



Fildişi Sahili



DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Tarih: 2026 Haziran

Hazırlayan: Fildişi Sahili Abidjan Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği

İçindekiler

1. Ülke Pazarında Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü	5
<i>1.1. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Üretim</i>	5
<i>1.2. Ortalama Üretici Fiyatları</i>	5
<i>1.3. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi</i>	5
2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti	6
<i>2.1. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke (2025)</i>	6
<i>2.2. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (2025)</i>	7
3. Sektörde Ülkemizden İhracat	8
<i>3.1. Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (1.000 \$)</i>	8
4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş	9
<i>4.1. Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler</i>	9
<i>4.2. Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı</i>	9
<i>4.3. İlgili Oda/Birlik/Dernek/STK'lar ve İletişim Bilgileri</i>	10
<i>4.4. İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar</i>	11
<i>4.5. Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler</i>	11
<i>4.6. Sevk Öncesi İnceleme</i>	12
<i>4.7. Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri</i>	12
<i>4.8. Sektör Firmalarına Hitap Eden ve Gerçekleştirilmesi Planlanan Ticaret Heyetleri</i>	13

4.9. Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler	14
4.10. Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi.....	15
4.11. Sektörde Standartlar	15
4.12. Sektörde Etiketleme.....	16
4.13. Sektörde Ambalajlama	17
4.14. Lojistik.....	17
4.15. Dağıtım Kanalları.....	18
4.16 E-Ticaret.....	18
4.17. Tanıtım ve Pazarlama	19
4.18. Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler	19
4.19. Sektörde Vergiler.....	20
4.20. Tarife Dışı Engeller.....	21
5.Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar	21
6.Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler	22
7.Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler.....	23
8.Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar.....	24
9.Genel Değerlendirme.....	25
10.Yararlı Adresler	27
11.Kaynakça	27

Giriş

Bu pazar araştırması raporu, Abidjan Ticaret Müşavirliğimiz tarafından Fildişi Sahili dayanaklı tüketim malları sektöründeki güncel durumu, fırsatları ve pazara giriş koşullarını analiz etmek amacıyla kaleme alınmıştır.

Çalışmada dayanaklı tüketim ürünleri; tüketici elektroniği, beyaz eşya, iklimlendirme sistemleri, küçük ev aletleri ve mobilya ana grupları altında incelenmiştir. Araştırma kapsamında takibe alınan GTİP kodları küçükten büyüğe şu şekilde sıralanmaktadır:

- **7321** – Gazlı ocaklar ve diğer pişirme ekipmanları
- **8414** – Fan, aspiratör ve havalandırma cihazları
- **8415** – Klima cihazları
- **8418** – Buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu cihazlar
- **8422** – Bulaşık makineleri
- **8450** – Çamaşır makineleri
- **8451** – Kurutma makineleri
- **8508** – Elektrikli süpürgeler
- **8509** – Elektrikli küçük ev ve mutfak aletleri
- **8516** – Elektrikli ısıtıcılar ve diğer ev tipi elektrikli cihazlar
- **8528** – Televizyon ve monitörler
- **9401** – Oturma grupları (koltuk, kanepeler vb.)
- **9403** – Diğer mobilya ürünleri
- **9404** – Yatak, şilte ve yatak altyapıları

Fildişi Sahili, söz konusu ürün gruplarında imalat kapasitesi oldukça zayıf olan ve talebi neredeyse tamamen ithal ürünlerle karşılayan bir yapıya sahiptir. Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (UEMOA) lokomotif ülkesi olan Fildişi Sahili'nde; önlenemez şehirleşme hızı, yükselen satın alma gücü, Abidjan merkezli lüks konut projeleri ve batılı yaşam tarzının yaygınlaşması, sektörel ithalatın canlı kalmasını sağlayan temel dinamiklerdir.

Raporda, ülkenin dış ticaret dengeleri ve pazara hakim olan küresel aktörler incelenirken, Türk ihracatçılarının mevcut payı ve rekabet gücü masaya yatırılmıştır. Ayrıca, yerel gümrük prosedürleri, lojistik süreçler, distribütörlük ağları ve modern/geleneksel perakende kanalları gibi kritik operasyonel bilgilere yer verilmiştir. Rapordaki bulgular ve istatistikler ağırlıklı olarak 2024 ve 2025 yıllarını kapsamaktadır.

Çalışmanın metodolojisine ilişkin olarak, Fildişi Sahili'nde güncel makroekonomik verilere ve şeffaf sektörel istatistiklere erişimde dönemsel zorluklar yaşandığı not edilmelidir. Kamu kaynaklarının veri akışındaki eksiklikler veya gecikmeler nedeniyle, nicel verilerin yetersiz kaldığı noktalarda uluslararası ticaret veri tabanlarından, saha araştırmalarından ve yerel pazar profesyonelleriyle yapılan doğrudan görüşmelerden yararlanılmıştır.

1. Ülke Pazarında Dayanıklı Tüketim Malları Sektörü

1.1. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Üretim

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim ürünleri imalatı oldukça zayıf bir yapıya sahip olup pazarın genel arzı neredeyse tamamen dış alıma bağımlıdır. Ülkenin zengin kereste ve orman kaynaklarına bağlı olarak mobilya grubunda küçük ve orta ölçekli yerel atölyeler ile marangozluk işletmeleri faaliyet göstermektedir. Bu işletmeler temel ahşap işçiliğiyle standart oturma grupları, yatak iskeletleri ve basit ofis üniteleri üretse de ortaya çıkan ürünler gerek estetik tasarım gerekse kalite standartları açısından nitelikli ithal mobilyaların yarattığı rekabetin gerisinde kalmaktadır. Beyaz eşya, tüketici elektroniği ve küçük ev aletleri alt sektörlerinde ise ülkede ham maddeden üretim yapan entegre bir sanayi altyapısı bulunmamaktadır; bu kategorideki talebin tamamına yakını küresel tedarikçilerden karşılanmaktadır.

Hükümet, PK 24 Sanayi Bölgesi gibi lojistik alanlarda katma değerli montaj hatlarına yönelik çeşitli vergi muafiyetleri ve yatırım teşvikleri sunmaktadır. Bu doğrultuda pazarda ithal parçaları birleştirerek alt ve orta segmente hitap eden bazı yerel tescilli markaların (Smart Technology vb.) montaj faaliyetleri baş göstermiştir. Buna karşın, teknolojik ev gereçleri ve premium dayanıklı tüketim malları özelinde, yerel pazarda henüz seri üretime dönük büyük ölçekli ve bağımsız bir endüstriyel yatırım hayata geçirilememiştir.

1.2. Ortalama Üretici Fiyatları

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim ürünlerinde entegre endüstriyel üretimin çok kısıtlı olması, pazar genelinde geleneksel bir üretici fiyat endeksinin oluşmasını engellemektedir. İç piyasadaki fiyatlandırma mekanizması; ağırlıklı olarak döviz kuru dalgalanmaları, gümrük yükümlülükleri, Batı Afrika liman lojistiği maliyetleri ve aracı distribütör marjları üzerinden şekillenmektedir. Bölgenin en işlek limanlarından biri olan Abidjan Limanı lojistik süreçleri bir miktar kolaylaştırırsa da liman içi masraflar ve iç nakliye giderleri, raf fiyatlarının küresel ortalamaların üzerinde seyretmesine neden olmaktadır.

Pazar genelinde, fiyata duyarlı alt grup ile marka ve konfora odaklanan orta-üst segment arasında keskin bir fiyat ayrışması mevcuttur. Düşük fiyat kategorisinde, uygun maliyetli Çin menşeli markalar ile ithal parçaları birleştiren yerel montaj markaları pazara yön vermektedir. Buna karşılık, dayanıklılık, garanti ve prestij arayan orta-üst tüketici grubu, doğrudan Avrupa ve Türk ürünlerini tercih etmekte ve bu markalar için daha yüksek bütçeler ayırmaktadır. Yerel atölyelerde üretilen temel mobilya çeşitlerinde işçilik ve ham madde fiyatları ithal alternatiflerine göre daha ekonomik bir çizgide kalsa da modern tasarım, fonksiyonellik ve geniş ürün gamı arayan tüketiciler yüksek fiyatlara rağmen ithal mobilyalara yönelmektedir.

1.3. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim mallarının dağıtım ağı, geleneksel ticaret ile batı tarzı organize perakendeciliğin bir arada var olduğu katmanlı bir yapı sergilemektedir. Pazarın ithalat ve perakende operasyonları, dikey entegrasyonu tamamlamış büyük distribütör grupları tarafından domine edilmektedir. Küresel markaların ülke veya bölge distribütörlüğünü elinde bulunduran bu büyük yapılar, ithal ettikleri ürünleri doğrudan kendi bayilik ağları, konsept mağazaları ve showroamları üzerinden nihai tüketiciye ulaştırmaktadır. Bu bütünleşik iş modeli, bağımsız ve büyük ölçekli bir toptancı pazarının derinleşmesini sınırlandırmaktadır.

Sektörün kurumsal perakende ve ithalat ayağında, Batı Afrika genelinde güçlü olan Lübnan menşeli köklü aile şirketleri ve çok uluslu ticaret grupları (örneğin Yeshi Group / Technibat, Rimco veya Orca Deco gibi) belirleyici bir ağırlığa sahiptir. Bu sermaye grupları, başkent Abidjan'ın ticari merkezlerinde konumlanan çok katlı teknoloji, beyaz eşya ve mobilya mağazalarıyla pazarın yönünü

tain etmektedir.

Ürün konumlandırması ve mağaza segmentasyonunda net bir kutuplaşma gözlenmektedir. Kurumsal zincirler ve lüks showrooamlar; resmi garantili, enerji tasarruflu, Avrupa ve Türk menşeli orta-üst segment markalara odaklanırken; Treichville ve Adjamé gibi geleneksel açık pazarlarda konumlanan küçük ölçekli işletmeler ile çeyiz mağazalarında ise fiyata duyarlı kitleye hitap eden Çin menşeli ürünler ve yerel montaj alternatifleri sergilenmektedir. Ülkede dijitalleşme ve e-ticaret siteleri üzerinden ürün inceleme alışkanlığı hızla artsa da tüketicilerin dayanıklı tüketim malzemelerini fiziksel olarak test etme, dokunma ve mağaza içi taksit/finansman seçeneklerini değerlendirme eğilimi nedeniyle satışların neredeyse tamamı halen fiziki mağazalar üzerinden gerçekleşmektedir.

Raporun bir sonraki aşaması için nasıl ilerlemek istersiniz? Eğer isterseniz:"1.4 Türkiye ile Dış Ticaret ve Rekabet Analizi" başlığını kurgulayabilirim.Fildişi Sahili pazarına girişte distribütörlerle çalışırken dikkat edilmesi gereken ödeme vadeleri ve bayilik sözleşmesi kültürünü detaylandırabilirim.İncelenen GTİP kodları özelinde Fildişi Sahili'nde zorunlu olan VOC (Verification of Conformity) ürün denetim mekanizmasını raporlaştırabilirim.

2.Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

Fildişi Sahili'nin dayanıklı tüketim malları ithalatı, geride bıraktığımız 2025 yılında 355,39 milyon ABD doları olarak kayıtlara geçmiştir. Pazarın ithalat dengesini incelediğimizde; ülkedeki hızlı kentsel dönüşüm, modern rezidans projeleri ve iklimsel faktörler nedeniyle iklimlendirme sistemleri, beyaz eşya ve mobilya gruplarının ön planda olduğu görülmektedir. İç pazardaki tüketim iştahının ve harcanabilir gelir seviyesinin yükselmesi, bu ürün gruplarındaki ithalat talebinin canlı kalmasını sağlayan en önemli itici güçtür.

Fildişi Sahili'nin söz konusu ürün fasıllarında küresel pazarlara ihraç edebileceği kayda değer bir endüstriyel üretim altyapısı bulunmamaktadır. Komşu Batı Afrika ülkelerine (Mali, Burkina Faso vb.) yapılan çok düşük ölçekli re-export (transit ticaret) hareketleri ile sınırı aşan küçük esnaf ticareti hariç tutulduğunda, sektörü temsil edecek düzeyde bir ihracat potansiyeli mevcut değildir. Bu sebeple dış ticaret dengesinde ihracat göstergelerine ayrıca yer verilmemiştir.

