



2021

# GUIDE PRATIQUE DE L'EXPORTATEUR ALGERIEN







ENSEMBLE, RELEVONS LE DEFI DE L'EXPORT

## PRESENTATION D'ALGEX ET DE SES SERVICES

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) a pour mission de contribuer, sous l'égide du Ministère du Commerce, au développement des exportations algériennes hors hydrocarbures.

Au cœur du dispositif de soutien au commerce extérieur algérien, ALGEX est chargée d'élaborer, au profit du Ministère du Commerce, des rapports périodiques sur le commerce extérieur, des études d'impact des accords commerciaux sur l'économie algérienne, des notes de conjoncture sur les produits de base importés par l'Algérie, ainsi que des analyses-marchés, des analyses-produits et des panoramas sectoriels.

Ses équipes dispensent aux entreprises algériennes des conseils et de l'information sur le dispositif public d'aide aux exportations, sur la réglementation commerciale internationale et sur les opportunités d'affaires, afin de les aider à préparer leur accès aux marchés étrangers, notamment à travers sa cellule d'écoute et d'orientation, la Maison de l'Exportateur (Dar El-Moussadder).

Pour développer la visibilité de l'offre algérienne à l'international, ALGEX contribue à la promotion des produits algériens à travers l'accompagnement des entreprises algériennes dans les foires et salons internationaux.

L'Agence ALGEX propose également aux entreprises des mises en relations d'affaires et des contacts avec les importateurs étrangers pour développer leurs relations commerciales et trouver des débouchés pour leurs produits sur les marchés étrangers.

ALGEX est chargée, enfin, d'identifier les entreprises ayant un potentiel et des capacités leurs permettant de se développer à l'international, les encourager à s'orienter vers les marchés étrangers et les accompagner sur leurs itinéraires à l'export.

**Pour plus d'informations, adressez-vous à:**

### **Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)**

Route nationale N° 5, Cinq maisons El Mohammadia, Alger

Tél. : +213 (0) 21 52 12 10

Fax : +213 (0) 21 52 11 26

Email : [info@algex.dz](mailto:info@algex.dz) / [exportinfo@algex.dz](mailto:exportinfo@algex.dz)

Web: [www.algex.dz](http://www.algex.dz)

© Copyright 2021 ALGEX

Toute reproduction interdite sans l'autorisation de l'auteur

## PREFACE

*Chers Exportateurs,*

*Le présent Guide est destiné à tout opérateur économique désirant se lancer dans l'exportation en lui apportant des éléments d'information sur les règles de fonctionnement du commerce international ainsi que sur les différents dispositifs d'appui, d'accompagnement et de soutien de l'Etat en vue de lui permettre d'élaborer sa propre stratégie à l'export.*

*Ce Guide ne prétend pas répondre à toutes vos questions et attentes, mais se veut un outil supplémentaire entre vos mains pour une meilleure approche de vos démarches et actions d'exportation.*

*Les informations présentées dans ce Guide, qui demeure perfectible, le sont à titre indicatif et sont susceptibles d'évoluer et c'est pourquoi, nous comptons sur vos observations et suggestions tant, sur le contenu que sur la présentation de ce Guide pour nous permettre sa mise à jour régulière.*

# SOMMAIRE

<b>Partie 1 Les préalables à l'export</b> .....	<b>8</b>
1. Qui peut exporter ?.....	8
2. Pourquoi exporter ?.....	9
3. Les questions stratégiques à l'export.....	9
4. Différence entre le marché extérieur et intérieur .....	9
5. Les pré requis à l'export.....	9
Auto diagnostic à l'export .....	10
<b>Partie 2 Le marché approprié</b> .....	<b>12</b>
1. Choix objectif du marché.....	12
2. Etude de marché : Indispensable pour débiter .....	12
3. Sources d'informations commerciales .....	13
<b>Partie 3 Les circuits de distribution</b> .....	<b>14</b>
1. Distribution directe.....	14
2. Distribution indirecte .....	15
3. Partenariat.....	18
4. Clusters et consortiums.....	18
<b>Partie 4 La recherche de partenaires / clients</b> .....	<b>19</b>
1. La promotion propres à l'entreprise .....	19
2. Les autres outils de promotion .....	19
<b>Partie 5 La politique de commercialisation des produits</b> .....	<b>20</b>
1. Le produit .....	20
2. La gamme .....	22
3. L'emballage et le conditionnement .....	22
4. L'étiquetage .....	22
5. Le code à barres .....	22
6. La marque .....	23
7. Les services associés .....	24
<b>Partie 6 La politique des prix</b> .....	<b>25</b>
1. Le coût de production et de livraison .....	25
2. La demande du marché .....	27
3. La concurrence .....	27
4. La présentation de l'offre commerciale .....	28
<b>Partie 7 Le contrat de vente internationale</b> .....	<b>29</b>
1. Etablissez une facture proforma.....	29
2. Déterminez les conditions générales de vente.....	30
3. Rédigez les clauses du contrat .....	30

4. Obtenez l'acceptation de votre client .....	31
<b>Partie 8 L'exportation des produits végétaux, des animaux, de produits animaux et/ou d'origine animale .....</b>	<b>32</b>
1- Contrôle phytosanitaire des produits végétaux à l'exportation .....	32
2- Dérogation sanitaire pour l'exportation d'animaux, de produits animaux et/ou d'origine animale .....	34
<b>Partie 9 Les dispositifs d'appui à l'exportation.....</b>	<b>36</b>
1. Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) .....	36
2. Facilitations douanières .....	39
3. Facilitations fiscales.....	43
4. Facilitations bancaires .....	46
5. Autres types de facilitations .....	48
6. Assurance-crédit à l'exportation .....	48
<b>Partie 10 Conditions de réussite de votre participation à une foire ou salon à l'étranger.....</b>	<b>50</b>
Avant : Se préparer .....	52
Pendant : Animez votre stand.....	55
Après : Faites le bilan et exploitez vos contacts.....	56
<b>Partie 11 Les Principaux documents pour l'export .....</b>	<b>57</b>
1. Documents commerciaux.....	57
2. Documents d'expédition.....	60
3. Documents douaniers .....	62
4. Documents bancaires .....	63
<b>ANNEXES .....</b>	<b>65</b>
Annexe 1 : Modèle d'un contrat de représentation commerciale.....	66
Annexe 2 : Incoterms.....	69
Annexe 3 : Modèle d'un contrat de vente internationale (marchandises).....	72
Annexe 4 : Modèle de facture .....	74
Annexe 5 : Modèle certificat d'origine - EUR 1.....	75
Annexe 6: Modèle certificat d'origine – ZALE .....	76
Annexe 7 : Modèle certificat d'origine - Tunisie.....	77
Annexe 8 : Modèle certificat d'origine - Formule A .....	78
Annexe 9 : Modèle de certificat phytosanitaire.....	79
Annexe 10 : Modèle de certificat sanitaire vétérinaire.....	81
Annexe 11 : Modèle de certificat capture .....	85
Annexe 12 : Modèle de connaissance .....	87
Annexe 13 : Modèle LTA.....	88
Annexe 14 : Modèle de lettre de voiture internationale CMR.....	89

Annexe 15 : Modèle de liste de colisage.....	93
Annexe 16 : Modèle de déclaration en douane.....	94
Annexe 17 : Modèle d'un carnet ATA .....	95
Annexe 18 : Les marchandises soumises à des réglementations spécifiques.....	98
Annexe 19 : Les organismes intervenants dans une opération d'exportation .....	99



## LES PREALABLES A L'EXPORT

## 1. QUI PEUT EXPORTER ?

L'exportation est libre en Algérie et n'est soumise à aucune licence ou autorisation préalable, en dehors de quelques exceptions visant à protéger notre cheptel, notre flore et notre patrimoine archéologique et historique.

Toutefois, certaines marchandises sont soumises à des réglementations spécifiques (interdites ou suspendues à l'export, soumises à cahier de charges - voir Annexe 18).

Nonobstant le secteur spécifique de l'exportation, tout opérateur économique peut, dans le cadre de ses activités commerciales, procéder à l'exportation des produits conformément à la réglementation en vigueur.

Vous pouvez donc réaliser des opérations d'exportation, dans les cas suivants :

- Vous êtes producteurs, fabricants, prestataires de services et commerçants, régulièrement inscrits au registre de commerce ;
- Vous êtes artisans, agriculteurs ou coopératives agricoles, détenteurs d'un document tenant lieu de registre de commerce et vous êtes immatriculés auprès de l'administration fiscale ;
- Vous êtes sociétés de commerce international (trader), vous voulez vous spécialiser dans l'activité d'exportation, le Centre National du Registre de Commerce (CNRC) met à votre disposition les codes d'activités suivants :

**701 101:** Exportation des produits agroalimentaires (frais, réfrigérés, surgelés ou congelés).

**702 101:** Exportation de tous les produits industriels manufacturés hors hydrocarbures.

**702 102:** Exportation de tous produits, hors hydrocarbures, non désignés ailleurs tels que les plantes, produits de la floriculture, d'animaux, etc.

**702 103:** Exportation des produits pharmaceutiques :

- Exportation de tous produits pharmaceutiques et de tous produits et articles destinés à l'emballage des produits pharmaceutiques ;
- Exportation de catguts stériles, ligatures stériles similaires pour sutures chirurgicales, adhésifs stériles pour tissus organiques utilisés en chirurgie; hémostatiques stériles pour la chirurgie ou l'art dentaire etc. ... ;
- Exportation de :
  - Réactifs destinés à la détermination des groupes ou facteurs sanguins ;
  - Ciments et autres produits d'obturation dentaire : trousse et boîtes à pharmacie garnies pour soins de première urgence.

**702 104:** Exportation des matériaux de construction.

**702 105:** Exportation d'électricité.

**702 106:** Exportation de dispositifs médicaux :

- Le **dispositif médical** est tout appareil, instrument, équipement, matière ou produit, à l'exception des produits d'origine humaine, ou autre article utilisé seul ou en association, y compris les accessoires et logiciels intervenant dans son fonctionnement, destiné à être utilisé chez l'homme à des fins médicales.
- Sont également considérés comme **dispositifs médicaux ceux utilisés dans le diagnostic in vitro:** les produits, réactifs, matériaux, instruments et systèmes, leurs composants et accessoires, ainsi que les récipients pour échantillons, destinés spécifiquement à être utilisés in vitro, seuls ou en

combinaison, dans l'examen d'échantillons provenant du corps humain, afin de fournir une information concernant un état physiologique ou pathologique, avéré ou potentiel, ou une anomalie congénitale, pour contrôler des mesures thérapeutiques, ou pour déterminer la sécurité d'un prélèvement d'éléments du corps humain ou sa compatibilité avec des receveurs potentiels  
*(Référence légale: Dispositions des Articles 212 et 213 de Loi N° 18-11 du 2 Juillet 2018 relative à la Santé).*

**702 107:** Exportation de la terre diatomée

**702 108:** Exportation de déchets spéciaux dangereux

**703 101:** Exportation de tous produits à l'exception des activités règlementées d'exportation.

## 2. POURQUOI EXPORTER ?

- Augmenter son chiffre d'affaires ;
- Faire face à la concurrence internationale et consolider sa position locale ;
- Elargir sa clientèle ;
- Diminuer les risques de dépendance à un seul marché en diversifiant ses clients ;
- Produire en économie d'échelle ;
- Optimiser et rentabiliser ses ressources ;
- Gagner en notoriété et le savoir-faire de son entreprise sur le plan international.

## 3. LES QUESTIONS STRATEGIQUES A L'EXPORT

- **Quoi** exporter ? (Produits, Services)
- **Où** exporter ? (Marchés et pays)
- **A qui** exporter ? (Clients, Centrales d'achats, Agents de représentation, Franchise ...etc.)
- **Avec quels moyens** réaliser l'exportation ? (Ressources financières, ressources humaines, logistique ...etc.)
- **Comment** exporter ? (Réseaux de distributions, recherche de client, outils de promotion, foires et salons...etc.)
- **Quand** exporter ?
- **Combien** ? (Capacité et volume à exporter)

## 4. DIFFERENCE ENTRE LE MARCHE EXTERIEUR ET INTERIEUR

Vendre ses produits ou services à l'étranger est plus difficile que de vendre sur le marché national, car il faudrait tenir compte des spécificités par rapport à chaque pays, tels que les stéréotypes et cultures du pays, la langue et les habitudes de consommation, les différences de réglementation propre à chaque pays.

### Conseil d'ALGEX

Pour accéder aux marchés extérieurs, ALGEX vous accompagne dans toute la démarche.

## 5. LES PRE REQUIS A L'EXPORT

Avant de répondre au questionnaire ci-dessous, **ALGEX vous conseil** :

- Désigner en amont un contact privilégié pour le client à l'étranger afin de traiter les demandes au plus vite.
- Présenter une bonne image sur votre entreprise et vos produits.
- Elargir son savoir et celui des collaborateurs: cela implique des mesures de formation continue, former le personnel, s'informer en participant à des forums et séminaires spécifiques...
- Elaborer son propre diagnostic à l'export.

**ALGEX vous suggère le questionnaire suivant :**

**Êtes-vous prêt à exporter?**

*Votre entreprise est-elle prête à se lancer dans l'exportation?*

*Pour le savoir, répondez au questionnaire suivant et calculez vos résultats.*

1. **Disposez-vous d'une capacité de production qui vous permet de répondre à une demande?**  
 OUI  NON
2. **Avez-vous un personnel qualifié et disponible à même de répondre en temps réel aux demandes accrues ?**  
 OUI  NON
3. **Disposez-vous des fonds nécessaires pour adapter votre produit (quantité, étiquetage, emballage, normes, etc.) et/ou service en fonction du marché cible?**  
A. Nous disposons du financement nécessaire  
B. Nous préparons le financement  
C. Nous n'avons pas de financement
4. **Votre entreprise est-elle engagée à s'investir sur une activité d'exportation?**  
 OUI  NON
5. **Habituellement, votre entreprise respecte-t-elle les échéances?**  
 OUI  NON
6. **Les dirigeants de votre entreprise possèdent-ils de l'expérience dans le domaine du commerce international?**  
 OUI  NON
7. **Votre produit ou service possède-t-il un avantage concurrentiel distinct (qualité, prix, rareté, innovation) par rapport à celui de vos concurrents sur le marché cible?**  
 OUI  NON
8. **Avez-vous modifié l'emballage en fonction du marché cible?**  
 OUI  NON
9. **Avez-vous les ressources nécessaires pour assurer un service après-vente ?**  
 OUI  NON
10. **Maitrisez-vous les Conditions Générales de Vente (INCOTERMS) pour calculer le prix export de votre produit ?**  
 OUI  NON
11. **Avez-vous effectué une étude du marché cible?**  
A. Nous avons fait des études de marchés primaires et secondaires et effectué une prospection du marché cible  
B. Nous avons effectué quelques recherches primaires et secondaires  
C. Nous n'avons effectué aucune recherche

12. Vos supports publicitaires ont-ils été traduits dans la langue du marché cible (cartes professionnelles, brochures, sites Web,...)?

OUI  NON

13. Avez-vous déjà procédé à la promotion de votre produit ou service dans le marché cible (publicité spécifique, etc.)?

OUI  NON

14. Envisagez-vous d'engager un représentant, un distributeur, un agent local ou conclure un partenariat avec une entreprise locale?

OUI  NON

15. Avez-vous engagé un transitaire ou un courtier en douanes?

OUI  NON

#### RESULTAT DE VOTRE EVALUATION A L'EXPORT

✓ Si vous avez répondu par « A » ou par « Oui » à 11 questions sur 15, bravo!

Vous êtes conscient que, pour exporter, il vous faut, de la détermination, des stratégies et des ressources. Vous avez la base nécessaire pour mener avec succès des activités à l'échelle internationale.

✓ Si vous avez répondu par « A » ou par « Oui » entre 7 et 11 questions sur 15: ce n'est pas mal. Toutefois, votre stratégie d'exportation comporte quelques lacunes. **N'hésitez pas à contacter les services d'ALGEX spécialisés.**

✓ Si vous avez répondu par « A » ou par « Oui » à moins de 7 questions sur 15 : Vous êtes sans doute prêt à aller à l'international, mais vous avez encore du chemin à faire avant de vous lancer dans l'exportation. **Pour obtenir de l'aide, adressez-vous à ALGEX.**

Dans votre parcours à l'export, **ALGEX vous conseil** d'éviter les erreurs suivantes :

- Négliger les données politiques et économiques du pays cible et ne pas être couvert par une police d'assurance à l'export ;
- Ne pas maîtriser les différents coûts liés à l'export (logistique, transport, agréage, etc....) ;
- Ne pas s'informer sur les conditions réglementaires d'accès au marché cible, telles que les normes et les tarifs à l'importation ;
- Ne pas prévoir les outils de promotion et de communication rédigés en anglais ou de préférence dans la langue du pays cible.

## PARTIE 2

### LE MARCHÉ APPROPRIÉ

#### 1. CHOIX OBJECTIF DU MARCHÉ

Si vous n'avez jamais osé l'export et pour plus de prudence, ALGEX vous suggère de cibler en premier lieu les marchés de proximités, pour des raisons liées à la géographie, la culture et la langue. Cette proximité favorise la réussite de votre opération d'exportation.

#### 2. ETUDE DE MARCHÉ : INDISPENSABLE POUR DEBUTER

L'étude de marché est souvent négligée, soit parce que les entrepreneurs la jugent trop complexe, soit parce qu'ils l'estiment accessoire à leurs projets. Pourtant, elle permet de comprendre en détail le fonctionnement du marché visé. En réalisant cette étude, s'implanter stratégiquement sur un marché donné devient plus aisé.

En règle générale, l'étude de marché doit identifier et analyser les quatre principales composantes :

<p><b>MARCHÉ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Quel marché ciblé (sa taille et son évolution) ?</li><li>• Quels sont les produits/services de la concurrence ?</li><li>• Quels sont les acteurs (chaîne de distribution, la douane, la logistique, etc.) ?</li></ul>	<p><b>ENVIRONNEMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Quels sont les éléments extérieurs qui peuvent influencer votre projet ? (innovation, réglementation, lobby, ...etc.)</li><li>• Quelle est la situation économique et politique du pays ciblé ?</li></ul>
<p><b>DEMANDE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comment évolue la demande ?</li><li>• Quel est le comportement des consommateurs ?</li><li>• Comment se répartit la demande (segmentation) ?</li></ul>	<p><b>OFFRE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Comment évolue l'offre ?</li><li>• Quelles sont les caractéristiques de l'offre et les entreprises concurrentes ?</li></ul>

#### BOITE À OUTILS

*Vous pouvez faire appel à des professionnels externes (bureaux d'études, de conseil, etc.) pour réaliser cette étude, ou l'effectuer vous-même en interne. Il est possible, cependant, que vous ayez certaines difficultés à répertorier les informations nécessaires et pertinentes à votre projet.*

#### Conseil d'ALGEX

ALGEX met à votre disposition des études de marchés (approche marché, conditions réglementaires, prospections statistiques...)

### 3. SOURCES D'INFORMATIONS COMMERCIALES

Pour compléter votre étude de marchés, Algex vous conseil de consulter les sources d'informations commerciales présentées ci-après :

SOURCES NATIONALES	SOURCES INTERNATIONALES
Ministère du Commerce - <a href="http://www.mincommerce.gov.dz">www.mincommerce.gov.dz</a>	Banque Mondiale - <a href="http://www.banquemonde.org">www.banquemonde.org</a>
ALGEX - <a href="http://www.algex.dz">www.algex.dz</a>	ITC - <a href="http://www.intracen.org">www.intracen.org</a>
Douanes - <a href="http://www.douane.gov.dz">www.douane.gov.dz</a>	Trade Map - <a href="http://www.trademap.org">www.trademap.org</a>
CACI - <a href="http://www.caci.dz">www.caci.dz</a>	Comtrade - <a href="http://www.comtrade.un.org">www.comtrade.un.org</a>
CAGEX - <a href="http://www.cagex.dz">www.cagex.dz</a>	ITA - <a href="http://www.trade.gov">www.trade.gov</a>
CACQE - <a href="http://www.cacqe.org">www.cacqe.org</a>	CCI - <a href="http://www.cciwbo.org">www.cciwbo.org</a>
IANOR - <a href="http://www.ianor.dz">www.ianor.dz</a>	OMC - <a href="http://www.omc.org">www.omc.org</a> / <a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>
ALGERAC - <a href="http://www.algerac.dz">www.algerac.dz</a>	FMI - <a href="http://www.imf.org">www.imf.org</a>
ONML - <a href="http://www.onml.dz">www.onml.dz</a>	BAD - <a href="http://www.afdb.org">www.afdb.org</a>
ONS - <a href="http://www.ons.dz">www.ons.dz</a>	BERD - <a href="http://www.ebrd.com">www.ebrd.com</a>
Banque d'Algérie - <a href="http://www.bank-of-algeria.dz">www.bank-of-algeria.dz</a>	Market access data base - <a href="http://www.madb.europa.eu">www.madb.europa.eu</a>
UNTCA - <a href="http://www.untca-dz.org">www.untca-dz.org</a>	Helpdesk - <a href="http://www.exporthelp.europa.eu">www.exporthelp.europa.eu</a>
ANEXAL - <a href="http://www.exportateur-algerie.org">www.exportateur-algerie.org</a>	CIA the worldfactbook - <a href="http://www.cia.gov">www.cia.gov</a>
DSA <a href="http://www.minagri.dz">www.minagri.dz</a>	Economist Intelligence Unit - <a href="http://www.eiu.com">www.eiu.com</a>
FCE - <a href="http://www.fce.dz">www.fce.dz</a>	Cnuced - <a href="http://www.cnuced.org">www.cnuced.org</a>
	<a href="http://trade.ec.europa.eu/">http://trade.ec.europa.eu/</a>
	Business France - <a href="http://www.businessfrance.fr">www.businessfrance.fr</a>
	Bureau International des tarifs douaniers – <a href="http://www.bitd.org">www.bitd.org</a>
	ISO - <a href="http://www.iso.org">www.iso.org</a>

Sources non exhaustives

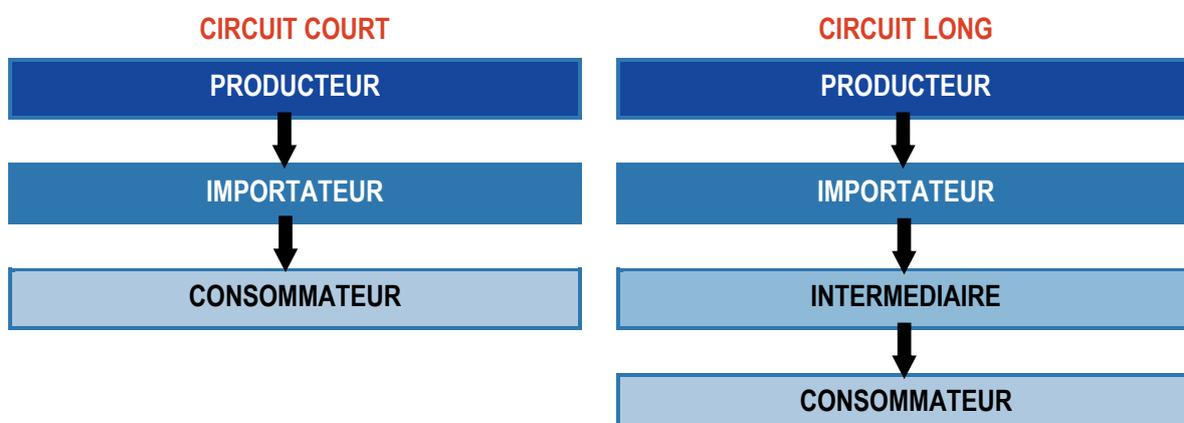
Avec le **rapport d'étude de marché** en main et vos **objectifs d'exportation clairement définis**, vous pouvez maintenant passer à la préparation d'un **plan marketing pour l'exportation**, décrivant comment vous allez répondre aux besoins de vos acheteurs à l'étranger.

Votre **plan marketing à l'exportation** doit vous permettre de répondre aux problématiques suivantes :

- Comment **adapter votre produit** aux attentes de vos acheteurs ?
- Quelle politique de **prix** à l'export adoptée?
- Comment **informer** les acheteurs potentiels de votre produit et les inciter à l'acheter ?
- Comment **acheminer** vos produits jusqu'aux acheteurs ?

## LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Le choix du circuit de distribution à l'export est fonction de vos objectifs et votre stratégie à l'international. Il peut être schématisé comme suit :



## 1. DISTRIBUTION DIRECTE

## a. Force de vente

FORCE DE VENTE	AVANTAGES	INCONVENIENTS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise des coûts et du temps</li> <li>• Contact direct avec le client (relationnel)</li> <li>• Contrôle de l'image de marque</li> <li>• Compétitivité du produit</li> <li>• Avoir son propre réseau de distribution</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charges financières supplémentaires (création ou adaptation de la structure export, recrutement de personnel qualifié, espace de stockage, etc.)</li> <li>• Temps supplémentaire pour prospector et connaître vos futurs clients.</li> </ul>

## b. Succursale

SUCCURSALE	AVANTAGES	INCONVENIENTS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présence permanente sur le marché</li> <li>• Maîtrise du réseau de distribution</li> <li>• Plus proche de la clientèle</li> <li>• Réactivité immédiate</li> <li>• Meilleur contrôle : coûts (main d'œuvre, droits de douane, etc.), temps</li> <li>• Accès aux subventions et aux avantages offerts par le marché cible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investissement à risque financier</li> <li>• Mobilisation de plus de capitaux (études de marchés, contrat, frais légaux de création, installations, etc.)</li> <li>• Rentabilité et amortissement à long terme</li> <li>• Contrainte d'une main d'œuvre qualifiée</li> </ul>

## BOITE À OUTILS

*La création des succursales à l'étranger par les opérateurs économiques algériens, est soumise à l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit de la Banque d'Algérie (Règlement N°14-04 du 29/09/2014).*

### c. Accord de licence

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
<b>ACCORD DE LICENCE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accès rapide au marché</li><li>• Absence de charges et risques financiers</li><li>• Garantie d'un revenu régulier</li><li>• Absence de transfert physique de marchandises et moins de formalités douanières</li><li>• Externaliser la production de certains produits</li><li>• Un client permanent pour les intrants et accessoires des produits</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Risque de nuire à l'image de marque</li><li>• Moins de contrôle sur le processus de production et la qualité</li><li>• Moins de valeur ajoutée</li><li>• Risque de Perte de marché</li><li>• Création de future concurrence</li></ul>

## 2. DISTRIBUTION INDIRECTE

### a. Agent / Représentant commercial

Agissant au nom et pour le compte de l'exportateur, le recours aux services des agents ou représentants commerciaux<sup>1</sup>, est la formule la plus répandue pour assurer une meilleure distribution de vos produits.

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
<b>AGENT COMMERCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Proximité de la clientèle (contact directe)</li><li>• Présence permanente sur le marché : Meilleure connaissance du marché et de la culture locale</li><li>• Proximité auprès des administrations et auxiliaires du commerce extérieur (institutions spécialisées, banques, douanes, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Représentation de plusieurs produits pour différentes sociétés</li><li>• Risque d'accorder moins d'intérêt à certains produits par rapport à d'autres</li><li>• contrainte dans la sélection d'un représentant (qualifié et formé)</li></ul>

---

<sup>1</sup>CF. Annexe 1 : Annexe 1 : Modèle d'un contrat de représentation commerciale

## Comment trouver un bon représentant?

- Insertion d'annonces sur les médias spécialisés en Algérie et à l'étranger ;
- Insertion d'annonces sur le site web de l'exportateur ;
- Participation aux différents forums d'affaires en Algérie et à l'étranger ;
- Prospection à l'occasion des foires et salons en Algérie et à l'étranger ;
- Recommandations par des clients ;
- Observation de la concurrence.

### Conseil d'ALGEX

Faites preuve de précaution à l'égard d'un agent/ représentant potentiel de manière à vous assurer qu'il sert bien vos intérêts. Assurez-vous que son intérêt à conclure un contrat d'exclusivité ne cache pas une intention d'exclure votre produit du marché. Envisagez de négocier une période d'essai de 6 mois.

## b. Importateur / Distributeur

Contrairement aux agents représentants, les distributeurs agissent en leur propre nom et pour leur propre compte. Ils achètent votre produit afin de le revendre à leurs clients sur le marché local. Les conditions de vente (prix, durée du contrat, marque, conditionnement, exclusivité, garantie, territorialité, service après-vente, etc.), seront régies par les parties contractantes.

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
<b>IMPORTATEUR/ DISTRIBUTEUR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Meilleure connaissance du marché et de la culture locale</li><li>• Proximité de la clientèle (contact directe)</li><li>• Présence permanente sur le marché : Meilleure connaissance du marché et de la culture locale</li><li>• Proximité des administrations et auxiliaires du commerce extérieur (institutions spécialisées, banques, douanes, etc.)</li><li>• Disponibilité des moyens logistiques</li><li>• Minimisation des risques financiers</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manque de contrôle sur son produit (prix, emballage, publicité, réseau de distribution, etc.)</li><li>• Dépendance du distributeur sur les ventes</li><li>• Représentation de plusieurs produits concurrentiels (sauf exceptions prévues dans le contrat)</li></ul>

### 1. Force de vente

- Combien de vendeurs travaillent pour l'agent ou le distributeur?
- Quels sont, s'il y a lieu, ses objectifs de croissance à court et à long terme?
- L'agent ou le distributeur devra-t-il engager du personnel pour répondre à vos besoins? Dans l'affirmative, est-il disposé à le faire?

### 2. Chiffre d'affaires

- Ses ventes ont-elles progressé régulièrement au cours des cinq dernières années? Si non, pour quelles raisons?
- Quels sont ses objectifs de vente pour l'année à venir? Comment ont-ils été établis?

### 3. Analyse du territoire de vente

- Quelle est l'étendue du territoire de ventes actuel? Ce territoire correspond-il au marché que vous visez? L'agent ou le distributeur est-il disposé à l'élargir et capable de l'accroître?
- L'intermédiaire a-t-il des succursales dans le territoire que vous visez?
- Ses bureaux sont-ils situés dans les régions où vos perspectives sont les plus prometteuses?

### 4. Gamme de produits ou de services

- Combien de gammes de produits ou de services l'entreprise représente-t-elle? Sont-elles compatibles avec les vôtres?
- L'agent ou le distributeur accepterait-il, si nécessaire, de modifier sa gamme actuelle de produits ou de services pour mieux représenter les vôtres?
- Quel est le volume de ventes minimum qu'envisage l'agent ou le distributeur pour accepter de représenter votre produit ou service?

### 5. Installations et équipement

- Les installations d'entreposage sont-elles satisfaisantes?
- Quelle est la méthode de gestion des stocks de l'agent?
- Si votre produit nécessite une intervention (entretien, service après-vente...etc.), l'agent ou le distributeur est-il équipé pour l'assurer?
- S'il faut acheter de l'équipement et former du personnel, dans quelle mesure aurez-vous à partager les coûts supplémentaires?

### 6. Politiques de marketing

- Comment le personnel de vente est-il rémunéré?
- L'entreprise offre-t-elle des primes ou a-t-elle un programme d'incitation pour stimuler les ventes?
- Les activités de vente de certaines gammes de produits ou services sont-elles coordonnées par des gestionnaires?
- Comment l'agent ou le distributeur surveille-t-il le rendement des ventes?
- Quelle formation offre-t-il au personnel de vente?

### 7. Profil du client

- Avec quel type de clientèle l'agent ou le distributeur est-il en contact actuellement?
- Les intérêts de cette clientèle sont-ils compatibles avec vos produits?
- Qui sont les plus gros clients de l'agent ou du distributeur?
- Quel pourcentage du chiffre d'affaires brut ses clients représentent-ils ?

### 8. Entreprises représentées

- Combien d'entreprises l'agent ou le distributeur représente-t-il actuellement?
- Etes-vous son principal fournisseur?
- Si ce n'est pas le cas, quel pourcentage de son chiffre d'affaires représenteriez-vous? Quelle serait votre place par rapport aux autres fournisseurs?

### 9. Orientation promotionnelle

- L'agent ou le distributeur peut-il vous aider à effectuer une étude de marché?
- Quels sont les outils de communication de l'intermédiaire? A-t-il son propre site Web?
- Quels types de supports publicitaires utilise-t-il, s'il y a lieu, pour promouvoir les ventes?
- Quel pourcentage de son budget consacre-t-il à la publicité? Comment ces dépenses sont-elles réparties?
- Aurez-vous à partager les frais de publicité? Si tel est le cas, comment votre part sera-t-elle calculée?
- Si l'agent ou le distributeur utilise le publipostage, quel est le nombre de clients potentiels figurant dans sa liste d'envoi ?

### 3. PARTENARIAT

Le partenariat se définit comme une association de différents intervenants qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser un objectif commun.

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
<b>PARTENARIAT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaissance du marché et de la culture locale</li><li>• Proximité de la clientèle (contact direct)</li><li>• Présence permanente sur le lieu de distribution</li><li>• Proximité auprès des administrations et auxiliaires du commerce extérieur (institutions spécialisées, banques, douanes, etc.)</li><li>• La notoriété d'une marque implique un potentiel de clients immédiats dès le lancement du partenariat</li><li>• Disponibilité des moyens logistiques</li><li>• Partage des coûts et des risques financiers</li><li>• Accès au savoir-faire du partenaire</li><li>• Bénéficier du régime préférentiel du cadre de l'investissement du marché cible</li><li>• Transfert de technologie</li><li>• Meilleure compétitivité</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Risque de perte du contrôle sur son produit</li><li>• Risque de contradiction dans la gestion commerciale</li><li>• Risque d'intérêts hétérogènes</li></ul>

### 4. CLUSTERS ET CONSORTIUMS

a. **Un consortium d'exportation** (Groupement d'Intérêt Economique - GIE, selon la réglementation algérienne) est l'alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de leurs membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de ces produits grâce à des actions communes, classés en deux catégories ; consortiums de **Promotion** et consortiums de **Vente**.

De cette classification, on identifie :

- Les consortiums à secteur unique et les consortiums à secteurs multiples;
- Les consortiums regroupant les concurrents et ceux offrant des biens et des services complémentaires;
- Les consortiums régionaux et ceux regroupant des membres de plusieurs régions;
- Les consortiums visant une région spécifique et ceux agissant sur une échelle globale.

b. **Un cluster** est un groupe d'entreprises situées dans une même région géographique et interdépendantes dans l'approvisionnement et la fourniture d'un ensemble de produits et/ou services en raison de leur proximité, à la fois géographique et en termes d'activités.

#### Conseil d'ALGEX

ALGEX vous accompagne dans toutes les étapes de création de votre GIE et met à votre disposition la liste des consortiums et clusters à l'export existants en Algérie.

### LA RECHERCHE DE PARTENAIRES / CLIENTS

L'entreprise est bien préparée, le choix des marchés est fait, le canal de distribution approprié est du moins défini, maintenant, il reste à trouver le partenaire/client adéquat avec lequel il convient de concrétiser vos plans d'exportation. La base de ce partenariat demeure toujours la confiance. Le contact personnel est essentiel.

Il existe différentes méthodes, pour établir des contacts avec d'éventuels partenaires/clients, parmi lesquelles on peut citer :

#### 1. LA PROMOTION PROPRES A L'ENTREPRISE

- Site web de l'entreprise.
- Insertion des annonces dans des supports médiatiques spécialisés nationaux et internationaux.
- Publications promotionnelles.
- Journées portes ouvertes sur l'entreprise.
- Mailing direct.
- Sponsoring.
- Figurer dans des catalogues spécialisés.

#### 2. LES AUTRES OUTILS DE PROMOTION

- Participation aux foires et salons.
- Publicité sur des vitrines virtuelles.
- Participation aux rencontres BtoB.
- Inscription sur l'annuaire des exportateurs d'ALGEX.

#### Conseil d'ALGEX

Vérifier la crédibilité et la solvabilité de vos contacts auprès de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).

***Pour plus d'informations, adressez-vous à:***

#### **Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

10, Route Nationale n°36, Dely- Ibrahim

BP 116 Alger.

Tél : (213 - 21) 91 00 48 à 50

Fax: (213 - 21) 91 00 44 / 45

Web: [www.cagex.dz](http://www.cagex.dz)

# LA POLITIQUE DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS

La stratégie de développement de l'entreprise suppose un arbitrage entre les souhaits d'une clientèle locale et l'incidence financière d'une éventuelle adaptation du produit qui implique une augmentation des coûts de développement et de production.

Il est impossible de déterminer le degré adéquat de standardisation et d'adaptation d'un produit sans connaître le contexte précis de l'entreprise qui le fabrique et l'environnement dans lequel il évolue. La décision d'adaptation est à la fois influencée par le type de produit, les quantités produites, les marchés visés et les préférences des clients.

Il est utile de distinguer, différents types d'attributs de produits, à savoir des attributs physiques, de service et de symboliques.

- Les attributs physiques sont liés aux aspects matériaux des produits, c'est-à-dire l'ensemble des qualités physiques du matériel de fabrication (carton, verre, bois, plastique, etc.) y compris la densité, les couleurs, les formes, le reflet de la lumière, etc.
- Font partie des attributs de service, l'ensemble des prestations de service liées au produit, telles que par exemple la garantie, le service après-vente, les délais de livraison, la maintenance, la réparation et la formation.
- Les attributs symboliques font référence à tous les signes dont l'interprétation varie culturellement (les couleurs, les formes, mais aussi certains chiffres, certaines lettres et images ainsi que le design).

### 1. LE PRODUIT

En règle générale, avant de se lancer à l'international, l'exportateur doit tenir compte du cycle de vie du produit sur le nouveau marché cible qui passe par les différentes étapes ci-après :

**Le lancement** : Le succès n'est pas garanti et le risque d'échec existe. Exporter nécessite plus de temps, de ressources et d'investissement.

**La croissance** : Les concurrents sont présents avec des produits similaires sur le marché. Le coût de marketing est élevé. On se concentre sur le développement de la marque. Les parts de marché tendent à se stabiliser et les bénéfices s'accroissent de manière substantielle.

**La maturité** : Le produit est désormais sur le marché, les ventes augmentent plus lentement, et finissent par se stabiliser. Il est donc nécessaire d'optimiser le marketing.

**Le déclin** : Le marché est ici en ralentissement. Il est indispensable d'apporter des modifications au produit en l'adaptant aux nouvelles exigences (besoins, gout, tendance, technologie, ...) des consommateurs.

Considérant que la durée de chaque étape varie fortement d'un produit à l'autre et afin de garantir les conditions de réussite de placement des produits à l'international, l'exportateur doit opter pour l'une des deux méthodes de commercialisation de son produit à l'international : soit le standardiser ou l'adapter au marché cible.

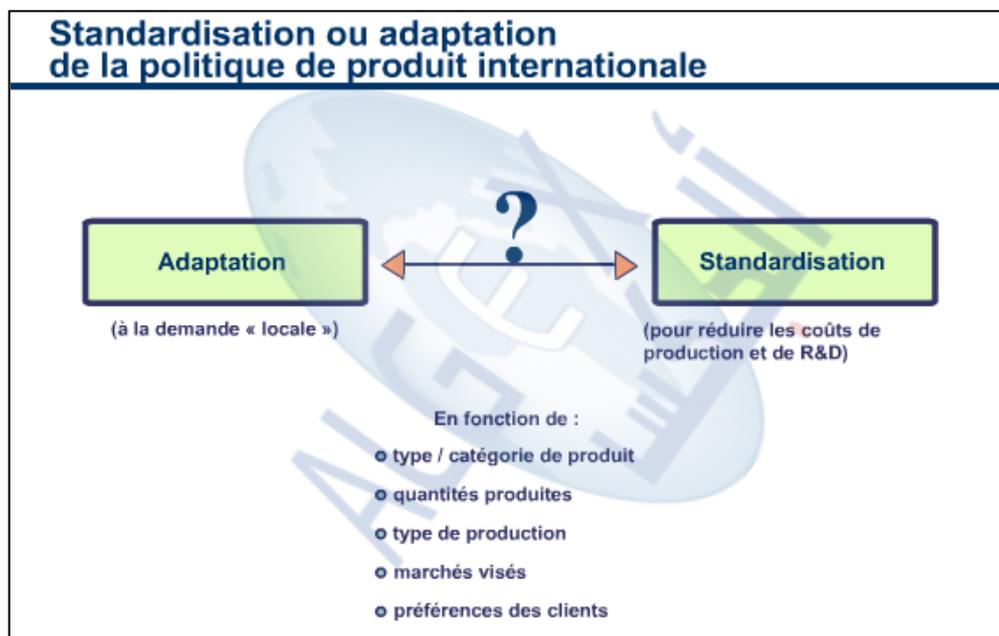
### a. La standardisation ou l'adaptation du produit ?

La **standardisation** appelée communément le **marketing global**, désigne le fait pour une entreprise d'avoir une politique de marketing indifférenciée sur tous les pays visés. Il permet de réaliser des économies d'échelles, mais ne permet pas de s'adapter aux spécificités de chaque pays.

L'**adaptation** du produit connue sous le concept du **marketing local**, désigne l'ensemble des actions marketing utilisées pour toucher une population locale.

Exemples de standardisation et d'adaptation :

- Coca-Cola est un produit standardisé : la formule de la boisson est la même partout dans le monde, tout comme le design de la bouteille.
- Par contre, la politique marketing est adaptée au particularisme du pays cible.
- Danone est une multinationale qui adapte même ses produits aux marchés locaux. La « crème dessert » est vendue en Italie avec un goût « café ».



### b. Caractéristiques physiques du produit

Elles doivent répondre à des exigences culturelles, géographiques, religieuses, réglementaires, normatives, ...

**Exemples :**

- Au Japon ou en Chine, le blanc est la couleur du deuil ;
- General Motors a connu un échec en essayant d'introduire la Chevrolet NOVA dans les pays hispanophones (NOVA signifie en espagnol « ne va pas »). Le modèle est rebaptisé CARIBE et les ventes ont décollé ;
- Certification « halal » pour les produits à destination des pays musulmans.

#### L'interprétation culturelle des attributs symboliques

##### La couleur du deuil:

- Europe de l'Ouest : noir
- (certains) pays asiatiques : blanc
- Brésil : violet
- Mexique : jaune
- Côte d'Ivoire : rouge sombre

##### Ce qui porte malchance :

- Turquie : la couleur rouge (= mort)
- Allemagne : un chat noir qui traverse la rue
- Japon : le chiffre 4 (comme le 13 « européen »)
- Kenya : le chiffre 7
- Inde : la chouette

## 2. LA GAMME

Il est préférable de proposer une large gamme de produits afin de mieux pénétrer le marché, ce qui permet à l'exportateur de :

- Toucher plusieurs segments
- Assurer une pérennisation du produit.
- Augmenter la part de marché.
- Elargir les canaux de distribution.
- Minimiser les risques.
- Atteindre une notoriété pour la marque.

## 3. L'EMBALLAGE ET LE CONDITIONNEMENT

L'emballage de votre produit devra s'adapter aux spécificités du pays (réglementation, normes, certification, ...) cible et au transport (avion, camion, bateau). L'exportateur doit privilégier le format de l'emballage adapté aux habitudes, au pouvoir d'achat, à l'espace de stockage, au climat, ...

### IMPORTANT

- L'emballage est votre « carte de visite ».
- Les normes à respecter :
  - [NIMP15](#) : Normes internationales pour les mesures phytosanitaires concernant l'emballage en bois.
  - [Règlement CE 1935/2004](#) : Emballage et conditionnement des denrées alimentaires, matériaux actifs, matériaux intelligents.

*Exemple :*

En Asie, généralement les femmes préfèrent acheter leurs produits de beauté en petits sachets plutôt qu'en flacons ou en bouteilles.

## 4. L'ETIQUETAGE

Les règlements régissant l'étiquetage peuvent varier d'un pays à l'autre. L'étiquetage doit, en plus d'être conforme à la législation en vigueur (composition, provenance, dates, ...), s'adapter aux habitudes culturelles au niveau du graphisme.

## 5. LE CODE A BARRES

Vous avez des produits, un plan commercial et peut-être déjà des clients-distributeurs potentiels, alors il est temps de passer à l'étape suivante :

Pour vendre vos produits en magasin, vous souhaitez identifier vos produits de manière unique avec un code à barres, le système GS1 développe des standards internationaux pour l'identification des produits, utilisant le code à barres et l'identification par radiofréquence ainsi que les standards Business-to-Business pour le commerce électronique et la synchronisation des données.

A l'exportation, le produit ne portant pas le code à barre GS1 n'est pas admis dans la grande distribution dans le pays acheteur. Pour cela vous devez :

- Immatriculer vos produits selon la norme GS1 ;
- Veiller au respect des normes GS1 dans la réalisation de vos codes à barres ;
- Prévoir suffisamment à l'avance cette codification pour ne pas retarder ou carrément perdre un marché.

En Algérie, l'Association GS1 Algeria est le seul organisme officiellement autorisé à délivrer des numéros de code à barres et les différents standards de GS1. Le préfixe alloué à GS1 Algeria pour les entreprises algériennes est le "613".

Afin d'obtenir vos codes à barres, vous devez adhérer à GS1 Algeria, l'organisation officielle qui délivre les codes permettant aux entreprises d'identifier leurs produits.

Cette adhésion est soumise à un droit d'entrée et à une cotisation annuelle liée à votre catégorie d'entreprise.

Contactez GS1 Algeria au:

BU:10-16, Centre Commercial et d'Affaires « EL QODS » Chéraga – Alger B.P 68

Tél. : +213(0)21 34 10 46/47

Fax : +213(0)21 34 10 48/49

Email 1: [info@gs1.dz](mailto:info@gs1.dz)

Email 2: [gs1algeria@gmail.com](mailto:gs1algeria@gmail.com)

Site web : [www.gs1.dz](http://www.gs1.dz)

## 6. LA MARQUE

Il est utile de rappeler qu'une marque se définit comme étant un nom auquel peut être associé un logotype, un symbole, une signature, un code graphique, un emballage, etc..., permettant de différencier un produit ou un service de l'offre de la concurrence.

Pour le client, la marque :

- favorise la reconnaissance des produits ;
- valorise l'acheteur ;
- différencie les produits ;
- constitue une garantie d'origine et de qualité.

Les critères devant prévaloir pour choisir le nom d'une marque doivent répondre à certaines conditions parmi lesquelles on peut citer :

- court (deux à trois syllabes) ;
- facile à mémoriser ;
- facile à prononcer (sur tous les marchés visés) ;
- ne pas avoir de connotations négatives ;
- évoquer des attributs clés des produits ou au moins renvoyer vers une catégorie de produit spécifique ;
- disponible, et non déposé par une autre entreprise.

En fonction de la stratégie adoptée, l'entreprise devra décider de :

- vendre sous sa propre marque ;
- vendre sous la marque du distributeur.

*Exemple :*

- *En 1981, au début de son exportation, Gallerthe Belgian Chocolate a exporté ses produits sous une marque de distributeur, Harrod's.*

### **Attention !**

#### **Ne pas confondre entre la marque et le marquage**

*Le marquage CE de conformité est une garantie de l'Union Européenne annonçant que le produit ou le service a été « fabriqué » selon des normes données. Une fois marqué CE, le produit peut circuler librement sans être soumis à d'autres formalités, normes nationales de sécurité ou essais. Il n'est pas obligatoire, mais les industriels ont tout intérêt à l'observer, car son application présume la conformité aux exigences essentielles et peut rassurer les consommateurs.*

### **BOITE À OUTILS**

#### **Attention à la manière de communiquer à l'étranger !**

*Votre slogan, nom, logo, etc...peuvent être perçus ou interprétés différemment en fonction du pays cible.*

*N'oubliez pas de déposer votre marque sur le marché cible (protection de la propriété intellectuelle).*

## **7. LES SERVICES ASSOCIES**

Certains produits nécessitent d'inclure des services associés afin de convaincre et de fidéliser le client, garantir le produit, conformément aux exigences réglementaires et celles du consommateur.

*Exemples :*

- *Assistance technique : installation, mise en marche, entretien, dépannage, inspection, réparation, pièces de rechange, manuel d'utilisation, ...*
- *Assistance commerciale : livraison, conseil, formation, garantie, ...*

### LA POLITIQUE DES PRIX

La stratégie d'établissement des prix à l'export est l'un des facteurs les plus importants du succès financier d'un projet d'exportation. Pour établir un prix à l'exportation réaliste, et donc une marge bénéficiaire adéquate, il faut prendre en compte :

- **Les coûts de production et de livraison;**
- **La demande;**
- **La concurrence.**

Il faut également examiner les paramètres qui caractérisent le marché cible ainsi que d'autres coûts liés à l'exportation, entre autres :

- Les études de marché et les vérifications de solvabilité ;
- L'assurance risque ;
- La promotion et la communication ;
- La modification du produit ou du service et l'emballage spécifique ;
- Les coûts d'expédition.

L'établissement du prix s'appuie aussi sur vos objectifs par référence au marché :

- Cherchez-vous par exemple à pénétrer un nouveau marché ?
- Envisagez-vous une croissance à long terme ?
- ou bien s'agit-il d'écouler une production excédentaire ?

#### Conseil d'ALGEX

Pensez à adapter vos objectifs de marketing et de prix pour certains marchés.

#### 1. LE COUT DE PRODUCTION ET DE LIVRAISON

Il faut bien évidemment prendre en compte toutes les charges directes et indirectes liées à la fabrication du produit (main d'œuvre, matières premières, et autres charges...).

La détermination du prix dépend aussi de l'incoterm<sup>2</sup> choisi lors de la transaction (l'incoterm déterminera le processus général d'expédition).

