963	3254	2522	2407	2411
Kirghizistan	1357	1337	633	580	563
Tadjikistan	314	305	340	199	201
Total	15 283	12 784	8336	8802	8517

(Source : Association internationale des transporteurs, *Uluslararası Nakliyeciler Derneği*, www.und.org.tr)

- 93 Cependant, la traversée du Bosphore et des Dardanelles ainsi que la déviation vers la mer Noire engendrent des coûts supplémentaires pour les lignes maritimes. Or, la plupart des lignes maritimes intègrent les ports turcs d'Istanbul ou celui de Mersin situé en Méditerranée ; par ailleurs, les Réseaux TransEuropéens sont reliés à Istanbul par le corridor IV. Ainsi, les ports de Haydarpaşa et de Ambarlı situés à Istanbul et reliés au réseau ferroviaire Istanbul- Kars peuvent constituer une voie d'accès entre l'Europe et la région Caspienne. Le port de Mersin est également en relation avec le système ferroviaire turc.

NOTES

18. Rappelons que le Produit National Brut de l'Azerbaïdjan a diminué de 60 % entre 1990 et 1995. Il ne pourra atteindre son niveau de 1991 qu'en 2007.
19. « Enjeux énergétiques en Caspienne », fiche de synthèse du 23 septembre 2002, ambassade de France en Azerbaïdjan.
20. L'Agence américaine pour le développement du commerce, USTDA, a pris en charge le financement d'une étude de faisabilité pour la modernisation des deux raffineries. Cette étude a coûté 600 000 dollars.
21. D'après la fiche de synthèse de l'Ambassade de France déjà citée.
22. En vertu d'une loi adoptée en 1999, chaque projet pétrolier et de gaz naturel doit intégrer un plan de développement du gisement potentiel en gaz naturel.
23. En juin 2002, les parts des entreprises partenaires du projet se répartissaient de la façon suivante au sein du consortium : BP-Amoco, opérateur du projet, 34,1 % ; Unocal 10,2 % ; Lukoil 10 % ; SOCAR 8,6 % ; ExxonMobil 8 % ; TPAO 6,8 % ; Devon Energy 5,6 % ; Itochu 3,9 % ; Amerada Hess 2,7 %.
24. En juin 2002, les parts des entreprises partenaires du projet se répartissaient de la façon suivante : BP, opérateur du projet, 25,5 % ; Statoil 25,5 % ; SOCAR 10 % ; LukAgip 10 % ; TotalFinaElf 10 % ; OIEC de l'Iran 10 % ; TPAO 9 %.
25. Oléoduc principal d'exportation.
26. Les parts des entreprises au sein de MEPCO sont respectivement, à la date de janvier 2003 : SOCAR 25 % ; BP 30,1 % ; Unocal 8,9 % ; Statoil 8,71 % ; TPAO 6,53 % ; AGIP 5 % ; Itochu 3,4 % ; Delta Hess 2,36 % ; TotalFinaElf 5 % ; Inpex 2,5 % ; Phillips 2,5 %.
27. À partir de 2004, 40 % du gaz proviendra de la Russie via la Bulgarie, 33 % de la Russie par le gazoduc « Blue Stream » traversant la mer Noire, 17 % de l'Iran et 8 % de l'Azerbaïdjan.
28. Le gazoduc rejoint à Erzurum le réseau de distribution de gaz naturel turc.
29. La Turquie et l'Azerbaïdjan ont signé un accord sur le transport routier international le 8 décembre 1995. Lors de la dernière réunion de la « Commission de transport routier turco-azerbaïdjanaise » qui s'est tenue les 26-27 avril 2001 à Ankara, le nombre des droits de passage gratuit octroyés aux véhicules turcs a été fixé à 1750.
30. La Turquie et la République autonome du Nakhitchevan disposent d'une frontière commune. Le poste frontière de Dilucu est le seul point de passage entre la Turquie et l'Azerbaïdjan.
31. *The Foreign Trade of Azerbaijan 1996-2000*, Statistical Issue, State Statistical Committee of Azerbaijan Republic.
32. Ces informations ont été recueillies auprès du Président de la Confédération Nationale des Entrepreneurs de l'Azerbaïdjan, Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar Teşkilatı Milli Konfederasiyası. L'entretien avec M. Alekper Mammadov a été réalisé le 11 décembre 2002 à Bakou.
33. Entretien réalisé avec M. Fuat Fermanoğlu, représentant de Mağdenli, en décembre 2002 à Bakou.
34. Ces informations proviennent de l'entretien réalisé avec le représentant de la firme à Bakou, M. Orhan Karaparan, en décembre 2002 à Bakou.
35. La BERD a investi 15 MEUROS dans les projets de modernisation de Poti, principal port du corridor.
36. Entretien réalisé en novembre 2001 à Paris avec le consultant pour la Commission Européenne de la société Axis-Associés.
37. Ces corridors sont appelés « corridors de Crête ».