2.1. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke (2025)

Sıra No	İhracatçılar	2025 Değeri	2025 İhracat Payı (%)
-	Dünya	355.391	% 100,00
1	Çin	183.424	%51,61
2	İtalya	29.253	%8,23
3	Fransa	20.723	%5,83
4	Almanya	20.480	%5,76
5	Bilinmeyen Bölgeler (Area Nes)	14.574	%4,10
6	Türkiye	10.485	%2,95
7	Birleşik Krallık	9.237	%2,60
8	İspanya	7.508	%2,11
9	Birleşik Arap Emirlikleri	7.212	%2,03
10	Belçika	6.883	%1,94

Kaynak: Trademap,2026, Mirror Data

2025 yılı kesinleşen ticaret verilerine göre Fildişi Sahili pazarında tedarikçi ülkelerin rekabet

durumu aşağıda sıralanmıştır. Tablo incelendiğinde, pazarın yarısından fazlasını (%51,61) tek başına elinde tutan Çin Halk Cumhuriyeti'nin mutlak fiyat ve hacim üstünlüğü göze çarpmaktadır. Avrupa menşeli üreticiler kaliteleri ve köklü distribütörlük ağları sayesinde pazardaki varlıklarını korurken, Türkiye %2,95'lik pazar payı ve 10,48 milyon ABD doları ihracat değeri ile 6. sırada yer almaktadır.

2.2.Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (2025)

GTİP Kodu	Ürün Tanımı (Resmi Gümrük Terminolojisi)	Dünya İthalatı (2025)	Türkiye'den İthalat (2025)	Türkiye'nin Payı (%)
-	Dayanıklı Tüketim Malları (Toplam)	355.387	5.494	%1,55
842230	Şişeleri, kutuları, çuvalları doldurma, kapatma, etiketleme makinaları	28.460	694	%2,44
841510	Pencere, duvara sabitlenen kendinden gruplu (pencere tipi) klimalar	20.555	4	%0,02
841480	Hava pompaları, hava/gaz kompresörleri, aspiratörler	20.218	71	%0,35
940360	Diğer ahşap mobilyalar (ofis, mutfak, yatak odası, koltuk hariç)	19.515	1.577	%8,08
841830	Sandık tipi dondurucular (kapasitesi <= 800 litre)	18.987	75	%0,40
841810	Kombine soğutucu-dondurucular (ayrı dış kapılı/çekmeceli olanlar)	16.855	97	%0,58
842240	Paketleme veya ambalajlama makinaları (ısı büzüşmeli dahil)	16.477	2.290	%13,90
852872	Renkli televizyon alıcı cihazları	14.460	4	%0,03
940320	Metal mobilyalar (ofis, koltuk ve tıbbi mobilyalar hariç)	13.357	391	%2,93
841490	Hava veya vakum pompalarının, kompresör ve fanların parçaları	12.842	214	%1,67

Kaynak: Trademap,2026

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarında alt ürün grupları bazında ithalat dengesi incelendiğinde, talebin belirli teknolojik cihazlar, iklimlendirme sistemleri, endüstriyel tamamlayıcı ambalaj mekanizmaları ve mobilya alt kalemlerinde yoğunlaştığı görölmektedir. Türkiye'nin bu alt sektörlerdeki pazar payı değişkenlik göstermekte olup özellikle ambalajlama makineleri ve ahşap mobilya gruplarında rekabetçi bir performans sergilenmektedir.

Fildişi Sahili'nin dayanıklı tüketim malları ithalat haritasının yapısal bir karakter sergilediği anlaşılmaktadır. Ülkenin yıl boyu devam eden yüksek sıcaklık ve nem oranına sahip ekvatorial iklim koşulları, split klimalar (841510), kompresör/fan grupları (841480) ve soğutucu/dondurucu cihazlar (841830, 841810) gibi iklimlendirme ve soğutma ekipmanlarını pazarın vazgeçilmez temel kalemleri haline getirmektedir. Bunun yanı sıra, başta Abidjan olmak üzere ülke genelinde ivme kazanan modern kentleşme süreci, yeni konut ve ofis projeleri ile lüks otel yatırımları, ahşap ve metal mobilya (940360, 940320) alt kırımlarında güçlü bir ithalat talebi doğurmaktadır.

Türkiye'nin ahşap mobilyalardaki %8,08'lik ve ambalaj makinelerindeki %13,90'lık pazar payları, Türk ürünlerinin kalitesi ve lojistik esnekliği sayesinde pazarda edindiği güçlü kabulü doğrulamaktadır. Sektörün tüketici elektroniği ayağını oluşturan renkli ekran teknolojileri (852872) ise iç pazardaki hanehalkı donanım eğilimlerine bağlı olarak istikrarlı payını korumaktadır.

3. Sektörde Ülkemizden İhracat

3.1. Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (1.000 \$)

Sıra	Gümrük Tarife Kod	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
1	940360	Diğer ahşap mobilyalar (ofis, mutfak, yatak odası mobilyaları ve oturmaya mahsus mobilyalar hariç)	2.467	4.166	3.070	1.690	1.484
2	940161	Ahşap iskeletli, içi doldurulmuş oturmaya mahsus mobilyalar (yatak haline getirilebilenler hariç)	2.344	2.808	1.790	1.104	1.384
3	940350	Yatak odalarında kullanılan türden ahşap mobilyalar (oturmaya mahsus mobilyalar hariç)	1.956	1.890	2.066	958	861
4	842240	Paketleme veya ambalajlama makinaları; ısı ile büzülen ambalaj makinaları dahil (doldurma makinaları hariç)	527	36	1328	717	744
5	842230	Şişeleri, kutuları, çuvalları doldurma, kapatma, mühürlemeye veya etiketlemeye mahsus makinalar; ...	786	102	732	494	734
6	841891	Soğutucu veya dondurucu cihazları içine almak üzere tasarlanmış mobilyalar	0	5	0	4	659
7	732111	Gaz yakıtlı veya hem gaz hem diğer yakıtlı ev tipi yemek pişirme cihazları ve tabak ısıtıcıları, ...	1.374	613	1448	1014	470
8	841480	Hava pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri ile vantilatörlü veya geri dönüşümlü aspiratörler ..	432	315	667	164	346
9	940141	Yatak haline getirilebilen ahşap iskeletli oturmaya mahsus mobilyalar (bahçe ve kamp ekipmanları hariç)	0	345	215	294	334
10	841869	Diğer soğutucu veya dondurucu cihazlar; ısı pompaları (soğutma ve dondurma mobilyaları hariç)	240	141	173	1079	287
	TOPLAM		10126	10421	11489	7518	7303

Kaynak: Trade map verileri, 2026

Türkiye'nin Fildişi Sahili'ne yönelik dayanıklı tüketim malları ihracatı 2021-2023 yılları arasında istikrarlı bir ivmeyle yükselerek 11,4 milyon dolar eşliğini aşmış, ancak 2024 ve 2025 yıllarında küresel konjonktürel dalgalanmalar ve pazardaki yoğun rekabetin etkisiyle 7,3 milyon dolar seviyelerine dengelenmiştir.

Ülkemizin Fildişi Sahili pazarına olan genel ihracat performansı dikkate alındığında, bu stratejik alt sektörlerin toplam ihracat sepetimiz içerisinde istikrarlı ve ağırlığı olan bir payı elinde tuttuğu görülmektedir.

4.Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

4.1.Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim mallarına yönelik talep, ülkenin ekonomik motoru olan büyük kentsel alanlarda ve satın alma gücünün kümelendiği sanayi merkezlerinde yoğunlaşmaktadır. Bu doğrultuda, pazara giriş stratejilerinde ihracatçı firmaların öncelikli olarak hedeflemesi gereken odak noktaları şu şekilde sıralanmaktadır:

Abidjan: Batı Afrika'nın ekonomik kalbi konumundaki Abidjan, ülkedeki dayanıklı tüketim malları talebinin çoğunu tek başına sırtlamaktadır. Çok uluslu şirketlerin, büyük distribütörlerin, organize perakende zincirlerinin ve yabancı nüfusun merkezidir. Sahip olduğu **Abidjan Özerk Limanı (PAA)** sayesinde lojistik giriş kapısıdır. Hızla yükselen dikey mimari ve lüks konut projeleri nedeniyle premium mobilya, iklimlendirme sistemleri ve ankastre beyaz eşya grupları için mutlak bir pazar konumundadır.

Bouaké (İkinci Büyük Pazar): Ülkenin merkezinde yer alan Bouaké, iç bölgelere ve komşu ülkelere (Mali ve Burkina Faso) açılan stratejik bir lojistik kavşaktır. Şehir genelinde orta gelir grubunun genişlemesi, orta segment beyaz eşya ve temel ev tipi küçük elektrikli ev aletlerine yönelik güçlü bir perakende canlılığı yaratmaktadır.

San-Pédro (Gelişen Sanayi ve Liman Şehri): Dünyanın en büyük kakao ihracat limanına ev sahipliği yapan San-Pédro, son yıllarda büyük altyapı ve turizm yatırımları çekmektedir. Liman genişletme projeleri ve bölgede çalışan profesyonellerin gelir düzeyinin artması, soğutma ekipmanları ile konut donanımı ürünlerinde şehri yükselen bir pazar haline getirmiştir.

Yamoussoukro (Siyasi Başkent): Ülkenin resmi başkenti olan Yamoussoukro, kamu binaları, üniversiteler ve idari yerleşimler nedeniyle özellikle ofis mobilyaları ve iklimlendirme cihazları için dönemsel kurumsal ihale potansiyelleri barındırmaktadır.

Fildişi Sahili pazarına adım atarken aşamalı bir yol izlenmesi mantıklı olabilir. İhracatçıların ilk etapta finansman gücünün, modern mağazacılığın ve ithalatçı ana distribütörlerin yerleşik olduğu **Abidjan merkezli bir operasyon** kurmaları; marka bilinirliği ve gümrük süreçleri stabilize olduktan sonra distribütörlerin dağıtım ağları kanalıyla **Bouaké ve San-Pédro** gibi gelişen alt pazarlara yayılmaları rasyonel görünmektedir.

4.2. Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları sektöründe faaliyet gösteren oyuncular, etrafındaki komşu ülke pazarlarına kıyasla çok daha kurumsal, organize ve büyük sermayeli çok uluslu veya bölgesel distribütörlük yapılarına sahiptir. Sektörün ithalat, toptan dağıtım ve perakende ayakları büyük oranda dikey entegrasyonunu tamamlamış büyük holdinglerin kontrolündedir. Pazarda geniş ürün seçeneği sunan çok departmanlı hipermarketler, elektronik/beyaz eşya zincirleri ve dev mobilya showroamları ana aktörler olarak öne çıkmaktadır.

Fildişi Sahili pazarında ticari faaliyetleri domine eden başlıca önde gelen firmalar ve organizasyonlar şunlardır:

Sociam (Nasco / Samsung): Güney Koreli teknoloji devi Samsung'un Fildişi Sahili'ndeki resmi temsilcisi olmasının yanı sıra, Batı Afrika genelinde pazar payı oldukça yüksek olan kendi özgün beyaz eşya ve elektronik markası Nasco ile sektörün en büyük ithalatçı ve toptancı gücü konumundadır.

Prosuma Grubu (Hyper Hayat / Fnac): Ülkenin perakende devlerinden olan holding, Hyper Hayat hipermarket zincirleri ve kurumsal teknoloji mağazaları kanalıyla özellikle orta-üst segment tüketici elektroniği ve küçük ev aletleri ithalatı ve satışı gerçekleştirmektedir.

Orca Deco: Sektörün mobilya, ev tekstili ve dekorasyon ayağındaki en büyük ve en yaygın zincir mağaza yapısıdır. Modern ve premium segment ithal ahşap/metal mobilyalarda pazarın lider vitrini konumundadır.