##### Coûts liés à l'export

- Emballage (conception ou adaptation)
- Logistique (transport, manutention...)
- Assurance
- Garanties (risques économiques, commerciaux, politiques ...)
- Contrat (frais légaux) ;
- Certifications ;
- Paiement (lettre de crédit...)
- Dédouanement.

---

<sup>2</sup>CF. Annexe 2: Annexe 2 : Incoterms

*Il est présenté ci-après un modèle de détermination de la structure d'un prix de vente à l'export*

## **MODELE DE DETERMINATION DU PRIX A L'EXPORT**

### **COUTS VARIABLES DE PRODUCTION**

Approvisionnement et matières premières  
Consommables  
Emballages  
Personnel de production  
Adaptation rendue nécessaire à l'export ...

### **+ COUTS FIXES DIRECTS DE PRODUCTION**

Acquisition de nouveau équipement ou machine  
Coûts de développement rendu nécessaire à l'export ...

### **+ COUTS VARIABLES DE COMMERCIALISATION**

Commission des agents  
Transport  
Assurance  
Couverture de risque de change  
Taxe et frais de douanes ...

### **+ COUTS FIXES DE COMMERCIALISATION**

Personnel commercial à l'exportation  
Frais de marketing  
Frais de prospection  
Etudes de marché ...

### **= COUT DE REVIENT DIRECT**

### **+ COUTS FIXES INDIRECTS DE PRODUCTION**

Machines et équipements existants  
Personnel de maîtrise ...

### **+ COUTS FIXES INDIRECTS GENERAUX**

Frais généraux de l'entreprise  
Personnel dirigeant  
Frais financiers ...

### **= COUT DE REVIENT TOTAL**

### **+ MARGE**

Marge brute = ventes facturées – coûts de revient sortie usine

Marge nette = marge brute – coûts commerciaux

### **= PRIX DE VENTE A L'EXPORT**

## 2. LA DEMANDE DU MARCHÉ

Pour la plupart des biens de consommation, le revenu par habitant (pouvoir d'achat) est un indice relativement fiable pour déterminer la capacité financière du marché.

En règle générale sur les marchés, la demande influe sur le prix, sachant que le marché ne peut absorber un produit au-delà d'un certain niveau de prix.

De plus il est important d'étudier qualitativement et quantitativement la demande du marché cible en répondant aux questionnements ci-dessous :

- ✓ Qui achète ? Pour satisfaire quel besoin ?
- ✓ Quelles sont les attentes spécifiques en termes de qualité ?
- ✓ Où achète-t-on ?
- ✓ Quand achète-t-on ?
- ✓ En quelle saison ?
- ✓ Quelle est l'influence du climat ?
- ✓ Quels sont les critères de choix de décisions et de paiement ?

## 3. LA CONCURRENCE

Sur les marchés étrangers comme sur le marché intérieur, peu d'entreprises peuvent se permettre de fixer un prix sans tenir compte des prix de leurs concurrents. Si de nombreux concurrents sont déjà présents sur le marché, il vous faudra probablement fixer un prix égal ou inférieur au prix courant pour saisir une part de marché. En revanche, si votre produit ou service est unique ou nouveau sur ce marché, vous pourrez fixer un prix plus élevé.

### BOITE A OUTILS

**Les différents prix pratiqués pour pénétrer un marché :**

**Prix fixe** – le prix est le même pour tous les clients.

**Prix variable** – le prix varie selon le type de client.

**Prix de pénétration** – le prix est réduit dans le but d'attirer plus de clients, de décourager les concurrents et de saisir rapidement une part du marché.

**Prix d'alignement** : aligner le prix à celui pratiqué par la concurrence

**Prix d'écémage** – le prix est fixé à la hausse pour attirer la clientèle la plus riche dans un marché où la concurrence est faible.

**Prix cout complet** : cout de production + tous les frais liés à l'export.

## 4. LA PRESENTATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

L'objectif visé dans la présentation d'une offre consiste à faire aboutir la signature d'un contrat de vente. L'offre doit être précise, complète, compréhensible, dans la langue du pays de l'acheteur ou dans une langue choisie par les parties contractantes.

*Il y a lieu de distinguer plusieurs types d'offres :*

### a. Offre standard sans engagement

- Présentation de l'entreprise (activité, catalogue des produits...);
- Description du bien ou du service proposé (fiche technique et services associés);
- Catalogue des produits;
- Catalogue des prix.

### b. Offre spécifique en réponse à une demande

- Présentation de l'entreprise;
- Description du bien ou du service proposé;
- Validité de l'offre;
- Prix;
- Quantité;
- Incoterms;
- Délais de livraison;
- Mode de paiement (devise, conditions, délais...);
- Et autres éléments demandés par le client.

## LE CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE

La concrétisation d'une opération d'exportation ou d'importation exige le consentement de l'acheteur et du vendeur. Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de fixer les droits et obligations des deux parties.

L'exportateur doit parfaitement maîtriser la rédaction du contrat de vente internationale, afin de faciliter ses transactions et d'éviter toutes contestations ultérieures.

*Comment établir un contrat de vente<sup>3</sup> internationale?*

### Conseil d'ALGEX

Assurez-vous de rédiger une offre commerciale ferme, claire et sans aucune ambiguïté, dans une langue comprise par votre client.

Pour la mise en œuvre d'un contrat de vente, vous devez impérativement suivre les différentes étapes, ci-après énumérées :

### 1. ETABLISSEZ UNE FACTURE PRO-FORMA

Matérialisez votre offre commerciale par une facture pro-forma. Faites y figurer tous les éléments de la facture commerciale<sup>4</sup>.

CONTENU	INFORMATION A FAIRE FIGURER
Les parties au contrat	Inscrivez les coordonnées exactes des parties contractantes avec si possible le nom des représentants de chaque société.
L'objet	Décrivez en détail le produit/service concerné, avec tous les aspects techniques.
Les modalités de transport	Déterminez l'incoterm, le mode de transport et les délais précis de livraison
Le prix	Le prix doit être détaillé afin d'éviter tout malentendu. L'acheteur et le vendeur doivent définir le mode et les délais de règlement.

### <sup>3</sup> CF. ANNEXE 3:

Annexe 3 : Modèle d'un contrat de vente internationale (marchandises)

<sup>4</sup> CF. Annexe 4:Annexe 4 : Modèle de facture

## 2. DETERMINEZ LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

- Utilisez des conditions générales de vente afin de définir le cadre juridique de vos rapports commerciaux avec votre client ;
- Rédigez de manière claire et concise, soit dans la langue du pays de l'acheteur soit dans une langue choisie par les parties contractantes;
- Allez à l'essentiel et concentrez-vous sur les éléments les plus importants : le prix, les conditions de paiement, les délais de livraison et les modalités liées au règlement des litiges.

### Conseil d'ALGEX

Assurez-vous que votre client ait pris suffisamment connaissance des conditions générales de vente avant la conclusion du contrat.

## 3. REDIGEZ LES CLAUSES DU CONTRAT

CONTENU	INFORMATION A FAIRE FIGURER
Les contractants	Identifiez les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
Nature du contrat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définissez l'objet du contrat (produit ou service)</li> <li>• Décrivez les aspects techniques : quantité, volume, le poids et le mode d'emballage</li> </ul>
Prix et mode de paiement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminez le prix dans la devise choisie</li> <li>• Faites-y figurer l'incoterm choisi</li> <li>• Intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total)</li> <li>• Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur</li> <li>• Les versements d'acompte garantissant la commande</li> </ul>
Les modalités de transport	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.</li> <li>• Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm</li> </ul>
Les modalités de livraison	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison</li> <li>• Définissez les délais d'entrée en vigueur du contrat : prévoyez les pénalités de retard à l'avance.</li> </ul>
Les cas de force majeure	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indiquez les cas de force majeure pour les événements imprévisibles.</li> </ul>
Les garanties	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.</li> </ul>
Le droit applicable au contrat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des deux parties</li> </ul>
Le règlement de litige	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (arbitrage, médiation, etc.)</li> <li>• Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (le droit applicable au contrat)</li> </ul>
La langue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.</li> </ul>

### Conseil d'ALGEX

Accordez toute la vigilance à la rédaction de certaines clauses contractuelles d'ordre juridique telle que : droit applicable, règlement des litiges, garanties à exiger, modalités de paiement, monnaie de paiement, monnaie de facturation,... et/ou celles d'ordre technique telle que : délai de livraison, performances techniques, ....

#### 4. OBTENEZ L'ACCEPTATION DE VOTRE CLIENT

Obtenir l'acceptation de votre client vous permettra de conclure le contrat de vente. Il est souhaitable d'exiger de votre client son acceptation sous une forme écrite (bon de commande ou d'un contrat) afin de vous prémunir contre d'éventuelles défaillances.

#### **ATTENTION !**

En cas de litige, l'acceptation orale n'est pas conseillée du fait de l'absence de preuve, ainsi que l'accord par Email ou par fax ne constitue pas une preuve suffisante.

# L'EXPORTATION DES PRODUITS VEGETAUX, DES ANIMAUX, DE PRODUITS ANIMAUX ET/OU D'ORIGINE ANIMALE

## 1- CONTROLE PHYTOSANITAIRE DES PRODUITS VEGETAUX A L'EXPORTATION

L'exportation des produits végétaux est régie par un dispositif de contrôle phytosanitaire **basée sur les exigences phytosanitaires du pays importateur** afin de prévenir l'introduction et/ou la dissémination d'organisme nuisible de quarantaine dans ce pays.

A ce titre, le contrôle est obligatoire au niveau des points officiels de sortie du territoire national (aériens, terrestres et maritimes) et porte sur :

- La vérification documentaire de la cargaison à expédier,
- L'examen minutieux de la totalité de la cargaison à exporter,
- Le prélèvement d'échantillons à des fins d'analyse, en vue de s'assurer de la conformité de la marchandise par rapport aux exigences phytosanitaires du pays importateur.

### Procédures :

Afin de rendre la procédure d'exportation en matière de contrôle phytosanitaire aussi fluide que possible, des allègements ont été instaurés et concernent :

#### ◆ Dispositions générales :

Avant toute exportation, l'opérateur économique, exportateur de produits végétaux doit aviser l'inspection phytosanitaire **de wilaya (IPW)** suffisamment à temps, au niveau de la DSA concernée, pour qu'ils puissent procéder au prélèvement d'échantillons de l'envoi en question en vue de les analyser au laboratoire.

Le contrôle peut se faire de deux manières :

↳ **En cas d'analyse phytosanitaire exigée** par le pays importateur pour les fruits et légumes :

Le contrôle se fait au niveau de la wilaya concernée, sur site de conditionnement. A ce titre :

- L'exportateur doit identifier les lots destinés à l'exportation qui doivent être conditionnés dans un endroit approprié (Chambre froide...).
- Un contrôle sur site de conditionnement est effectué par l'inspecteur phytosanitaire de wilaya qui procédera à l'inspection de la marchandise et prélèvement des échantillons pour analyse phytosanitaire.
- Un Procès-verbal de contrôle est établi attestant que la marchandise est indemne d'organisme nuisible.
- La marchandise est scellée avant son acheminement au point de sortie.
- L'inspecteur phytosanitaire aux frontières (IPF) délivre un certificat phytosanitaire d'exportation accompagnant obligatoirement l'envoi destiné à l'exportation et ce, sur la base du PV de conformité attestant que la marchandise est indemne d'organisme nuisible, établi par l'inspecteur phytosanitaire de wilaya.

Il est à noter que toute rupture de charge, fractionnement de la marchandise ou modification d'emballage, entraîne un nouveau contrôle obligatoire de la cargaison.

↳ **En cas d'analyse phytosanitaire non exigée** par le pays importateur pour les fruits et légumes :

❑ **L'envoi peut être présenté directement à l'embarquement**

- L'inspecteur phytosanitaire aux frontières délivre un certificat phytosanitaire d'exportation dans le cas où la cargaison est reconnue indemne d'organisme prohibé et qu'elle est conforme aux exigences des services officiels du pays de destination.

❑ **Pour l'envoi ayant fait l'objet de contrôle sur site de conditionnement**

- La délivrance d'un certificat phytosanitaire par l'inspecteur phytosanitaire aux frontières est tributaire d'un procès-verbal préétabli par l'inspecteur phytosanitaire de la wilaya concernée.

Il est important de préciser que toute rupture de charge, fractionnement de la marchandise ou modification d'emballage, entraîne un nouveau contrôle obligatoire de la cargaison.

◆ **Palette en bois**

Conformément à l'Arrêté Interministériel se rapportant à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce et à la norme internationale des mesures phytosanitaires « NIMP 15 », les emballages en bois (Palettes.....) destinés à l'exportation sont soumis au traitement (Fumigation) par des opérateurs agréés pour la marchandise de nature végétale (fruits et légumes ) ou autres (pattes, limonade...etc.).

L'inspecteur phytosanitaire aux frontières est chargé de délivrer le certificat phytosanitaire sur la base du certificat de traitement établi par les opérateurs agréés.

**Références**

- ✓ Loi n° 87-17 du 1er août 1987 relative à la protection phytosanitaire ;
- ✓ Décret présidentiel n° 02-400 du 25 novembre 2002 portant ratification de la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux, telle qu'approuvée par la Conférence de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, à sa 29ème session de novembre 1997 ;
- ✓ Décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 réglementant le contrôle phytosanitaire aux frontières.
- ✓ Arrêté du 7 avril 2004 modifiant et complétant l'Arrêté du 21 mai 1955 fixant les normes phyto techniques et phytosanitaires à l'importation des semences et plants des espèces maraîchères, arboricoles, viticoles et grandes cultures ;
- ✓ Arrêté interministériel du 05 août 2009 portant approbation du règlement technique relatif à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce.
- ✓ Convention Internationale pour la Protection des Végétaux (CIPV), texte révisé en 1997.

**Pour plus d'informations, adressez-vous au:**

**Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural**

**Direction de la Protection des Végétaux et des Contrôles Techniques**

12 Boulevard Colonel Amirouche, 16 000 – Alger – Algérie

Tel-Fax : +213 – (0) 23– 50.31.77

Web: [www.madrp.sdct1@gmail.com](mailto:www.madrp.sdct1@gmail.com)

## 2- DEROGATION SANITAIRE POUR L'EXPORTATION D'ANIMAUX, DE PRODUITS ANIMAUX ET/OU D'ORIGINE ANIMALE

Conformément à la loi 88-08 du 26 janvier 1988, relative aux activités de médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale et au décret exécutif 91-452 du 16 novembre 1991, relatif aux inspections vétérinaires des postes frontières, l'exportation d'animaux, de produits animaux et/ ou d'origine animale est soumise au régime de la dérogation sanitaire.

La dérogation sanitaire est un document certifiant qu'aucune maladie à déclaration obligatoire n'a été déclarée dans les lieux, zones ou pays d'origine. Il est délivré par la direction des services vétérinaires après dépôt d'un dossier.

### Dossier de demande la dérogation sanitaire d'exportation :

Tout dépend du produit à exporter (les animaux, les produits animaux et/ ou d'origine animale), le dossier de demande de la dérogation sanitaire d'exportation est composé des pièces suivantes :

- Une demande conformément au spécimen élaboré par la Direction des Services Vétérinaires ;
- Une copie du registre de commerce de l'exportateur ;
- Un timbre fiscal de 1000 DA ;
- Les bulletins d'analyses microbiologiques ;
- Le reste des documents à présenter dépend du produit à exporter : **Il est recommandé à l'opérateur exportateur de se présenter à la direction des services vétérinaires pour s'informer des documents à présenter pour compléter son dossier.**

**L'inspection sanitaire vétérinaire** au poste frontière d'entrée (importation) ou sortie (exportation), comporte:

- Le contrôle documentaire ;
- Le contrôle physique ;
- Les analyses microbiologiques (le nombre d'échantillons varie selon le produit).

### Les échantillons :

Les conditions ou pièces à fournir au dépôt du dossier d'homologation, sont:

- Un échantillon par présentation, accompagné du bulletin d'analyse correspondant ;
- Un prélèvement de la matière première active titré, accompagné du bulletin d'analyse correspondant.

Après étude de faisabilité par le laboratoire de contrôle, le nombre d'échantillons nécessaires à l'analyse du produit est communiqué ultérieurement.

Les demandes d'autorisation de mise sur le marché sont déposées au bureau de l'enregistrement, des produits vétérinaires et de la pharmacovigilance, sous-direction de la pharmacie vétérinaire et des sous-directions de la pharmacie vétérinaire et des intrants, direction des services vétérinaires, Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural.

## Références Règlementaires

- ✓ Loi 88-08 du 26 janvier 1988 relative à la médecine vétérinaire et à la protection de la santé animale ;
- ✓ Décret exécutif n° 90-240 relatif aux conditions de fabrication, de mise en vente et de contrôle des médicaments vétérinaires ;
- ✓ Décret 91-452 du 16 novembre 1991 relatif aux inspections vétérinaires des postes frontières.
- ✓ Décret exécutif n° 04-188 du 7 juillet 2004 fixant les modalités de capture, de transport, de commercialisation et d'introduction dans les milieux aquatiques des géniteurs, larves, alevins et des naissains ainsi que les modalités de capture, de transport, d'entreposage, d'importation et de commercialisation des produits de la pêche et de l'aquaculture n'ayant pas atteint la taille minimale réglementaire destinés à l'élevage, à la culture ou à la recherche scientifique ;
- ✓ Décret exécutif n°10.90 du 10 mars 2010 complétant le décret exécutif n°04-82 du 18 mars 2004, fixant les conditions et modalités d'agrément sanitaire des établissements dont l'activité est liée aux animaux, produits animaux et d'origine animale ainsi que de leur transport ;
- ✓ Arrêté du 10 mars 2008 fixant les conditions et le contenu de l'autorisation de capture, de transport, de commercialisation et d'introduction dans les milieux aquatiques des géniteurs et produits de la pêche et de l'aquaculture n'ayant pas atteint la taille minimale réglementaire, destinés à l'élevage, à la culture ou à la recherche scientifique.
- ✓ Arrêté interministériel du 5 janvier 2011, fixant les seuils limites de présence de contaminants chimiques, microbiologiques et toxicologiques dans les produits de la pêche et de l'aquaculture.

Pour plus d'informations, adressez-vous au:

**Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural**

**Direction des Services Vétérinaires**

12 Boulevard Colonel Amirouche, 16 000 – Alger – Algérie

Tel: 00 213 23 50 32 38 postes 20 37 / 20 35

Tel / Fax: 00 213 23 50 32 29

Mail: [dsval@minagri.dz](mailto:dsval@minagri.dz) / [dsval.sd.sacsf@gmail.com](mailto:dsval.sd.sacsf@gmail.com)

Web: [www.minagri.dz](http://www.minagri.dz)

## LES DISPOSITIFS D'APPUI A L'EXPORTATION

A partir de 1996, un dispositif institutionnel pour la promotion et le soutien au développement des exportations hors hydrocarbures a été mis en place. Ce dernier a permis la création de :

- L'Office National de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX). (Décret exécutif N° 96-327 du 1er Octobre 1996) ;
- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie à l'Exportation (CAGEX). (Ordonnance N° 96-06 du 10 Janvier 1996) ;
- Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE). (Loi de Finances pour 1996, article 129).

En 2003, est intervenu le renforcement de ce dispositif à travers, notamment l'Ordonnance N° 03-04 du 19 Juillet 2003, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises, qui a institué :

- Le Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations (CNCPE), prévu en son article 17 ;
- L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), en tant que institution focale pour le développement et la promotion des exportations hors hydrocarbures. (Décret exécutif N° 04-174 du 12 Juin 2004).

### 1. FONDS SPECIAL POUR LA PROMOTION DES EXPORTATIONS (FSPE)

Institué par la Loi de Finances pour 1996, le Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

A l'origine, le FSPE a été créé pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures à travers la prise en charge d'une partie des frais liés au transport des marchandises et la participation des entreprises aux foires et salons à l'étranger.

#### a. Participation aux manifestations économiques à l'étranger

Qu'il s'agisse d'une participation collective aux foires et expositions, salons spécialisés se déroulant à l'étranger dans le cadre du programme officiel arrêté par le Ministère du Commerce

**Ou**

D'une participation individuelle aux autres foires ne figurant pas au programme officiel annuel, le FSPE permet une couverture des coûts afférents au transport, au transit des échantillons, à la location d'emplacement d'exposition.

**80%** dans le cas d'une participation collective aux foires et expositions inscrites au programme officiel des foires et salons à l'étranger.

**50%** dans le cas d'une participation individuelle à d'autres manifestations ne figurant pas au programme officiel.

**100%** dans le cas d'une participation revêtant un caractère exceptionnel ou se limitant à la mise en place d'un guichet unique.

Sont également éligibles à une couverture par le FSPE, les frais de publicités spécifiques à la manifestation considérée à savoir : affichages, brochures, dépliants, publicité sur médias écrits et audio-visuel, sous conditions de préciser l'intitulé de la foire, la période, le lieu, ...etc.

#### **b. Pour le transport, transit et manutention des marchandises destinées à l'exportation**

Dans l'Arrêté interministériel du 30 Avril 2019 modifiant et complétant l'Arrêté interministériel du 23 Août 2016 fixant la nomenclature des recettes et des dépenses du Compte d'affectation spéciale N° 302-084 intitulé FSPE, les taux de remboursement au titre d'une partie des frais de transport international des produits destinés à l'exportation, sont fixés comme suit :

<b>50%</b> des frais de transport international des produits agricoles périssables ou à destinations éloignées.	<b>50%</b> des frais de transport international des produits non agricole.	<b>50%</b> des frais de transport terrestre des produits exportés.
---	--	--

*Ne sont pas éligibles à l'aide de l'Etat en matière de remboursement de transport :*

- ✓ Les déchets, les produits de récupération ainsi que les peaux brutes, préparées ou semi-finies ;
- ✓ Les marchandises exportées dans le cadre d'un accord intergouvernemental de remboursement de la dette.

#### **Qui peut émerger au FSPE et dans quelles conditions?**

Toute entreprise productrice de biens ou services et tout commerçant régulièrement inscrit au registre de commerce œuvrant dans le domaine de l'exportation hors hydrocarbures.

Pour bénéficier du remboursement des frais dans le cadre du FSPE, l'exportateur doit fournir un dossier complet selon le cas, à savoir :

**Dans le cas d'une opération d'exportation** : Le remboursement d'une partie des frais de transport à l'exportation est assujéti à la présentation des pièces définitives justifiant la réalisation des opérations d'exportation:

- Copie du registre de commerce et de l'identifiant fiscal ;
- Facture domiciliée (original) ;
- Facture de transport (original) \*\* ;
- Facture de transit (original) \*\* ;
- Déclaration douanière ;
- Titre de transport (LTA, Connaissance, Lettre de voiture, ...) ;
- Attestation bancaire de rapatriement de fonds.

\*\* (Joindre un avis de débit dans le cas de factures libellées en devises).

## Dans le cas d'une participation individuelle à une manifestation non inscrite au programme officiel:

Pour bénéficier du remboursement d'une partie des frais de participation individuelle, l'opérateur est tenu de présenter une **DEMANDE PREALABLE** avant le début de la manifestation, ainsi que des pièces définitives ci-dessous, justifiant la participation à la manifestation :

- Copies du registre de commerce et de l'identifiant fiscal ;
- Fiche technique de présentation de l'entreprise ;
- Liste quantifiée des produits destinés à être exposés ;
- Devis délivré par la compagnie de transport (aérien ou maritime) ;
- Toute documentation relative à la manifestation en question et information de nature à appuyer la demande.

**NB** : Dans le cas d'une participation collective à une manifestation inscrite au programme officiel, la SAFEX se charge de l'organisation et de l'aménagement du pavillon ; l'exportateur ne paye que 20% du coût de la participation.

## Quand et où introduire la demande de remboursement ?

Les dossiers de demandes d'aides doivent être introduits dans un délai maximum de trente (30) jours à compter du délai réglementaire de rapatriement des recettes de (180) jours, fixé par la Banque d'Algérie.

**NB** : Le paiement effectif de la subvention accordée est effectué à posteriori, après présentation des pièces justifiant les dépenses engagées.

**Le dépôt des demandes se fait à l'adresse suivante:**

**Ministère du Commerce / DGCE  
Direction du Suivi et de la Promotion des Echanges Commerciaux  
Bureau FSPE.**

Cité Zerhouni Mokhtar (Ex les Bananiers), les 3 tours, Bab Ezzouar - Alger.  
Tél. : 021 89 07 85/ 89 03 01 / Poste 10516  
Fax : 021 89 07 88

Par ailleurs, l'Arrêté interministériel du 12 Juillet 2009 qui a complété celui du 1<sup>er</sup> juin 2002, fixant la nomenclature des recettes et des dépenses du FSPE, a prévu d'autres rubriques qui entreront en vigueur dès la fixation des critères d'éligibilité des demandes d'aides par le Ministère du Commerce.