- 38.** Les Réseaux Transeuropéens de Transport (Transeuropean Transport Network, TEN) vont jusqu'aux frontières de l'Union Européenne.
- 39.** Le corridor de Crête IX, d'une longueur de 6500 km, relie les villes suivantes : Helsinki, Vyborg, Saint-Pétersbourg, Pskov, Moscou, Kaliningrad, Kiev, Ljubasevka, Chisinau, Bucarest, Vilnius, Kaunos, Klaipeda, Minsk, Alexandroupolis, Dimitrovgrad, Ormenio.
- 40.** Traceca Intergovernmental Joint Committee for Implementation of a Basic Agreement, *Final Report TRACECA- TACIS*, July 2001.
- 41.** Le corridor VII relie Bratislava, Gyor, Gönyü, Ruse, Lom, Constantza.
- 42.** Le Corridor VIII relie Durres, Tirana, Skopje, Bitola, Sofia, Dimitrovgrad, Burgas, Varna.

Conclusion

- 1 Les entrepreneurs turcs entrent en Azerbaïdjan dès les premières années de son accession à l'indépendance. Les constructeurs turcs modifient la physionomie de Bakou, tandis que les petits entrepreneurs investissent le secteur des services, essentiel pour l'initiation à la logique du marché. L'établissement des sociétés à capitaux turcs contribue au développement d'un tissu de petites et moyennes entreprises. 1996, année du retour à une stabilité politique et économique, voit l'arrivée de grands groupes turcs. La mise en place de réseaux de distribution et de commercialisation, qui a un impact direct sur les habitudes de consommation, permet la création de filières d'approvisionnement nationales. L'implantation des banques à capitaux turcs assure le financement des activités de ces firmes. Ainsi, entre les années 1996 et 1998, la Turquie devient le premier fournisseur de l'Azerbaïdjan.
- 2 La crise russe de 1998 nuit gravement aux activités des entrepreneurs turcs en Azerbaïdjan. La baisse du pouvoir d'achat sur le marché intérieur et l'amélioration de la compétitivité- prix des produits russes par rapport aux produits turcs en sont à l'origine. En 2001, le volume du commerce bilatéral entre la Turquie et l'Azerbaïdjan revient à son niveau de 1992, il n'est plus que de 215,6 millions de dollars. Entre 1995 et 2001, le volume bilatéral des échanges s'est accru de 29,2 % tandis que le volume du commerce extérieur de l'Azerbaïdjan triplait. Durant la même période, le nombre d'entreprises turques en activité a diminué de moitié. Doit-on pour autant conclure au retrait des entrepreneurs turcs du marché azerbaïdjanais ? Au regard d'autres indicateurs, ce déclin semble relatif. La Turquie demeure toujours un important fournisseur ; la part des biens d'équipement dans les exportations en provenance de la Turquie s'accroît.
- 3 En 2001, le volume des exportations russes à destination de l'Azerbaïdjan n'était supérieur que de 5 millions de dollars à celui des exportations turques. La Turquie est le premier investisseur étranger hors secteur énergétique. Les entrepreneurs turcs sont des acteurs de la vie économique et sociale, la nature de leurs activités les pousse dans la réalité azerbaïdjanaise. Contrairement aux entreprises étrangères du secteur énergétique, les entreprises turques se trouvent à la merci des aléas de la politique économique azerbaïdjanaise. La politique fiscale et le régime des importations contraignent les activités des entrepreneurs turcs. Par ailleurs, la proximité culturelle

entre Turcs et Azerbaïdjanais peut devenir un handicap : l'entrepreneur turc est assez facilement perçu comme un concurrent.