Yeshi groupe Fildişi Sahili'nin en köklü ailelerinden birine ait olup başka ülkelere de yayılmışlardır. Yapı market, iklimlendirme ve dayanıklı tüketim malzemelerinde bir diğer gruptur.

4.3. İlgili Oda/Birlik/Dernek/STK'lar ve İletişim Bilgileri

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim malları sektörüne (beyaz eşya, teknoloji veya mobilya) doğrudan tahsis edilmiş bağımsız bir meslek odası veya sektörel üreticiler birliği bulunmamaktadır. Pazardaki distribütörler, perakende holdingleri ve dış ticaret firmaları, ülkenin genel özel sektör faaliyetlerini koordine eden ve yasal zemin sağlayan büyük çatı kuruluşlar çatısı altında temsil edilmektedir. Pazara giriş yapacak Türk ihracatçıları için en önemli kurumsal temas noktaları şunlardır:

Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası (CCI-CI – Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire): Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası ülkedeki ticaret, sanayi ve hizmet aktörlerinin çıkarlarını koruyan, köklü ve yetkili kamu kurumu niteliğindeki kuruluştur. Yabancı yatırımcıların ve tedarikçilerin yerel distribütör ağlarıyla eşleştirilmesinde kilit bir iş ortağı rolü üstlenmektedir.

Adres: 6 Avenue Joseph Anoma, Plateau, 01 BP 1399 Abidjan 01, Côte d'Ivoire

Telefon: +225 27 20 33 16 00

E-posta: info@cci.ci

İnternet Sitesi: cci.ci

Fildişi Sahili İşletmeler Genel Konfederasyonu (CGECI – Confédération Générale des Entreprises de Côte d'Ivoire): Ülke özel sektörünün en büyük ve en güçlü patronlar kulübü (çatı kuruluşu) olan CGECI, büyük ölçekli holdingleri, teknoloji distribütörlerini ve organize perakende zincirlerini bünyesinde barındırmaktadır. Ticari mevzuatların şekillenmesinde, yabancı sermayeli firmaların pazara uyum süreçlerinde ve hükümet düzeyindeki ikili iş görüşmelerinde birincil koordinasyon merkezidir.

Adres: La Maison de l'Entreprise, Boulevard de la République, Avenue Lamblin, Plateau, 01 BP 8666 Abidjan 01, Côte d'Ivoire

Telefon: +225 27 20 33 02 00

E-posta: cgeci@cgeci.ci

İnternet Sitesi: cgeci.com

NOT: Fildişi Sahili'ndeki ticari birlikler bunlarla sınırlı değildir. Bu raporun da yer aldığı kısımda Fildişi Sahili'ndeki diğer oda ve birliklere ilişkin listeye ulaşabilirsiniz.

4.4.İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Go Africa Online - Côte d'Ivoire: Batı Afrika genelinde kurumsal işletmelerin güncel veritabanını tutan, pazar araştırmalarında en etkin platformların başında yer alan iş rehberidir. Fildişi Sahili özelinde dayanıklı tüketim malları, mobilya (mobilier), elektronik ve beyaz eşya (électroménager) alt sektörlerindeki ithalatçı ve tescilli perakendeci firmaların lokasyon, telefon ve yetkili iletişim bilgilerine [Go Africa Online Côte d'Ivoire](https://annuaireci.com/) adresinden doğrudan erişim sağlanabilmektedir.

<https://annuaireci.com/> bulunan portal ise yalnızca Fildişi Sahili'ne özgü olup göreceli olarak yeni devreye alınmıştır. Seçeneklerden hareketle çok sayıda firmaya ulaşılması mümkün hale gelmektedir.

<https://cepici.africa/annonce-legale> sayfasında ise yine çok sayıda firmanın yasal kurumlarına ilişkin bilgilere ve dolayısıyla hakkında önemli bilgilere ulaşabilirsiniz.

4.5.Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Fildişi Sahili, Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA) ve ECOWAS ortak gümrük mevzuatına tabidir. Dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya, teknoloji ve mobilya ürünlerinin ülkeye yasal olarak giriş yapabilmesi ve gümrük süreçlerinin sorunsuz tamamlanabilmesi için aşağıdaki belgelerin ibraz edilmesi zorunludur:

- **Ticari Fatura (Commercial Invoice):** İhracatçı firma tarafından düzenlenen; ürünün açık ticari tanımını, GTİP kodunu, birim fiyatını ve Incoterms teslim şeklini içeren resmi fatura.
- **Konşimento (Bill of Lading):** Deniz yolu taşımacılığında sevkiyatın yapıldığını gösteren ana belge. Hava yolu sevkiyatlarında Hava Yolu Konşimentosu (Air Waybill - AWB) geçerlidir.
- **Paketleme Listesi (Packing List):** Sevkiyata konu olan ürünlerin net/brüt ağırlıklarını, hacimlerini ve ambalaj içeriklerini gösteren detaylı liste.
- **Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin):** Ürünlerin üretildiği ülkeyi resmi olarak belgeleyen evrak.
- **Kargo Takip Belgesi (BSC – Bordereau de Suivi des Cargaisons):** [Fildişi Sahili Ulusal Armatörler Konseyi \(OIC\)](#) tarafından yürütülen ve tüm deniz yolu ithalatlarında zorunlu olan elektronik yük takip sistemidir. Yükleme limanında acenteler vasıtasıyla gemi kalkışından önce elektronik olarak onaylatılmalıdır. Tarifeleri konteyner başına, parsiyel veya araç bazlı olarak dönemsel değişiklik göstermektedir.
- **Gümrük Ön Beyanı (FDI – Fiche de Déclaration À l'Importation):** İthalatçı firma tarafından ürünler Fildişi Sahili'ne ulaşmadan önce tek pencere sistemi (Guichet Unique du Commerce Extérieur - GUCE) üzerinden elektronik olarak açılması zorunlu olan ithalat ön bildirim formudur.
- **Uluslararası Sigorta Sertifikası:** Fildişi Sahili mevzuatına göre ithalat işlemlerinde navlun sigortasının yerel bir sigorta şirketinden (Fildişi Sahili'nde tescilli) yapılması zorunludur; gümrük değerlemesinde bu poliçe ibraz edilir.
- **Uygunluk Sertifikası (CoC – Certificate of Conformity / VOC Programı):** Dayanıklı tüketim malları, elektrikli ev aletleri ve mobilyalar [Fildişi Sahili Standart Enstitüsü \(CODINORM\)](#)

tarafından yürütülen **VOC (Verification of Conformity)** uygunluk denetimi programına tabidir. Ürünlerin sevkiyat öncesinde akredite kuruluşlar (Bureau Veritas, SGS, Cotecna, Intertek vb.) tarafından test edilerek yerel teknik düzenlemelere ve güvenlik kriterlerine uygun olduğunu kanıtlayan bu belgenin alınması zorunludur. CoC belgesi olmayan ürünlerin gümrükten çekilmesine izin verilmemekte ve cezai müeyyide uygulanmaktadır.

4.6. Sevk Öncesi İnceleme

Fildişi Sahili'nde tüketicinin korunması, ürün kalitesinin güvence altına alınması ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla **Fildişi Sahili Standart Enstitüsü (CODINORM)** tarafından yürütülen **Zorunlu Uygunluk Değerlendirme Programı (VOC - Verification of Conformity)** yürürlüktedir [CODINORM]. **FOB değeri 1.000.000 XOF (yaklaşık 1.525 Avro / 1.650 ABD Doları) ve üzerinde olan** tüm dayanıklı tüketim malları, elektrikli/elektronik ev aletleri ve mobilya ürünleri sevkiyat öncesi bu denetime tabi tutulmak zorundadır.

Fildişi Sahili hükümeti ve CODINORM, uluslararası ticarete teknik engelleri asgari düzeyde tutmak amacıyla küresel ölçekte akredite edilmiş ve yetkilendirilmiş şu dört uluslararası gözetim firması ile çalışmaktadır:

- **SGS**
- **Bureau Veritas**
- **Intertek**
- **Cotecna**

İhracatçı firmaların, ürünleri Fildişi Sahili'ne sevk etmeden önce yukarıda belirtilen yetkili kuruluşlardan birine başvurarak fiziksel inceleme, laboratuvar testleri ve fabrika denetim süreçlerini tamamlaması gerekmektedir. İnceleme neticesinde düzenlenen Uygunluk Sertifikası (CoC - Certificate of Conformity), Abidjan gümrüklerinde dijital tek pencere sistemi (GUCE) üzerinden gümrük beyannamesine eklenir [GUCE]. Bu belgenin eksikliği durumunda, malların limandan çekilmesine kesinlikle izin verilmemekte, ürünlerin mahrece iadesi ya da limanda gümrük laboratuvarı tarafından masrafları ithalatçıya ait olmak üzere yüksek cezai yaptırımlarla test edilmesi zorunluluğu doğmaktadır.

4.7.Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri

Batı Afrika bölgesinin en dinamik fuarcılık ve kongre merkezidir. Başkent Abidjan'da bulunan ve Batı Afrika'nın en büyük sergi alanı olan **Abidjan Fuar Merkezi (Parc des Expositions d'Abidjan)**, dayanıklı tüketim malları, yapı malzemeleri ve ev dekorasyon sektörlerini doğrudan ilgilendiren uluslararası nitelikte fuarlara ev sahipliği yapmaktadır. Sektör temsilcilerinin pazar araştırması ve iş bağlantıları için takip etmesi gereken başlıca fuarlar şunlardır:

Cote d'Ivoire Decor Expo (Uluslararası Mobilya, Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı): Abidjan'da düzenlenen ve doğrudan dayanıklı tüketim, mobilya ve iç mekan tasarımı sektörlerine odaklanan en spesifik ihtisas fuarıdır. Türk mobilya, yatak, şilte ve ev dekorasyon üreticilerinin Batı Afrika'daki büyük distribütörler (*Orca Deco vb.*), zincir mağaza satın almacıları, mimarlar ve kurumsal bayiler ile doğrudan iş birliği kurması bakımından faydalıdır. Tarihi değişmekle birlikte 2026 yılı için 15-17 Nisan 2026 tarihleri arasında yapılmıştır. Şu ana kadar Ticaret Bakanlığımız devlet desteklerinden faydalanmıştır.

Build & Power & HVAC R Expo - Ivory Coast (Fildişi Sahili Yapı ve İklimlendirme Fuarı): Genellikle buildexpo olarak anılan fuar, iklimlendirme (klima, aspiratör, vantilatör, kompresör) ve ankastre mutfak donanımları açısından önemlidir. Doğrudan HVAC (Isıtma, Soğutma, Havalandırma) alanına odaklandığı için, Türkiye'nin Fildişi Sahili pazarında satabileceği en kritik tüketim mallarından

biri olan soğutma ve iklimlendirme sistemleri üreticilerine doğrudan hitap eder. Fuar Türk organizatör bir firma olan ATLM expo tarafından yapılmakta olup Ticaret Bakanlığı devlet desteklerinden yararlanmaktadır. Fuar her sene yapılmakta olduğundan güncel tarihlerden haberdar olmakta fayda bulunmaktadır. Bununla birlikte 2026 yılı için 9-11 Haziran 2026 tarihleri arasında yapılacaktır.

Ivory Coast Horeca Expo (Otel, Restoran, Kafe Ekipmanları Fuarı): Endüstriyel mutfak, pişirme cihazları, ticari dondurucular ve otel mobilyaları. Kentleşme ve turizm hamlesiyle büyüyen Fildişi Sahili pazarında, gazlı/elektrikli pişirme cihazları (GTİP 7321), büyük derin dondurucular (GTİP 8418) ve toplu yaşam alanı mobilyaları ihraç eden Türk firmalarını yerel satın almacılarla buluşturur. Fuar Türk organizatör bir firma olan ATLM expo tarafından yapılmakta olup Ticaret Bakanlığı devlet desteklerinden yararlanmaktadır. Fuar her sene yapılmakta olduğundan güncel tarihlerden haberdar olmakta fayda bulunmaktadır. Bununla birlikte 2026 yılı için 8-10 Ekim 2026 tarihleri arasında yapılacaktır. Ticaret Bakanlığı devlet desteklerinden yararlanmaktadır.

