

**Ecole Des Hautes Etude Commerciales**



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master  
en sciences commerciales**

**Option : Affaires Internationales**

**Thème :**

**Optimisation des processus de financement du  
commerce international à l'ère numérique**

**Cas : BNP Paribas El Djazair**

**Elaboré par :**

**Mme BOULAICHE Hadjer**

**Dirigé par :**

**Dr. GUECHTOULI Widad**

(Professeure à l'école des Hautes  
Etudes Commerciales EHEC)

**12<sup>ème</sup> promotions**

**Juin 2025**



**Ecole des Hautes Etudes Commerciales**



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master  
en sciences commerciales**

**Option : Affaires Internationales**

**Thème :**

**Optimisation des processus de financement du  
commerce international à l'ère numérique**

**Cas : BNP Paribas El Djazair**

**Elaboré par :**

**Mme BOULAICHE Hadjer**

**Dirigé par :**

**Dr. GUECHTOULI Widad**

(Professeure à l'école des  
Hautes Etudes Commerciale EHEC)

**12<sup>ème</sup> promotions**

**Juin2025**

## Résumé

À l'ère de la digitalisation et dans un environnement économique globalisé, le financement du commerce international constitue un levier stratégique incontournable pour la fluidité des échanges. Face aux enjeux croissants de rapidité, de traçabilité et de conformité, les banques sont appelées à moderniser leurs processus, notamment à travers l'intégration des technologies numériques.

À travers ce mémoire, nous avons étudié le processus de traitement d'une remise documentaire import, dans l'objectif d'évaluer l'impact réel de la digitalisation sur l'optimisation du financement des opérations internationales.

La recherche repose sur une double approche : une étude documentaire pour cerner les fondements du financement international et les enjeux liés à sa transformation digitale, et une étude qualitative de terrain menée à travers une immersion de trois mois au sein du Back Office Commerce International (BOCI). Ce travail a permis d'observer concrètement chaque étape du processus de remise documentaire et d'analyser l'usage des outils numériques.

Les résultats confirment que la digitalisation permet d'accélérer les délais de traitement, de limiter les risques opérationnels et de renforcer la traçabilité et la conformité. Toutefois, des limites subsistent, notamment la dépendance partielle au papier et la complexité des exigences réglementaires.

L'étude se conclut par plusieurs recommandations visant à renforcer l'automatisation, améliorer la coordination interne et soutenir la transition numérique des processus bancaires liés au financement du commerce extérieur.

**Mots clés :** Commerce international – Financement des échanges – Digitalisation – Remise documentaire – BNP Paribas El Djazaïr – Outils numériques – Optimisation

## **Abstract**

In today's digital era and within a globalized economic environment, the financing of international trade has become a strategic lever essential to the smooth flow of cross-border transactions. Faced with growing challenges in terms of speed, traceability, and regulatory compliance, banks are increasingly required to modernize their operations through the integration of digital technologies.

The research is based on a dual approach: a literature review to understand the foundations of international trade finance and the challenges of its digital transformation, and a qualitative field study conducted through a three-month immersion in the Back Office International Trade (BOCI). This allowed for direct observation of each step in the documentary collection process and an analysis of the digital tools used.

The findings confirm that digitalization helps accelerate processing times, reduce operational risks, and enhance traceability and regulatory compliance. However, some limitations remain, including partial reliance on paper and the complexity of regulatory requirements.

The study concludes with several recommendations aimed at strengthening automation, improving internal coordination, and supporting the digital transition of banking processes related to international trade finance

### **Key words:**

International trade – Trade finance – Digitalization – Documentary collection – BNP Paribas El Djazaïr – Digital tools – Optimization

## ملخص

في ظل التحولات المتسارعة التي يعرفها الاقتصاد العالمي، أصبحت رقمته الأنشطة البنكية ضرورة حتمية لمواكبة متطلبات التجارة الدولية الحديثة. فتمويل المعاملات التجارية عبر الحدود يواجه اليوم تحديات متزايدة، من بينها تعقيد الإجراءات، كثرة الوثائق، والحاجة إلى الامتثال الصارم للأنظمة الوطنية والدولية. ومن هذا المنطلق، تهدف هذه الدراسة إلى فهم كيف تساهم الرقمنة في تحسين عمليات تمويل التجارة الخارجية داخل المؤسسات البنكية.

