

Elle ne semble pas non plus devoir exclure l'usage d'un agent d'affaires local dont les services d'interpréariat, de préparation d'acheminement des dossiers, d'avis juridiques, ou d'obtention de rendez-vous, entre autres, seraient facturés au fournisseur étranger sans recours à une commission de vente.

Cotation des prix

Les offres étrangères sont généralement faites dans la monnaie du pays fournisseur. L'appel d'offres précise si les prix doivent être donnés en f.o.b., c.a.f. ou les deux. Il est fortement recommandé d'insérer la mention « toutes taxes en sus » dans le cas d'offres pour des contrats de services. Si un contrat entraîne des dépenses en dinars algériens de la part du fournisseur étranger, ces frais seront généralement facturés et réglés en dinars algériens.

Services maritimes et aériens

Quelques compagnies maritimes ont des services cargo réguliers vers l'Algérie, dont la Compagnie nationale algérienne de navigation (CNAN) : services mensuels de Montréal et de Saint-Jean, (N.-B.), toute l'année; elle est représentée par March Shipping de Montréal. Les entreprises canadiennes prévoyant exporter en Algérie feront bien de consulter leur transitaire.

Il n'y a pas de liaison aérienne directe. Les expéditions doivent être acheminées par les grandes villes européennes, telles Paris, Londres, Zurich, Bruxelles ou Madrid.

À cause des problèmes fréquents de congestion portuaire et de lenteur de dédouanement, il est recommandé à l'expéditeur de se munir d'une assurance qui soit valable jusqu'au moment où la marchandise est effectivement dédouanée. À noter que l'assurance est généralement prise en charge par l'acheteur algérien.

Il n'y a pas de zone franche dans les ports d'Algérie. Si les marchandises ne peuvent être dédouanées dans un délai de 15 jours, elles deviennent passibles d'une double taxe (taxe de séjour prolongé et taxe forfaitaire). Elles peuvent être saisies si non réclamées dans un délai de 4 mois et 15 jours et vendues, si le délai s'étend au delà de 8 mois et 15 jours.