Les taux de remboursement sont arrêtés comme suit :

50%	80%	100%	25%	10%
<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'étude des marchés extérieurs ;</li> <li>- l'amélioration qualitative des produits et services et à leurs adaptations aux normes en vigueur sur les marchés étrangers ;</li> <li>- l'élaboration du diagnostic export ;</li> <li>- la création de cellules export internes ;</li> <li>- la prospection des marchés extérieurs ;</li> <li>- l'édition et de diffusion des supports promotionnels des produits et services;</li> <li>- l'utilisation de techniques modernes d'information et de communication ;</li> <li>- la création de labels.</li> </ul>	<p>la mise en œuvre de programmes de formation aux nouvelles techniques d'exportation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- la réalisation des médailles et décorations attribuées aux meilleurs exportateurs ;</li> <li>- l'attribution des récompenses pour les travaux universitaires ayant contribué à la promotion des exportations hors hydrocarbures.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'information des exportateurs sur les opportunités à l'exportation ;</li> <li>- l'implantation initiale sur les marchés étrangers pour un groupement d'entreprises.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'implantation initiale sur les marchés étrangers pour un entrepreneur individuel ;</li> <li>- la protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation.</li> </ul>

## 2. FACILITATIONS DOUANIERES

Les facilitations douanières tendent à l'assouplissement des procédures d'acheminement des marchandises du lieu d'expédition au lieu de destination, par des mesures visant la réduction des délais de dédouanement et la réduction des frais en douanes et l'accompagnement des entreprises dans la prospection des marchés extérieurs.

### a. Les principales mesures de facilitation sont :

- Le dédouanement à domicile et la vérification sur site :

L'exportateur désirant expédier des marchandises vers l'étranger peut accomplir les formalités d'exportation au bureau des douanes le plus proche de son entreprise.

La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau. Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évite une nouvelle vérification au niveau du poste frontière, qui se contentera, sauf soupçon d'abus, de constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation.

- **Le circuit vert :**

L'opérateur bénéficie de la mise en place d'un circuit vert qui lui permet la validation de la déclaration d'exportation sans vérification des marchandises.

- **l'admission temporaire d'emballages importés dans le cadre d'une opération commerciale :**

Le délai de la validité du régime de l'admission temporaire d'emballage au profit des transformateurs et producteurs exportateurs est à douze (12) mois. Ce régime est prorogé sur demande du bénéficiaire selon le délai nécessaire à la réalisation de l'opération.

- **Le dépôt du manifeste avant l'arrivée de la cargaison :**

L'informatisation de la déclaration de cargaison est la possibilité donnée aux consignataires de sa saisie avant l'arrivée du navire. Cette procédure permet à l'exportateur de déposer sa déclaration en douane dès l'accostage du navire.

### **BOITE À OUTILS**

*Le manifeste de chargement est un document de transport accélérant les formalités administratives et douanières par la déclaration anticipée. Il recense la liste des marchandises constituant le chargement (appelé aussi cargaison) d'un moyen de transport.*

*Il peut être utilisé à la place de la déclaration de chargement proprement dite.*

*Selon les modes de transport, le manifeste de transport prend des dénominations différentes : « Manifeste de cargaison » dans les transports maritime et aérien, « Manifeste de route » dans les transports terrestres et « Manifeste de chargement » est aussi très utilisé dans le transport aérien.*

- **Le transit simplifié :**

L'opérateur économique peut accéder à l'enlèvement de sa marchandise, après acheminement vers les magasins sous douane, en souscrivant une déclaration simplifiée de transit qui ne reprend que les indications portées sur le connaissement.

- **La procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route :**

Cette mesure de facilitation permet aux opérateurs réalisant un courant d'échange important d'importation ou d'exportation d'un seul produit connu par un bureau frontière déterminé d'entrée ou de sortie, de dédouaner leurs marchandises sous couvert de bon d'enlèvement en régularisant les enlèvements de la semaine par une déclaration en détail récapitulative.

- **Le carnet ATA :**

Une procédure simplifiée d'exportation temporaire, notamment pour le matériel professionnel et les échantillons pour la participation aux foires à l'étranger. Il est délivré exclusivement par la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), avec une durée de validité d'une année.

- **La déclaration provisoire :**

Lorsque l'opérateur ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour établir une déclaration en détail, ou ne peut introduire tous les documents requis, il est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète, sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire.

- **Le Statut de l'Opérateur Economique Agrée (OEA) :**

C'est un statut qui permet d'accorder à tout opérateur économique (producteur, transformateur et exportateur) des facilitations au dédouanement, notamment :

- La facilité d'accès aux procédures douanières simplifiées ;
- La réduction du nombre de contrôles physiques et documentaires ;
- Le traitement prioritaire des marchandises en cas de contrôle ;
- L'orientation des marchandises, selon le cas, vers le circuit de dédouanement sans contrôle immédiat ou vers celui du contrôle documentaire ;
- le dédouanement à distance et la visite sur site.

- **Le régime du drawback :**

C'est un régime douanier qui permet, lors de l'exportation, d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes payés à l'importation qui ont frappé, soit ces marchandises, soit les produits ci-après, contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production :

- Matières premières ;
- Produits semi-élaborés ;
- Parties et pièces détachées qui ont été incorporées dans les produits exportés sans avoir été transformées ;
- Les marchandises telles que catalyseurs, accélérateurs ou ralentisseurs de réactions chimiques, utilisées pour l'obtention des produits à exporter et qui disparaissent totalement ou partiellement au cours de leurs utilisations, sans être assimilées aux marchandises utilisées pour l'obtention desdits produits ;
- Le remboursement ne s'étend pas à des produits ne jouant qu'un rôle auxiliaire dans la fabrication, tels que les lubrifiants et combustibles.

- **L'allègement des procédures de contrôle douanières à l'export :**

Il s'agit de faire en sorte que le traitement des dossiers d'exportations intervienne dans la même journée pour les produits périssables et ne dépassant pas les quatre jours pour les marchandises non périssables. (Instruction donnée par Monsieur le Premier Ministre lors du Conseil Interministériel du 28 Février 2016)

- **Le report de l'examen d'un litige concernant une marchandise destinée à l'exportation :**

Les litiges susceptibles de naître après souscription de la déclaration en douane d'exportation ne doivent aucunement retarder l'exportation effective des marchandises déclarées.

Celles-ci doivent être exportées et le litige y afférent sera traité après leur embarcation vers l'étranger. Toutefois, ce report de traitement ne concerne pas les litiges se rapportant aux marchandises prohibées à l'exportation au sens de l'article 21 du code des douanes ou lorsque la marchandise, objet d'exportation, constitue elle-même le corps de l'infraction. (Art. 117 de la Loi de Finances pour 2021)

- **La vente en consignation :**

C'est une opération d'exportation de marchandises, réalisée sur la base d'un contrat conclu entre un opérateur économique de droit algérien et un mandataire, établi à l'étranger, en vertu duquel ce dernier prend en charge, en vue de leur commercialisation aux meilleurs prix, les marchandises destinées à être vendues sur des marchés extérieurs.

#### **Conseil d'ALGEX**

ALGEX vous conseille de vous référer aux différentes notes de la Direction Générale des Douanes :

- ✓ Note n°577/DGD/SP/D013 du 14/03/2016 relative aux mesures de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- ✓ Note n° 865/DGD/SP/B2/16 du 26/04/2016 relative à l'admission temporaire d'emballages importés dans le cadre d'une opération commerciale.
- ✓ Note 888/DGD/SP/D012 du 03/05/2016 relative au dédouanement des marchandises exportées dans le cadre des ventes en consignation.

#### **b. Les principaux régimes douaniers économiques :**

Les régimes douaniers économiques sont dédiés exclusivement aux entreprises réalisant des activités industrielles de transformation. On distingue plusieurs régimes :

- **Le régime du perfectionnement actif :**

Il permet aux exportateurs d'importer, en suspension des droits et taxes, des marchandises étrangères (matières premières, produits semi-finis...) destinées à être réexportées après ouvrison, transformation, complément de main-d'œuvre ou réparation.

Il est à noter que les matériels et outillages destinés à être utilisés exclusivement pour la production des produits compensateurs d'exportation sont admis sous le régime de l'admission en suspension totale des droits et taxes.

Les dispositions de la Loi de Finances pour 2016 (art 38 et 39) ont prévu :

- ✓ L'instauration d'une autorisation globale au profit des entreprises qui effectuent régulièrement des opérations de perfectionnement actif.
- ✓ L'élargissement des marchandises admises sous ce régime à celles placées sous un autre régime douanier économique importées par le bénéficiaire ou mise à sa disposition.
- ✓ La levée de l'obligation faite à l'opérateur de présenter un contrat d'exportation lors du dépôt de la demande préalable pour l'octroi dudit régime. Le contrat d'exportation domicilié est exigé uniquement lors de l'exportation.

Ces dispositions législatives ont été complétées par la Note de la Banque d'Algérie N° 056/DGC/2016 du 14 Juin 2016, qui a instruit les banques d'autoriser le règlement financier des opérations d'importation de matières premières, sous le régime d'admission temporaire pour perfectionnement actif, sans l'accord préalable de la Banque d'Algérie et ce, lorsque l'opérateur souhaite régler sa facture avec ses propres avoirs en devises logés dans le compte de son entreprise « Personne morale ».

Pour les exportateurs qui ne détiennent pas de devises ou qu'ils ne disposent pas suffisamment de devises pour importer les matières premières, ils restent soumis à un accord préalable de la Banque centrale autorisant la banque domiciliataire à transférer les devises vers le fournisseur étranger, contre le paiement par l'opérateur algérien de l'équivalent en dinars.

- **Le régime du perfectionnement passif :**  
Il permet aux exportateurs bénéficiaires d'exporter temporairement des marchandises qui se trouvent en libre circulation dans le territoire douanier, en vue de leur faire subir à l'étranger une transformation, une ouvraison ou une réparation et de les réimporter ensuite en exonération totale ou partielle des droits et taxes.
- **Le réapprovisionnement en franchise :** permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

### **3. FACILITATIONS FISCALES**

La législation fiscale algérienne a été de tout temps un levier économique pour encourager les investissements et ce, en fonction des modèles de développement et des politiques économiques successivement adoptés par les pouvoirs publics.

Par ailleurs, une multitude de mesures incitatives à l'export ont été mises en place par les différentes Lois de Finances, qui prévoient des avantages et des exonérations accordées aux opérations d'exportations au titre des différents impôts et taxes.

Les principaux avantages fiscaux accordés aux exportateurs sont :

**a. Exonération en matière d'impôts directs et taxes assimilées – TAP, IBS et IRG**

Des exonérations permanentes de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) et de l'impôt sur le revenu global (IRG) sont accordées pour les opérations de ventes de biens et de services destinées à l'exportation. (Art 13, 138 et 220 du CID).

- L'impôt sur le revenu global (IRG) :

Les opérations d'exportation de biens et des services, "génératrices de devises", réalisées par les personnes physiques, bénéficient d'une exonération "permanente" en matière d'IRG (impôt sur le revenu global).

Cette exonération est octroyée au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises.

- La taxe sur l'activité professionnelle (TAP) :

L'octroi de l'exonération de la TAP est mis en œuvre par la combinaison des dispositions des articles 202 et 138 du CIDTA.

- L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) :

Bénéficient d'une exonération pendant une période de trois (03) années, à compter du début d'exercice de l'activité, les agences de tourisme et de voyage ainsi que les établissements hôteliers sur la part du chiffre d'affaires réalisé en devises.

Bénéficient également, d'une exonération permanente, les opérations génératrices de devises, notamment:

- les opérations de ventes destinées à l'exportation;
- les prestations de services destinées à l'exportation.

Ces exonérations sont octroyées au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises et demeurent subordonnées à la présentation par l'intéressé aux services fiscaux compétents, d'un document attestant du versement de ces recettes auprès d'une banque domiciliée en Algérie.

**BOITE À OUTILS**

*Ne peuvent bénéficier de ces exonérations, les transports terrestres, maritimes, aériens, les réassurances, les banques, les opérateurs de téléphonie mobile, les titulaires d'autorisation d'établissement et d'exploitation de service de transfert de la voix sur IP (internet) et les entreprises, intervenant en amont ou en aval dans le domaine minier par rapport aux opérations d'exportation des produits miniers en l'état brut ou après transformation.*

## b. Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires

Ces exonérations concernent la TVA sur les opérations de vente réalisées à l'exportation et l'achat en franchise TVA.

- La taxe sur la valeur ajoutée sur les opérations de vente réalisées à l'exportation (TVA) :
  - Les exonérations de la TVA accordées **aux exportations** concernent les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées et ce, sous réserves des conditions prévues par l'Article 13 du Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaire (CTCA).

Ces conditions sont :

- Le vendeur et/ou le façonnier inscrivent les envois en comptabilité ou, à défaut, sur le livre prévu à l'article 72 du présent code par ordre de date, avec indication de la date de l'inscription, du nombre, des marques et numéros de colis, de l'espèce, de la valeur et de la destination des objets ou marchandises.
- La date d'inscription en comptabilité ou au registre en tenant lieu, ainsi que les marques et numéros des colis, soient portés sur la pièce (titre de transport, bordereau, feuille de gros, etc...), qui accompagne l'envoi et soient consignés avec le nom de l'expéditeur sur la déclaration en douane par la personne chargée de présenter les objets ou marchandises pour l'exportation.
- L'exportation ne soit pas contraire aux lois et règlements.
- Sont exonérés de la TVA, les ventes effectuées à l'exportation portant sur les collections d'histoire naturelle, les peintures, aquarelles, dessins, cartes postales, sculptures originales, gravures ou estampes émanant d'artistes vivants ou morts depuis moins de vingt ans.
  - Sont exonérés de la TVA, les affaires de vente portant sur les bijoux traditionnels en argent. (Art. 39 de la Loi de Finances pour 2021)

### BOITE À OUTILS

- Sont exclus de cette exemption et soumises à la TVA au même taux et dans les mêmes conditions que celles faites à l'intérieur du territoire national, les ventes effectuées à l'exportation par les antiquaires ou pour leur compte et portant sur les curiosités, antiquités, livres anciens, ameublements, objets de collection ainsi que les ventes portant sur les peintures, aquarelles, cartes postales, dessins, sculptures originales, gravures ou estampes.
- Sont également exclues de l'exemption de la taxe sur la valeur ajoutée, les affaires de vente portant sur les pierres gemmes, brutes ou taillées, les perles fines, les métaux précieux, la bijouterie, la joaillerie, l'orfèvrerie et les autres ouvrages en métaux précieux, à l'exception des bijoux traditionnels en argent, à moins que la loi n'en dispose autrement.

- L'achat en franchise de TVA :

Le bénéfice de la franchise de la TVA est accordé aux opérations d'achats ou d'importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destinés soit à **l'exportation** ou à la **réexportation** en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à **l'exportation** ainsi que les services liés directement à l'opération **d'exportation**. (Cf. article 42-2 du Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaires).

### c. Exonération en matière d'impôts indirects

Il s'agit des impôts applicables sur la consommation de quelques produits spécifiques en l'occurrence, les tabacs, les boissons alcoolisées, les métaux précieux et les viandes (Art.267, Art.47, Art.403bis et Art.446 du code des impôts indirects), selon les cas du droit intérieur de consommation, du droit de circulation et du droit de garantie.

- **Les produits tabagiques exportés :**

Les produits tabagiques destinés à l'**exportation** sont exonérés des droits indirects (Article 45 du code des impôts indirects).

- **Les produits alcooliques :**

Sont exonérés du droit de circulation :

- Les alcools utilisées pour la production de vinaigres de vin destinés à **l'exportation** (selon art 57 CII) ;
- Les moûts utilisés à la préparation de moûts concentrés à plus de 10 % expédiés à **destination de l'étranger** (selon art 182 CII).
- Les sucres et glucoses employés pour la préparation d'apéritifs à base de vin ou de vermouths destinés à **l'exportation** sont dispensés de ladite taxe prévue par l'article 256 du CII.

- **Les ouvrages en métaux précieux :**

Le droit de garantie est remboursé à l'exportateur lorsque des ouvrages d'or, d'argent ou de platine, revêtus de l'empreinte des poinçons réglementaires, **sont exportés** (selon Art 367-1° CII).

Les ouvrages d'or, d'argent ou de platine peuvent être exportés sans marque des poinçons intérieurs et sans paiement des droits de garantie (Art 368 CII).

## 4. FACILITATIONS BANCAIRES

Toute entreprise productrice de biens ou services installée en Algérie activant dans le domaine de l'exportation des produits d'origine algérienne, bénéficie de facilitations bancaires, soit pour une participation aux foires et expositions à l'étranger, soit pour une exportation, justifiée par des documents probants.

Les facilitations bancaires accordées aux exportateurs sont:

### a. Rétrocession du produit de la vente à l'exportation

En termes de rétrocession du produit de la vente, l'inscription des recettes d'exportation est fixée par l'Instruction de la Banque d'Algérie N° 05-11 du 19 octobre 2011 modifiant les dispositions de l'Instruction N° 22-94 du 12 avril 1994.

La répartition du produit de l'exportation est fixée comme suit :

- **50%** en dinars algériens, à porter sur son « compte dinars exportateur » ;
- **50%** en devises dont :
  - **20%** à porter sur son « compte devises exportateur », pouvant être utilisés librement à sa discrétion et sous sa responsabilité dans le cadre de la promotion de ses exportations ;
  - **30%** à porter sur son « compte devises personne morale ».

## b. Délai de rapatriement à l'exportation

L'exportateur doit rapatrier la recette provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas trois cent soixante jours (360), à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services (Cf. Règlement n°16-04 du 17.11.2016 modifiant et complétant le Règlement N°07-01 du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises).

Le délai de paiement doit expressément être transcrit dans le contrat commercial.

Dans le cas où l'opération d'exportation est adossée à une assurance-crédit à l'export, l'opérateur/exportateur peut prétendre à des avances en dinars sur recettes d'exportation, de la part de la Banque commerciale.

### IMPORTANT

Dans le cas où le délai de rapatriement est compris entre cent quatre-vingt (180) et trois cent soixante (360) jours, l'opération d'exportation doit être adossée, au préalable, à une assurance-crédit à l'exportation, souscrite auprès de l'organisme national habilité en la matière (CAGEX).

## c. Dispositions financières concernant les exportations

Les aménagements introduits par le règlement N° 07-01 du 03 février 2007 de la Banque d'Algérie concernant les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et services, ont assoupli les dispositions financières applicables aux exportations. Elles concernent les aspects suivants :

- **Les exportations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire :**
  - Les exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur FOB de **100.000 DA** ;
  - Les exportations sans paiement concernent : les échantillons, les dons, les marchandises reçues dans le cadre de la mise en jeu de la garantie ;
  - Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de 100.000 DA, faites par l'entremise d'Algérie Poste.

### IMPORTANT

Les déclarations en douanes relatives aux exportations indiquées ci-dessus, doivent être revêtues de la mention «Exportation non domiciliée». Article 33 du Règlement N° 07-01 du 03 Février 2007 de la Banque d'Algérie

- **Domiciliation des exportations des produits frais, périssables et/ou dangereux :**

Elle peut avoir lieu durant les cinq (05) jours ouvrables qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douane.(Art. 60 du Règlement N° 07-01 du 03 Février 2007 de la Banque d'Algérie).

Ces exportations sont autorisées en douane, sous couvert de déclaration incomplète, assortie de la facture non domiciliée.

- **Le paiement dans le cas de la vente en consignation :**

Le paiement des exportations en consignation est exigible au fur et à mesure des ventes réalisées par le dépositaire ou le commissionnaire.

Un relevé mensuel des comptes de ventes, accompagné des duplicata des factures tirées sur les acheteurs étrangers, est exigé par la banque domiciliataire (Art. 68 du Règlement N° 07-01 du 03 Février 2007 de la Banque d'Algérie).

#### **d. Dispositions financières concernant l'investissement à l'étranger**

Le transfert des capitaux au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien, quelle que soit la forme juridique qu'il peut prendre dans le pays d'accueil, est soumis à l'autorisation préalable du Conseil de la Monnaie et du Crédit de la banque d'Algérie (CMC).

#### **Conseil d'ALGEX**

Pour plus de détails, se référer au Règlement N° 14-04 du 29 septembre 2014 de la Banque d'Algérie pour les **conditions générales et les procédures**.

Au sens de l'article 1<sup>er</sup> du Règlement N°14-04, l'investissement à l'étranger projeté par les opérateurs économiques, peut prendre l'une des trois formes suivantes:

- La création de société ou de succursale;
- La prise de participation dans des sociétés existantes sous forme d'apports en numéraires ou en nature;
- L'ouverture de bureau de représentation.

### **5. AUTRES TYPES DE FACILITATIONS**

Ces facilitations reposent essentiellement sur l'assouplissement des procédures d'exportations au niveau des ports qui s'est traduite par:

- L'affectation de magasins aménagés à recevoir en priorité les marchandises destinées à l'exportation ;
- La franchise de dix (10) jours pour le paiement des frais d'entreposage et de magasinage avant embarquement des marchandises d'origine algérienne destinées à l'exportation (Art. 72 de la Loi de Finances pour 1998) ;
- Les dégrèvements modulés des frais de manutention et d'acconage ;

### **6. ASSURANCE-CREDIT A L'EXPORTATION**

Créée dans le cadre du dispositif de l'Ordonnance N°96/06 du 10 Octobre 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation, la CAGEX est une Entreprise Publique Economique SPA, fondée par cinq banques publiques et cinq compagnies d'assurances publiques.

La **CAGEX** est chargée d'assurer :

- Pour son propre compte et sous le contrôle de l'État, les risques commerciaux (créances nées sur les acheteurs privés étrangers) ;

- Pour le compte de l'État et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles (créances nées sur les acheteurs étrangers, publics et privés).

### **Les risques assurables et faits générateurs :**

#### **Risques commerciaux :**

- Insolvabilité du débiteur privé ;
- Carence pure et simple de paiement du débiteur privé.

#### **Risques politiques :**

Moratoire général édicté par le gouvernement du pays du débiteur ou d'un pays tiers par l'intermédiaire duquel le paiement doit être effectué ;

- Tout autre acte ou décision de gouvernement d'un pays étranger faisant obstacle à l'exécution du contrat d'exportation par le débiteur ;
- Survenance dans le pays du débiteur d'une guerre, d'une révolution ou émeute, de catastrophes naturelles telles que cyclone, inondation, tremblement de terre, éruption volcanique, raz de marée etc..... ;
- Défaut de paiement du débiteur public.

### **Les avantages de l'assurance CAGEX:**

Pour se prémunir contre d'éventuels incidents de paiement, il est souhaitable que l'exportateur puisse contracter une police d'assurance « crédit à l'export » auprès de la CAGEX. Cette assurance permet de bénéficier de certains avantages liés à :

- ✓ La prévention des risques à l'étranger et sur le territoire national ;
- ✓ La sécurité du paiement en cas de défaillance de l'acheteur ;
- ✓ La compétitivité pour pénétrer des marchés à risque grâce à la garantie d'assurance qui permet l'utilisation du crédit commercial de plus en plus long ;
- ✓ Le financement des opérations de l'assuré avant et après livraison par le transfert de la police CAGEX au profit de la banque ;
- ✓ La sélection et suivi des acheteurs grâce aux réseaux d'information dans lesquels la CAGEX est membre à part entière ;
- ✓ L'indemnisation substantielle des pertes (entre 80 et 90% du montant de la créance) ;
- ✓ L'apurement du dossier auprès de la banque en cas de non rapatriement de la créance ;
- ✓ La prise en charge et suivi des contentieux en Algérie et à l'étranger.

***Pour plus d'informations, adressez-vous à:***

#### **Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)**

10, Route Nationale n°36, Dely- Ibrahim

BP 116 Alger.

Tél : (213 - 21) 91 00 48 à 50

Fax: (213 - 21) 91 00 44 / 45

Email : [dir\\_generale@cagex.dz](mailto:dir_generale@cagex.dz) / [cagex\\_spa@yahoo.fr](mailto:cagex_spa@yahoo.fr)

Web: [www.cagex.dz](http://www.cagex.dz)

### CONDITIONS DE REUSSITE DE VOTRE PARTICIPATION A UNE FOIRE OU SALON A L'ETRANGER

***Vous désirez faire connaître votre entreprise, vos produits et votre savoir-faire en vue d'une exportation?***

***Les manifestations professionnelles constituent un vecteur majeur de promotion et de prise de contacts, adossées à des outils de communication qui s'avèrent indispensables, à condition de vous fixer des objectifs claires et de se doter d'une organisation rigoureuse.***

*Pour participer à une manifestation à l'étranger, Il importe de savoir qu'un Comité Intersectoriel permanent chargé de l'organisation de la participation de l'Algérie aux manifestations économiques à l'étranger foires et salons, a été institué en 1997 et présidé par le Ministère du commerce.*

#### ➤ **COMMENT CHOISIR UNE MANIFESTATION QUI REpond A VOS OBJECTIFS ?**

Face au nombre croissant d'événements se déroulant dans le monde, le choix, même limité à un pays, peut s'avérer difficile. Votre sélection s'effectuera à partir de la meilleure adéquation entre la manifestation et vos objectifs.