- 4 La présence de la Turquie se fait de plus en plus sentir dans les grands projets d'infrastructures. Les investissements turcs dans le secteur de la téléphonie mobile et de la distribution de l'électricité ont un impact considérable sur la réalité socio-économique azerbaïdjanaise.
- 5 La Turquie n'est pas absente des projets énergétiques ; elle est incluse dans les contrats d'exploitation et d'acheminement des ressources d'hydrocarbures. Mais sa capacité à orienter les décisions demeure limitée et dépend du poids de la société pétrolière turque, TPAO, au sein des consortiums mis en place. La Turquie constitue également un marché ; pourtant, c'est essentiellement son futur statut de corridor énergétique qui lui confère sa particularité.
- 6 Le développement des relations économiques entre la Turquie et l'Azerbaïdjan dépendent en partie de l'amélioration de leurs liens logistiques. Parallèlement à la construction d'un corridor énergétique reliant l'Azerbaïdjan et la Turquie à travers le Caucase, l'établissement d'un corridor de transport constitue une nécessité. En effet, le développement des voies de transport à travers le Caucase améliorera l'intégration des réseaux de production et de commercialisation et permettra la mise en place de projets susceptibles de se déployer dans toute la région Caspienne. Force est de constater que les liaisons entre la Turquie et l'Azerbaïdjan ne se font pas à travers le Caucase : l'une des liaisons est d'emblée condamnée à cause de la fermeture des frontières avec l'Arménie, tandis que les difficultés rencontrées lors de la traversée dissuadent les transporteurs turcs d'emprunter la route géorgienne. Le transit à travers l'Iran s'avère plus avantageux en termes de sécurité qu'en termes de coût. De ce fait, ni la Turquie, ni l'Azerbaïdjan ne peuvent acquérir une position centrale sur la route est-ouest.
- 7 L'intégration de la Turquie au sein du programme TRACECA en 2001 s'inscrit dans une recherche d'amélioration de la rentabilité commerciale du corridor est-ouest transitant par le Caucase. Si l'amélioration des liaisons en mer Noire revêt de l'importance, l'intégration de la Turquie rappelle l'existence d'une voie commerciale alternative à la route géorgienne. Le développement de la route commerciale Anatolie-Caucase-Caspienne permettrait, tout en resserrant les liens commerciaux entre la Turquie et l'Azerbaïdjan, de renforcer le potentiel économique des pays de transit.

Le Nakhitchévan, l'ancienne porte de l'Orient

La place de la République autonome du Nakhitchévan dans les relations turco-azerbaïdjanaises

- 1 D'aucuns soutiennent que le Nakhitchévan est la plus ancienne ville du monde. C'est en effet ici que serait venu habiter Noé après être descendu du sommet de l'Ararat où s'était posée son arche. Au XVII^e siècle, le voyageur Evliya Çelebi, ébloui par les édifices de la ville, la décrit comme l'une des splendeurs du monde.

Carrefour sur la route de la Soie

- 2 Le Nakhitchévan, d'une superficie de 5500 km², au cœur d'une région montagneuse, drainée au sud par la rivière Araxe, se trouve à la frontière de l'Iran. Il devient au XIX^e siècle un important nœud de communication : avec l'ouverture du poste frontière de Culfa, le Nakhitchévan devient la porte d'accès vers l'Iran. Culfa est la plus importante porte douanière de l'empire tsariste. Surnommée la Porte de l'Orient, l'enclave est située à l'intersection de réseaux ferroviaires qui assurent les liaisons est-ouest et nord-sud. Durant la période soviétique, 30 locomotives, tirant chacune 150 wagons, passaient chaque jour par Culfa.