Lift Expo Côte d'Ivoire (Asansör ve Bina Teknolojileri Fuarı): Bina donanımı ve akıllı ev teknolojileri ile ilgilenir. ATLM Expo'nun Abidjan'daki en yeni ihtisas fuarlarından biridir. Abidjan'da hızla yükselen rezidans ve dikey mimari projelerine teknolojik alt yapı ve donanım sağlayan üreticileri hedefler. Fuar build expo fuarıyla birlikte yapılmaktadır. Ticaret Bakanlığı devlet desteklerinden yararlanmaktadır.

Ivory Coast Food Expo (Gıda ve Ambalaj Teknolojileri Fuarı): Abidjan'da ATLM Expo firması tarafından yapılmaktadır. Ambalaj, paketleme, tarım ve Horeca olarak birlikte 8-10 Ekim 2026 tarihleri arasında yapılacaktır. Ticaret Bakanlığı devlet desteklerinden yararlanmaktadır.

ARCHIBAT (Uluslararası İnşaat ve Konut Fuarı): İki yılda bir Abidjan'da düzenlenen, Batı Afrika'nın en prestijli mimari ve konut fuarıdır. Ülkedeki gayrimenkul ve rezidans projelerinin artışına paralel olarak; ankastre beyaz eşya, klima/iklimlendirme sistemleri, mutfak/banyo ekipmanları ve modern mobilya üreticileri için bölgedeki en büyük ticari vitrindir. Geleneksel hale gelmiştir. Geçtiğimiz yıllarda Ticaret Bakanlığı bireysel katılımı desteklenen fuarlar arasında yer almıştır.

SITLA (Fildişi Sahili Uluslararası Turizm ve Otelcilik Fuarı): Yıllık olarak düzenlenen bu fuar, ülkede hızla büyüyen otel, konaklama ve restoran (HORECA) yatırımlarına yöneliktir. Endüstriyel soğutma sistemleri, ticari tip dondurucular ve otel mobilyaları ihraç eden Türk firmaları için önemli bir kurumsal pazar bulma noktası olabilir.

4.8.Sektör Firmalarına Hitap Eden ve Gerçekleştirilmesi Planlanan Ticaret Heyetleri

Fildişi Sahili, Batı Afrika Bölgesi'nin ekonomik lideri ve Türk ihracatçıları için birincil hedef pazarlardan biri olması sebebiyle, Gabon'a kıyasla çok daha yoğun ve planlı bir ticaret heyeti trafiğine sahne olmaktadır. Doğrudan dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya, iklimlendirme ve mobilya sektörlerindeki üreticilerimize hitap eden ve yeni iş birliklerine zemin hazırlayan başlıca kurumsal mekanizmalar şunlardır:

DEİK İş Konseyinin ziyaretleri: DEİK Fildişi Sahili İş Konseyi ile Müşavirliğimiz çalışmalarını neticesinde 10 Haziran-12 Haziran 2026 tarihleri arasında heyetin ziyareti olacaktır. Bu ziyaretlerin sık sık yapılması planlanmakta olup DEİK sekreterliğinin takip edilmesinde fayda bulunmaktadır.

İhracatçı Birlikleri Sektörel Alım Heyetleri: Çeşitli İhracatçı Birliklerinin sektörel alım heyetleri yapılmakta olup sektöre yönelik olmak üzere Elektrik Elektronik İhracatçılar Birliği, Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği gibi aktörlerin Ticaret Müşavirliğimiz koordinasyonunda alım heyetleri olmuştur. Bu ve buna benzer etkinlikler için Müşavirliğimiz ve ilgili birliklerin takip edilmesinde yarar görülmektedir.

TİM genel heyetleri: Türkiye İhracatçılar Meclisi Fildişi Sahili'nde sık sık genel alım heyetleri düzenlemekte olup heyetler genel olduğundan "Dayanıklı Tüketim Malları" sektöründen de katılım

sağlanabilmektedir.

WCI Forum Cote d'Ivoire: Fildişi Sahili'nde uzun yıllardır faaliyette bulunan WCI Forum organizasyonu Boshporus Fuarçılık firmasının Fildişi Sahili'nde yürüttüğü geleneksel B2B organizasyon programıdır. Her sene yapılmaktadır.

NOT: Ayrıca TİM, DEİK, Bölgesel İhracatçı Birlikleri ile WCI Forum, Turcaf gibi özel platformlar da Fildişi Sahili'nden Türkiye'ye potansiyel alıcı götürmekte, Müşavirliğimizden destek almaktadırlar.

4.9. Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

Fildişi Sahili'nde resmi kamu alımları ve ihaleleri şeffaflık ilkeleri gereği dijital platformlar ve bültenler üzerinden ilan edilmektedir. Ancak Batı Afrika pazar gerçekleri doğrultusunda; alımların, hastane/toplu konut projelerinin, okul veya idari bina donanımlarının önemli bir bölümünde doğrudan temin, sınırlı teklif veya pazarlık usullerine de başvurulmaktadır. Bu durum, büyük perakende holdinglerinde olduğu gibi kamu tarafında da yerel partnerlerin, sahada aktif olmanın ve doğru kurumsal bağlantıların önemini artırmaktadır.

Ülkedeki resmi ihale duyuruları ve genel satın alma planları (PPM) şu ana kanallar vasıtasıyla takip edilebilir:

Fildişi Sahili Kamu Alımları Genel Müdürlüğü (DGMP): Ülke genelindeki tüm bakanlıkların, belediyelerin ve kamu iktisadi teşebbüslerinin resmi ihale ilanlarının, şartnamelerinin ve sonuçlarının yayımlandığı birincil ve en yetkili dijital platform [DGMP - Direction Générale des Marchés Publics](#) portalıdır. Kamu alımlarına teklif sunabilmek için firmaların entegre e-ihale sistemi olan **SIGOMAP** platformuna kayıtlı olmaları zorunludur.

Kamu İhale Düzenleme Kurumu (ARCOP - Agence de Régulation des Marchés Publics): İhale süreçlerinin mevzuata uygunluğunu denetleyen, uyuşmazlıkları çözen ve yasal duyuruları paylaşan kurumsal çatı yapısıdır.

Fraternité Matin Gazetesi: Fildişi Sahili'nin resmi devlet gazetesi olup, büyük ölçekli kamu alımları ile uluslararası ihalelerin basılı ve dijital duyuruları için ana medya organı olarak kullanılmaktadır.

Fildişi Sahili'nde doğrudan hükümet bütçesinin yanı sıra, altyapı, konut, turizm ve idari modernleşme süreçlerini finanse eden uluslararası finans kuruluşlarının (IFI) projelerine ve bunlara bağlı ekipman/mobilya tedarik ihalelerine aşağıdaki bağlantılardan ulaşılabilmektedir:

Afrika Kalkınma Bankası (AfDB) Projeleri: Merkezi Fildişi Sahili'nin başkenti Abidjan'da bulunan bankanın, ülke genelindeki projelerine ilişkin alım ilanları [[AfDB Procurement](#)] adresinden izlenebilmektedir.

Dünya Bankası (World Bank) Fildişi Sahili Proje Listesi: Eğitim, sağlık ve kentsel dönüşüm alanlarında finanse edilen projelere ait ihale paketlerine doğrudan [World Bank Projects - Côte d'Ivoire] uzantısından erişim sağlanabilmektedir

4.10. Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi

Fildişi Sahili, Batı Afrika'nın en entegre ekonomik topluluklarının merkezinde yer almakta olup dış ticaret rejimini bölgesel ve kıtasal serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde yürütmektedir. Ülkenin dahil olduğu ve dayanıklı tüketim malları pazarını etkileyen temel ticaret anlaşmaları şunlardır:

UEMOA (Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği): Fildişi Sahili; Benin, Burkina Faso, Gine-Bissau, Mali, Nijer, Senegal ve Togo ile birlikte UEMOA üyesidir. Bu sekiz ülke arasında ortak para birimi (XOF - CFA Frankı) kullanılmakta ve tam bir gümrük birliği uygulanmaktadır. Üye ülkeler arasında tescilli yerel ürünlerin ticareti gümrük vergisinden muaftır. Ayrıca topluluk dışından gelen mallara karşı **ECOWAS Ortak Dış Tarifesi (TEC)** uygulanmaktadır.

ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu): Fildişi Sahili, 15 Batı Afrika ülkesini kapsayan bu geniş blokta yer almaktadır. ECOWAS Ticaret Serbestleştirme Şeması (ETLS) kapsamında, üye ülkeler arasında menşe kriterlerini karşılayan sanayi ve tüketim malları gümrüksüz olarak dolaşabilmektedir.

AfCFTA (Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi): Fildişi Sahili, Afrika kıtası içi ticareti canlandırmayı hedefleyen ve dünyanın en büyük serbest ticaret alanlarından biri olan AfCFTA anlaşmasının en aktif imzacılarından ve yürütücülerinden biridir. Bu anlaşma kapsamında, kıta içi ticarete gümrük tarifelerinin kademeli olarak %90 oranında sıfırlanması hedeflenmektedir.

Avrupa Birliği ile Ekonomik Ortaklık Anlaşması (e-EPA): Fildişi Sahili ile Avrupa Birliği arasında yürürlükte olan "Geçici Ekonomik Ortaklık Anlaşması" (i-EPA) bulunmaktadır.

Türkiye ile Fildişi Sahili arasında yürürlükte olan bir **Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bulunmamaktadır.** İki ülke arasındaki ticari ilişkiler, Dünya Ticaret Örgütü kuralları ve ECOWAS Ortak Dış Tarifesi (TEC) kapsamındaki gümrük vergisi oranları üzerinden yürütülmektedir.

Buna karşın, iki ülke arasında imzalanmış olan "**Ticari, Ekonomik ve Teknik İşbirliği Anlaşması**" ile "**Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (YKTK)**" gibi ikili mekanizmalar ticari ilişkilerin yasal altyapısını desteklemektedir. Türk ihracatçılarının Fildişi Sahili'ne yapacakları dayanıklı tüketim malı sevkiyatlarında, ülkenin UEMOA ve ECOWAS gümrük birliği mevzuatlarına tam uyum sağlaması ve ithalat vergilerini bu bölgesel tarifeler üzerinden hesaplaması gerekmektedir.

4.11. Sektörde Standartlar

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya, tüketici elektroniği ve mobilya sektörlerine yönelik teknik düzenlemeler ve standartlar; ulusal düzeyde **Fildişi Sahili Standart Enstitüsü (CODINORM)**, bölgesel düzeyde ise **Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA)** normları tarafından belirlenmektedir. Ülkede haksız rekabetin önlenmesi, hanehalkı güvenliğinin korunması ve enerji verimliliğinin artırılması amacıyla uluslararası standartlar doğrudan referans alınmaktadır.

Sektörde ticari dolaşım ve ithalat gümrüklemesi için zorunlu olan başlıca standartlar ve teknik kriterler şunlardır:

Zorunlu Uygunluk Sertifikası (CoC - Certificate of Conformity): CODINORM tarafından yürütülen Sevk Öncesi İnceleme (VOC) programı uyarınca, dayanıklı tüketim mallarının Fildişi Sahili teknik mevzuatlarına uygunluğunu kanıtlayan en kritik belgedir. Yetkilendirilmiş kuruluşlar (SGS, Bureau Veritas, Intertek, Cotecna) tarafından fiziki muayene ve test raporu incelemesi sonrasında düzenlenen bu sertifika olmadan ürünlerin pazara girişi mümkün değildir.

UEMOA Bölgesel Enerji Verimliliği ve Etiketleme Standartları: Fildişi Sahili, Batı Afrika genelinde elektrik tüketimini azaltmak amacıyla özellikle buzdolapları (8418), klimalar (8415) ve çamaşır makinelerinde (8450) belirli bir enerji verimlilik sınıfını (Inverter teknolojisi vb.) şart koşmaktadır. Ürünlerin üzerinde enerji tüketim sınıflarını gösteren etiketlerin bulunması zorunludur.