اعتمدت الدراسة على منهج مزدوج: دراسة وثائقية لفهم أسس تمويل التجارة الدولية والتحديات المرتبطة بتحولها الرقمي، بالإضافة إلى دراسة ميدانية نوعية من خلال فترة تدريبية دامت ثلاثة أشهر داخل قسم التجارة الدولية التابع للبنك. وقد أتاح هذا العمل رصد كل مرحلة من مراحل العملية وتحليل استخدام الأدوات الرقمية.

أظهرت النتائج أن الرقمنة تساهم في تسريع معالجة العمليات، وتقليل المخاطر التشغيلية، وتعزيز التتبع والامتثال التنظيمي. ومع ذلك، لا تزال هناك بعض التحديات، أبرزها الاعتماد الجزئي على الوثائق الورقية وتعقيد المتطلبات القانونية واختمت الدراسة بتقديم عدد من التوصيات تهدف إلى تعزيز الرقمنة، وتحسين التنسيق الداخلي، ودعم الانتقال الرقمي للعمليات المصرفية المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية

### الكلمات المفتاحية:

الجزائر – الأدوات الرقمية – التحسين – التجارة الدولية – تمويل التجارة – الرقمنة – التحصيل المستندي – بنك

## Remerciements

Louange à Dieu, le Miséricordieux, qui m'a accordé la force, la patience et la sérénité nécessaires pour franchir chaque étape de ce travail avec détermination. Sans Sa volonté, rien de tout cela n'aurait été possible.

Ce travail clôt une étape importante de ma formation, mais trace surtout les premières lignes d'un avenir que j'aspire à construire avec passion, lucidité et ambition.

Ce mémoire n'est pas une fin, mais une base solide sur laquelle je souhaite bâtir de nouveaux projets professionnels et personnels, avec la conviction que chaque apprentissage ouvre la porte à de nouvelles opportunités.

Mes plus vifs remerciements s'adressent à Madame GUECHTOULI Widad, dont l'expertise, la disponibilité et les retours constructifs ont été essentiels à la qualité de ce mémoire. Son engagement à mes côtés a marqué mon parcours de manière durable.

Je remercie également Monsieur BACHECHAOUICHE Nadir l'encadrant professionnelle à BNP Paribas El Djazaïr, pour m'avoir accueillie au sein de BNP Paribas El Djazaïr, et pour m'avoir permis d'apprendre dans un environnement aussi exigeant qu'enrichissant. Son encadrement au sein du Back Office Commerce International (BOCI) et la collaboration avec l'équipe du BOCI m'ont offert une expérience pratique unique, que je garderai précieusement.

J'adresse également mes sincères remerciements à tous les collaborateurs de la banque pour leur accueil, leur disponibilité, et leur volonté de transmettre leur savoir avec générosité et professionnalisme. Grâce à eux, j'ai pu observer de près la réalité du financement du commerce international dans un cadre structuré, digitalisé et rigoureux.

Mes remerciements vont également aux membres du jury, pour l'attention qu'ils porteront à ce travail, ainsi qu'à l'ensemble des enseignants de l'EHEC Alger pour les connaissances transmises, les encouragements constants, et la rigueur intellectuelle qu'ils m'ont inculquée tout au long de mon parcours.

## **Dédicace**

**Je dédie ce fruit d'un long cheminement personnel et intellectuel,**

**À mes parents,**

ma boussole et mon abri.

Merci pour votre amour discret mais puissant, vos sacrifices silencieux, et votre confiance même lorsque je doutais de moi. Vous êtes mon plus grand trésor.

**À ma mère,** douce étoile qui a veillé sans bruit sur chacun de mes pas,

et **à mon père,** dont la force et la persévérance m'ont appris que la dignité se construit dans l'effort.

**À mes sœurs,** mes confidentes et mes complices dans chaque étape de la vie,

**à mes deux frères,** mes repères solides et bienveillants,

**à mes nièces et mes neveux,** pour leur innocence, leur énergie et leur lumière qui adoucissent mes journées.

**À ma famille,**

pour leur présence constante, leurs prières sincères, et cette chaleur irremplaçable qui donne un sens à chaque réussite.

