

Contrats

La nécessité de signer un contrat avec un partenaire étranger lorsque la transaction s'élève à plus de 500 000 DA est réglementée dans la loi algérienne. Cette réglementation vise, entre autres choses, certaines modalités du contrat, telles que les avances forfaitaires, les montants des cautions de bonne exécution, etc. Un contrat ne peut entrer en vigueur qu'au moment où toutes les approbations sont données, dont celle du ministère des Finances (FINEX), primordiale pour le transfert des fonds en devises. Les clauses du contrat, surtout pour les travaux et les services, doivent être soigneusement étudiées afin de prévoir autant que possible les problèmes de réalisation et d'interprétation du contrat. Parmi les problèmes les plus fréquents, on note le taux élevé du coût de la vie pour les équipes sur place, les délais pour le dédouanement du matériel, certaines lourdeurs bureaucratiques pour l'obtention d'approbations et de permis.

Représentation sur place

Certaines compagnies étrangères maintiennent à Alger un bureau de liaison, qui n'a ni personnalité juridique, ni obligation fiscale, mais qui permet de garder un ou plusieurs employés de la compagnie de façon plus ou moins permanente. Ces employés sont assujettis à la fiscalité algérienne pour ce qui est de leur traitement. Bien qu'onéreuse, cette façon de faire est, dans certains cas, essentielle pour assurer le suivi commercial nécessaire. La politique officielle d'achat des sociétés et organismes publics algériens est de ne pas avoir recours aux services d'agents ou de distributeurs intermédiaires, qu'ils soient algériens ou étrangers, et de s'approvisionner directement chez le producteur. Tous les contrats signés avec l'étranger doivent contenir une attestation du vendeur à l'effet qu'aucune commission n'a été versée à une personne agissant en tant qu'agent ou intermédiaire. Cependant, cette politique n'exclut pas les maisons de commerce internationales dont les services pourraient être requis ou acceptés dans certains cas particuliers comme le regroupement d'approvisionnement, la formation de consortium de vente, le service technique après-vente ou l'approvisionnement d'urgence en denrées alimentaires.