Elektrik ve Güvenlik Standartları (IEC): Elektrikli küçük ev aletleri, mutfak ekipmanları ve tüketici elektroniğinde **IEC (International Electrotechnical Commission)** standartlarına tam uyum aranmaktadır. Ülkedeki şebeke gerilimi özellikleri (220V / 50Hz) ve priz tipleriyle (genellikle Avrupa tipi C ve E/F fiş sistemleri) uyumluluk, kullanıcı güvenliği ve yangın risklerinin önlenmesi açısından denetlenmektedir.

CE İşareti ve ISO Standartları: Avrupa Birliği teknik mevzuatına uygunluğu gösteren **CE işareti**, Fildişi Sahili pazarında ürün kalitesi ve güvenilirliği açısından en güçlü referans kabul edilmektedir. Ayrıca, üretici firmanın **ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi)** ve **ISO 14001 (Çevre Yönetim Sistemi)** belgelerine sahip olması, ülkedeki kurumsal distribütörler (*SOCIAM, PROSUMA vb.*) ve kamu ihaleleri nezdinde birincil tercih ve prestij sebebidir.

Mobilya Grubu İçin Teknik Kriterler: İthal ahşap ve metal mobilyalarda (9401, 9403) kullanılan ham maddelerin mukavemeti, toksik madde/boya içermemesi ve tropikal nem oranına (Fildişi Sahili'nin yüksek nem iklimi) dayanıklılığı CODINORM standartları kapsamında gözetilen unsurlar arasındadır.

4.12. Sektörde Etiketleme

Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Bakanlığı ile Tüketici Haklarını Koruma Müdürlüğü mevzuatları uyarınca, ülkeye ithal edilen ve iç piyasada perakende satışı hedeflenen tüm dayanıklı tüketim mallarının etiketleme işlemlerinde **Fransızca dil kullanımı yasal olarak zorunludur**. Tüketicilerin doğru bilgilendirilmesi ve gümrük denetimlerinin (CODINORM) sorunsuz tamamlanabilmesi adına ürün ambalajı, gövdesi veya kullanım kılavuzu üzerinde bulunması gereken temel yasal ibareler şunlardır:

Kimlik ve Tanımlama Bilgileri: Ürünün ticari adı, üretici markası, model numarası, seri numarası veya üretim parti (lot) kodu.

Firma Bilgileri ve İletişim: İhracatçı imalatçı firmanın kurumsal unvanı ile Fildişi Sahili'ndeki resmi ithalatçı veya distribütör firmanın adı ve iletişim detayları.

Menşe Beyanı: Ürünün imal edildiği ülkeyi açıkça belirten menşe bilgisi (Örn: *Fabriqu  en Turquie / Made in Türkiye*).

Teknik Spesifikasyonlar: Elektrikli ve elektronik ev aletlerinde ürünün voltajı (220V - 240V), frekansı (50 Hz), güç tüketim değeri (Watt), çalışma kapasitesi ve (varsa) gaz türü gibi operasyonel veriler.

Enerji Verimlilik İndeksi: UEMOA (Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği) enerji verimlilik yönetmelikleri gereğince; başta klimalar (8415), buzdolapları (8418) ve çamaşır makineleri (8450) olmak üzere tüm büyük beyaz eşya gruplarında ürünün enerji tüketim sınıfını gösteren standart piktogramların ve teknik etiketlerin (A+, Eco vb.) ambalaj veya ürün üzerinde görünür olması şart koşulmaktadır.

Güvenlik ve Kullanım Talimatları: Cihazların güvenli montajına, ilk çalıştırılmasına ve olası yangın/elektrik çarpması risklerine karşı alınacak tedbirlere yönelik Fransızca güvenlik uyarıları veya bu detayları içeren Fransızca bir kullanım kılavuzunun ambalaj içinde yer aldığına dair net bir atıf ibaresi.

Beyaz eşya ve elektronik ürünlere kıyasla mobilya ürünlerinde (9401, 9403) etiketleme kuralları daha

esnek tutulmaktadır. Bununla birlikte, gümrükleme esnasında ürün ambalaj kartonları üzerinde menşe bilgisinin, ürün boyutlarının ve üretimde kullanılan ana ham madde bileşenlerinin (Örn: *100% Bois de Hêtre / MDF / Métal*) Fransızca olarak belirtilmesi, malın gümrükten çekilmesi aşamasında hız ve kolaylık sağlamaktadır.

4.13. Sektörde Ambalajlama

Fildişi Sahili'ne yönelik gerçekleştirilecek dayanıklı tüketim malları ihracatında ambalajlama süreçleri, genel uluslararası taşımacılık standartlarına ve Batı Afrika lojistik koridorunun yapısal özelliklerine tam uyumlu olmak zorundadır. Türkiye ile Fildişi Sahili (Abidjan Portu) arasındaki deniz yolu taşımaları genellikle aktarmalı hatlar üzerinden yürütülmekte olup transit süreleri 30 ila 45 gün arasında değişiklik gösterebilmektedir. Bu uzun seyir süresi ve liman içi tahliye aşamalarındaki çoklu elleçleme (yükleme-boşaltma) operasyonları, ürünlerin darbelere, sarsıntılara ve kırılmalara karşı maksimum koruma sağlayan yüksek mukavemetli çift oluklu mukavva kartonlar, kalın köpük destekler (EPS) ve sağlam paletleme sistemleri ile ambalajlanmasını zorunlu kılmaktadır.

Lojistik güvenliğin yanı sıra, Fildişi Sahili'nin yıl boyunca %80'in üzerinde seyreden yoğun ekvatorial nem oranına ve yüksek ortalama sıcaklıklara sahip tropikal iklim koşulları ambalaj seçiminde belirleyici bir parametredir. Nemli hava şartları, standart karton kutuların yumuşamasına ve istifleme esnasında çökerek içindeki beyaz eşya, elektronik kart veya hassas ahşap mobilya bileşenlerinin zarar görmesine yol açabilmektedir. Bu risklerin bertaraf edilmesi amacıyla; neme ve rutubete karşı mukavemeti artırılmış su itici (hydrophobic) dış kaplamalı ambalaj malzemelerinin tercih edilmesi, konteyner içlerine endüstriyel nem alıcı (silika jel) paketlerin yerleştirilmesi ve mobilya gibi mikrobiyolojik bozulmaya açık ürünlerin hava sızdırmaz shrink naylonlar ile vakumlanarak paletlenmesi, Türk ihracatçılarının ürün kalitesini koruması ve müşteri memnuniyetini güvence altına alması açısından kritik stratejik öneme sahiptir.

4.14. Lojistik

Fildişi Sahili'ne yönelik gerçekleştirilecek dayanıklı tüketim malları ihracatında ana lojistik koridoru deniz yolu taşımacılığıdır. Ülkenin ticari kalbi konumundaki Abidjan, Batı Afrika'nın en büyük, derin ve modern limanlarından biri olan **Abidjan Özerk Limanı'na (PAA)** ev sahipliği yapmaktadır. Türkiye'deki ana limanlardan (Ambarlı, Kocaeli, Mersin, İzmir) Abidjan'a doğrudan düzenli hat seferleri bulunmakla birlikte, bazı armatörler Algeciras (İspanya) veya Tangier Med (Fas) limanları üzerinden aktarmalı servisler sunmaktadır. Türkiye limanlarından Abidjan Limanı'na yönelik ortalama deniz transit süresi direkt hatlarda 22 ila 28 gün arasında değişirken, aktarmalı seferlerde bu süre 35 ila 40 güne kadar uzayabilmektedir.

Navlun maliyetleri; küresel yakıt fiyatları, konteyner türü, hat yoğunluğu ve mevsimsel dalgalanmalara bağlı olarak değişkenlik gösterse de 2026 yılı güncel piyasa göstergelerine göre Türkiye-Abidjan hattında 40'lık bir High Cube (HC) konteyner için ortalama navlun bedeli **4.200 - 4.800 ABD Doları** bandında seyretmektedir. Abidjan Limanı'nın gelişmiş altyapısı sayesinde navlun maliyetleri Orta Afrika limanlarına kıyasla görece daha dengeli olsa da liman içi tahliye, terminal elleçleme (THC) ve antrepo masrafları nihai ürün-fiyat konumlandırmasında ve Türk ürünlerinin Çin karşısındaki maliyet rekabetinde belirleyici bir rol oynamaktadır.

Ülke içi ve bölgesel dağıtım süreçlerinde karayolu ağı lojistiğin merkezini oluşturmaktadır. Fildişi Sahili, Batı Afrika ortalamasının üzerinde gelişmiş bir karayolu altyapısına sahip olup Abidjan'ı iç bölgelere (Bouaké, Yamoussoukro) ve denize kıyısı olmayan komşu ülkelere (Mali, Burkina Faso) bağlayan asfalt otoyol ağları mevcuttur. Ancak liman çıkışından sonra iç bölgelere yapılacak sevkiyatlarda yerel nakliye tarifeleri, yol kontrolleri ve şehirler arası amortisman giderleri iç dağıtım

maliyetlerini artırdığından, distribütörlük anlaşmalarında teslim şeklinin (Incoterms) yakından incelenmesi ve lojistik bütçelerin bu riskler göz önüne alınarak hesaplanması önem arz etmektedir.

4.15. Dağıtım Kanalları

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarında dağıtım mimarisi, etrafındaki ülkelere kıyasla daha büyük ölçekli ve kurumsallaşmış dikey entegrasyon modelleri üzerine kuruludur. Ülkede ithalat, ana depolama, lojistik ve perakende operasyonları genellikle aynı holding veya büyük sermayeli distribütör grupları (*SOCIAM, PROSUMA, vb.*) bünyesinde çözülmektedir. Bu entegre yapı nedeniyle, bağımsız ve geniş hacimli klasik bir toptancı katmanı pazarın genelinde belirgin değildir; ithalatçı gruplar malları doğrudan kendi geniş şube ağları, showroomları veya münhasır bayilikleri kanalıyla piyasaya sürmektedir.

Pazara başarılı bir giriş yapmak ve sürdürülebilir bir satış hacmi yakalamak, Abidjan merkezli bu güçlü ithalatçı ve organize mağaza zincirleriyle tesis edilecek doğrudan ticari bağlara dayanmaktadır. Fildişi Sahili göreceli olarak Batı Afrika genelinde tüketici hakları bilincinin ve teknik servis beklentisinin en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Yerel bir lojistik üssü, teknik servis altyapısı ve yaygın showroom ağı bulunmayan yabancı üreticilerin pazarda bağımsız olarak nihai tüketiciye ya da alt bayilere ulaşması operasyonel olarak neredeyse imkansızdır.

Bu nedenle, Fildişi Sahili pazarında kalıcı bir pazar payı edinmek isteyen Türk firmaları için en rasyonel strateji; finansal gücü yüksek, gümrük süreçlerine (CODINORM ve VOC prosedürlerine) hâkim, ülkedeki modern ve geleneksel perakende noktalarında güçlü penetrasyona sahip yerel bir distribütör veya iş ortağı ile stratejik ortaklık ya da münhasır bayilik anlaşması imzalamaktır. Güçlü bir yerel partner, Türk markalarının pazar görünürlüğünü hızla artıracak gibi, satış sonrası destek ve garanti yükümlülüklerinin yerinde çözülmesini sağlayarak markanın pazardaki sadakatini ve prestijini güvence altına alacaktır.

4.16 E-Ticaret

Fildişi Sahili, Batı Afrika genelinde mobil internet penetrasyonu, dijital finansal çözümler (Mobile Money) ve e-ticaret altyapısı bakımından bölgenin en gelişmiş ve dinamik pazarlarından biridir. Ülkede dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya ve tüketici elektroniği satışlarında e-ticaret kanalları, etrafındaki ülke pazarlarına kıyasla çok daha organize ve hacimli bir paya sahiptir. Afrika kıtasının Amazon'u olarak kabul edilen ve Fildişi Sahili'nde oldukça güçlü bir lojistik/depolama ağı bulunan **Jumia Côte d'Ivoire (jumia.ci)** gibi yerleşik pazaryerleri, tüketicilerin akıllı telefon, televizyon, klima ve küçük ev aletleri alışverişlerinde birincil dijital adres konumundadır. Bunun yanı sıra, SOCIAM ve PROSUMA gibi kurumsal distribütör grupları ile yerel teknoloji perakendecileri de kendi gelişmiş e-ticaret siteleri üzerinden doğrudan eve teslimatlı ve kapıda ödemeli satış hizmeti sunmaktadır.