**À moi-même,**

pour ne pas avoir abandonné. Pour avoir travaillé dans l'ombre, sans chercher les applaudissements, mais toujours avec le désir d'avancer.

**À toutes les jeunes femmes algériennes,**

qui portent en elles la force de leurs rêves, la fierté de leurs origines et le courage de tracer leur propre chemin.

## **La liste des tableaux**

<b>Tableau N° 1-1 : présentation des incoterms EXW et FCA .....</b>	<b>23</b>
<b>Tableau N° 1-2 : présentation des incoterms CPT et CIP .....</b>	<b>23</b>
<b>Tableau N° 1-3 : présentation des incoterms DAP, DPU et DDP .....</b>	<b>24</b>
<b>Tableau N° 1-4 : présentation des incoterms FAS/FOB/ CFR et CIF .....</b>	<b>25</b>
<b>Tableau N° 1-5 : Les principales caractéristiques des effets de commerce.....</b>	<b>30</b>
<b>Tableau N° 1-6 : les acteurs de crédit documentaire.....</b>	<b>37</b>
<b>Tableau N° 1-7 : mode de réalisation de CREDOC .....</b>	<b>39</b>
<b>Tableau N° 2-1 : les trois niveaux de maturité de la transformation numérique.....</b>	<b>56</b>
<b>Tableau N° 2-2 : les objectifs de la digitalisation.....</b>	<b>65</b>
<b>Tableau N° 2-3 : l'évolution des modèles de financements.....</b>	<b>68</b>
<b>Tableau N° 3-1 : Description du processus digitalisé.....</b>	<b>91</b>
<b>Tableau N° 3-2 : Cachet de domiciliation apposé par la banque BNP PARIBAS EL DJAZAÏR .....</b>	<b>97</b>
<b>Tableau N° 3-3 : Cycle digitalisé de traitement des remises documentaires à l'import : de la réception à la domiciliation.....</b>	<b>99</b>
<b>Tableau N° 3-4 : Analyse SWOT .....</b>	<b>104</b>

## **La liste des figures**

<b>Figure 1-1 : Le développement du commerce mondial depuis le Seconde Guerre mondiale .....</b>	<b>14</b>
<b>Figure 1-2 : Le déroulement d'une opération REMDOC .....</b>	<b>34</b>
<b>Figure 1-3 : Les phases de réalisation de crédit documentaire .....</b>	<b>36</b>
<b>Figure 3-1 : Processus de réalisation d'une opération de remise documentaire import..</b>	<b>89</b>
<b>Figure 3-2 : demande d'inscription pré domiciliation .....</b>	<b>90</b>

## Liste des abréviations

Abréviation	Définition
BA	Banque d'Algérie
BM	Banque Mondiale
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
FMI	Fonds Monétaire International
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONU	Organisation des Nations Unies
BIRD	La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD)
CREDOC	Crédit Documentaire
REMDOC	Remise Documentaire
LC	Lettre de Crédit
COD	Cash On Delivery (Contre remboursement)
B/L	Bill of Lading (Connaissance maritime)
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route
LTA	Lettre de Transport Aérien
RUU 600	Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires
UCP 600	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
URC 522	Uniform Rules for Collections (Règles Uniformes pour les Encaissements)
INCOTERMS	International Commercial Terms

CVIM	Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
USD	United States Dollar
EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DAP	Delivered at Place
DPU	Delivered at Place Unloaded
DDP	Delivered Duty Paid :
KYC	Know Your Customer
AML	Anti-Money Laundering (Lutte contre le blanchiment d'argent)
OCR	Optical Character Recognition (Reconnaissance optique de caractères)
IDR	Intelligent Document Recognition
RPA	Robotic Process Automation
IoT	Internet of Things
IA	Intelligence Artificielle
ML	Machine Learning
DL	Deep Learning
NLP	Natural Language Processing
CV	Computer Vision
USD	United States Dollar