Le Nakhitchévan durant la guerre du Haut Karabagh

- 3 Le Nakhitchévan est rattaché à l'Azerbaïdjan en 1920 par les dirigeants soviétiques malgré les protestations de l'Arménie. Le traité de Kars de 1921, qui définit le tracé des frontières entre l'URSS et la Turquie, confère à cette dernière l'obligation de garantir le statut et l'intégrité territoriale du Nakhitchévan.
- 4 Le conflit du Haut-Karabagh entre l'Arménie et l'Azerbaïdjan coupe le Nakhitchévan de l'Azerbaïdjan en 1993. L'offensive arménienne contre le Nakhitchévan ne parvient pas à dépasser Sadakli¹. Tansu Çiller, premier ministre turc de l'époque, demande à l'Assemblée nationale l'autorisation d'utiliser les troupes armées au cas où l'Arménie s'attaquerait au Nakhitchévan, et les effectifs militaires à la frontière arménienne sont

placés en état d'alerte. Cette mesure semble avoir eu un effet aussi dissuasif que les manœuvres diplomatiques entre Haydar Aliyev, Président du Conseil de la République autonome du Nakhitchevan, et le pouvoir à Moscou.

Une région sous blocus

- 5 La République autonome du Nakhitchevan, dont l'intégrité territoriale est préservée, est enclavée par l'Arménie à l'ouest, au nord et à l'est. Toute communication terrestre avec l'Azerbaïdjan est coupée. La compagnie nationale azerbaïdjanaise de transport aérien est seule à assurer des liaisons entre Bakou et le Nakhitchevan.
- 6 Le fonctionnement d'une grande partie du réseau ferroviaire est interrompu. La liaison en direction du nord, qui permet de relier le Nakhitchevan à la Russie, à la Géorgie et à la Turquie, à travers le territoire arménien, est coupée, de même que la liaison en direction de l'est rejoignant Bakou. Le réseau ne peut être utilisé que sur une très petite partie : seule une liaison interne jusqu'à la ville d'Ordubad est assurée. Le train ne peut aller au-delà de la ville d'Ordubad qui ne se trouve qu'à une vingtaine de kilomètres de la ville arménienne de Meghri. La liaison ferroviaire en direction du sud vers l'Iran est toujours en activité.
- 7 L'effet du blocus arménien est d'autant plus nuisible que les infrastructures établies à l'époque soviétique assuraient l'approvisionnement en énergie à travers l'Arménie. L'Arménie a mis un terme à l'approvisionnement en gaz et en électricité de la République autonome du Nakhitchevan.
- 8 L'éclatement de l'Union soviétique et la fermeture de la frontière arménienne condamnent l'enclave à un isolement total qui se manifeste non seulement par l'interruption des communications et l'arrêt de l'approvisionnement en gaz et en électricité mais aussi par la perte des marchés d'exportation.
- 9 Le Nakhitchevan était traditionnellement une zone de viticulture. La récolte de raisins s'élevait à 170 000 tonnes par an. 17 usines produisaient du vin. La fermeture de la frontière arménienne ruine totalement le secteur. Les vignes sont arrachées. En effet, le monopole d'État sur les spiritueux interdit toute exportation vers la Turquie, celle vers l'Iran étant d'emblée exclue. Les usines cessent leur activité. Construites à l'époque soviétique, non seulement elles souffrent d'une obsolescence technologique, mais également d'une surcapacité de production. La production industrielle du Nakhitchevan était destinée à une vingtaine de pays. Une usine textile y avait la capacité de produire pour tout le marché turc.