Dijital platformların pazar yapısındaki rolü incelendiğinde, iki temel tüketici davranışı öne çıkmaktadır:

Çevrim içi Araştırma, Çevrim dışı Satın Alma: Tüketiciler, dayanıklı tüketim malzemeleri gibi yüksek bütçeli yatırımları yapmadan önce web siteleri ve pazaryerleri üzerinden kapsamlı bir fiyat, teknik özellik, garanti süresi ve taksit seçeneği karşılaştırması yapmaktadır. Karar aşamasından sonra ise ürünü fiziki olarak test etmek ve resmi distribütör güvencesini mağazada hissetmek adına satın alımı Abidjan'daki fiziki showroomlardan gerçekleştirme eğilimindedirler.

Sosyal Medya: Resmi e-ticaret sitelerinin yanı sıra **Facebook Marketplace, Instagram** ve işletmeler için özelleştirilmiş **WhatsApp Business** hatları, Fildişi Sahili'nde doğrudan satış ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) için muazzam bir hacme sahiptir. Özellikle orta-alt segment ürünler, yerel montaj

alternatifleri veya spot ithal ürünler bu sosyal ağlar üzerinden yoğun bir şekilde pazarlanmakta ve "kapıda nakit/mobil para ile ödeme" (Cash on Delivery) yöntemiyle nihai tüketiciye ulaştırılmaktadır.

4.17. Tanıtım ve Pazarlama

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarında sürdürülebilir bir marka konumlandırması ve satış hacmi yakalamak için iki katmanlı bir entegre pazarlama iletişimini zorunlu kılmaktadır: Birincisi, karar verici mekanizma olan kurumsal distribütör gruplarına ve perakende zinciri satın almacılarına yönelik kurumsal (B2B) pazarlama; ikincisi ise nihai tüketicinin satın alma iştahını tetikleyecek marka bilinirliği (B2C) çalışmalarıdır.

Fildişi Sahili iş kültüründe yüz yüze ilişkiler, düzenli saha ziyaretleri, ticari sadakat ve karşılıklı güven ticari akitlerin temelini oluşturmaktadır. Abidjan merkezli distribütör holdinglerin karar vericileri nezdinde kabul görmek adına; tüm ürün teknik kataloglarının, garanti şartnamelerinin, kurulum-servis dokümanlarının ve kurumsal web sitelerinin eksiksiz bir şekilde **Fransızca** dilli olarak hazırlanması elzemdir. Ayrıca, çeşitli fuarlara aktif katılım göstererek markanın fiziksel gücünü sahada sergilemek etkili olabilir.

Fildişi Sahili, Türk kültürel diplomasisinin ve popüler kültürünün Batı Afrika'daki en güçlü kalelerinden biridir. Türkiye menşeli televizyon dizileri, ülkede yayın yapan Fransızca pembe dizi kanalları (*Novelas, Canal+ vb.*) vasıtasıyla her gün milyonlarca Fildişili hanehalkına ulaşmaktadır. Bu durum, nihai tüketici zihninde "modern, estetik, konforlu ve yüksek kaliteli Türk ev yaşamı" algısını kendiliğinden inşa etmektedir. Özellikle modern ahşap mobilyalar, yatak/şilte grupları, şık pişirme cihazları ve lüks görünümlü beyaz eşya segmentinde "**Malın Türk Menşeli Olması (Fabriqué en Turquie)**" ibaresi, Fransızca yayınlanan dizilerin yarattığı olumlu prestij dalgası sayesinde doğrudan bir satın alma tercihinə dönüşebilmektedir. Sahadaki gözlemlerimizden çıkan bir sonuçtur.

Fildişi Sahili, genç ve dijital tüketimi son derece yüksek bir nüfus yapısına sahiptir. Tüketicilerin görsel hafızasını tetikleyecek, video odaklı yüksek kaliteli içerikler pazarlamada yüksek dönüşüm sağlamaktadır. Abidjan'daki yerel influencer iş birlikleri, **TikTok, Instagram** ve **Facebook** platformlarında sponsorlu video reklamları ile ürünlerin fonksiyonelliğini, enerji tasarrufunu (Inverter teknolojisi) ve şık tasarımını ön plana çıkaran reklam kampanyaları, markaların pazarda hızlıca pay kapmasını ve perakende mağazalarına doğrudan müşteri trafiği çekilmesini sağlayan en pratik ve verimli enstrümanlardır.

4.18. Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarında hanehalkı satın alma kararları; bilinçli, seçici ve teknoloji odaklı bir dönüşüm geçirmektedir. Ülkede genişleyen orta sınıfın ve artan harcanabilir gelirin etkisiyle, sadece fiyata dayalı alım alışkanlıkları yerini akıllı yatırım mantığına bırakmıştır. Tüketicilerin satın alma süreçlerini ve pazardaki güncel eğilimleri şekillendiren temel dinamikler şunlardır:

Fildişi Sahili'nde elektrik birim maliyetlerinin yüksek olması ve yıl boyu süren ekvatorial sıcak/nemli hava şartları, tüketici tercihlerini doğrudan etkilemektedir. Başta klimalar (8415) ve buzdolapları (8418) olmak üzere, elektrikli ev aletleri alımlarında en kritik öncelik "**Inverter**" (enerji tasarruflu) teknolojisidir. Tüketiciler, ilk alım maliyeti daha yüksek olsa dahi, uzun vadede elektrik faturasını düşüren ve voltaj dalgalanmalarına karşı korumalı akıllı cihazları öncelikli olarak tercih etmektedir.

Fildişi Sahili, Batı Afrika genelinde tüketici hakları bilincinin en yüksek olduğu pazarlardan biridir. Çoğu yerdeki kısa vadeli garanti uygulamalarının aksine, Abidjan'daki kurumsal perakendeciler (*SOCIAM, PROSUMA vb.*) küresel markalar için **1 ila 2 yıl arasında değişen resmi garanti süreleri**

ve yetkili servis güvencesi sunmaktadır. Bu nedenle, yerel pazarda yedek parça tedariki sağlayan, güçlü bir teknik servis altyapısı kuran ve distribütörü vasıtasıyla ürününün arkasında duran markalar, fiyata bakılmaksızın tüketiciler nezdinde mutlak bir sadakat ve rekabet avantajı kazanmaktadır.

Ülke genelinde, özellikle Abidjan ve sanayi kentlerinde hızla yükselen rezidans projeleri, modern apartman daireleri ve batı tarzı ofis konseptleri, mobilya tercihlerini kökten değiştirmiştir. Geleneksel ağır ve hantal ahşap mobilyalar popülaritesini kaybederken; fonksiyonel, modüler, minimalist ve estetik yönü güçlü **modern Türk ve Avrupa mobilya tasarımlarına** (9401, 9403) olan ilgi zirveye ulaşmıştır. Seçimlerde görsel beğeni ve şıklık ön planda olmakla birlikte, tropikal iklimin getirdiği neme karşı deforme olmayan, kolay temizlenebilir kumaş ve ham madde kalitesi de alıcılar tarafından titizlikle sorgulanmaktadır.

Dijital kanallardan fiyat ve teknik özellik araştırması yapma oranı çok yüksek olsa da dayanıklı tüketim malzemesi satın alımında "ürüne dokunma, kalitesini yerinde hissetme ve mağaza içi finansman/taksit" seçeneklerini değerlendirme alışkanlığı halen baskındır. Bu durum, Türk markalarının pazarın ana perakende vitrinlerinde şık ve iddialı teşhir alanları (showroom köşeleri) oluşturmasını zorunlu kılmaktadır.

4.19. Sektörde Vergiler

Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim malları ithalatında uygulanan gümrük vergisi oranları, ülkenin üyesi olduğu Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) bünyesindeki **Ortak Dış Tarifesi (TEC)** regülasyonlarına göre belirlenmektedir. Vergilendirme matrahı, ürünlerin Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun dahil toplam değerini gösteren **CIF (Cost, Insurance, and Freight) bedeli** üzerinden hesaplanmaktadır.

Sektör kapsamındaki ürün gruplarının dahil olduğu ECOWAS vergileri şu şekildedir:

Yatırım ve Sermaye Malları (Kategori II - %5): Sanayi tipi iklimlendirme sistemleri, üretim hatlarında kullanılan büyük hava/gaz kompresörleri (841480) ile paketleme ve ambalajlama makineleri (842240) bu grupta yer almaktadır.

Ara Mal ve Ürünler (Kategori III - %10): Vantilatör ve aspiratör parçaları (841490) ile belirli teknik montaj bileşenleri %10 gümrük vergisine tabidir.

Nihai Tüketim Malları (Kategori IV - %20): Sektörün ana gövdesini oluşturan ev tipi buzdolapları (8418), çamaşır makineleri (8450), klimalar (8415), televizyonlar (8528), elektrikli küçük ev aletleri (8509) ve tüm ahşap/metal mobilya grupları (9401, 9403) lüks ve nihai tüketim malı statüsünde değerlendirilerek **%20 oranında gümrük vergisine** tabi tutulmaktadır.

UEMOA ve ECOWAS bölgesi dışındaki üçüncü ülkelerden (Türkiye, Çin vb.) Fildişi Sahili'ne yapılacak ithalat işlemlerinde, gümrük vergisine ek olarak CIF bedeli üzerinden tahsil edilen **ortak bölgesel ve kurumsal kesintiler** şunlardır:

%1,00 oranında Gümrük İstatistik Harcı (Droit Statistique)

%0,80 oranında UEMOA Topluluk Dayanışma Vergisi (PCS - Prélèvement Communautaire de Solidarité)

%0,50 oranında ECOWAS Topluluk Vergisi (PC - Prélèvement Communautaire)

%0,20 oranında Afrika Birliği Katkı Payı (Prélèvement Union Africaine)

NOT: Fildişi Sahili'nde dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya ve mobilya ürünlerinin tamamına yakınında uygulanan **standart Katma Değer Vergisi (TVA) oranı %18'dir**. KDV matrahı hesaplanırken CIF bedeline gümrük vergisi ve yukarıda belirtilen tüm topluluk payları dahil edilmektedir. Bölgesel serbest ticaret anlaşmaları (UEMOA ve ECOWAS menşe belgesine sahip ürünler) kapsamında yapılan ithalatlar gümrük vergisinden muaf tutulsa da %18 oranındaki TVA ve topluluk payları bu ürünlerden de tahsil edilmeye devam etmektedir.

4.20. Tarife Dışı Engeller

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarında ithalat operasyonlarını doğrudan engelleyen sert bir tarife dışı kısıtlama veya kota rejimi bulunmamaktadır. Buna karşın, gümrükleme safhalarında idari, teknik ve lojistik zorunluluklar şeklinde tezahür eden ve ihracatçıların maliyet/zaman planlamalarında mutlaka dikkate alınması gereken birtakım tarife dışı kurallar ve operasyonel eşikler mevcuttur.

Pazara girişte ticari akışı doğrudan etkileyen temel tarife dışı unsurlar şunlardır:

Elektrikli ev aletleri, tüketici elektroniği ve mobilya ürün gruplarının tamamı, Fildişi Sahili Standart Enstitüsü (CODINORM) tarafından yürütülen Sevk Öncesi İnceleme programına tabidir [CODINORM]. Sevkiyat limanından çıkış yapılmadan önce akredite gözetim firmalarından (SGS, Bureau Veritas vb.) alınması gereken **Uygunluk Sertifikası (CoC)** belgesinin eksikliği ya da hatalı beyan edilmesi, ürünlerin Abidjan gümrüklerinde bloke edilmesine, mahrece iadesine veya çok yüksek laboratuvar test cezalarına yol açmaktadır.