MT202	Message de transfert interbancaire
MT410	Avis de réception de documents
MT499	Message libre – demande d’instruction ou notification
GenAI	Generative Artificial Intelligence
BNP	Banque Nationale de Paris
BOCI	Back Office Commerce International
DOE	Direction des Opérations avec l’Étranger
CEDAC	Compte d’Exportation Devises Alimentées par Crédits
INR	Compte en roupies indiennes

## Sommaire

<i>Introduction générale</i> .....	<b>2</b>
<i>Chapitre 01 : le commerce international et ses mécanismes de financement</i> .....	6
<i>Section 01 : Généralité Sur Le Commerce Internationale</i> .....	<b>8</b>
<i>Section02 : L'intervention bancaire dans les opérations de financement international</i> .....	<b>26</b>
<i>Section 03 : Analyse des risques dans les transactions de commerce international et les mécanismes de couverture</i> .....	<b>42</b>
<i>Chapitre02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique</i> .....	49
<i>Section 01 : Comprendre l'ère numérique</i> .....	<b>51</b>
<i>Section 02 : La révolution numérique dans le secteur bancaire</i> .....	<b>56</b>
<i>Section 03 : La transformation digitale du financement des opérations à l'international</i> .....	<b>67</b>
<i>Chapitre 03 : Analyse du traitement digitalisé d'une remise documentaire import : cas de BNP Paribas El Djazaïr</i> .....	74
<i>Introduction</i> .....	<b>75</b>
<i>Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil</i> .....	<b>76</b>
<i>Section 02 : Analyse du processus de financement à BNP Paribas El Djazaïr : impact de la digitalisation</i> .....	<b>84</b>
<i>Conclision générale</i> .....	<b>110</b>
<i>Bibliographie :</i> .....	<b>113</b>
<i>Annexes :</i> .....	<b>120</b>

## **Introduction générale**

## Introduction générale

### **Introduction générale**

Depuis toujours, les grandes révolutions, les inventions majeures et les décisions économiques cruciales sont nées d'un besoin fondamental : celui de l'échange. Le commerce international, dans sa forme la plus ancienne comme dans sa version moderne, s'inscrit dans cette quête de complémentarité entre les nations. Face à la répartition inégale des ressources et des savoir-faire, les pays ont été naturellement amenés à tisser des relations d'échange dépassant les frontières géographiques, politiques et culturelles.

Aujourd'hui, le commerce extérieur représente un pilier essentiel de l'économie mondiale. Il englobe un ensemble d'activités allant de la production jusqu'à la consommation finale, en passant par l'importation, l'exportation et les investissements étrangers. Dans ce contexte, il ne s'agit plus seulement de vendre ou d'acheter, mais de s'inscrire dans une chaîne de valeur globale, où la rapidité, la sécurité et l'efficacité des opérations sont devenues primordiales.

Au cours des dernières années, l'économie mondiale a connu des mutations profondes, sous l'effet conjugué de multiples facteurs exogènes, au premier rang desquels figure l'innovation technologique. Celle-ci a redéfini les pratiques du commerce international, tout en introduisant de nouveaux risques, notamment en matière de financement des échanges. Les opérations d'importation et d'exportation sont en effet exposées à des incertitudes accrues, surtout lorsque les partenaires commerciaux sont éloignés ou soumis à des restrictions douanières, monétaires ou réglementaires.

Cette évolution s'inscrit dans un contexte marqué par une libéralisation croissante des marchés, une globalisation des flux commerciaux et une accélération sans précédent des innovations numériques. Les pays multiplient les échanges de biens, services et capitaux, portés par une volonté commune d'ouverture économique. Ce mouvement d'ouverture a renforcé l'essor du commerce international, tout en nécessitant la mise en place de mécanismes de facilitation, notamment dans le domaine du financement.

C'est ici qu'interviennent les banques, acteurs majeurs du soutien aux échanges internationaux. En offrant des solutions de financement adaptées, elles permettent aux entreprises de rester compétitives sur les marchés mondiaux. Elles jouent un rôle stratégique dans la sécurisation et la fluidification des transactions.