Hasret Kapısı, la Porte de l'Espérance

- 10 L'ouverture du poste frontière avec la Turquie crée une voie de sortie vers l'ouest qui revêt une grande importance dans ce contexte d'enclavement. La frontière entre la Turquie et l'Azerbaïdjan, d'une longueur de 10 km, était restée hermétique depuis 1921. L'isolement entre les provinces frontalières turque et azerbaïdjanaise était tel que les habitants de la République autonome du Nakhitchevan ignoraient que leurs voisins parlaient quasiment la même langue qu'eux. Les habitants de Sadarak, qui ont pu se doter d'une antenne de télévision, ont découvert dans les années 70, en captant la chaîne nationale turque, la langue parlée de l'autre côté de la frontière.

- 11 Le poste frontière appelé Dilucu, et surnommé *Hasret Kapısı* (La porte de l'espérance), s'ouvre en mai 1992. Le pont construit sur l'Araxe, fleuve frontalier, permet de relier la Turquie et le Nakhitchévan. Les nouveaux liens qui s'établissent avec la Turquie sont d'une importance cruciale pour la République autonome du Nakhitchévan.

L'intensité des liens avec la Turquie

- 12 Le blocus arménien et l'interruption de toute communication terrestre avec l'Azerbaïdjan rendent le Nakhitchévan étroitement dépendant de l'Iran et de la Turquie. Si les relations tissées avec l'Iran s'appuient sur une logique commerciale, celles établies avec la Turquie sont d'une toute autre nature. L'économie de l'enclave est presque entièrement restructurée grâce aux aides octroyées par la Turquie.

Approvisionnement en électricité

- 13 La centrale électrique d'une capacité de 15 mégawatts construite sur le fleuve Araxe ne peut assurer une production d'électricité suffisante pour les besoins de l'enclave. La consommation d'électricité par habitant est très élevée comme dans l'ensemble de l'Azerbaïdjan. Depuis l'interruption de l'approvisionnement en gaz, le chauffage électrique constitue l'unique mode de chauffage. La moitié de l'électricité consommée est fournie par la Turquie, l'autre moitié par l'Iran. L'achat d'électricité à l'Iran repose sur un accord de clearing établi avec l'Azerbaïdjan : l'Azerbaïdjan fournit de l'électricité à l'Iran qui à son tour approvisionne le Nakhitchévan. Les livraisons d'électricité depuis la Turquie constitue *de facto* un don : la dette de l'enclave envers la Turquie s'élevait à la fin de l'année 2002 à 110,8 millions de dollars, mais les perspectives de recouvrement de cette somme paraissent très faibles.
- 14 En hiver, une coupure d'électricité se produit toutes les 2 à 4 heures. Pourtant, les hivers sont rigoureux, la température pouvant avoisiner -25° C. Et rares sont les bâtiments qui possèdent un générateur. La ville n'étant pas éclairée, toute activité cesse dès la tombée de la nuit. Les poteaux électriques qui jalonnent la route de Sadarak menant au poste frontière de Dilucu attestent de ce lien vital avec la Turquie. Pourtant, la province frontalière turque d'Iğdır ne dispose pas d'électricité en quantité suffisante, à tel point que la douane de Dilucu n'est souvent pas correctement éclairée.

La production de sucre

- 15 La Turquie a encouragé l'industrie sucrière. L'objectif consistait à remplacer la viticulture par une autre culture. L'assistance de la Turquie se manifeste dans toute la chaîne de la production.
- 16 Les graines et les machines sont fournies par la Turquie. La récolte est transformée en sucre dans la fabrique d'Iğdır. La Turquie prend également en charge le transport entre le Nakhitchévan et Iğdır. Le volume de la production ainsi transformée est fixé par un protocole à 94 000 tonnes. L'accroissement de la production nécessitera l'établissement de nouveaux protocoles. Par ailleurs, le niveau d'autosuffisance en sucre étant atteint, la nécessité de trouver des marchés d'exportation se fait sentir avec acuité.

L'université du Nakhitchevan

- 17 L'aide de l'État turc à l'université s'élève à 500 000 dollars. Les étudiants turcs sont un apport économique non négligeable. Au nombre de 300 environ, leurs dépenses annuelles, comprenant les frais d'inscription, de logement et de nourriture, s'élèveraient à 600 000 dollars par an².