Pour cela, il existe différents critères à prendre en considération :

- la portée géographique (régionale, nationale et internationale) ;
- le type de manifestation (foire multisectorielle, salon spécialisé, congrès expositions) ;
- l'intégration de votre produit à la thématique de la manifestation ;
- la présence de vos concurrents ;
- le type et la provenance des visiteurs (grand public, professionnels, origine géographique, s'agit-il surtout de décideurs, de prescripteurs, de distributeurs, d'acheteurs ?) ;
- la périodicité (ne pas hésiter à exposer même si la manifestation a lieu tous les 3 ou 5 ans) ;
- l'aide et la prise en charge par certains organismes.

#### **Conseil d'ALGEX**

un programme officiel des manifestations économiques à l'étranger est diffusé sur le site web d'ALGEX ([www.algex.dz](http://www.algex.dz)), ainsi que le règlement général régissant la participation aux foires et expositions à l'étranger ».

N'hésitez pas à les consulter et exprimer vos besoins en matière de participation aux foires et salons à l'étranger.

Sous l'égide du Ministère du commerce, les manifestations économiques à l'étranger, organisées conjointement par ALGEX et SAFEX peuvent prendre l'une des trois formes de participations suivantes :



### ➤ QUELS SONT LES AIDES OCTROYES PAR LE FSPE POUR VOTRE PARTICIPATION A L'ETRANGER ?

**Le Fond Spécial pour la Promotion des Exportations « FSPE »** au titre de la participation aux Foires et expositions à l'étranger permet une couverture des coûts afférents au transport, au transit des échantillons, à la location d'emplacement d'exposition et aux frais de publicité spécifique à la manifestation, avec des seuils de financement à hauteur de :



#### BOITE À OUTILS

Dans le cas d'une participation à une manifestation à titre individuel ne figurant pas au programme officiel, l'entreprise doit envoyer une demande préalable auprès des services en charge de la gestion du FSPE (Ministère du Commerce) <http://www.mincommerce.gov.dz/fichier11/fspe.pdf>

## ➤ LES DIFFÉRENTES ÉTAPES POUR PARTICIPER A UNE MANIFESTATION A L'ÉTRANGER

ALGEX vous invite à suivre les trois étapes ci-dessous énumérées, pour garantir la réussite de votre participation à une manifestation.

### AVANT : SE PRÉPARER

#### ✓ VOTRE INSCRIPTION

Pour vous inscrire à un événement, vous devez envoyer la **demande de participation** aux organisateurs, ALGEX et SAFEX, en respectant les délais fixés.

#### ✓ EXPÉDITION ET TRANSPORT DE VOS PRODUITS

Le Comité interministériel restreint, présidé par ALGEX, décide du mode de transport et de la quantité des échantillons à envoyer sur la manifestation.

Il est impératif de respecter les délais de remise des échantillons à la SAFEX pour lui permettre de les acheminer jusqu'au lieu de la manifestation, dans les délais requis.

Les organisateurs (ALGEX – SAFEX) vous informeront de ces éléments qui diffèrent en fonction des manifestations (type, pays, secteurs...).

#### ✓ EXIGENCES ET CONDITIONS LIÉES AUX PRODUITS

Il est important de respecter les exigences du marché et du pays ciblé (étiquetage, composition du produit...).

En fonction des manifestations, il se peut que des organisateurs vous exigent :

- De produire des certificats ou autres documents attestant du respect des caractéristiques demandées par le pays (BIO, HALLAL, l'enregistrement auprès du FDA aux USA, ... ) ;
- De présenter le produit dans un emballage adéquat, pour des raisons liées à la sécurité, (produits inflammables, cosmétiques,...).

#### ✓ PRÉPARATION DE VOTRE DÉPLACEMENT

**Les frais de déplacement** : frais de transport, d'hébergement et celle liés aux formalités de visa sont à la charge de l'entreprise participante.

#### IMPORTANT

Les procédures de demande de visa étant parfois longues (espace Schengen), vous devez impérativement faire votre demande bien en amont afin de garantir l'obtention des visas dans les délais impartis.

**Les frais de mission** : Les opérateurs économiques bénéficient des Indemnités du droit de change au taux officiel au titre des frais de mission pour participer à des manifestations économiques organisées à l'étranger par un Ministère ou une institution gouvernementale, après présentation notamment des documents ci-après:

- L'attestation de participation délivrée par le Ministère ou l'institution gouvernementale concernée ;
- Le passeport ;
- Le titre de transport, lequel devra être annoté par le guichet bancaire domiciliaire au moment de l'exécution de l'opération de change.

#### Conseil d'ALGEX

ALGEX vous conseille de vous référer à la Note n° 02-99 du 21 Février 1999 de la Banque d'Algérie adressée aux Banques intermédiaires agréées.

### ✓ PROMOTION ET COMMUNICATION DE VOTRE ENTREPRISE

#### - Documentation de l'entreprise

Pour garantir une bonne participation aux manifestations, vous devez préparer et disposer des outils pour **communiquer et promouvoir** votre entreprise :

- Brochures,
- Plaquettes
- Affiches
- Catalogue des produits
- Fiches techniques des produits
- Cartes de visite...

#### Conseil d'ALGEX

Pensez à adapter vos documents (traduction dans la langue du pays...) en fonction de la destination.

Le FSPE prend en charge une partie des frais de publicité spécifique à la manifestation .

#### - Promotion de l'entreprise

Avoir un stand c'est bien, le faire savoir c'est mieux, le faire savoir avant le salon c'est encore mieux. Dans la cadre d'une participation au programme officiel des foires et salons, la SAFEX en relation avec l'organisateur de la manifestation, prend en charge les aspects liés à la promotion de votre entreprise à travers l'édition du catalogue de l'évènement.

Dans le cas d'une participation individuelle ou à certains salons spécialisés inscrits au programme officiel, l'entreprise est tenue de s'inscrire au catalogue du salon pour une meilleure visibilité à la manifestation, dans le but **d'attirer des visiteurs** sur son stand.

#### Conseil d'ALGEX

- Pour figurer sur le **Catalogue du salon**, pensez à vous inscrire en respectant les délais.
- Pour l'obtention des **Badges**, pensez à renseigner et à retourner le formulaire aux organisateurs avec les coordonnées des représentants qui seront présents sur la manifestation.

Pour réussir votre participation, il est indispensable de **communiquer au mieux sur votre présence à la manifestation**.

Avant tout, **ciblez bien la clientèle** que vous voulez atteindre (clients actuels, clients potentiels, partenaires commerciaux, journalistes) : les messages et les documents que vous leur enverrez ne seront pas identiques.

Les moyens de communication les plus utilisés sont les suivants :

- La signature automatique ;
- Le communiqué de presse ;
- Le mailing à votre base de données ;
- L'information sur votre site web (nom du salon, n° de stand...) ;
- L'invitation des médias à visiter votre stand.

#### ✓ INFORMATIONS EN AMONT

Avant de se déplacer au salon, il est nécessaire de se **renseigner sur les conditions d'accès au marché**, sur la réglementation du pays, sur l'importance des participants et les visiteurs du salon.

#### Conseil d'ALGEX

ALGEX vous invite à vous rapprocher de ses services pour vous fournir la documentation portant sur les échanges commerciaux entre les deux pays, les informations générales et les conditions réglementaires d'accès au marché...

#### ✓ PRESENCE DE L'ENTREPRISE SUR LA MANIFESTATION

- La présence de votre entreprise doit être représentée par un minimum de deux **personnes** pour la manifestation suivant la superficie demandée du stand pour éviter que votre stand reste vide, même à l'heure du déjeuner.
- Le choix de vos représentants doit privilégier les responsables commerciaux liés à l'export à même de donner des réponses précises aux contacts et pouvoir négocier ou même conclure des contrats.
- Pour certains pays, vous devrez faire appel à un **interprète** : dans ce cas, procurez-vous ses coordonnées et envoyez-lui à l'avance votre documentation (langue du pays) afin qu'il s'imprègne bien du vocabulaire, des termes techniques de vos produits et de votre entreprise.
- Vous pouvez faire appel, en cas de besoin, à **une/des hôtesse(s) d'accueil**.

#### ✓ VOTRE STAND

Dans la majorité des cas, il vous est proposé un espace standard aménagé. En fonction de vos besoins, il vous sera possible de commander, à votre charge, du matériel ou mobilier supplémentaire (un espace de stockage, une vitrine, des chaises, des tables, des plantes...) auprès de la SAFEX, dans le cas d'une participation officielle.

## ✓ COMMANDES LOGISTIQUES

- Pour assurer les démonstrations sur ordinateur, veillez à commander auprès de l'organisateur, si besoin, le **matériel informatique** nécessaire (ordinateur, lecteur dvd ...)
- Pensez à commander auprès de l'organisateur, une **ligne internet** pour les envois de vos messages, et les réponses à vos commandes éventuelles, pendant la manifestation.
- Si vous avez prévu une animation sur votre stand (dégustation, cocktail, diffusion d'un film...): pensez aux commandes (traiteur, mobilier, matériel audio-visuel...)

### CONSEIL d'ALGEX

Pensez également à indiquer à la SAFEX la puissance de l'électricité dont vous aurez besoin si vous exposez une machine nécessitant une certaine puissance.

## ✓ FRAIS DE PARTICIPATIONS

Le règlement des frais de participation doit intervenir impérativement **avant le début** de la manifestation et selon la date limite fixée au préalable sous peine de voir sa participation annulée.

### PENDANT : ANIMEZ VOTRE STAND

## ✓ AMENAGEMENT DE VOTRE STAND

Votre stand tient lieu de carte de visite de votre entreprise. Définissez le message à véhiculer pendant le salon et mettez l'accent sur l'image de votre entreprise et de vos produits.

L'aménagement de votre stand doit mettre en valeur l'identité de votre entreprise, sa vocation et ses atouts en insistant sur les aspects suivants :

- Une bonne présentation des produits ;
- La disponibilité des outils promotionnels (affiches, brochures...)
- La décoration du stand : vitrine, écran de projection, plantes, fleurs, luminosité, ...
- L'aménagement d'un espace d'accueil convivial pour les visiteurs (bureau, fauteuil, boissons...).

## ✓ ANIMEZ VOTRE STAND

Votre participation ne doit pas se limiter à l'aspect externe de votre stand, il est important de s'intéresser aux éléments qui contribuent au succès de votre exposition, à savoir :

- Préparer une **documentation riche et complète** ;
- Désigner une équipe de **collaborateurs compétents** dynamiques ;
- Créer un **événement, une animation** originale et adaptée autour de vos produits (conférence, concours, distribution de produits publicitaires, dégustation, démonstration ....) ;
- Mettre en valeur les **aspects esthétiques** de vos produits ;
- Utiliser l'audiovisuel pour diffuser vos **films promotionnels** ;

- Si vous **recherchez un agent ou un distributeur**, indiquez-le clairement sur votre stand ;
- Assister aux **conférences** si besoin ;
- **Distribuer** des supports de communications liées à la présentation de votre entreprise (brochures, catalogues produits...);
- Faire de la **veille concurrentielle** : visitez les stands de vos concurrents pour des études comparatives (benchmark) ;
- Organiser des rendez-vous sur votre stand.

## APRES : FAITES LE BILAN ET EXPLOITEZ VOS CONTACTS

### ✓ EXPLOITEZ VOS CONTACTS

- **Dans un délai court** (maximum 1 semaine) : il est important de relancer vos contacts par mail ou par courrier personnalisé.
- Procéder à la répartition de vos contacts intéressants par zone géographique ou par pays afin d'établir une offre adaptée à leurs besoins (monnaie, packaging...)
- Sélectionner les clients potentiels et leur proposer, de préférence par téléphone, un rendez-vous de visite sur site dans les jours qui suivent.

#### IMPORTANT

Pensez à relancer vos contacts par le biais d'une lettre de remerciement de leurs visites à votre stand, dans la semaine qui suit votre participation.

N'oubliez pas également de relancer les contacts qui ne sont pas venus vous rencontrer sur le stand.

### ➤ PARTICIPEZ AUX REUNIONS POST-SALON

Afin d'évaluer votre participation et contribuer à améliorer l'organisation de la participation algérienne aux manifestations économiques à l'étranger, ALGEX vous remettra **un questionnaire de satisfaction** à l'issue de la manifestation.

ALGEX organise aussi après chaque manifestation, une réunion d'évaluation avec les entreprises participantes, afin d'établir un bilan chiffré, faire le point sur les actions qui ont bien fonctionné et proposer les pistes d'amélioration pour les participations futures.

#### Conseil d'ALGEX

Il est important de renseigner et de retourner le questionnaire de satisfaction au représentant d'ALGEX, ou de l'envoyer par mail à l'adresse suivante : [evenement@algex.dz](mailto:evenement@algex.dz) / [info@algex.dz](mailto:info@algex.dz)

## LES PRINCIPAUX DOCUMENTS POUR L'EXPORT

Les documents d'exportation, exigibles pour chaque opération d'exportation, renseignent sur la description des marchandises ; les conditions de vente ; le transfert de la propriété ; la preuve d'assurance et sur les moyens de transport. Il existe quatre types de documents à l'export, à savoir :

### 1. DOCUMENTS COMMERCIAUX

#### a. Facture d'exportation (bill)

C'est un document obligatoire qui reprend les éléments de la transaction.

**NB** : la domiciliation de la facture est obligatoire à l'exception des transactions dont le seuil ne dépasse pas 100 000 dinars algériens en valeur FOB.

#### b. Certificat d'origine (certificate of origine)

Le certificat d'origine est un document commercial qui peut être demandé par le client pour justifier l'origine de la marchandise et bénéficier d'avantages tarifaires. Il existe quatre types de certificats d'origine :

##### - Certificat de circulation de marchandises EUR1

Il concerne uniquement les pays membres de l'Union Européenne<sup>5</sup> et fait office de certificat d'origine. Il a été instauré suite à la mise en œuvre de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne entré en vigueur le 01 septembre 2005.

*Il y a lieu de noter que seuls les services des douanes algériennes sont habilités à le viser.*

##### - Certificat d'origine de la Zone Arabe de Libre Echange

Il concerne tous les pays membres de la Ligue Arabe à l'exception de la République de Djibouti, la République Démocratique de la Somalie et des Iles Comores. La Mauritanie a gelé sa participation à la convention de la ZALE<sup>6</sup>.

##### - Certificat de circulation de marchandises dans le cadre de l'accord commercial préférentiel Algéro - Tunisien

Il concerne les marchandises échangées directement entre les deux pays et répondant aux règles d'origine convenues, en vertu de l'accord commercial préférentiel<sup>7</sup> signé à Tunis le 04 décembre 2008 et entré en vigueur le 1er mars 2014.

*Il est délivré par les services de la CACI uniquement et visé par les services de douanes.*

##### - Certificat d'origine Formule A

Il concerne les autres pays<sup>8</sup> non couverts par des accords préférentiels.

<sup>5</sup> Annexe 5 : Annexe 5 : Modèle certificat d'origine - EUR 1

<sup>6</sup> Annexe 6 : Annexe 6 : Modèle certificat d'origine – ZALE

<sup>7</sup> Annexe 7 : Annexe 7 : Modèle certificat d'origine - Tunisie

<sup>8</sup> Annexe 8 : Annexe 8 : Modèle certificat d'origine - Formule A

### c. Certificat de conformité (certificate of conformity)

C'est un document mis à la disposition de l'acheteur qui atteste de la conformité des marchandises aux normes et aux règlements et référentiels internationaux.

#### ✓ Délivrance de certificat de conformité pour les produits à l'exportation

Dans le cadre de l'assistance et de l'accompagnement des opérateurs économiques, le Centre Algérien de Contrôle de la Qualité et de l'Emballage (CACQE) est habilité à délivrer, des certificats de conformité aux exportateurs et ce, à leur demande.

Cette opération doit se réaliser conformément à la législation et la réglementation en vigueur et doit être mise en œuvre par des vérifications des produits en question, et le cas échéant, par des prélèvements d'échantillons pour analyses en vue d'attester la conformité selon la procédure suivante :

- Le prélèvement d'échantillon se fait par les agents habilités et doit être représentatif du lot de la marchandise à exporter ;
- Les échantillons sont analysés aux laboratoires relevant du CACQE ;
- L'établissement des certificats de conformité doit se faire conformément aux conclusions portées sur le bulletin d'analyse ;
- L'indication, le cas échéant, sur le certificat de conformité les références normatives ou réglementaires du pays de destination ou des normes internationales ayant prévalu à la délivrance desdits certificats.

#### IMPORTANT

Seul, un laboratoire accrédité par des organismes nationaux (cas Algérie : ALGERAC) ou internationaux (exemple: Bureau VERITAS et SGS), peut délivrer un certificat de conformité d'un produit donné. Néanmoins, eu égard aux facilitations accordées aux exportateurs par certains pays, des organismes nationaux tels que le Centre Algérien de Contrôle de la Qualité et de l'Emballage(CACQE), peuvent exceptionnellement et pour certains produits délivrer un certificat de conformité.

*Pour plus d'informations, adressez-vous aux organismes suivants:*

<b>BUREAU VERITAS</b> 33 rue des pins – HYDRA Tél : 021 60 57 28 <a href="http://www.bureauveritas.fr">www.bureauveritas.fr</a>	<b>SGS</b> Coopérative El Badr Boulevard du 11 décembre 1960 - Alger Tél : 021 79 20 20 / 11 00 <a href="http://www.sgs-algeria.com">www.sgs-algeria.com</a>
<b>Le Centre Algérien du Contrôle de la Qualité et de L'Emballage (CACQE)</b> Route nationale N° 5 Bâb Ezzouar Alger Tél: 023 83.26.91/83.26.92 Fax : 02383.23.93 <a href="http://www.cacqe@cacqe.org">www.cacqe@cacqe.org</a>	<b>Organisme Algérien d'Accréditation (ALGERAC)</b> 17 rue Abdel Kader Rakouba Hussein Dey, Alger Tél: 02177.42.60 Fax : 021.77.42.65 <a href="http://www.algerac.dz">www.algerac.dz</a>

#### d. Certificat phytosanitaire des produits végétaux (phytosanitary certificate)

Les produits végétaux destinés à l'exportation sont soumis à un contrôle phytosanitaire<sup>9</sup> obligatoire, au niveau des points de sortie aériens, terrestres et maritimes officiels du territoire national. Le contrôle phytosanitaire porte sur l'examen minutieux de la totalité de la cargaison à exporter, avec prélèvement d'échantillons à des fins d'analyse, en vue de s'assurer de la conformité de la marchandise avec les exigences phytosanitaires du pays importateur.

*Pour plus d'informations, adressez-vous au:*

#### BOITE À OUTILS

*Le certificat phytosanitaire des produits végétaux est délivré par les directions des services agricoles (DSA) du **Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural**.*

#### **Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural**

Direction de la Protection des Végétaux et des Contrôles Techniques

12 Boulevard Colonel Amirouche – 16 000 – Alger – Algérie

Tel: +213 – (0) 21 – 71 17 12

Fax: +213 – (0) 21 – 71 51 29

Web: [www.minagri.dz](http://www.minagri.dz)

#### e. Certificat sanitaire vétérinaire (sanitary veterinary certificate)

Les produits animaliers et d'origine animale sont soumis à la présentation d'un certificat sanitaire (CS)<sup>10</sup> obligatoire pour le passage en douane. Le certificat sanitaire est demandé auprès des Services Vétérinaires du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural est établi d'un commun accord avec les Services Vétérinaires officiels du pays d'origine.

#### BOITE À OUTILS

*Le certificat sanitaire vétérinaire n'est pas uniforme, chaque pays dispose de son propre modèle.*

*Pour plus d'informations, adressez-vous au:*

#### **Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural**

Direction des Services Vétérinaires

12 Boulevard Colonel Amirouche – 16 000 – Alger – Algérie

Tel: +213 – (0) 21 – 71 17 12

Fax: +213 – (0) 21 – 71 51 29

Web: [www.minagri.dz](http://www.minagri.dz)

---

<sup>9</sup> Annexe 9: Annexe 9 : Modèle de certificat phytosanitaire

<sup>10</sup> Annexe 10: Annexe 10 : Modèle de certificat sanitaire

## f. Certificat de capture (catch certificate)

Les exportateurs algériens des produits de pêche et des produits transformés destinés **exclusivement** aux marchés de l'**Union européenne** doivent disposer d'un certificat de capture<sup>11</sup> qui doit accompagner leurs marchandises à sa livraison.

L'instauration de ce certificat vise à conforter le système de traçabilité de ces produits en matière de conditionnement, de transformation et de transport.

## 2. DOCUMENTS D'EXPEDITION

Les documents de transport qui accompagnent les biens exportés, sont requis pour les passages en douanes, l'assurance et les formalités bancaires. Ils sont de trois types selon le mode de transport, soit:

- ✓ Le connaissement ou Bill of Lading (B /L) ;
- ✓ La lettre de transport aérien - LTA ou Air Way Bill ;
- ✓ La lettre de voiture internationale - Convention de Marchandise par Route ;
- ✓ La liste de colisage.

### a. Le connaissement (bill of lading)

Le connaissement<sup>12</sup> est le document principal du transport maritime. Il représente:

- Une preuve de la prise en charge de la marchandise, donc un «reçu» ;
- Une preuve du contrat de transport ;
- Un titre représentatif de la marchandise et non de propriété.

Par qui est-il émis ? *Par la compagnie maritime ou son agent, à la demande du chargeur.*

Comment est-il renseigné ? *Sur instruction du chargeur et sur la base des indications fournies par celui-ci.*

A quel moment est-il émis ? *Dans les 24h après le chargement et au plus tard avant le départ du navire.*

En combien d'exemplaires ? *Le nombre d'exemplaires doit être indiqué sur chaque copie (en général 3 à 4 copies).*

### b. La lettre de transport aérien LTA (air way bill)

La Lettre de Transport Aérien<sup>13</sup> est un document de transport de marchandises constituant le contrat de transport. Le format du document est normalisé par la Cargo Services Conférence (CSC) de l'Association Internationale du Transport Aérien (IATA).

L'exportateur est responsable des énonciations qui sont portées sur la LTA. Elle est signée par la compagnie aérienne puis remise au chargeur avant l'embarquement effectif de la marchandise.

---

<sup>11</sup> Annexe 11: Annexe 11 : Modèle de certificat capture

<sup>12</sup> Annexe 12: Annexe 12 : Modèle de connaissement

<sup>13</sup> Annexe 13: Annexe 13 : Modèle LTA

La LTA est un document à usages multiples. Elle constitue :

- Une preuve de la réception du bien par le transporteur ;
- Une facture indiquant le montant du transport ;
- Un certificat d'assurance, si le bien est couvert par la compagnie aérienne ;
- Un document explicitant la nature du bien lors des contrôles de douane ;
- Et elle peut servir de support pour spécifier des instructions particulières.

#### c. La lettre de voiture CMR (truck bill of lading)

La lettre de voiture<sup>14</sup> est émise par la compagnie de transport terrestre ou son agent. La Lettre de Voiture Internationale constitue la preuve du contrat de transport routier et des instructions données au transporteur. Elle n'est pas négociable par le transporteur.

La Lettre de Voiture Internationale est émise par l'expéditeur, le transitaire ou le transporteur. Elle est établie en trois (03) exemplaires originaux.

#### d. La liste de colisage (packing list)

C'est un document<sup>15</sup> où sont répertoriés tous les colis constituant l'expédition qui permet de vérifier la conformité de l'expédition à la commande.

*Pour plus d'informations, adressez-vous au:*

#### **Ministère des Transports**

Chemin IBN Badis – El Biar – 16 000 – Alger – Algérie

Tel: +213 – (0) 21 – 71 13 66/ 92 98 85/ 91

Fax: +213 – (0) 21 – 73 64 50/ 73 27 58/ 92 98 90

Web: [www.ministereustransports.dz](http://www.ministereustransports.dz)

#### e. Assurance transport marchandise

C'est une assurance qui prend en charge l'ensemble des risques pouvant survenir et qui portent atteinte aux marchandises transportées tels que : disparitions, vols, avaries diverses, pertes de poids, dépréciation... etc.

Il existe deux types d'assurance pour le transport des marchandises à l'international :

**Assurance « FAP sauf » :** en règle générale, la garantie (**Franc d'Avaries Particulières sauf** celles résultant d'un événement énuméré), correspond à une assurance restreinte qui couvre généralement les dommages survenus aux marchandises lors des opérations de chargement, de déchargement ainsi que les dommages qui atteignent la cargaison et le vecteur de transport.

**Assurance tous risques :** Plus étendue, l'assurance tous risques intègre la garantie « FAP sauf » et permet de couvrir les avaries ainsi que les pertes subies par les marchandises durant le transport (tempête, salissures, buée de cale, chute de mer, casse, vol par effraction,...).