Il est ainsi possible d'affirmer que nous vivons aujourd'hui dans une époque marquée par la prédominance croissante du virtuel sur le matériel. Cette transition vers le numérique s'observe dans presque toutes les sphères de l'activité humaine, où les technologies digitales

## Introduction générale

tendent à simplifier les démarches quotidiennes, à automatiser les processus et à transformer en profondeur les modes d'interaction. Le domaine économique n'échappe pas à cette dynamique, et les systèmes financiers, en particulier, ont été profondément remodelés par l'essor des technologies de l'information et de la communication. La dématérialisation des documents, l'instantanéité des échanges et la connectivité mondiale ont redéfini les circuits traditionnels de gestion, de décision et d'exécution.

Dans ce contexte de transformation digitale généralisée, les institutions financières ont été contraintes de revoir en profondeur leur approche stratégique. Il ne s'agit plus simplement pour elles d'intégrer des outils technologiques à leurs processus existants, mais de repenser globalement leur organisation, leur offre de services, et leur relation avec la clientèle. L'ère numérique exige des banques une agilité accrue, une capacité d'innovation continue, ainsi qu'une posture proactive face aux évolutions réglementaires et aux attentes des usagers. Cette mutation touche également les fonctions de financement du commerce international, historiquement dominées par des procédures complexes, lentes et fortement dépendantes du papier. Désormais, la digitalisation devient un levier de compétitivité incontournable, permettant non seulement d'optimiser les processus, mais aussi de renforcer la sécurité, la traçabilité et la transparence des transactions internationales

. Comme le résume parfaitement Fabrice Lamirault (2017) dans « *L'évolution du monde bancaire à l'ère du digital* » :

« Les banques ont bien compris une chose : elles n'ont pas besoin de stratégie digitale... mais de digital dans leur stratégie ! »

C'est dans ce nouvel environnement, à la croisée du commerce international et du numérique, que se pose une question centrale : **Dans quelle mesure la digitalisation redéfinit-elle les processus de financement des opérations internationales dans le secteur bancaire ?**

Cette problématique soulève plusieurs dimensions interdépendantes, que nous avons choisi d'explorer à travers trois sous-questions spécifiques. L'objectif est de mieux structurer notre réflexion, de clarifier les axes d'analyse, et d'enrichir la compréhension globale des effets de la digitalisation sur les mécanismes de financement des échanges internationaux dans le secteur bancaire. Ces sous-questions permettent d'aborder le sujet de manière progressive, en mobilisant à la fois des repères théoriques et des observations empiriques issues du terrain.

## Introduction générale

Les interrogations suivantes guideront ainsi notre travail :

1. Quels sont les fondements, les instruments et les acteurs du financement du commerce international ?
2. En quoi la digitalisation transforme-t-elle les pratiques opérationnelles et organisationnelles des institutions financières dans le traitement des opérations internationales ?
3. Comment ces transformations s'illustrent-elles dans un cas réel, et quels en sont les bénéfices, les limites ?

Pour répondre à ces questions, nous avons formulé deux hypothèses de travail, qui serviront de fil conducteur à notre démarche de recherche.

H1 : La digitalisation permet d'optimiser les processus de financement du commerce international en réduisant les délais, en limitant les risques opérationnels et en améliorant la traçabilité des opérations.

H2 : Les outils numériques transforment en profondeur l'organisation interne des banques, en particulier la coordination entre les services front, middle et back office.

Pour mener à bien cette étude, nous avons adopté une approche qualitative articulée autour de trois composantes complémentaires.

Premièrement, la recherche bibliographique a consisté à identifier et exploiter divers supports écrits tels que les ouvrages spécialisés, revues scientifiques, dictionnaires, travaux universitaires, textes et documents juridiques, rapports officiels et sources Internet, dans le but de collecter les informations nécessaires à la recherche. Cette étude documentaire, menée en amont, a permis de construire un cadre théorique solide en mobilisant une littérature spécialisée et pertinente. Elle a contribué à la définition rigoureuse des concepts clés relatifs au commerce international, à la transformation digitale et aux mécanismes de financement bancaire.