Coopération militaire

- 18 La Turquie soutient l'armée du Nakhitchevan : elle prend en charge les dépenses de nourriture et d'habillement d'environ 11 000 militaires. 23 officiers turcs travaillent dans l'enclave. Une aide médicale est également fournie. L'aide turque couvre tous les domaines, à part l'approvisionnement en munitions.
- 19 Si l'aide directe fournie par la Turquie constitue un apport considérable pour l'enclave, c'est essentiellement le commerce frontalier de pétrole avec la province turque d'Iğdır qui modèle en profondeur les structures politiques et économiques du Nakhitchevan. Depuis l'interdiction de ce commerce en septembre 2002, Iğdır et le Nakhitchevan sont privés de la manne financière sur laquelle reposaient les nouveaux rouages de la politique économique.

Le commerce frontalier de pétrole, base du nouveau système politique et économique du Nakhitchevan

- 20 Un décret gouvernemental daté du 3 décembre 1992 autorise la province d'Iğdır à faire du commerce frontalier avec le Nakhitchevan.
- 21 Un second décret visant à promouvoir le développement des relations économiques avec les pays de la CEI, autorise les provinces frontalières à importer du pétrole dans le cadre du commerce frontalier. La préfecture est chargée d'établir le cadre dans lequel doit s'effectuer ce commerce.

Le système économique du commerce du pétrole

- 22 Les licences délivrées par les préfectures d'Iğdır et du Nakhitchevan permettent de rationaliser le commerce frontalier du pétrole. Le nombre de licences délivrées varie dans le temps en fonction de la quantité totale de pétrole transportée. Du côté turc, les licences sont octroyées aux véhicules mêmes, tandis que du côté azerbaïdjanais, les licences sont délivrées aux individus qui disposent donc de la possibilité de les céder. La préfecture d'Iğdır délivre des licences en prenant en compte la capacité des véhicules. Il existe des licences pour des véhicules de 4 ou de 8 tonnes. Au Nakhitchevan, la plupart des véhicules sont de type « gazel », de fabrication russe et d'une capacité de 3-4 tonnes.
- 23 La quantité de pétrole importée en Turquie varie dans le temps. Entre 1997 et 1998, elle était de 30 000 tonnes par mois. Elle est passée à 25 000 tonnes entre 1998 et 1999. De 1999 jusqu'à la date de l'arrêt de ce commerce, elle s'est stabilisée à 15 000 tonnes. La diminution du volume du pétrole importé en Turquie atteste simplement de l'application, du côté turc, de la réglementation établie par la préfecture. Le manque de surveillance au niveau du poste frontière de Dilucu, qui n'était même pas doté d'une balance, avait permis jusqu'en 1999 l'importation d'importantes quantités de pétrole.

- 24 À suivre un raisonnement purement commercial, on pourrait penser que le pétrole ainsi transporté est d'origine iranienne, pétrole dont l'importation est interdite en Turquie en raison d'une incompatibilité de normes. Pourtant, il semblerait que le pétrole soit bien d'origine azerbaïdjanaise, la confusion étant due à son mode d'acheminement jusqu'au Nakhitchevan. Dans les premiers temps, le pétrole était d'abord déchargé dans le port iranien de Enzali. Actuellement, le transport se fait uniquement par la route. L'erreur à propos de l'origine du pétrole tiendrait au fait que les poids lourds immatriculés en Iran en assurent le transport. Le choix de véhicules iraniens diminue les coûts de transport, ces derniers étant exemptés de la taxe de transit de 360 dollars exigée par l'Iran.