---

<sup>14</sup> Annexe 14 : Annexe 14 : Modèle de lettre de voiture internationale CMR

<sup>15</sup> Annexe 15 : Annexe 15 : Modèle de liste de colisage

### 3. DOCUMENTS DOUANIERS

#### a. La déclaration douanière (customs déclaration)

Ce document<sup>16</sup> constitue l'acte par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour les besoins du contrôle douanier.

#### b. Le carnet ATA (admission temporaire/temporary admission)

Le carnet ATA<sup>17</sup> est un document de passage en douanes en suspension des droits et taxes, permettant l'exportation temporaire dans 72 pays de certains types de marchandises et équipements destinés à divers usages, notamment : échantillons commerciaux, exposition dans des foires et salons, manifestations culturelles et sportives et matériel professionnel, conformément à la Convention de Bruxelles de 1961 et la Convention d'Istanbul de 1990.

Ce document remplace les obligations déclaratives lors du passage de chaque frontière et dispense de fournir aux douanes une garantie (caution ou consignation) exigible par les douanes pour toute exportation ou importation temporaire.

Le carnet ATA est valide pour une période de 12 mois mais l'administration douanière peut lui limiter cette validité en fonction de l'utilisation prévue de la marchandise. Au terme de cette validité, l'utilisateur devra restituer le carnet à l'association émettrice, en l'occurrence la CACI.

*Pour plus d'information et l'obtention du carnet ATA, adressez-vous à la:*

#### **Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie - CACI**

Palais Consulaire

6 Boulevard Amilcar Cabral

BP 100 – Alger 1er Novembre

16 000 – Alger – Algérie

Tel: +213 – (0) 21 – 96 66 66/ 96 77 77

Fax: +213 – (0) 21 – 96 99 99

E-mail: [infos@caci.dz](mailto:infos@caci.dz)

Web: [www.caci.dz](http://www.caci.dz)

#### **IMPORTANT**

- Les marchandises couvertes par le carnet ATA ne doivent pas être louées, prêtées ou utilisées moyennant paiement.
- Les marchandises ou matériels doivent revenir en l'état, à l'identique, dans le pays de départ, sans avoir subi de transformation;
- Les marchandises devant faire l'objet d'une ouvraison ou une réparation ne peuvent être couvertes par un carnet ATA;
- Les carnets ATA ne couvrent pas les marchandises périssables ou de consommation ;
- Les frais d'émission du carnet ATA sont calculés en fonction de la valeur de la marchandise suivant la formule : Frais d'émission HT= 15.000 DA + 1% de la valeur des marchandises;  
(TVA = 17%)

---

<sup>16</sup> Annexe 16:Annexe 16 : Modèle de déclaration endouane

<sup>17</sup> Annexe 17:Annexe 17 : Modèle d'un carnet ATA

## 4. DOCUMENTS BANCAIRES

Selon l'Article 28 du Règlement de la Banque d'Algérie N°07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, les différents modes de paiement qui sont acceptés en Algérie, sont ceux universellement admis.

Les principaux moyens de paiement utilisés en Algérie dans les opérations d'exportation sont les suivants :

### a. Le virement SWIFT (SWIFT bank transfer)

Le virement SWIFT (SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATIONS) permet d'effectuer de manière sécurisée les paiements internationaux.

Le virement SWIFT est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur (exportateur).

C'est un moyen de paiement le plus sûr, rapide et le moins coûteux. Les seuls inconvénients du virement SWIFT résident dans son émission qui reste à l'initiative de l'acheteur et dans le risque de change éventuel.

### b. La remise documentaire (cash against documents C/D)

La remise documentaire appelée également « encaissement documentaire », est un moyen de paiement par lequel une banque assure l'encaissement du montant de crédit contre remise des documents selon les instructions stipulées sur l'ordre d'encaissement, à la demande de son client (donneur d'ordre).

Ce processus permet à l'exportateur de garder le contrôle de sa marchandise jusqu'au paiement ou à l'acceptation de la traite.

Son utilisation ne permet pas de couvrir le risque client, sauf si l'effet de commerce est avalisé par la banque de l'importateur. Il ne couvre pas non plus les risques politiques de non-transfert du paiement.

### c. Le crédit documentaire (letter of credit L/C)

Il s'agit d'un engagement donné par la banque de l'acheteur (banque émettrice) de payer à vue ou à échéance la banque du vendeur (banque nificatrice et/ou confirmatrice) contre remise des documents (connaissance maritime, facture, lettre de transport aérien) requis dans les strictes conditions précisées à l'ouverture du crédit documentaire.

La banque émettrice prend alors l'engagement de payer ferme le crédit documentaire, et l'exportateur aura ainsi couvert le risque client.

Si le crédit documentaire est bien plus coûteux que les autres moyens de paiement, il offre une couverture maximale en garantissant à la fois les risques client, bancaire et pays.

## BOITE À OUTILS

**Le crédit documentaire révocable** : Il peut être révoqué ou amendé à tout instant par la banque émettrice sans avis préalable du bénéficiaire. Il n'offre pas la sécurité totale de paiement et par conséquent son utilisation est déconseillée.

**Le crédit documentaire irrévocable** : L'accord du bénéficiaire est requis pour le modifier ou l'annuler et le vendeur est assuré de l'engagement de la banque émettrice. Il est généralement utilisé lorsque le bénéficiaire est connu pour sa solvabilité.

**Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Il est le plus utilisé dans les échanges internationaux en raison des engagements de paiement pris, au minimum, par deux banques (banque du fournisseur, banque de l'acheteur).

### CONSEIL ALGEX

Il est conseillé à l'exportateur d'utiliser le crédit documentaire irrévocable et confirmé afin de garantir la transaction, lorsque la valeur des exportations est importante.

#### d. Paiement à l'avance (advance payment)

Si vous n'êtes pas sûr de votre acheteur, ou si certaines circonstances vous font douter de la possibilité d'être payé, il est recommandé de demander un paiement comptant à l'avance.

Cela peut passer avec un client qui traite avec vous pour la première fois, mais ce n'est pas compétitif à long terme et votre acheteur ne voudra pas continuer à importer vos produits s'il peut s'adresser à d'autres fournisseurs plus compréhensifs.

D'un autre côté, votre client peut être une source de crédit s'il comprend que votre manque de fonds vous empêche de lui fournir les produits dont il a besoin. Cela exige bien sûr une grande confiance mutuelle.

1. Modèle contrat de représentation commerciale
2. Incoterms
3. Modèle contrat de vente internationale (marchandises)
4. Modèle facture
5. Modèle certificat d'origine - EUR 1
6. Modèle certificat d'origine - ZALE
7. Modèle certificat d'origine - Tunisie
8. Modèle certificat d'origine - Formule A
9. Modèle certificat phytosanitaire
10. Modèle certificat sanitaire vétérinaire
11. Modèle certificat capture
12. Modèle connaissance
13. Modèle LTA
14. Modèle lettre de voiture internationale CMR
15. Modèle liste de colisage
16. Modèle déclaration douane
17. Modèle carnet ATA
18. Marchandises soumises à des réglementations spécifiques
19. Organismes intervenants dans une opération d'exportation

Il est suggéré ci-après, quelques éléments fondamentaux pour la rédaction d'un contrat (clauses, engagements...). Il incombe au Mandant d'adapter ce modèle en fonction des besoins et intérêts des parties contractantes et de le faire valider par un professionnel.

**SOCIETE ...raison sociale du "Mandant" .....**

Adresse:

Téléphone

R.C.:

E-mail

**CONTRAT DE REPRÉSENTATION COMMERCIALE**

**Entre**

La société ..... sis ..... représentée par ..... **" Le Mandant"**

**Et**

..... **"L'Agent"**, représenté par Monsieur ....., sis ....., qui déclare, être immatriculé au Registre de commerce sous le numéro .....

Qui se reconnaissent mutuellement la capacité d'exercice des droits et d'accomplissement des actes juridiques, est conclu le contrat de représentation commerciale suivant :

**1. OBJET DU CONTRAT**

Le Mandant confère à l'Agent, la représentation commerciale, exclusivité ou non, pour les articles suivants (Joindre au contrat le détail des produits et services du Mandant dont la représentation est confiée à l'agent commercial)

Le Mandant se réserve le droit de modifier l'étendue de l'objet du contrat ...

**2. TERRITORIALITE DU CONTRAT**

La représentation est exclusive pour l'ensemble de la clientèle, actuelle et future, sur toute l'étendue du territoire ..... (Désigner les marchés cibles), objet du contrat de représentation.

**3. OBLIGATIONS DE L'AGENT**

L'exportateur peut confier à l'Agent certaines missions ayant trait à :

- la négociation des affaires de vente ;
- l'accroissement du portefeuille clientèle du mandant ;
- la préparation régulière d'un reporting;
- la couverture du territoire mentionné dans le contrat.

...

## 4. OBLIGATIONS DU MANDANT

Le Mandant s'engage à :

- *fournir à l'Agent commercial toutes les informations concernant les produits (fiches techniques, brochures...) et l'assistance nécessaire (formation, argumentaire pour la promotion et la vente ...),*
- *informer régulièrement de l'évolution de ses tarifs et conditions générales de vente, de façon à ce que ce dernier soit toujours en mesure de les répercuter auprès de la clientèle ;*
- *aviser, dans un délai raisonnable, l'Agent commercial, de toute diminution prévisible du volume des opérations concernant les produits et services objet du présent contrat.*

## 5. REMUNERATION / COMMISSION

### Commission, rémunération, calcul et échéance

La commission pour les produits livrés et payés pendant la durée du contrat dans le territoire concédé s'élève à ..... (à chiffrer : pourcentage de CA, commission fixe ou variable ...)

#### Exemples non exhaustifs :

- *La rémunération est versée à l'Agent commercial lorsque le(s) client(s) ont réglé leurs factures adressée à la banque du Mandant. (Mode paiement : ex. lettre de crédit)*
- *Les commissions seront payées selon les conditions susvisées, à l'Agent commercial par le Mandant (exemple : au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles auront été acquises.)*
- *Ce règlement sera accompagné d'un relevé des commissions dues à l'Agent commercial, mentionnant tous les éléments de calcul desdites commissions ...*

### Cas d'exclusion ou réduction de la commission

N'ouvrant pas droit à la commission ou donnant droit à une commission limitée pour les cas suivants :

- *les livraisons aux entreprises partenaires du mandant ..... (Citer la liste des entreprises) ;*
- *les exportations indirectes du mandant à un pays tiers ;*
- *les affaires qui, au moment de l'entrée en vigueur de ce contrat, ont déjà été négociées.*

### Commission à l'expiration du contrat

L'Agent peut prétendre à une commission pour toutes les commandes confirmées pendant la durée du contrat et exécutées et payées après son expiration.

## 6. CESSIION ET TRANSMISSION DU CONTRAT

Le présent contrat étant conclu intuitu personae, les droits et obligations en résultant ne pourront être transférés par l'Agent commercial à quelque titre ce soit, sous quelque forme que ce soit (notamment, cession de fonds de commerce, apport en société, cession de titres) et à quelque personne que ce soit, sans l'agrément préalable et écrit du Mandant.

## 7. CONSEQUENCES DE LA CESSATION DU CONTRAT

L'Agent Commercial percevra une indemnité de rupture susceptible d'être conditionnée par le transfert de la clientèle lors de la cessation des relations contractuelles.

Toutefois, cette indemnité ne sera pas due à l'Agent commercial si la cessation des relations contractuelles résulte :

- d'une faute grave de l'Agent commercial,
- de l'initiative de l'Agent commercial, à moins que celle-ci ne soit justifiée par des circonstances imputables au Mandant,
- ou encore si le présent contrat a été cédé par l'Agent à un tiers.

## **8. COMPORTEMENT LOYAL ET DE BONNE FOI**

Les parties s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi et s'informer mutuellement de toute difficulté qu'elles pourraient rencontrer dans le cadre de l'exécution du présent contrat.

## **9. DUREE ET RESILIATION DU CONTRAT**

Le présent contrat qui prend effet à compter du (Date de signature du contrat) ..... Est conclu pour une durée de .....

Par conséquent, chaque partie pourra y mettre fin à tout moment, par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception, moyennant le respect d'un préavis de ..... mois pour la première année d'exécution du contrat, de ..... mois pour la deuxième année commencée, de ..... mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

## **10. LANGUE DU CONTRAT**

Le présent contrat est établi en langue ...  
Le texte en langue..... constituant l'original

## **11. REGLEMENT DES LITIGES**

Les litiges entre les deux parties seront réglés

- à l'amiable,
- par la juridiction du ressort du siège du Mandant compétente pour y statuer.
- par arbitrage international : la clause compromissoire est une clause contractuelle que les parties à un contrat conviennent d'insérer dans le but d'exclure la compétence des tribunaux de l'ordre judiciaire.

Fait en trois originaux à Alger, le .....

Lu et accepté  
Le Mandant

Lu et accepté  
L'Agent

**INCOTERMS**: Contraction "d'**I**nternational **C**ommercial **T**ERMS", les Incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international. Les Incoterms précisent les responsabilités respectives mais ne définissent pas le moment où est transférée la propriété. Les Incoterms fixent le partage des coûts et fixent la répartition des risques entre l'acheteur et le vendeur.

Il existe 7 Incoterms multimodaux et 4 Incoterms maritimes :

- Les ventes au départ (VD) avec 8 Incoterms : Sur le transport principal, la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.
- Les ventes à l'arrivée (VA) avec 3 Incoterms : Sur le transport principal, la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur.

<b>C</b>	"Cost & Freight" <b>COUT ET FRET</b>	<b>MARITIME</b>
<b>CFR</b>	Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.	
<b>C</b>	"Cost, Insurance, Freight" <b>COUT ASSURANCE ET FRET</b>	<b>MARITIME</b>
<b>CIF</b>	Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.	
<b>C</b>	"Carriage&Insurance Paid To" <b>PORT PAYE ASSURANCE COMPRISE</b>	<b>TOUS TYPES DE TRANSPORT</b>
<b>CIP</b>	Le vendeur à les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.	
<b>C</b>	"Carriage Paid To" <b>PORT PAYE</b>	<b>TOUS TYPES DE TRANSPORT</b>
<b>CPT</b>	Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.	

D	"Delivered AT PLACE"	TOUS TYPES DE TRANSPORT
	<b>RENDU AU LIEU DE DESTINATION</b>	
DAP	Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche, prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.	
D	"Delivered Duty Paid"	TOUS TYPES DE TRANSPORT
	<b>RENDU DROITS ACQUITTES</b>	
DDP	A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.	
D	"Delivered AT TERMINAL"	MARITIME
	<b>RENDU AU TERMINAL</b>	
DAT	Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.	
E	"Ex-Works"	TOUS TYPES DE TRANSPORT
	<b>A L'USINE</b>	
EXW	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Le vendeur n'a pas à charger la marchandise sur un quelconque véhicule d'enlèvement. Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur. A utiliser essentiellement dans les échanges nationaux et intra-communautaires.	
F	"Free Along side Ship"	MARITIME
	<b>FRANCO LE LONG DU NAVIRE</b>	
FAS	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.	
F	"Free Carrier"	TOUS TYPES DE TRANSPORT
	<b>FRANCO TRANSPORTEUR</b>	
FCA	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. L'acheteur paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.	

**FRANCO BORD****FOB**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.

**Le Tableau synthétique des incoterms**

TERMES	CFR	CIF	CIP	CPT	DAP	DDP	DAT	EXW	FAS	FCA	FOB
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement	V	V	V	V	V	V	V	A	V	V	V
Pré acheminement	V	V	V	V	V	V	V	A	V	V	V
Douane-Export	V	V	V	V	V	V	V	A	V	V	V
Manutention	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	V
Transport-Principal	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
Assurance-Transport	A	V	V	A	V	V	V	A	A	A	A
Arrivé-plateforme	A	A	A	A	V	V	V	A	A	A	A
Douane-Import	A	A	A	A	A	V	A	A	A	A	A
Post acheminement	A	A	A	A	A	V	A	A	A	A	A
Déchargement	A	A	A	A	A	V	A	A	A	A	A

*Prise en charge des coûts :*

**V = à la charge du VENDEUR**

**A = à la charge de l'ACHETEUR**

## ANNEXE 3 : MODELE D'UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE (MARCHANDISES)

Il est présenté ci-après, quelques éléments fondamentaux pour la rédaction d'un contrat de vente internationale. Il incombe à l'exportateur d'adapter ce modèle en fonction de ses besoins, des intérêts des deux parties contractantes et de le faire valider par un professionnel.

**ENTRE:** Noms et adresse de l'exportateur

- Représenté par .....
- Désigné dans le présent contrat par "Vendeur"

### D'UNE PART

**ET :** Nom et adresse de l'acheteur

- Représenté par .....
- Désigné dans le présent contrat par "Acheteur"

### D'AUTRE PART

Ont convenu de ce qui suit:

#### 1- **Objet**

- Désignation du produit visé par le contrat (nom)
- Description technique de la marchandise

#### 2- **Quantité**

- Description quantitative: exemple: tonnage, volume, nombre d'unités, etc.

#### 3- **Valeur (prix)**

- Monnaie de règlement;
- Prix unitaire;
- Montant total

#### 4- **Conditions de livraison**

- **FOB** (port Oran)\*
- **CFR** (port Marseille / France)\*
- ...

\* les Incoterms sont ceux de 2010

#### 5- **Calendrier de livraison** (annexé au contrat)

#### 6- **Chargement**

- La marchandise sera chargée en totalité, en système "groupage" ou non

#### 7- **Emballage, étiquetage, marquage:** sacs en jute, étiquetés M, marqués de.... (traits, couleur, dessins, etc.)

**8- Mode de paiement** : choisir le mode de paiement

Exemples :

- Crédit documentaire irrévocable et confirmé/ x traites avalisées par...
- Virement SWIFT

**9- Assurance marchandise lors du transport:** selon les conditions de livraison indiquées au présent contrat et la police d'assurance à contracter

**10- Justification de non-exécution du contrat** : préciser les cas dans lesquels le contrat ne peut être exécuté : cas de force majeure (à préciser)

**11- Règlements des différends**

Les litiges entre les deux parties seront réglés

- à l'amiable,
- par les tribunaux désignés par les deux parties contractantes (il est a privilégié le droit algérien)
- par arbitrage international : la clause compromissoire est une clause contractuelle que les parties à un contrat conviennent d'insérer dans le but d'exclure la compétence des tribunaux de l'ordre judiciaire.

**CONSEIL ALGEX**

Pour plus d'information sur l'arbitrage international, vous pouvez contacter le Centre de Conciliation, de Médiation et d'Arbitrage de la CACI.

**12- Date de conclusion**

Le présent contrat prend effet à compter de la (date de signature du contrat) ou autre date fixée par les parties contractantes.

**13- Signature des deux parties au contrat**

Fait en trois originaux à Alger, le .....

Lu et accepté  
Le Vendeur

Lu et accepté  
L'Acheteur

## Entête de l'Entreprise

(Coordonnées + Logo)

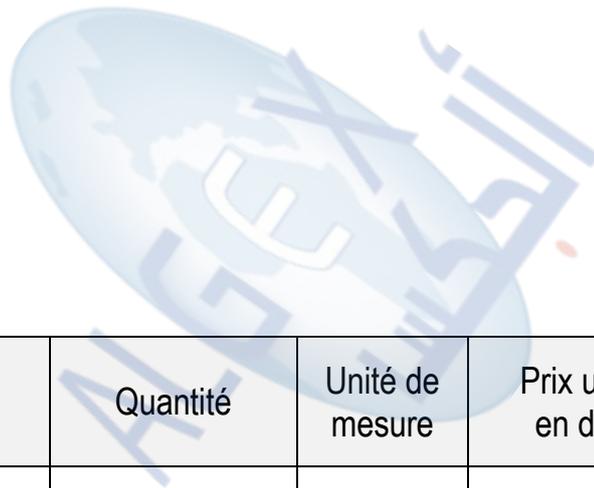
Nom ou Raison sociale :                      Tél :  
 Adresse :                      Fax :  
 N° R.C. :                      Email :  
 NIF :                      Site web :  
 Banque :  
 Compte n° :  
 Code Swift :

FACTURE N° : .....

Lieu et date :

**Client :**

Nom du client  
 Adresse :  
 Tél. :  
 Fax  
 Email :  
 Site web :



DESIGNATION	Quantité	Unité de mesure	Prix unitaire en devise	Montant total en devise
Produit				
Total Général				

Montant total en chiffre et en lettres (avec mention obligatoire de l'INCOTERMS)

Mode de paiement :

Port de chargement :

Port de déchargement :

# ANNEXE 5 : MODELE CERTIFICAT D'ORIGINE - EUR 1

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

شهادة تنقل السلع

<p>1. المصدّر (الاسم و العنوان الكامل و البلد)</p> <p>1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)</p>	<p>أوروبا رقم أ EUR.1 N° A 0053188</p> <p>راجع الملاحظات في الحقل قبل ملء الاستمارة Consultez les notes au verso avant de remplir le formulaire</p>
<p>2. المرسل إليه (الاسم و العنوان الكامل و البلد) (إشارة اختيارية)</p> <p>2. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)</p>	<p>2. شهادة مستعملة للتبادلات التفضيلية بين 2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre الجزائر L'Algérie et المجموعة الأوروبية la Communauté européenne</p> <p>3. الإشارة إلى البلد، مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية (indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)</p>
<p>3. معلومات متعلقة بالنقل (إشارة اختيارية)</p> <p>3. Informations relatives au transport (mention facultative)</p>	<p>4. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم التي تعتبر منشأها منشأه 4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires</p> <p>5. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم التي تعتبر منشأها منشأه 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination</p>
<p>4. رقم ترتيب بيانات النظام عدد و طبيعة الطرقات<sup>(1)</sup> تعيين النسبة</p>	<p>7. ملاحظات</p> <p>7. Observations</p>
<p>5. أرقام الأوامر، الكميات، الأوزان، الأعداد و طبيعة البضائع</p> <p>5. Numéros d'ordre, quantités, poids, nombre et nature des colis<sup>(2)</sup>, désignations des marchandises</p>	<p>6. الكتلة الإجمالية (كغ) أو وزن البضائع (م³، إلخ)</p> <p>6. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)</p> <p>7. فواتير (إشارة اختيارية) 7. Factures (Mention facultative)</p>
<p>11. VISA DE LA BULGARIE معلومات كاملة مطلوبة Destination d'exportation (2) Modèle ..... رقم ..... du ..... Bureau de douane ..... مكتب الجمرك Pays ou territoire de destination ..... البلد أو إقليم التصدير A ..... la ..... (Signature)</p>	<p>12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR أنا المصدّر أتعهد أن السلع المشار إليها أدناه تتوافق مع كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessous remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. A ..... B..... (Signature)</p>

<sup>(1)</sup> Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac".

<sup>(1)</sup> أشر إلى عدد المولد أو أكثر "بلا تنظيم" السلع غير المعبأة.

<sup>(2)</sup> A remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

<sup>(2)</sup> لا تملأ إلا إذا فرضته القواعد الوطنية للبلد أو إقليم التصدير.

رقم الشهادة : 18907 تاريخ الشهادة :		الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة	
			
<b>شهادة منشأ</b>			
بموجب أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية			
1- المصدر و عنوانه كاملاً :		2- المنتج و عنوانه كاملاً :	
3- المساقود و عنوانه كاملاً :		4- بلد المنشأ :	
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى : <input type="checkbox"/> نعم اسم الدولة : <input type="checkbox"/> لا		6- تفاصيل الشحن :	
7- ملاحظات :		8- وصف السلع ، العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد و نوع و أرقام الطرود :	
9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (التسوية... الخ) :		10- رقم و تاريخ الطائفة (الفواتير) :	
11- إقرار و تعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة و أن السلع الواردة وصفها أعلاه مستوفاة للشروط و المعايير اللازمة لإكتساب صفة المنشأ.  المكان : ..... التاريخ : .....		12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة : التوقيع : ..... الخاتم : ..... التاريخ : .....	
13- تصديق الجهة الحكومية المختصة : التوقيع : ..... الخاتم : ..... التاريخ : .....			



## ANNEXE 8 : MODELE CERTIFICAT D'ORIGINE - FORMULE A

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)		Référence <b>N° 051475</b> <small>1</small> <b>SYSTEME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES</b> <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b> ( Déclaration et certificat) <b>FORMULE A</b> Délivré en <b>ALGERIE</b> <small>(pays)</small> <div style="text-align: right;"><small>Voir notes au verso</small></div>			
2. Destinataire (nom, adresse, pays)		4. Pour usage officiel			
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)		4. Pour usage officiel			
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture
<b>11. Certificat</b> Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.  _____ Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat.		<b>12. Déclaration de l'exportateur</b> Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en _____ (nom de pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de _____ (nom du pays importateur) _____ Lieu et date, signature de signataire habilité			

Imprimé au Codekin

***République Algérienne Démocratique et Populaire***  
***Ministère de l'Agriculture***

*Direction des Services Agricoles  
 et du Développement Rural  
 de la wilaya*

*Inspection phytosanitaire du poste frontière :  
 Aéroport Houari Boumediène*

***Certificat Phytosanitaire***

N° ..... du .....