Fildişi Sahili Ulusal Armatörler Konseyi (OIC) mevzuatları uyarınca, deniz yoluyla ülkeye gelen her konteyner için gemi kalkışından önce **BSC (Bordereau de Suivi des Cargaisons)** kargo takip belgesinin elektronik olarak onaylanması şarttır. Belgenin zamanında düzenlenmemesi, gümrükleme sisteminde (GUCE) beyanname açılmasını engelleyerek ciddi liman içi ardiye ve demoraj maliyetleri doğurmaktadır.

Fildişi Sahili Tüketici Kanunu gereğince; gümrük beyannameleri, faturalar, çekli listeleri ve en önemlisi ürünlerin üzerindeki teknik açıklamalar ile güvenlik etiketlerinin tamamen **Fransızca** dilinde hazırlanması yasal bir zorunluluktur. Fransızca ibare taşımayan ambalajlar, iç piyasa denetimlerinde toplatılma riski barındırmaktadır.

Batı Afrika'nın en işlek limanlarından biri olan Abidjan Limanı, özellikle yılın son çeyreğindeki yoğun ithalat dönemlerinde ve gümrükteki dijital sistem güncellemelerinde dönemsel tıkanıklıklar yaşayabilmektedir. Liman içi tahliye, konteyner açma ve gümrük muayene süreçlerinde yaşanan bu gecikmeler doğrudan bir kısıtlama olmasa da tedarik zincirinde aksamalara yol açtığından operasyonel risk faktörü olarak hesaba katılmalıdır.

Bu teknik ve idari prosedürler doğrudan bir ticaret engeli teşkil etmese de Türk ihracatçılarının Fildişi Sahili pazarında rekabet avantajı kaybetmemesi adına, operasyon öncesinde yerel gümrük müşavirleri ve distribütörleri ile tam bir koordinasyon içinde yönetilmesi gereken kritik süreçlerdir.

5.Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya ve mobilya pazarında Türk üreticileri ve ihracatçıları için öne çıkan başlıca stratejik fırsatlar şunlardır:

İthalata Bağımlı Büyük Pazar Hacmi: Ülkede entegre endüstriyel üretimin son derece kısıtlı olması, 30 milyonu aşan nüfusuyla Batı Afrika'nın bu lokomotif pazarını dış tedarikçilere sürekli ve kesintisiz bir şekilde açık tutmaktadır.

Agresif Kentleşme ve Konut Hamlesi: Başkent Abidjan başta olmak üzere ülke genelinde hız kesmeden yükselen rezidans, toplu konut ve modern ofis projeleri; ankastre mutfak ürünleri, beyaz eşya ve modern mobilya gruplarına yönelik talebi geometrik olarak büyötmektedir.

Ekvatorial İklimin Yarattığı Yapısal Talep: Yıl boyu yüksek seyreden sıcaklık ve nem oranları; klimalar, dondurucular, vantilatörler ve kompresör sistemlerine yönelik hanehalkı ve ticari talebi lüks olmaktan çıkararak yapısal ve sürekli bir ihtiyaç haline getirmektedir.

Orta-Üst Segmentte Kalite ve Güven Açığı: Pazarda fiyata odaklı Çin menşeli ürünler yoğun olarak yer alsada genişleyen orta sınıfın "Avrupa standartlarında kalite, estetik tasarım ve dayanıklılık" arayışı, bu segmentte güçlü olan Türk ürünleri için muazzam bir pazar boşluğu sunmaktadır.

Kurumsal Dağıtım Kanalları ve Entegre Perakende: Pazarda çok ürünlü (multi-appliance) satış modelini benimseyen SOCIAM ve PROSUMA gibi dev holdinglerin varlığı, Türk firmalarının beyaz eşyadan mobilyaya kadar geniş bir kombinasyon yelpazesıyla tek bir güçlü kanal üzerinden pazara nüfuz etmesini kolaylaştırmaktadır.

Türk Dizilerinin İnşa Ettiği Güçlü Marka Algısı: Fransızca yayınlanan Türk televizyon dizilerinin ülkede ulaştığı milyonlarca izleyici, Fildişili tüketiciler nezdinde Türk ev yaşam tarzına, mobilyalarına ve mutfak kültürüne karşı çok olumlu, premium bir satın alma iştahı ve hayranlığı tetiklemektedir.

Satış Sonrası Hizmetlerde Fark Yaratma Potansiyeli: Tüketicilerin uzun vadeli garanti ve kesintisiz yedek parça desteğine verdiği önemin artması, yerel distribütörleri kanalıyla güçlü bir teknik servis ağı kurabilen Türk markalarına rakiplerinin karşısında mutlak bir sadakat avantajı sağlamaktadır.

Bölgesel Ticaret Üssü Olma Avantajı (UEMOA): Fildişi Sahili'nde yerel bir distribütörle güçlü bir bağ kuran Türk firmaları, ülkenin sahip olduğu lojistik avantajlar sayesinde gümrük birliği üyesi olan diğer 7 Batı Afrika ülkesine de (Mali, Burkina Faso, Senegal vb.) kolayca erişim sağlama fırsatı yakalamaktadır.

6.Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları, beyaz eşya ve mobilya pazarında faaliyet göstermeyi planlayan ya da mevcut payını artırmak isteyen Türk ihracatçıları için dikkate alınması gereken başlıca risk ve tehdit unsurları şunlardır:

Dağıtım Kanallarındaki Oligopol Yapı: Kurumsal perakende ve ithalat ayağında, Batı Afrika genelinde çok güçlü olan Lübnan kökenli köklü aile şirketleri ve çok uluslu ticaret gruplarının (SOCIAM, PROSUMA vb.) pazarı domine etmesi, yeni Türk markalarının ana akım vitrinlerde yer bulmasını zorlaştırabilmektedir.

Avrupa Birliği'nin Tercihli Tarife Avantajı: Fildişi Sahili ile AB arasında yürürlükte olan Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EPA) uyarınca, AB menşeli endüstriyel ve bazı dayanıklı tüketim ürünlerinde gümrük vergilerinin kademeli olarak sıfırlanması ilerde sorunlara neden olabilecektir.

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Agresif Fiyat Rekabeti: Pazarda %51,61'lik ezici bir ithalat payına sahip olan Çin menşeli markaların, özellikle alt segment beyaz eşya, elektrikli küçük ev aletleri ve spot mobilyalarda uyguladığı düşük fiyat politikası, fiyata duyarlı kitle nezdinde kar marjlarını

baskılamaktadır.

Sıkı Gümrük Regülasyonları ve Bürokrasi: CODINORM tarafından yürütülen zorunlu **VOC (Sevk Öncesi İnceleme)** programı kapsamında Uygunluk Sertifikası (CoC) ve elektronik **BSC** kargo takip belgesi süreçlerindeki en ufak bir sistemsel veya idari hata, Abidjan Limanı'nda malların bloke edilmesine ve yüksek demoraj maliyetlerine yol açmaktadır [CODINORM, GUCE].

Uzun Deniz Transit Süreleri ve Navlun Kırılmalılığı: Türkiye-Abidjan hattındaki deniz taşımacılığının çoğunlukla aktarmalı olması nedeniyle teslim sürelerinin 35-40 günü bulması, teslimat hızı ve tedarik zinciri esnekliği açısından sipariş iptali veya stoksuz kalma gibi operasyonel riskler barındırmaktadır.

Yasal Fransızca Dil ve Etiketleme Zorunluluğu: Gümrükleme safhalarından iç piyasa denetimlerine kadar tüm faturalama, ambalaj, teknik katalog ve ürün üstü kullanım etiketlerinde **Fransızca** kullanımının katı bir şekilde şart koşulması, üretim bandında Fildişi Sahili'ne özel modifikasyon ve ek operasyonel maliyet gerektirmektedir.

Maliyetli Satış Sonrası Hizmet ve Garanti Altyapısı: Ülkede tüketici hakları bilincinin yüksek olması ve kurumsal zincirlerin en az 1-2 yıl garanti şartı araması, yerel teknik servis ve yedek parça organizasyonu kuramayan ya da distribütörüne bu bütçeyi ayıramayan markaların pazarda kalıcı olmasını engellemektedir.

Kur Dalgalanmaları ve Finansal Riskler: Yerel para birimi olan CFA Frankı (XOF) her ne kadar Avro karşısında sabit bir kura sahip olsa da ABD Doları bazında ticaret yapan Türk firmaları için döviz kuru dalgalanmaları yerel ithalatçının alım gücünü anlık olarak düşürebilmekte; açık hesap veya vadeli işlemlerde tahsilat riskleri doğurabilmektedir.

7. Dayanıklı Tüketim Malları Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

Fildişi Sahili pazarında sürdürülebilir bir ihracat hacmi yakalamak ve pazardaki Türk payını artırmak isteyen firmalarımızın, ülkenin Batı Afrika'daki merkezi konumunu ve yerel ticaret kültürünü gözetenerek şu stratejik adımları atmaları önerilmektedir:

Fildişi Sahili'ni Batı Afrika (UEMOA) Ticaret Üssü Olarak Konumlandırma: Fildişi Sahili, sahip olduğu gelişmiş Abidjan Özerk Limanı (PAA) ve lojistik otoyol ağları sayesinde denize kıyısı olmayan Mali, Burkina Faso ve Nijer gibi UEMOA gümrük birliği ülkelerine açılan bir kapıdır. İhracatçılarımız, Abidjan merkezli bir dağıtım modeli kurgulayarak gümrüksüz bölgesel ticaret avantajlarından (ETLS) en üst düzeyde yararlanmalıdır.

Finansal Gücü Yüksek Yerel Distribütörlerle Stratejik Ortaklık: Pazardaki kurumsal holdinglerin ve organize perakende devlerinin (*SOCIAM, PROSUMA vb.*) dikey entegre gücünden faydalanılmalıdır. Gümrük süreçlerine, CODINORM / VOC uygunluk denetimlerine ve yerel bayilik ağlarına hakim bir iş ortağı ile münhasır bayilik veya uzun vadeli tedarik anlaşmaları imzalanması, pazara girişteki en güvenli ve hızlı yöntemdir.

Eksiksiz Fransızca Dil ve Regülasyon Entegrasyonu: Üretim aşamasından itibaren Fildişi Sahili Tüketici Kanunu'na tam uyum sağlanmalıdır. Ürün ambalajları, gövde üstü teknik etiketleri, montaj şemaları, tanıtım katalogları ve kullanıcı kılavuzları yasal olarak zorunlu olan **Fransızca** dilinde hatasız bir şekilde basılmalıdır.

Gelişmiş Satış Sonrası Hizmet ve Teknik Servis Yatırımı: Tüketicilerin enerji tasarruflu ve uzun ömürlü ürün arayışına paralel olarak, yerel distribütöre yedek parça desteği, teknik eğitim ve servis bütçesi sağlanmalıdır. Sektörde en az 1-2 yıl gerçek garanti taahhüdü sunabilen Türk markaları, Çin menşeli rakiplerine karşı çok güçlü bir pazar sadakati ve fiyat primi elde edecektir.

Fiyat-Performans Odaklı Akıllı Segmentasyon: Pazarda Çin menşeli ürünlerin fiyat baskısı yüksektir. Türk firmaları doğrudan fiyata göre rekabet etmek yerine, "Avrupa standartlarında kalite, yüksek enerji tasarrufu (Inverter), estetik tasarım ve erişilebilir fiyat" vurgusuyla orta ve orta-üst tüketici grubunu hedefleyen bir konumlandırma yapmalıdır.

Uzun Transit Sürelerine Karşı Esnek Stok Yönetimi: Türkiye-Abidjan hattındaki 35-40 günlük aktarmalı deniz transit süreleri ve liman yoğunlukları hesaba katılmalıdır. İç piyasada sipariş iptalleri veya stoksuz kalma (out-of-stock) riski yaşamamak adına, yerel ithalatçı ile minimum stok (safety stock) seviyeleri belirlenmeli ve sevkiyat planlamaları dönemsel sipariş yoğunluklarına göre en az 3 ay önceden kurgulanmalıdır.