Retombées économiques du commerce frontalier du pétrole sur Iğdır et le Nakhitchevan

- 25 Le commerce de pétrole a assuré une manne financière pour Iğdır et le Nakhitchevan. Nombreux sont les habitants qui en ont bénéficié des deux côtés de la frontière.
- 26 Du côté turc, la répartition du profit suivait le schéma suivant. Quand le nombre de licences octroyées s'élevait à 2 800, chaque véhicule se rendait au Nakhitchevan tous les 17 jours et réalisait un profit de 400 dollars. Le nombre de véhicules licenciés étant passé à 5 845, la fréquence des trajets au Nakhitchevan a été limitée à une fois tous les trois mois. Le profit réalisé par trajet se situait aux alentours de 900 à 1000 dollars. L'attente au poste frontière, qui pouvait durer 34 heures, n'avait pas d'effet dissuasif.
- 27 Du côté azerbaïdjanais, la vente des licences d'exportation de pétrole est devenue le principal mode de subsistance de la population du Nakhitchevan. La licence était monnayée à 500 dollars et donnait un droit de passage tous les six mois. Le propriétaire du véhicule touchait par ailleurs 50 dollars par trajet effectué. La concentration des licences entre les mains d'un nombre limité de particuliers a conduit à la recomposition des structures politico-économiques de l'enclave. L'exploitation de la rente du commerce frontalier du pétrole avec la province turque d'Iğdır a permis la constitution de fortunes locales. La distribution de la rente était assurée par la vente des licences d'exportation. Ainsi, le chef de la douane de Sadarak est considéré comme une des figures clés de ce commerce.
- 28 Du côté turc de la frontière, ce commerce frontalier de pétrole est à l'origine de l'essor considérable de la ville d'Iğdır. L'afflux de liquidités y est considérable et la circulation de liquidités y atteindrait en une semaine 1,5 millions de dollars. La concentration des bureaux de change et d'hôtels y est surprenante pour une ville de province. On peut y observer une tendance à la concentration des licences d'importation. Le maire de la ville, propriétaire de la seule firme de transport, *Iğdır Turizm*, est le plus important acteur du commerce frontalier de pétrole.
- 29 Le commerce de pétrole, en soutenant la demande interne au Nakhitchevan, permet le développement d'un flux d'échanges bilatéral. En 2001, le montant des exportations depuis Iğdır vers le Nakhitchevan se situait à 13,5 millions de dollars, tandis que le montant des importations était de 1,6 millions de dollars.

Coût du commerce frontalier de pétrole pour le budget de l'État

- 30 La décision d'arrêter le commerce frontalier de pétrole a été prise en juillet 2002 par un gouvernement de coalition auquel participait le parti nationaliste MHP. Elle a été mise

en application le 1^{er} septembre 2002. La principale raison invoquée était le manque à gagner pour le budget de l'État. En août 2002, le prix de vente du pétrole en provenance du Nakhitchevan était de 930 000 livres turques par litre, tandis que le prix du pétrole à l'échelle nationale atteignait 1 308 000 livres turques par litre. Or, rien n'empêchait le pétrole importé à İğdir d'être écoulé dans les autres villes de la Turquie.

- 31 La décision d'interrompre le commerce transfrontalier peut s'expliquer à la lumière de données conjoncturelles. Certains de nos interlocuteurs à İğdir et au Nakhitchevan ne manquent pas de souligner que la décision a suivi la privatisation de la firme de distribution de pétrole *Petrol Ofisi* et son achat par l'influent groupe *Doğan*.
- 32 L'interdiction édictée semble d'autant moins justifiée aux yeux des habitants d'İğdir impliqués dans le commerce pétrolier que leurs activités étaient taxées. La taxe était payée juste à l'entrée de la douane et s'élevait à 631 millions de livres turques pour un véhicule d'une capacité de 4 tonnes. Le pétrole était ensuite vendu au niveau de Aralık. Les conducteurs turcs devaient également s'acquitter de 650 dollars dès l'entrée sur le territoire du Nakhitchevan et payer ensuite une taxe de 850 dollars. Notons néanmoins qu'en décembre 2002, 134 personnes étaient placées en garde à vue et 84 autres incarcérées dans le cadre d'une enquête sur l'importation illégale de pétrole depuis le Nakhitchevan.