***Description de l'Envoi***

*Nom et Adresse de l'expéditeur : .....*

*Nom et Adresse déclarés du destinataire : .....*

*Nombre et Nature des colis : .....*

*Marques des colis : .....*

*Lieu d'origine : .....*

*Moyen de transport déclaré : .....*

*Point de sortie déclaré : .....*

*Nom du produit et quantité déclaré : .....*

*Nom botanique du produit : .....*

*Il est certifié que le produit végétal décrit ci-dessus a été inspecté et reconnu indemne d'ennemis visés par la réglementation phytosanitaire et pratiquement indemne d'autres ennemis dangereux et qu'il est jugé conforme à la réglementation phytosanitaire dans le pays importateur.*

***Traitement de désinfestation et/ou de désinfection***

*Date : ..... Type de traitement : .....*

*Produit chimique : ..... Durée et température : .....*

*Matière active : .....*

*Concentration : ..... Renseignements : .....*

***Déclaration supplémentaire***

.....  
 .....

*Nom et Prénom de l'agent de contrôle : .....*

*Etabli à : ..... Le .....*

*Signature et Cachet*

# الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

## وزارة الفلاحة والتنمية الريفية

مديرية المصالح الفلاحية  
والتنمية الريفية

مفتشية وقاية النباتات  
المركز الحدودي:.....

### شهادة للصحة النباتية

الرقم:.....

#### مواصفات الشحنة

اسم المرسل وعنوانه.....  
اسم المرسل إليه وعنوانه.....  
عدد الطرود و طبيعتها.....  
علامات الطرود.....  
المكان الأصلي.....  
وسيلة النقل المصرح بها.....  
نقطة الدخول المصرح بها.....  
اسم المنتج و الكمية المصرح بها.....  
الاسم العلمي للنباتات.....

نشهد أن النباتات أو المنتجات النباتية المذكورة أعلاه قد تم تفتيشها و نعتقد خلوها من أعداء النباتات المشر إليها في  
قانون الصحة النباتية و عمليا خلوها من أعداء أخرى ضارة و تحكم بمطابقتها لقانون الصحة النباتية للبلد المستورد

#### المعالجة ضد الإصابات و / أو التطهير

التاريخ.....  
المبيد.....  
المادة الفعالة.....  
التركيز.....  
معلومات مكتملة.....

تصريحات

#### إضافية

.....  
.....

اسم الموظف المصرح.....  
حرر في..... التاريخ.....  
الإمضاء والختم

## ANNEXE 10 : MODELE DE CERTIFICAT SANITAIRE VETERINAIRE

**VETERINARY HEALTH CERTIFICATE FOR DAIRY PRODUCTS FOR HUMAN CONSUMPTION  
INTENDED FOR EXPORTATION TO THE REPUBLIC OF TURKEY(\*)  
TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NE İHRACATI AMAÇLANAN İNSAN TÜKETİMİ İÇİN SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ  
VETERİNER SAĞLIK SERTİFİKASI(\*)**

Part 1: details of dispatched consignment/ Bölüm 1: Sevkiyata ait detaylar	I.1. Consignor / Gönderen: Name / Adr: Address / Adresi: Postal code/Posta kodu Tel No:				I.2. Certificate reference number/Sertifika referans numarası: I.2.a.		
					I.3. Central Competent Authority / Merkezi yetkili otorite:		
					I.4. Local Competent Authority / Yerel yetkili otorite:		
	I.5. Consignee / Alıcı: Name / Adr: Address / Adresi: Postal code / Posta Kodu: Tel no:				I.6.		
	I.7. Country of origin/ Orjin Ülkesi:	ISO Code/ ISO Kodu:	I.8. Region of origin/ Orjin Bölge	Code/Kodu	I.9. Country of destination / Varrış ülkesi: TURKEY/ TÜRKİYE	ISO Code/ ISO Kodu: TR	I.10.
	I.11 Place of Origin / Orjin Yeri: Name / Adr: Approval Number/ Onay No: Address / Adresi				I.12.		
	I.13. Place of loading / Yükleme Yeri:				I.14 Date of departure / Çıkış tarihi:		
	I.15 Means of transport / Nakliye aracı Aeroplane <input type="checkbox"/> Ship <input type="checkbox"/> Railway Wagon <input type="checkbox"/> Uçak Gemi Tren Vagonu Road vehicle <input type="checkbox"/> Other <input type="checkbox"/> Otoyol Aracı Diğer  Identification / Kimliği: Documentary references / Doküman referansları:				I.16 Entry point in TR-/TR'ye giriş yeri:  I.17		
	I.18 Description of commodity / Malın Tanımı:				I.19. Commodity (HS) code /Malın Kodu (HS):		
					I.20 Quantity/ Miktar:		
I.21 Temperature of product / Ürünün Isısı Ambient/Oda sıcaklığı <input type="checkbox"/> Chilled/Soğutulmuş <input type="checkbox"/> Frozen/Dondurulmuş <input type="checkbox"/>				I.22. Number of Packages / Paket sayısı:			
I.23. Seal/container no/Mühür/konteyner no :				I.24. Type of packaging / Paketlemenin türü:			
I.25 Commodities certified for / Mallar, Human consumption/insan tüketimi <input type="checkbox"/>				için onaylıdır.			
I.26.				I.27.For import or admission into Turkey/Türkiye'ye ithalatı veya girişi için <input type="checkbox"/>			
I.28 Identification of the commodities / Malların Tanımı:							
Manufacturing plant Üretim tesisi	Number of packages Paket sayısı	Species (Scientific name) Türü (Bilimsel adı)	Net weight Net ağırlık	Batch number Parti numarası			

II. Health Information/ Sağlık Bilgileri

II.a.Certificate reference No./Sertifika referans No:

II.b.

II.1 Animal Health Attestation/Hayvan Sağlığı Beyanı

I, the undersigned official veterinarian, declare that I am aware of the relevant provisions of Directive 2002/99/EC and of Regulation (EC) No 853/2004 and hereby certify that the dairy product described above: /Ben, aşağıda imzası olan resmi veteriner hekim, 2002/99/EC sayılı Direktifin ve 853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin ilgili hükümlerini bildiğimi beyan ederim ve yukarıda tarifli yapılan süt ürünlerinin aşağıdaki şartları karşıladığını onaylarım:

(a) Has been obtained from animals:/Aşağıdaki şartları karşılayan hayvanlardan elde edilmiştir:

(i) Under the control of the official veterinary service./Resmi veteriner servisinin kontrolü altında,

(ii) Belonging to holding which were not under restrictions due to foot-and-mouth disease or rinderpest, and./Şap Hastalığı veya siğir vebası sebebiyle kısıtlama altında bulunmayan işletmelere ait, ve,

(iii) Subject to regular veterinary inspections to ensure that they satisfy the animal health conditions laid down in Chapter I of section IX of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004 and in Directive 2002/99/EC./853/2004 sayılı Yönetmeliğin Ek III, IX. Kısım, I. Bölümünün ve 2002/99/EC sayılı Direktifte yer alan hayvan sağlığı şartlarını karşıladığına emin olmak için düzenli veteriner kontrollerine tabi olan.

<sup>(1)</sup>either/ <sup>(1)</sup>ya [(b) in the case of dairy products made from raw milk sourced from cows, ewes, goats or buffaloes have undergone, prior to import into the Republic of Turkey./İnek, koyun, keçi veya manda kaynaklı çiğ süttten yapılmış süt ürünleri olması durumunda, Türkiye Cumhuriyeti'ne ithalattan önce aşağıdaki işlemlerden geçirilmiştir:

<sup>(1)</sup>either/ <sup>(1)</sup>ya [(i) A sterilization process with equivalent at least 121 °C for 3 minutes;./En az 121 °C'de 3 dakikaya eş değer bir sterilizasyon işlemi]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(ii) an ultra-high temperature (UHT) treatment at not less than 135 °C in combination with a suitable holding time;./uygun bir tutma süresi ile 135 °C'den daha düşük olmayan bir 'çok yüksek ısı' (UHT) işlemi;]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(iii) a high temperature short time pasteurisation treatment (HTST) at 72 °C for 15 seconds applied twice to milk with a pH equal to or greater than 7.0 achieving, where applicable, a negative reaction to a alkaline phosphatase test, applied immediately after the heat treatment;./Sütü 7.0 veya 7.0'den büyük pH değerli yapmak için, iki kez uygulanan 72 °C'de 15 saniye bir 'yüksek ısıda kısa süreli pastörizasyon işlemi' (HTST); bu ısı işleminden hemen sonra uygulanan bir alkaline phosphatase testine negative reaksiyon;]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(iv) a treatment with an equivalent pasteurisation effect to point (iii) achieving, where applicable, a negative reaction to a alkaline phosphatase test, applied immediately after the heat treatment;./madde (iii)'teki değere ulaşabilmek için denk bir pastörizasyon işlemi, bu ısı işleminden hemen sonra uygulanan bir alkaline phosphatase testine negative reaksiyon;]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(v) a HTST treatment with a pH below 7.0;./pH 7.0'nin altında bir HTST işlemi;]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(vi) a HTST treatment combined with another treatment by /aşağıdaki işlemlerden biri ile birlikte uygulanan bir HTST işlemi]

<sup>(1)</sup>either/ <sup>(1)</sup>ya [(vi)(1) lowering the pH below 6 for one hour;./bir saat boyunca pH değerinin 6'nın altına düşürülmesi;]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(vi)(2) additional heating equal to or greater than 72 °C or more, combined with desiccation./ilave olarak ısıtma veya 72 °C'ye denk, 72 °C'den veya daha fazlasından büyük, kurutma ile combine edilmiş.]]

<sup>(1)</sup>or/ <sup>(1)</sup>ya da [(b) in the case of dairy products made from raw milk sourced from animals other than cows, ewes, goats or buffaloes have undergone, prior to import into the Republic of Turkey./İnek, koyun, keçi veya manda haricindeki hayvanlardan elde edilen çiğ süttten yapılmış süt ürünleri olması durumunda, Türkiye Cumhuriyeti'ne ithalatından önce aşağıdaki işlemlerden geçirilmiştir:

<sup>(1)</sup> either/<sup>(1)</sup> ya [(i) A sterilization process with equivalent at least 121 °C for 3 minutes;] /En az 121 °C'de 3 dakikaya eş değer bir sterilizasyon işlemi]

<sup>(1)</sup> or/<sup>(1)</sup> ya da [(ii) an ultra-high temperature (UHT) treatment at not less than 135 °C in combination with a suitable holding time;] /uygun bir tutma süresi ile 135°C'den daha düşük olmayacak şekilde bir 'çok yüksek ısır(UHT) işlemi;]]

**II.2 Public Health Attestation/ Halk Sağlığı Beyanı**

I, the undersigned official inspector, declare that I am aware of the relevant provisions of Regulations (EC) No 178/2002, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004 and hereby certify that the dairy product described above was produced in accordance with provisions, in particular that: /Ben, aşağıda imzası olan resmi denetçi, 178/2002/EC, 852/2004/EC, 853/2004/EC ve 854/2004/EC sayılı Yönetmeliklerin ilgili hükümlerini bildiğimi beyan ederim ve yukarıda tarifli yapılan süt ürünlerinin aşağıdaki şartlarda bu hükümlere uygun olarak üretildiklerini onaylarım. Özellikle:

(a) It was manufactured from raw milk/ Aşağıdaki şartları karşılayan çiğ sütte üretilmiştir:

(i) which comes from holdings registered in accordance with Regulation (EC) No 852/2004 and checked in accordance with Annex IV to Regulation (EC) No 854/2004/ 852/2004/EC sayılı Yönetmeliğe uygun olarak kayıt altına alınmış ve 854/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek IV'üne uygun olarak denetlenen işletmelerden gelmiştir.

(ii) which was produced, collected, cooled, stored and transported in accordance with the hygiene conditions laid down in Chapter I of Section IX of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004 / 853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek III, Kısım IX, I. Bölümünde yer alan hijyen şartlarına uygun olarak üretilmiş, toplanmış, soğutulmuş, depolanmış ve nakliye edilmiştir.

(iii) which meets the plate and somatic cell count criteria laid down in Chapter I of Section IX of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004 / 853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek III, Kısım IX, I. Bölümünde yer alan plak ve somatik hücre sayısı kriterlerini karşılamaktadır.

(iv) which complies with the guarantees on the residues status of raw milk provided by the monitoring plans for the detection of residues or substances submitted in accordance with Council Directive 96/23/EC, and in particular, Article 29 thereof, / 96/23/EC sayılı Konsey Tüzüğü'nün özellikle 29. Maddesine uygun olarak, kalıntı veya maddelerin taraması için olan izleme programları tarafından sağlanan, çiğ sütün kalıntı statüsüne dair sunulan garantiler karşılanmaktadır.

(v) which pursuant to testing for residues of antibacterial drugs carried out by the food business operator in accordance with the requirements of Annex III, Section IX, Chapter I, Part III, point 4 of Regulation (EC) No 853/2004, it complies with the maximum residue limits for residues of antibacterial veterinary medicinal products laid down in the Annex to Regulation (EU) No 37/2010, / 853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek III, Kısım IX, I. Bölümün III. Kısmı, Madde 4'ün şartlarına uygun olarak gıda işletmecisi tarafından antibakteriyel ilaç kalıntısı için yapılan teste göre, 37/2010 sayılı Yönetmeliğin Ekinde belirtilen antibakteriyel veteriner ilaç ürünleri kalıntıları için maksimum kalıntı limitlerini karşılamaktadır.

(vi) which has been produced under conditions guaranteeing compliance with the maximum residue levels for pesticides laid down in Regulation (EC) No 396/2005, and maximum levels for contaminants laid down in Regulation (EC) No 1881/2006, /396/2005 sayılı Yönetmelikte belirtilen pestisitler için maksimum kalıntı düzeyleri ile 1881/2006 sayılı Yönetmelikte belirtilen kontaminantlar için maksimum düzeyleri uygun garanti şartları altında üretilmiştir.

(b) It comes from an establishment implementing a programme based on the HACCP principles in accordance with Regulation (EC) No 852/2004/852/2004/EC sayılı Yönetmeliğe uygun, HACCP ilkelerine dayalı bir program uygulayan işletmeden gelmektedir.

(c) It has been processed, stored, wrapped, packaged and transported in accordance with the relevant hygiene conditions laid down in Annex II to Regulation (EC) No 852/2004 and Chapter II of Section IX of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004, /852/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek II'si ve 853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek III, Kısım IX, II. Bölümünde yer alan ilgili hijyen şartlarına uygun olarak işlem görmüş, toplanmış, ambalajlanmış, paketlenmiş ve nakliye edilmiştir.

(d) It meets the relevant criteria laid down in Chapter II of Section IX of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004 and the relevant microbiological criteria laid down in Regulation (EC) No 2073/2005 on microbiological criteria for foodstuffs, /853/2004/EC sayılı Yönetmeliğin Ek III, Kısım IX, II. Bölümünde belirtilen ilgili kriterleri ve gıda ürünleri için mikrobiyolojik kriterler hakkındaki 2073/2005 sayılı Yönetmelikte belirtilen ilgili mikrobiyolojik kriterleri karşılamaktadır.

(e) the guarantees covering live animals and products thereof provided by the residue plans submitted in accordance with Directive 96/23/EC, and in particular Article 29 thereof, are fulfilled. / 96/23/EC sayılı Direktifin özellikle 29. Maddesine uygun olarak sunulan kalıntı planlarıyla canlı hayvanlar ve ürünleri kapsayan garantiler yerine getirilmiştir.

II.a.Certificate reference No./Sertifika referans No:

II.b.

Notes/Natlar :

(\* )This certificate, is valid for all countries./Bu sertifika tüm ülkeler için geçerlidir.

(<sup>1</sup>)Delete as appropriate/Uygun şekilde siliniz.

This certificate is intended for dairy products for human consumption./Bu sertifika, insan tüketimi amaçlı olan süt ürünleri içindir.

Part I:/Bölüm I:

- Box I.7: Provide name and ISO Code of the Country./Madde I.7. Ülkenin adını ve ISO Kodunu belirtiniz.
- Box I.11: Name, address and approval number of the establishments of dispatch./Madde I.11: Yükleme yapılan işletmenin adı, adresi ve onay numarası.
- Box I.15: Registration number (railway wagons or containers and road vehicles), flight number (aircraft) or name (ship). In the case of transport in containers, the total number of containers and their registration number and where there is a serial number of the seal it must be indicated in box I.23. In case of unloading and reloading, the consignor must inform the entry point of the Republic of Turkey./Madde I.15: Kayıt numarasını (tren vagonu veya konteynir ve kamyon), uçuş numarasını (uçak) veya adı (gemi). Konteyner içindeki sevkiyatlar için, toplam konteyner sayısı ve kayıt numaraları ile mühürün seri numarası I.23. maddede belirtilmelidir. Yükleme ve boşaltma olması durumunda, gönderen Türkiye'ye giriş noktası bilgilendirilmelidir.
- Box I.19: use the appropriate Harmonised System (HS) code: 04.01; 04.02;04.03; 04.04; 04.05; 04.06; 17.02; 21.05; 21.06; 35.01; 35.02 or 35.04/Madde I.19: Uygun Kodu (HS) kullanınız: 04.01; 04.02;04.03; 04.04; 04.05; 04.06; 17.02; 21.05; 21.06; 35.01; 35.02 or 35.04
- Box I.20: Indicate total gross weight and total net weight./Madde I.20: toplam brüt ve net ağırlığı belirtiniz.
- Box I.23: For containers or boxes, the container number and the seal number (if applicable) should be included./Madde I.23: Konteynirler ve kutular için, konteynir numarası ve mühür numarası (uygulanabilir olduğunda) belirtilmelidir.
- Box I.28: Manufacturing plant: Introduce the approval number of the treatment and/or processing establishment(s)/ Madde I.28: Üretim tesisi: işlendiği ve/veya aşamadan geçtiği işletmenin/işletmelerin onay numarasını belirtiniz.

Part II:/Bölüm II:

-The colour of the signature shall be different to that of the printing. The same rule applies to stamps other than those embossed or watermark./ İmza, yazı renginden farklı bir renkte olmalıdır. Aynı kural soğuk damga ve filigran dışındaki mühürler için de uygulanır.

Official Veterinarian / Resmî veteriner hekim

Name (in capitals) / İsim (Büyük harflerle):

Qualification and title/Yetkisi ve ünvanı:

Date / Tarih:

Signature / İmza:

Stamp / Mühür:

## ANNEXE 11 : MODELE DE CERTIFICAT CAPTURE

CERTIFICAT DE CAPTURE DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE <span style="float: right; color: red;">Annexe 2</span>							
Numéro du document				Autorité validant le certificat			
1. Nom		Adresse			Tél.		
					Fax		
2. Nom du navire de pêche		Pavillon — port d'attache et numéro d'immatriculation			Indicatif d'appel	Numéro Lloyd's/ OMI (le cas échéant)	
N° de la licence de pêche — date limite de validité		N° Inmarsat, fax, Tél., adresse électronique (le cas échéant)					
3. Description du produit		Type de transformation autorisé à bord:		4. Référence des mesures de conservation et de gestion applicables			
Espèce	Code du produit	Zone(s) et dates de capture	Poids vif estimé (kg)	Poids à débarquer estimé (kg)	Poids débarqué vérifié (kg) (le cas échéant)		
5. Nom du capitaine du navire de pêche — signature — cachet:							
6. Déclaration de transbordement en mer Nom du capitaine du navire de pêche				Signature et date	Date/zone/position de transbordement	Poids estimé (kg)	
Capitaine du navire receveur		Signature	Nom du navire		Indicatif d'appel	Numéro Lloyd's/OMI (le cas échéant)	
7. Autorisation de transbordement dans une zone portuaire:							
Nom	Autorité	Signature	Adresse	Tél.	Port de débarquement	Date de débarquement	Cachet (tampon)
8. Nom et adresse de l'exportateur		Signature		Date		Cachet	
9. Validation par l'autorité de l'État du pavillon:							
Nom/titre		Signature		Date		Cachet (tampon)	

<b>10. Informations relatives au transport:</b> voir l'appendice					
<b>11. Déclaration de l'importateur:</b>					
<b>Nom et adresse de l'importateur</b>	<b>Signature</b>	<b>Date</b>		<b>Cachet</b>	<b>Code NC du produit</b>
<b>Documents relevant de l'article 14, paragraphes 1 et 2, du règlement (CE) n° .../2008</b>	<b>Références</b>				
<b>12. Contrôle à l'importation: autorité</b>	<b>Lieu</b>	<b>Importation autorisée (*)</b>	<b>Importation suspendue (*)</b>	<b>Vérification demandée — date</b>	
<b>Déclaration en douane (le cas échéant)</b>	<b>Numéro</b>		<b>Date</b>	<b>Lieu</b>	
(*) Cocher la case appropriée.					

ANNEXE 12 : MODELE DE CONNAISSEMENT

 <b>MAERSK LINE</b>		<b>BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT</b>		SCAC MAEU B/L No. 954632621		
Shipper <b>Exportateur (nom et adresse de la société)</b>		Booking No. 954632621		Export references Svc Contract		
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer") <b>Client (nom et adresse de la société)</b>		Notify Party (see clause 22) THE SAME				
Vessel (see clause 1 + 19) ECLIPS	Voyage No. 1530	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)				
Port of Loading Oran	Port of Discharge Dakar	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)				
<b>PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER</b>						
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No. 1 Container Said to Contain 6176 PACKAGES BISCUITS HS CODE :19053100 MSKU1492615 ML-DZ0020263 40 DRY 9'6 6176 PACKAGES 17003.000 KGS 40.0000 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT PREPAID CY/CY		Weight 17003.000 KGS	Measurement 40.0000 CBM			
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)						
Freight & Charges		Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 1 container		Place of Issue of B/L Algiers port		SHIPPED, in so far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the Box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the terms, conditions, provisions, exceptions, limitations, and liabilities hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF REFERENCED) AND THOSE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS and the Merchant's attention is drawn in particular to the Carrier's liability in respect of on deck stowage (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the Bill of Lading is not negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original Bill of Lading, whereas the Bill of Lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such documents which the Merchant surrenders as a Bill of Lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original Bill of Lading, the Merchant agrees to be bound by all Terms and Conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, or fully or if they were all signed by the Merchant. IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated on this side have been signed and whenever one original Bill of Lading has been surrendered any others shall be void.		
Number & Sequence of Original B(s)/L. 1/THREE		Date of Issue of B/L 2015-10-01		Signed for the Carrier Maersk Line A/S		
Declared Value (see clause 7.3)		Shipped on Board Date (Local Time) 2015-09-20		Maersk Algeria Spa As Agent		
						
						
2015A1 011635540						

# ANNEXE 13 : MODELE LTA

124 ALG 3593 4776		124-3593 4776					
Shipper's Name and Address <b>Exportateur (nom et adresse de la société)</b>		Shipper's Account Number	Not Negotiable <b>Air Waybill</b> Issued by الخطوط الجوية الجزائرية <b>AIR ALGERIE</b>				
Consignee's Name and Address <b>Client (nom et adresse de la société)</b>		Consignee's Account Number	Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.				
Issuing Carrier's Agent Name and City <b>CENTRE CARGO ALGER</b>		Accounting Information					
Agent's IATA Code <b>03-4 9055</b>	Account No.						
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing <b>ALGER</b>		Reference Number	Optional Shipping Information				
To	By First Carrier	Routing and Destination	Declared Value for Carriage				
<b>FRA AH</b>		<b>LAD LH</b>	<b>NVD</b>				
Requested Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE — If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".					
<b>LUANDA AH LH</b>	<b>XXX</b>						
Handling Information			SCI				
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
3	203.0	K	Q	203.0	241.55	49034.65	<b>BISCUITS CHOCOLATS PANCAR DE PUB (SNAP UP) DIMS / CM 80 X 65 X 58 X 2 97 X 69 X 40 X 1</b>
3	203.0					49034.65	<b>VOLUME: 0.871</b>
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges			
49034.65				AWC 600.00    CHC 600.00    MYC 2030.00			
Valuation Charge		SCC 812.00    TXC 81.20					
Tax							
Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.					
Total Other Charges Due Carrier		<b>FOR:</b>					
4123.20		Signature of Shipper or his Agent					
Total Prepaid		Total Collect					
53157.85							
Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency	13 JUL 2015		ALGER	RIAD ALIYAHIA		
For Carrier's Use only at Destination	Charges at Destination	Executed on (date)		at (place)	Signature of Issuing Carrier or its Agent		
		Total Collect Charges		124-3593 4776			

Printed in England by Aero Vote Ltd.