Kültürel Diplomasiden Yararlanma ve Dijital Pazarlama: Ülkede çok popüler olan Fransızca dublajlı Türk televizyon dizilerinin hanehalkları üzerinde yarattığı olumlu Türk ev yaşamı algısı, doğrudan reklama dönüştürülmelidir. Abidjan genelinde TikTok ve Instagram odaklı Fransızca video kampanyaları yürütülmeli ve ürünlerin modern şıklığı görsel içeriklerle ön plana çıkarılmalıdır.

Güven Esaslı Yüz Yüze İletişim : Batı Afrika iş kültüründe güven, e-posta veya telefon trafiğinden ziyade fiziki temasla tesis edilmektedir.

Akreditifli ve Güvenceli Ödeme Yöntemleri: Ticari tahsilat risklerini ve döviz kuru kırılganlıklarını asgari düzeye indirmek amacıyla, özellikle ilk ticari işlemlerde açık hesap veya vadeli mal mukabili çalışmaktan kaçınılmalı; teyitli akreditif (L/C), vesaik mukabili veya banka teminatlı ödeme mekanizmaları tercih edilmelidir.

8.Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar

Bakanlık Kaynakları ve Müşavirlik Desteği: Pazarda faaliyet gösteren veya giriş planlayan firmalarımızın, T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan güncel ve dijital bilgi altyapılarından azami ölçüde yararlanması önem arz etmektedir. Bu kapsamda; Ticaret Bakanlığı Fildişi Sahili Ülke Sayfası, Müşavire Danışın uygulaması ve Kolay İhracat Platformu üzerinden güncel pazar analizlerine, dış talep formlarına ve tescilli ithalatçı firma listelerine doğrudan erişim sağlanabilmektedir. Abidjan Ticaret Müşavirliğimiz, Türk firmalarının yerel mevzuat doğrulamalarında, potansiyel kurumsal distribütör araştırmalarında ve ikili iş görüşmelerinin (B2B) güvenli bir zeminde organize edilmesinde firmalarımıza rehberlik sağlamaya devam etmektedir.

Sabit Kur Avantajı ve Finansal Güvence: Döviz ve fiyatlama koşulları açısından Fildişi Sahili, Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA) üyesi olarak **Batı Afrika CFA Frankı (XOF)** para birimini kullanmaktadır. CFA Frankı, yasal olarak **Euro'ya sabit kur üzerinden (1 EUR = 655,957 XOF)** bağlıdır. Bu yapı, küresel para piyasalarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan kur riskini asgari düzeye indirmekte ve Türk ihracatçılarının Fildişi Sahili'ne yönelik tekliflerinde Euro bazlı uzun vadeli fiyatlandırma yapabilmesini büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Buna karşın, yerel işletmelerin likidite durumları ve tahsilat süreçleri göz önüne alınarak, ticari işlemlerin peşin, vesaik mukabili veya teyitli akreditif (L/C) gibi finansal teminat içeren yöntemlerle yürütülmesi tavsiye edilmektedir.

Kurumsal Yatırım ve Sanayi Teşvikleri: Fildişi Sahili pazarında kalıcı bir marka değeri oluşturmak, yerel depo yönetimi yapmak veya bölgesel dağıtım ağı kurmak isteyen firmalarımız için yerel bir

distribütörle ortaklık kurmak ya da Abidjan merkezli bir şirket tescili gerçekleştirmek en yaygın yöntemdir. Ülkede şirket kuruluşu, ticari tescil ve yabancı sermaye oryantasyonu süreçlerinde Fildişi Sahili Yatırım Teşvik Merkezi (CEPICI) tek pencere hizmeti sunan birincil resmi başvuru noktasıdır [Bienvenue CEPICI]. Ayrıca, iç piyasada veya ECOWAS bölgesine yönelik yerel montaj ya da üretim yatırımı planlayan firmalar için PK 24 Sanayi Bölgesi (Zone Industrielle de Yopougon/Attinguié) gümrük vergisi muafiyetleri, uzun süreli kurumlar vergisi indirimleri ve kâr transferi kolaylıkları gibi çok güçlü mali ve hukuki teşvikler sunmaktadır.

9.Genel Değerlendirme

Fildişi Sahili dayanıklı tüketim malları pazarı, Batı Afrika'nın en dinamik ekonomisi olma özelliği, ithalata bağımlı yapısı ve istikrarlı talep projeksiyonuyla dış tedarikçiler için çok güçlü fırsatlar barındırmaktadır. Ülkede entegre endüstriyel üretimin oldukça kısıtlı olması nedeniyle beyaz eşya, iklimlendirme sistemleri, tüketici elektroniği ve modern mobilya gruplarına yönelik iç talebin neredeyse tamamı ithalat kanallarıyla karşılanmaktadır. Abidjan merkezli agresif kentleşme süresi, genişleyen orta sınıfın satın alma gücü ve batılı yaşam tarzına yönelik yükselen hanehalkı eğilimleri, sektörel ithalatı yapısal ve sürekli kılmaktadır. 2025 yılı kesinleşen verilerine göre 355,39 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşen dayanıklı tüketim malları ithalat hacminin, önümüzdeki süreçte de artış grafiğini koruması beklenmektedir.

Pazardaki küresel rekabet dengeleri incelendiğinde, Çin Halk Cumhuriyeti'nin %51,61'lik ezici pazar payı ve mutlak fiyat üstünlüğüyle lider konumda olduğu görülmektedir. Pazarın geleneksel orta-üst segmentini İtalya ve Fransa gibi Avrupalı üreticiler domine ederken, Türkiye %2,95'lik pazar payı ve 10,48 milyon ABD doları ihracat değeri ile 6. sırada konumlanmaktadır. Türk ihracatçılarının özellikle ahşap mobilyalar ve ambalaj makineleri gibi alt kalemlerde güçlü bir pazar sadakati oluşturduğu saptanmıştır. Buna karşılık, Fildişi Sahili'nin en yüksek ithalat bütçesini ayırdığı split klimalar (%0,02) ve renkli televizyon alıcıları (%0,03) gibi yüksek hacimli teknolojik ürün gruplarında Türkiye'nin payı henüz sembolik düzeyde kalmaktadır. Bu tablo, mevcut potansiyelimizin yalnızca küçük bir kısmının harekete geçirilebildiğine ve Türk üreticileri için bakir bir büyüme alanının varlığına işaret etmektedir.

Türkiye'nin Fildişi Sahili'ne yönelik dayanıklı tüketim malları ihracatı 2021-2023 döneminde 10,1 milyon dolardan 11,4 milyon dolara yükselerek güçlü bir ivme yakalamış, 2024 ve 2025 yıllarında ise küresel konjonktür ve pazar rekabetiyle 7,3 milyon dolar seviyelerinde dengelenmiştir. Bu kronolojik seyir, doğru ürün konfigürasyonu ve sürdürülebilir saha stratejileriyle pazarda kalıcı olmanın mümkün olduğunu somut bir şekilde göstermektedir. Türkiye'nin sunduğu yüksek ürün kalitesi, Avrupa normlarına uyum (CE işareti), esnek üretim kabiliyeti ve Türk dizilerinin nihai tüketici zihninde inşa ettiği prestijli marka algısı, Fildişi Sahili pazarındaki en büyük operasyonel avantajlarımızdır.

Diğer taraftan, Fildişi Sahili pazarının kendine has zorlukları ve operasyonel riskleri de göz ardı edilmemelidir. Dağıtım kanallarının dikey entegrasyonunu tamamlamış belirli büyük holdinglerin elinde yoğunlaşması, Avrupa Birliği menşeli ürünlerin sahip olduğu EPA tarife avantajı, Çin'in fiyat baskısı, CODINORM bünyesindeki sıkı Sevk Öncesi İnceleme (VOC/CoC) prosedürleri ve resmi işlemlerdeki Fransızca dil zorunluluğu aşılması gereken somut eşiklerdir. Bu engellerin aşılması büyük ölçüde doğru yerel iş ortağı seçimine bağlıdır; Abidjan'da yerleşik, finansal gücü yüksek ve lojistik ağlara hakim bir distribütörle kurulacak iş birliği hem pazara girişi kolaylaştıracak hem de marka görünürlüğünü güvenceye alacaktır. Ayrıca, Fransızca teknik dökümantasyon, güçlü bir satış sonrası yetkili servis altyapısı ve uzun deniz transit sürelerini sübvansedecek planlı bir stok yönetimi, pazarda kalıcı olmanın temel koşullarıdır.

Sonuç olarak Fildişi Sahili, yalnızca kendi iç pazar büyüklüğüyle değil, aynı zamanda üyesi olduğu Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA) ve ECOWAS pazarlarına gümrüksüz erişim sağlayan lojistik bir üs olması yönüyle Türk firmaları için yüksek stratejik değer taşımaktadır. Doğru ürün-fiyat konumlandırması ve yerel dinamiklere duyarlı profesyonel bir yaklaşımla, bu pazarda sürdürülebilir, karlı ve büyüyen bir ihracat köprüsü kurulması mutlak surette mümkündür.

10.Yararlı Adresler

Fildişi Sahili pazarına yönelik operasyon yürütecek, pazar istihbaratı toplayacak veya yasal kurulum süreçlerini başlatacak Türk ihracatçılarının başvurabileceği en temel kurumsal dijital platformlar ve adresler aşağıda sıralanmaktadır:

T.C. Ticaret Bakanlığı Fildişi Sahili Ülke Sayfası

Fildişi Sahili Resmi Hükümet Portalı (Portail Officiel du Gouvernement): gouv.ci

Fildişi Sahili Yatırım Teşvik Merkezi (CEPICI): cepici.ci

Fildişi Sahili İşletmeler Genel Konfederasyonu (CGECI): cgeci.com

Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası (CCI-CI): cci.ci –

Fildişi Sahili Standart Enstitüsü (CODINORM): codinorm.ci –

Fildişi Sahili Gümrük Genel Müdürlüğü (Douanes Ivoiriennes): douanes.ci –

Dış Ticaret Tek Pencere Sistemi (GUCE): guce.ci –.

Abidjan Özerk Limanı (PAA): portabidjan.ci

Fildişi Sahili Kamu Alımları Portalı: marchespublics.ci

Kamu İhale Düzenleme Kurumu: arcop.ci

Afrika Kalkınma Bankası (AfDB) Satın Alma Sayfası: afdb.org/en/projects-and-operations/procurement

Dünya Bankası Fildişi Sahili Proje Listesi: projects.worldbank.org

Go Africa Online - Côte d'Ivoire: goafricaonline.com

Pages Jaunes de Côte d'Ivoire (Sarı Sayfalar): pagesjaunes.ci

Muhasebe ve Mali Müşavirlik Firmaları Listesi: Fildişi Sahili Yeminli Mali Müşavirler Odası (Ordre des Experts-Comptables de Côte d'Ivoire - OEC-CI) tescilli kurumsal denetim firmaları.

Avukatlar Listesi: Abidjan Barosu (Ordre des Avocats de Côte d'Ivoire) bünyesinde tescilli uluslararası ticaret ve şirketler hukuku uzmanı hukuk büroları.

11.Kaynakça

T.C. Ticaret Bakanlığı: İstatistik Bilgi Sistemi, Abidjan Ticaret Müşavirliği Dönemsel Saha Gözlemleri ve Sektörel Raporları.

Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) - Trade Map: Fildişi Sahili 2021-2025 Dönemi İthalat Verileri, Türkiye-Fildişi Sahili İkili Dış Ticaret İstatistikleri ve Ayna Veri (Mirror Data) Göstergeleri.

ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu): Ortak Dış Tarife (TEC) Kitapçığı ve

Kategori Bazlı Gümrük Vergisi Cetvelleri.

FildiŒi Sahili Standart Enstitüsü (CODINORM): Sevk ncesi İnceleme (VOC) Programı Elektrikli Ev Aletleri ve Mobilya Grubu Teknik Standartlar Kılavuzu.