Parallèlement, nous avons mobilisé une double approche méthodologique, articulant à la fois une démarche descriptive et une démarche analytique. D'une part, la méthode descriptive nous a permis de restituer, de manière claire et structurée, les différentes étapes du processus de traitement d'une remise documentaire à l'importation, tel qu'il est pratiqué au sein de l'institution bancaire étudiée. D'autre part, la méthode analytique a été mobilisée afin de mettre en lumière les impacts concrets de la digitalisation sur les procédures, les outils

## Introduction générale

utilisés ainsi que sur l'organisation interne de la banque. Cette analyse croisée a ainsi permis de confronter les observations de terrain à notre problématique de recherche et de valider les hypothèses formulées. Cette démarche a ainsi permis de confronter les éléments observés à la problématique de recherche et de valider les hypothèses posées.

Pour cela, nous avons jugé judicieux d'adopter un plan de travail structuré en trois parties complémentaires, permettant d'articuler cadre théorique, analyse sectorielle et étude empirique :

- **La première partie** est consacrée aux fondements théoriques du commerce international et de ses mécanismes de financement. Elle présente les principaux instruments utilisés, les risques associés aux transactions internationales, ainsi que le rôle des banques dans ces opérations.
- **La deuxième partie** s'attarde sur la digitalisation dans le secteur bancaire, en mettant en évidence ses effets sur l'organisation interne, les outils de traitement, et la transformation des pratiques dans le financement du commerce extérieur.
- **Enfin, la troisième partie** est dédiée à l'étude de cas de BNP Paribas El Djazaïr, à travers l'analyse détaillée du processus de traitement d'une remise documentaire import, afin d'en évaluer l'impact concret de la transition digitale sur les opérations de financement.

*Chapitre 01 : le commerce international et ses mécanismes de  
financement*

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **Introduction :**

Le commerce international constitue une composante essentielle de l'économie mondiale contemporaine, favorisant la spécialisation, l'accès aux marchés étrangers, et la croissance économique des nations. Dans un contexte marqué par la mondialisation des échanges, les relations commerciales entre États se sont intensifiées, se complexifiant au fil des décennies sous l'effet de facteurs géopolitiques, technologiques, juridiques et financiers. Ces échanges ne se limitent plus à la simple circulation de biens et services : ils s'inscrivent dans un système global structuré par des règles, des acteurs multiples et des instruments sophistiqués.

Au cœur de ce système, les mécanismes de financement jouent un rôle déterminant dans la fluidité, la sécurité et la réussite des transactions internationales. Loin d'être de simples opérations techniques, ces dispositifs allant des instruments de paiement aux techniques documentaires, en passant par les garanties bancaires permettent de gérer les risques, de sécuriser les flux financiers et d'asseoir la confiance entre partenaires commerciaux, souvent établis dans des contextes réglementaires et culturels très différents.

Ce premier chapitre a pour objectif d'ancrer l'étude dans ses fondements théoriques. Il s'organise en trois sections complémentaires. La première s'attache à présenter les principales caractéristiques du commerce international, ses acteurs, ses formes et son évolution historique. La deuxième analyse les modalités et les mécanismes de financement bancaire, en mettant en lumière les instruments utilisés pour accompagner les opérations internationales. Enfin, la troisième section est consacrée à l'identification des risques liés aux transactions internationales ainsi qu'aux mécanismes de couverture déployés pour limiter leur impact. Ce cadre conceptuel est indispensable pour comprendre les enjeux pratiques et les dynamiques actuelles du financement du commerce international.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **Section 01 : Généralité Sur Le Commerce Internationale**

#### **1.1. Définition du commerce internationale**

Le commerce international englobe les échanges de biens et de services entre différents pays ou zones économiques, comprenant aussi bien les importations que les exportations. Ces transactions transfrontalières concernent une grande diversité de produits, allant des matières premières et denrées alimentaires aux produits manufacturés et services complexes.

Ce phénomène permet aux nations de se spécialiser dans la production de biens et services pour lesquels elles ont un avantage compétitif, contribuant ainsi à améliorer l'efficacité globale et à stimuler la croissance économique.