COPY 6 (EXTRA COPY)

# ANNEXE 14 : MODELE DE LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE CMR

Exemplaire de l'expéditeur  
Copy for sender

A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur  
To be completed on sender's responsibility

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE No 24382 																										
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		16 Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)																										
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)		17 Transporteur succursale (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)																										
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations																										
5 Documents annexés Documents attached																												
6 Marque et numéro Mark and No.	7 Nombre des colis Number of packages	8 Mode d'emballage Method of packing	9 Nature de la marchandise Nature of the goods	10 No statistique Statistical number	11 Poids brut, kg Gross weight in kg	12 Cubage m <sup>3</sup> Volume in m <sup>3</sup>																						
13 Instructions de l'expéditeur Sender's instructions		14 Description d'affranchissement Instructions as to payment for carriage <input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Non-franco / Carriage forward		10 Conventions particulières Special agreements		20 À payer par To be paid by:																						
				<table border="1"> <thead> <tr> <th>Expéditeur Sender</th> <th>Monnaie / Currency</th> <th>Destinataire Consignee</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Prix de transport Damage charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Réductions Deductions :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Solde / Balance</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suppléments Supplem. charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Frais accessoires Other charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL :</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Expéditeur Sender	Monnaie / Currency	Destinataire Consignee	Prix de transport Damage charges :			Réductions Deductions :			Solde / Balance			Suppléments Supplem. charges :			Frais accessoires Other charges :			TOTAL :			21 Établi à Established in	
Expéditeur Sender	Monnaie / Currency	Destinataire Consignee																										
Prix de transport Damage charges :																												
Réductions Deductions :																												
Solde / Balance																												
Suppléments Supplem. charges :																												
Frais accessoires Other charges :																												
TOTAL :																												
				15 Remboursement / Cash on delivery																								
22		23		24 Marchandises reçues / Goods received																								
				Lieu / Place																								
Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender		Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier		Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee																								

- En cas de marchandises dangereuses, cette lettre de voiture doit être remplie en outre, en outre de la norme de base, d'un formulaire de déclaration de marchandises dangereuses par route, en vertu de la Convention relative au transport international de marchandises par route (CMR).  
- In case of dangerous goods, besides the consignment note, the sender must also fill in, in addition to the basic form, a dangerous goods declaration form by road, in accordance with the Convention on the International Carriage of Goods by Road (CMR).

2 Exemples de destinataires  
Copy for consignees

À compléter ou à la responsabilité de l'expéditeur / To be completed on the sender's responsibility  
 1 - 15  
 Y compris et / Including and  
 19+21+22  
 Les parties encadrées de lignes grises doivent être remplies par le transporteur / The space framed with heavy line must be filled in by the carrier

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		<b>LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE</b> <b>INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</b> <div style="text-align: right;">No 24382</div> <div style="text-align: center;"></div> <p>Ce transport est soumis, notwithstanding toute clause contraire à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).</p>									
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		16 Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)									
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)		17 Transporteur succursale (nom, adresse, pays) Successive carrier (name, address, country)									
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations									
5 Documents annexes Documents attached											
6 Marque et numéro Mark and Nox	7 Nombre des colis Number of packages	8 Mode d'emballage Method of packing	9 Nature de la marchandise Nature of the goods	10 No statistique Statistical number	11 Poids brut, kg Gross weight in kg	12 Cubage m3 Volume in m3					
13 Instructions de l'expéditeur Sender's instructions		19 Conventions particulières Special agreements									
14 Description d'affranchissement Instructions as to payment for carriage <input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Non franco / Carriage forward		20 À payer par To be paid by:		Expéditeur Sender		Monnaie / Currency		Destinataire Consignee			
		Prix de transport Carriage charges :									
		Réductions Deductions :									
		Solde / Balance									
		Suppléments Supplern. charges :									
		Frais accessoires Other charges :									
		TOTAL :									
21 Établi à Established in		le on		19		24 Marchandises reçues / Goods received					
						Lieu Place					
						le on					
						19					
Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender		Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier				Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee					

Les cases de marchandises dangereuses (voir annexe) doivent être complétées par le transporteur, ainsi que les certificats de danger, conformément à la Convention internationale relative au transport de marchandises dangereuses par route (ADR).  
 The cases of dangerous goods (see annex) must be completed by the carrier, as well as the dangerous goods certificates, in accordance with the international Convention on the Transport of Dangerous Goods by Road (ADR).

**3** Exemple de transporteur  
Copy for carrier

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE No 24362  Ce transport est soumis, notwithstanding toute clause contraire à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).																									
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		16 Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)																									
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)		17 Transporteur successeur (nom, adresse, pays) Successive carrier (name, address, country)																									
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations																									
5 Documents annexés Documents attached																											
6 Marque et numéro Mark and No	7 Nombre des colis Number of packages	8 Mode d'emballage Method of packing	9 Nature de la marchandise Nature of the goods	10 No. statistique Statistical number	11 Poids brut, kg Gross weight in kg	12 Cubage m <sup>3</sup> Volume in m <sup>3</sup>																					
13 Instructions de l'expéditeur Sender's instructions		19 Conventions particulières Special agreements																									
14 Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage <input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Non franco / Carriage forward		20 À payer par / To be paid by: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Expéditeur / Sender</th> <th>Monnaie / Currency</th> <th>Destinataire / Consignee</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Prix de transport / Carriage charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Réductions / Deductions :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Solde / Balance</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suppléments / Supplem. charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Frais accessoires / Other charges :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTAL :</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					Expéditeur / Sender	Monnaie / Currency	Destinataire / Consignee	Prix de transport / Carriage charges :			Réductions / Deductions :			Solde / Balance			Suppléments / Supplem. charges :			Frais accessoires / Other charges :			TOTAL :		
Expéditeur / Sender	Monnaie / Currency	Destinataire / Consignee																									
Prix de transport / Carriage charges :																											
Réductions / Deductions :																											
Solde / Balance																											
Suppléments / Supplem. charges :																											
Frais accessoires / Other charges :																											
TOTAL :																											
21 Établi à / Established in		15 Remboursement / Cash on delivery																									
22		23			24 Marchandises reçues / Goods received																						
Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender		Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier			Lieu / Place le on 19 Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee																						

À remplir sous la responsabilité de l'expéditeur.  
 To be completed on the sender's responsibility.  
 Y compris et inclusif.  
 Including and inclusive.  
 19/21 et 22.  
 Les parties encadrées de lignes grises doivent être remplies par le transporteur.  
 The spaces framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

En cas de marchandises dangereuses, cette lettre de voiture internationale, à compléter par le destinataire, est soumise à la réglementation applicable.  
 In case of dangerous goods, this international consignment note, to be completed by the consignee, is subject to the applicable regulations.

Y compris et 19+21+22. Les parties encadrées de lignes grises doivent être remplies par le transporteur including and 1 - 15. The space framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

A remplir sous la responsabilité de l'expéditeur to be completed on the sender's responsibility

1 Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)		<b>LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE</b> <b>INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</b>						No 24382			
2 Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)		<div style="text-align: center;">  </div> <p>Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR). This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).</p>						16 Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)			
3 Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)								17 Transporteur succursale (nom, adresse, pays) Successive carrier (name, address, country)			
4 Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)		18 Réserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations									
5 Documents annexés Documents attached											
6 Marque et numéro Marks and Nos		7 Nombre des colis Number of packages		8 Mode d'emballage Method of packing		9 Nature de la marchandise Nature of the goods		10 No statistique Statistical number		11 Poids brut, kg Gross weight in kg	12 Coléage m <sup>3</sup> Volume in m <sup>3</sup>
13 Instructions de l'expéditeur Sender's Instructions		14 Prescription d'affranchement Instructions as to payment for carriage		15 Remboursement / Cash on delivery							
		<input type="checkbox"/> Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Non franco / Carriage forward		le on 19							

- En cas de marchandise dangereuse, indiquer, outre la certification requise, le danger (type de danger), le poids et le poids additionnel, la lettre - In case of dangerous goods mention, besides the pre-arranged certification, the nature of the commodity, the number of the class, the number and the weight (if any).





Association émettrice  
Issuing Association  
**CACI**  
Chambre Algérienne  
de Commerce et d'Industrie

CHAÎNE DE GARANTIE INTERNATIONALE  
INTERNATIONAL GUARANTEE CHAIN



**CARNET A.T.A. POUR L'ADMISSION TEMPORAIRE DES MARCHANDISES**  
A.T.A. CARNET FOR TEMPORARY ADMISSION OF GOODS  
CONVENTION DOUANIÈRE SUR LE CARNET A.T.A. POUR L'ADMISSION TEMPORAIRE DES MARCHANDISES  
CUSTOMS CONVENTION ON THE A.T.A. CARNET FOR THE TEMPORARY ADMISSION OF GOODS  
CONVENTION RELATIVE À L'ADMISSION TEMPORAIRE CONVENTION ON TEMPORARY ADMISSION

(Avant de remplir le carnet, lire la notice en page 3 de la couverture/Before completing the Carnet, please read Notes on cover page 3)

<b>CARNET ATA</b>	<b>A. TITULAIRE ET ADRESSE/Holder and address</b>	<b>RÉSERVÉ À L'ASSOCIATION ÉMETTRICE/ For Issuing Association use</b> <b>COUVERTURE/Front cover</b>
		Nombre de feuilles supplémentaires : ..... Number of continuation sheets :
		a) CARNET No. <b>DZ</b> Carnet N°.
	<b>B. REPRÉSENTÉ PAR*/I Represented by*</b>	<b>b) DÉLIVRÉ PAR/Issued by</b>
	<b>SPECIMEN</b>	
<b>C. UTILISATION PRÉVUE DES MARCHANDISES/ Intended use of goods</b>	<b>c) VALABLE JUSQU'AU/Valid until</b>	
	..... / ..... / ..... année / mois / jour (inclus) year / month / day (inclusive)	

P. Ce carnet est valable dans les pays/territoires douaniers ci-après, sous la garantie des associations reprises en page quatre de couverture:  
/This carnet may be used in the following countries/Customs territories under the guarantee of the associations listed on page four of the cover:

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE  | <input type="checkbox"/> PARTIES DE TERRITOIRES<br>ACCEPTANT LE CARNET A.T.A. : | <input type="checkbox"/> MG MADAGASCAR  |
| <input type="checkbox"/> DE ALLEMAGNE           | <input type="checkbox"/> FR DOM-TOM   | <input type="checkbox"/> MY MALAISIE  |
| <input type="checkbox"/> AT AUTRICHE            | <input type="checkbox"/> ES ÎLES CANARIES                                       | <input type="checkbox"/> MA MAROC   |
| <input type="checkbox"/> BE BELGIQUE            | <input type="checkbox"/> ES CEUTA   | <input type="checkbox"/> MX MEXIQUE   |
| <input type="checkbox"/> BG BULGARIE            | <input type="checkbox"/> ES MELILLA   | <input type="checkbox"/> MD MOLDAVIE  |
| <input type="checkbox"/> CY CHYPRE              | <input type="checkbox"/> US PORTO RICO  | <input type="checkbox"/> MN MONGOLIE  |
| <input type="checkbox"/> HR CROATIE             | <input type="checkbox"/> PAYS TIERS   | <input type="checkbox"/> ME MONTENEGRO  |
| <input type="checkbox"/> DK DANEMARK            | <input type="checkbox"/> ZA AFRIQUE DU SUD                                      | <input type="checkbox"/> NO NORVEGE   |
| <input type="checkbox"/> ES ESPAGNE             | (y compris BOTSWANA, LESOTHO,<br>NAMIBIE, SWAZILAND)                            | <input type="checkbox"/> NZ NOUVELLE-ZÉLANDE  |
| <input type="checkbox"/> EE ESTONIE             | <input type="checkbox"/> AL ALBANIE   | <input type="checkbox"/> PK PAKISTAN  |
| <input type="checkbox"/> FI FINLANDE            | <input type="checkbox"/> DZ ALGÈRE  | <input type="checkbox"/> RU RUSSIE (FÉDÉRATION DE)                                      |
| <input type="checkbox"/> FR FRANCE              | <input type="checkbox"/> AD ANDORRE   | <input type="checkbox"/> SN SENEGAL   |
| <input type="checkbox"/> GR GRÈCE               | <input type="checkbox"/> AU AUSTRALIE   | <input type="checkbox"/> CS SERBIE  |
| <input type="checkbox"/> HU HONGRIE             | <input type="checkbox"/> BY BELARUS   | <input type="checkbox"/> SG SINGAPOUR   |
| <input type="checkbox"/> IE IRLANDE             | <input type="checkbox"/> BA BOSNIE-HERZÉGOVINE                                  | <input type="checkbox"/> LK SRI LANKA   |
| <input type="checkbox"/> IT ITALIE              | <input type="checkbox"/> CA CANADA  | <input type="checkbox"/> CH SUISSE-LICHTENSTEIN   |
| <input type="checkbox"/> LV LETTONIE            | <input type="checkbox"/> CL CHILI   | <input type="checkbox"/> TH THAÏLANDE   |
| <input type="checkbox"/> LT LITUANIE            | <input type="checkbox"/> CN CHINE   | <input type="checkbox"/> TN TUNISIE   |
| <input type="checkbox"/> LU LUXEMBOURG          | <input type="checkbox"/> KR CORÉE   | <input type="checkbox"/> TR TURQUIE   |
| <input type="checkbox"/> MT MALTE               | <input type="checkbox"/> CI CÔTE D'IVOIRE                                       | <input type="checkbox"/> UA UKRAINE   |
| <input type="checkbox"/> NL PAYS BAS            | <input type="checkbox"/> AE ÉMIRATS ARABES UNIS                                 | <input type="checkbox"/> PAYS ACCEPTANT LE CARNET A.T.A.<br>SOUS CERTAINES CONDITIONS : |
| <input type="checkbox"/> PL POLOGNE             | <input type="checkbox"/> US ÉTATS UNIS  | <input type="checkbox"/> BJ BENIN   |
| <input type="checkbox"/> PT PORTUGAL            | <input type="checkbox"/> GI GIBRALTAR   | <input type="checkbox"/> BF BURKINA FASO  |
| <input type="checkbox"/> SK RÉPUBLIQUE SLOVAQUE | <input type="checkbox"/> HK HONG KONG, CHINE                                    | <input type="checkbox"/> CF CENTRAFRIQUE  |
| <input type="checkbox"/> CZ RÉPUBLIQUE TCHÈQUE  | <input type="checkbox"/> MU ÎLE MAURICE   | <input type="checkbox"/> CG CONGO   |
| <input type="checkbox"/> RO ROUMANIE            | <input type="checkbox"/> IN INDE  | <input type="checkbox"/> GA GABON   |
| <input type="checkbox"/> GB ROYAUME-UNI         | <input type="checkbox"/> IR IRAN  | <input type="checkbox"/> ML MALI  |
| <input type="checkbox"/> SI SLOVENIE            | <input type="checkbox"/> IS ISLANDE   | <input type="checkbox"/> MR MAURITANIE  |
| <input type="checkbox"/> SE SUÈDE               | <input type="checkbox"/> IL ISRAËL  | <input type="checkbox"/> NE NIGER   |
| <input type="checkbox"/> TOUS PAYS              | <input type="checkbox"/> JP JAPON   | <input type="checkbox"/> TD TCHAD   |
|   | <input type="checkbox"/> LB LIBAN   | <input type="checkbox"/> TG TOGO  |
|   | <input type="checkbox"/> MO MACAO, CHINE  |   |
|   | <input type="checkbox"/> MK MACÉDOINE   |   |

À charge pour le titulaire et son représentant de se conformer aux lois et règlements du pays/territoire douanier de départ et des pays/territoires douaniers d'importation./The holder of this Carnet and his representative will be held responsible for compliance with the Laws and regulations of the country/Customs territory of departure and the countries/Customs territories of importation.

À RETOURNER À LA CHAMBRE ÉMETTRICE IMMÉDIATEMENT APRÈS UTILISATION/  
TO BE RETURNED TO THE ISSUING CHAMBER IMMEDIATELY AFTER USE

<b>H. ATTESTATION DE LA DOUANE, AU DÉPART</b> Certificate by customs at departure	<b>I. Signature du délégué et timbre de l'association émettrice/Signature of authorised official and Issuing Association stamp</b>
a) Apposé les marques d'identification mentionnées dans la colonne 7 en regard du (des) numéro(s) d'ordre suivant(s) de la liste générale/ Identification marks have been affixed as indicated in column 7 against the following item No(s) of the General List .....	..... / ..... / .....
b) VÉRIFIÉ LES MARCHANDISES*/Goods examined* Oui/Yes <input type="checkbox"/> Non/No <input type="checkbox"/>	Lieu et date d'émission (année/mois/jour) Place and Date of issue (year/month/day)
c) ENREGISTRÉ SOUS LE NUMÉRO.* ..... Registered under Reference No.*	J. ....
d) ..... / ..... / ..... Bureau de douane Lieu Date (année/mois/jour) Signature et timbre Customs Office Place Date (year/month/day) Signature and Stamp	X ..... X Signature du titulaire/Signature of Holder

\*S'il y a lieu / \*If applicable

CARNET A.T.A.

LISTE GÉNÉRALE/GENERAL LIST

A.T.A. CARNET

N° d'ordre/ Item No	Désignation commerciale des marchandises et, le cas échéant, marques et numéros/ Trade description of goods and marks and numbers, if any	Nombre de pièces/ Number of pieces	Poids ou volume/ Weight or Volume	Valeur*/ Value*	Pays d'origine**/ Country of origin**	Réserve à la douane/ For Customs Use Marques d'identification/ Identification marks
1	2	3	4	5	6	7
<h1>SPECIMEN</h1>						
<b>TOTAL ou À REPORTER/TOTAL or CARRIED OVER</b>						

\*Valeur commerciale dans le pays/territoire douanier d'émission et dans sa monnaie, sauf indication contraire. \*Commercial value in country/customs territory of issue and in its currency unless stated differently.

\*\*Indiquer le pays d'origine s'il est différent du pays/territoire douanier d'émission du carnet, en utilisant le code international des pays ISO. \*\*Indicate country of origin if different from country/customs territory of issue of the Carnet, using ISO country codes.

# ENGAGEMENT

(à souscrire par le titulaire)

Je soussigné (1) ..... agissant au nom de la  
Société : .....

Adresse : .....

Wilaya : ..... Tél : ..... N° R.C. ....

m'engage à rapatrier dans les délais prescrits les marchandises, d'une valeur totale de D.A. ....  
mentionnées sur le carnet A.T.A. ci-joint, ou à acquitter aux autorités douanières du pays d'importation les droits et taxes  
afférents à leur importation définitive ainsi que les taxes qui pourraient être dues aux autorités douanières algériennes dans  
le cas de non-justification de réimportation en Algérie dans les délais impartis des marchandises précitées et, d'une façon  
générale, à respecter toutes les prescriptions en vigueur tant aux termes de la réglementation algérienne que de la  
réglementation des pays d'importation ou de passage.

Au cas où, sur recours de l'administration des douanes d'un de ces pays, la Chambre Algérienne de Commerce et  
d'Industrie serait appelée à verser le montant de la caution accordée, je m'engage à lui rembourser immédiatement en  
dinars convertibles la somme ainsi payée ou la somme éventuellement exigée par les douanes algériennes ainsi que les  
frais de gestion du contentieux occasionnés par une mauvaise utilisation du carnet A.T.A.

Je me réserve le droit et la charge exclusifs de toute poursuite judiciaire à entreprendre contre l'administration  
douanière qui aurait fait recouvrer le montant de cette caution si j'estime que sa demande est injustifiée.

Cachet Entreprise (3)       Fait à ..... le .....  
Signature et nom du responsable (2)  
précédés de la mention "lu et approuvé"

SPECIMEN

CADRE RESERVE A LA CHAMBRE ALGERIENNE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE			
COMPOSITION DU CARNET	CARNET, valable pour les ..... pays suivants :	CONVENTIONS	CARNET N°
Exportation	.....	E. C. .... <input type="checkbox"/>	
Réimportation	.....	F. Ex. .... <input type="checkbox"/>	
Importation	.....	M. P. .... <input type="checkbox"/>	
Réexportation	.....	Autres. .... <input type="checkbox"/>	
Transit	.....	Garantie Complémentaire <input type="checkbox"/>	
			Emis le ..... Restitué le .....

(1) Nom du Chef d'Entreprise ou de la personne habilitée à engager financièrement l'Entreprise.

(2) Doit apparaître ici la signature du Chef d'Entreprise ou de la personne habilitée suivie de la qualité du signataire et son patronyme en LETTRES CAPITALES.

(3) A reproduire sur tous les feuillets de la liasse.

<b>SUSPENSION A L'EXPORTATION</b>	<b>REFERENCES LEGALES ET REGLEMENTAIRES</b>
Le corail brut ou semi-fini.	Arrêté interministériel du 26 février 1992 portant suspension à l'exportation du corail brut ou semi-fini.
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les plants de palmier ;</li> <li>▪ Les ovins et bovins reproducteurs ;</li> <li>▪ Les objets représentant un intérêt national aux plans de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie, y compris les véhicules anciens.</li> </ul>	Arrêté Interministériel du 09 Avril 1994, fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation.
<p>Les produits alimentaires dont les prix sont subventionnés par l'Etat: le blé dur, le blé tendre, l'orge, la semoule, la farine, les pâtes alimentaires, le couscous, le lait pasteurisé conditionné en sachet.</p> <p><u>Exception:</u> les produits confectionnés avec des céréales importés sous le régime du perfectionnement actif.</p>	<p>Note de Monsieur le Premier Ministre n° 1180 du 03 août 2009.</p> <p>Note N° 809/DGD/D082 du 13/02/2010.</p>
L'exportation des déchets de métaux ferreux et non ferreux et des déchets et débris de plomb et des batteries usagées ainsi que les peaux brutes, y compris dans le cadre d'un perfectionnement passif.	Art 75 de la Loi de Finances 2014 modifiant l'article 43 de la Loi de Finances Complémentaire pour l'année 2010.
<b>SOUMISSION A UN CAHIER DES CHARGES TYPE</b>	<b>REFERENCES LEGALES ET REGLEMENTAIRES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Produits bruts               <ul style="list-style-type: none"> <li>1. cuirs</li> <li>2. liège</li> </ul> </li> <li>▪ Matériels et équipements usagés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Article 43 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2010 modifiant les dispositions de l'Article 84 de la Loi de Finances pour 2007.</li> <li>• Décret exécutif n° 07-102 du 02 avril 2007 fixant les conditions d'exportation de certains produits, matières et marchandises.</li> <li>• Arrêté interministériel du 14 mai 2007 fixant la liste des produits, matières et marchandises soumis à un cahier des charges à l'exportation.</li> <li>• Circulaire n° 584 de la Direction Générale des Douanes du 03 juin 2007 relative à l'exportation des déchets de métaux ferreux et non ferreux, de cuirs et de lièges et de matériels et équipements.</li> </ul>

**Pour plus d'informations, adressez-vous au:**

**Ministère du Commerce** (Direction Générale du Commerce Extérieur)

Cité Zerhouni Mokhtar El Mohamadia (ex.les Bananiers) Tel: +213 – (0) 21 – 89 00 74/ 89 00 75 à 85 Fax: +213 – (0) 21 – 89 00 34 / Web: [www.mincommerce.gov.dz](http://www.mincommerce.gov.dz)

ALGEX: Conseil, information et accompagnement dans vos démarches à l'export.

**CNRC** : Conditions d'exercice des activités commerciales

**DGI** : Certificat d'existence, Carte magnétique fiscale (NIF), exonérations fiscales à l'export

**INAPI** : Enregistrement national et international des droits de propriété industrielle (marques, brevets d'invention, dessins et modèles, appellations d'origine, schémas de circuits intégrés)

**Les Banques commerciales**: Ouvertures des comptes bancaires, Domiciliation des exportations, rapatriement dans les délais et la rétrocession des recettes d'exportation.

**CACI** : Délivrance de certificats d'origine, visa des différents documents commerciaux et émission du carnet ATA.

**Direction des Services Agricoles de Wilaya**: Certificat phytosanitaire pour les produits agricoles.

**Direction des Services Vétérinaire** : Certificat sanitaire pour produits animaux ou d'origine animale.

**Direction de la Pêche de Wilaya**: Certificat sanitaire, Agrément et certificat d'origine de capture (UE).

**UNTCA** : Démarches auprès d'un transitaire ou commissionnaire en douane pour les formalités douanières, documents de transport, etc.

**DGD**: Déclaration en détail à l'exportation, régimes douaniers économiques, facilitations douanières à l'export, Statut de l'Opérateur Economique Agréé, etc.

**CAGEX** : Assurance-crédit à l'exportation, vente de l'information commerciale sur les acheteurs et les fournisseurs et le recouvrement des créances à l'étranger.

**Entreprises portuaires/aéroportuaires, Compagnies de transport: Maritimes, aériennes et terrestres**: Connaissance maritime, Lettre de transport aérien LTA, Lettre de voiture internationale CMR.

**DGCE**: Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE), remboursement partiel de certaines charges liées à l'export.

**Anexal** : Rassemble et fédère les exportateurs algériens, défend leurs intérêt matériels et moraux. ....

**SAFEX** : Organisation logistique de la participation algérienne aux foires et salons à l'étranger