Les effets de l'interruption du commerce de pétrole

- 33 L'étendue de la population qui vit du commerce de pétrole a amplifié les effets de la décision d'interruption. Du côté turc, environ 300 000 personnes bénéficiaient de ce commerce, tandis qu'au Nakhitchevan, la population concernée était de 40 000 personnes.
- 34 L'activité du poste frontière de Sadarak/ Dilucu a considérablement diminué depuis l'arrêt du commerce pétrolier. Avant le 1^{er} septembre, le nombre quotidien d'entrées de véhicules au Nakhitchevan était de 1000, tandis que 400 se rendaient en Turquie. Actuellement (début 2003), le nombre mensuel de véhicules traversant le poste frontière atteindrait à peine 1000. Le nombre de passages quotidiens ne s'élèverait plus qu'à 30 véhicules.

L'ouverture sur l'Iran : le développement des relations économiques avec l'Iran

- 35 Le poste frontière de Culfa ouvre le Nakhitchevan sur l'Iran. Le point de passage de *şahtağtı* assure quotidiennement une circulation de 150 personnes entre le Nakhitchevan et l'Iran.
- 36 Il est fréquent de croiser des commerçants iraniens au centre-ville. Le volume du commerce avec l'Iran est faible. L'essentiel de ce commerce est réalisé par les *trabendistes*. La réglementation est à l'origine du développement du commerce à la valise entre le Nakhitchevan et l'Iran. Les ressortissants iraniens sont autorisés à introduire en Iran des marchandises d'un montant total de 80 dollars par an. Le montant était précédemment fixé à 300 dollars.

Les revenus douaniers du Nakhitchevan en Novembre 2002

Total des taxes douanières de novembre 2002	1 055 853 441 manats
Recettes de l'État	8 millions de manats
de novembre 2002	
Recettes de la douane de Sadarak	906 124 000 manats
Recettes de la douane de Culfa et şahtağtı	148 876 manats

(SOURCE : MINISTÈRE DES FINANCES DE LA RÉPUBLIQUE AUTONOME DU NAKHITCHEVAN.)

- 37 Cette activité commerciale s'est particulièrement développée au niveau de la zone franche de Culfa. Le poste frontière de Culfa est entouré d'une série de petits magasins qui vendent des produits textiles, de consommation courante ainsi que des produits électroniques. L'essentiel des marchandises provient de la Turquie et des Émirats-Arabs-Unis. Elle est destinée aux clients iraniens. Les ressortissants iraniens franchissent la frontière à pied pour acheter un ou deux produits et retourner immédiatement dans le Culfa iranien. Cette forme de commerce est également pratiquée par les femmes âgées, l'unique condition étant de disposer d'un passeport iranien.
- 38 Les importations proviennent essentiellement de Turquie ; l'arrêt du commerce frontalier de pétrole a réduit considérablement le pouvoir d'achat de la population du Nakhitchevan, mais n'a pas eu d'effet sur la source d'approvisionnement. Si une partie des produits importés de Turquie continue à être consommée sur place, une part croissante est réexportée vers l'Iran.

Comment le Nakhitchevan a réagi à la décision de l'arrêt du commerce de pétrole

La décision suscite l'incompréhension. Les autorités publiques ainsi que les particuliers impliqués dans ce commerce sont unanimes pour condamner la décision du gouvernement turc. Le réflexe est de crier à la trahison.

« Nous regrettons le Président Demirel, qui avait dit que le préfet d'Iğdır était également le préfet du Nakhitchevan, et que le Nakhitchevan était confié à la Turquie. »

« La Turquie se comporte comme si Dilucu était le poste frontière avec la Grèce ou la Syrie. Au poste frontière, ils nous traitent bien pire que les Arméniens. »

« Le soutien de la Turquie est nécessaire pour que le Nakhitchevan puisse résister aux Arméniens. »

« La Porte de l'Espérance a été ouverte pour maintenir la population sur place, les Arméniens souhaitent que le Nakhitchevan se vide de sa population. »

Il est intéressant de souligner que l'arrêt du commerce pétrolier est assimilé à une fermeture du poste frontière.

NOTES

1. Le poste frontière de Sadakli entre l'Arménie et le Nakhitchevan est fermé dès l'année 1991.
2. Ces estimations sont fournies par le Consulat de Turquie du Nakhitchevan