Le commerce international se manifeste sous diverses formes, révélant non seulement la multiplicité des relations économiques entre les États, mais aussi l'architecture complexe des échanges mondiaux et l'intensification de l'interdépendance entre les économies nationales. On distingue notamment :

- Le commerce bilatéral, limité à deux partenaires commerciaux.
- Le commerce multilatéral, impliquant plusieurs nations, généralement régulé par des cadres institutionnels ou accords commerciaux globaux.
- Le commerce intra-firmes, relatif aux flux internes entre filiales d'une même entreprise multinationale réparties sur plusieurs territoires.<sup>1</sup>

Afin de mieux appréhender les mécanismes du commerce international, il est essentiel d'analyser ses deux composantes principales : les exportations et les importations, qui structurent l'ensemble des échanges entre les nations.

#### **1.1.1 L'importation :**

##### **1.1.1.1. Définition :**

« L'importation désigne l'acte d'acheter ou de faire entrer des biens ou des services d'un pays étranger vers son propre pays »<sup>2</sup>.

##### **1.1.1.2. Les principales formes d'importation :**

L'importation peut revêtir différentes formes selon :

- ❖ les objectifs commerciaux,
- ❖ les modalités pratiques,

<sup>1</sup> <https://avocat-droit-international.fr/commerce-international/>, consulté le 07/04/2025 à 16 :00

<sup>2</sup> <https://www.le-dictionnaire.com/definition/importation>, consulté le 14/04/2025 à 12 :00

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

❖ et les régimes douaniers en vigueur.

On distingue :

- L'importation définitive, qui consiste à faire entrer des marchandises sur le territoire national

Pour les vendre ou les consommer localement, moyennant le paiement des droits de douane.

- À l'inverse, l'importation temporaire permet l'entrée provisoire de biens destinés à être transformés, réparés ou utilisés avant d'être réexportés, sans acquittement immédiat des droits.

Sur le plan logistique, l'importation peut être :

- directe, lorsque l'entreprise traite elle-même avec le fournisseur étranger.
- indirecte, lorsqu'elle passe par un intermédiaire.

Il existe aussi la réimportation, qui concerne des produits initialement exportés puis réintroduits dans leur pays d'origine, souvent après modification. Enfin, certaines opérations bénéficient d'exonérations douanières totales ou partielles dans le cadre d'accords internationaux spécifiques, sous réserve de conditions bien définies.<sup>1</sup>

### **1.1.1.3. L'importance stratégique de l'importation:**

L'importation est complémentaire à l'exportation. Les grandes économies sont à la fois importatrices et exportatrices. Plusieurs raisons justifient le recours à l'importation :

- Certains pays ne disposent pas des matières premières nécessaires à leur industrie.
- L'achat à l'étranger peut être plus avantageux en termes de coût.
- Certains savoir-faire ou productions ont disparu localement, rendant l'importation inévitable.
- Importer, c'est aussi participer à un échange commercial réciproque.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> <https://petites-economies.be/importer/> ; consulté le 14/04/2025 à 09:52

<sup>2</sup> MARTINI, Hubert. Techniques de commerce international. Dunod, 2017. P04 ;

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.1.2 L'exportation :**

#### **1.1.2.1 Définition :**

Contrairement à l'importation, l'exportation désigne l'action de vendre à l'extérieur des produits ou services issus du territoire national. Elle implique donc une sortie de marchandises vers les marchés internationaux, dans le respect des réglementations en vigueur.

L'exportation représente bien plus qu'un simple échange de biens ou de services. Elle est l'un des piliers de l'économie nationale. En générant des revenus en devises, elle soutient la croissance économique et renforce la stabilité financière du pays.

Elle permet également aux entreprises locales de se positionner sur des marchés étrangers, d'élargir leur clientèle et de gagner en compétitivité. Ce processus favorise la modernisation des secteurs productifs, encourage l'innovation, et stimule l'emploi.

En parallèle, les exportations renforcent les relations économiques internationales, tout en offrant une alternative aux limites du marché intérieur. Elles constituent ainsi un levier de développement durable pour toute économie ouverte sur le monde. <sup>1</sup>

#### **1.1.2.2 Les modes d'exportation :**

Les marchandises peuvent être expédiées selon deux modes principaux : l'exportation directe ou l'exportation indirecte.

- l'exportation directe : l'entreprise exportatrice traite elle-même avec l'importateur, assurant

ainsi la gestion complète de la relation commerciale sans recourir à des intermédiaires, ce qui permet d'éviter les frais supplémentaires liés à ces derniers.

Cependant, cette méthode requiert souvent une expertise spécifique et des ressources humaines qualifiées. Pour cette raison, de nombreuses entreprises préfèrent confier cette opération à un intermédiaire spécialisé, optant ainsi pour l'exportation indirecte, qui leur offre davantage de simplicité et de sécurité dans la gestion des opérations internationales. <sup>2</sup>

## **1.2. Les dynamiques évolutives du commerce international :**

### **1.2.1. Le commerce Dans l'Antiquité**

Le commerce dans l'Antiquité a connu un essor important, notamment en Égypte, qui entretenait des échanges commerciaux avec l'Éthiopie, l'Arabie et l'Inde. Les biens échangés

<sup>1</sup> <https://petites-economies.be/exporter/> , consulté le 14/04/2025 à 11 :47

<sup>2</sup> <https://partageonsleco.com/2025/01/11/que-sont-les-exportations-definition-avantages-et-exemples/> ,  
Publier le : 11/01/2025 et consulté le 14/04/2025 à 13 :15

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

comprenaient l'or, l'ivoire, l'ébène, les étoffes, les pierres précieuses et les parfums. Grâce à sa position géographique stratégique, l'Égypte a joué un rôle central dans les échanges commerciaux en Méditerranée.

Les Phéniciens, originaires de la région correspondant aujourd'hui au Liban, ont dominé le commerce maritime. Ils ont multiplié les échanges à travers la Méditerranée, bien que ces activités aient parfois été entachées par la piraterie. Pour renforcer leur position, les Phéniciens ont établi des comptoirs commerciaux en Sicile et en Espagne, cherchant ainsi à contrôler les routes commerciales et à éliminer la concurrence.

Avec le temps, l'Empire Romain a réussi à structurer et développer le commerce à l'intérieur de ses vastes territoires. Grâce à sa richesse et à son étendue géographique, Rome a facilité les échanges entre les peuples sous sa domination, consolidant ainsi le commerce méditerranéen à la fin de l'Antiquité.

### **1.2.2. Le Commerce au Moyen Âge :**

Après la chute de l'Empire Romain, le commerce a continué à prospérer, notamment dans l'Empire Byzantin. Grâce à sa position géographique stratégique, où se rencontrent l'Orient et l'Occident, Constantinople est devenue un centre commercial incontournable. Cette ville a servi de grand entrepôt pour les marchandises en provenance d'Asie, d'Afrique, d'Italie, d'Espagne, d'Allemagne et de Russie, facilitant ainsi les échanges entre ces régions.

L'Empire Byzantin entretenait des relations commerciales avec l'Extrême-Orient, en particulier entre la Syrie et la mer Rouge. Toutefois, durant la période féodale, le commerce a été freiné par l'augmentation des risques liés au stockage et au transport des biens, ce qui a entraîné une diminution significative des échanges commerciaux. Cependant, à partir du Xe siècle, certains pays ont pris des initiatives audacieuses pour relancer les activités commerciales.

L'Italie a particulièrement misé sur le développement du commerce terrestre, en établissant des liens commerciaux avec des pays comme la France, les Pays-Bas et l'Angleterre. Pendant cette période, l'Europe a vu l'essor de l'industrie locale et du secteur bancaire, notamment dans le domaine du commerce de l'argent. Ces changements ont marqué le début d'une nouvelle dynamique commerciale qui a jeté les bases de l'économie moderne en Europe.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.bbdp.fr/lexpert-comptable/comment-gerer-son-entreprise/levolution-du-commerce-de-lantiquite-a-aujourd'hui/> consulté le 10/04/2025 à 10 :30

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.2.3. Le Commerce Moderne à partir du XVIème Siècle**

À la fin du XVe siècle, plusieurs facteurs ont entraîné une révolution dans le commerce mondial. La découverte de la route des Indes et celle de l'Amérique par Christophe Colomb ont ouvert de nouvelles voies maritimes qui ont largement remplacé les anciennes routes terrestres et méditerranéennes. Cette expansion géographique a permis aux puissances maritimes européennes, telles que le Portugal, les Pays-Bas et l'Angleterre, de dominer le commerce mondial en établissant des empires coloniaux et des réseaux commerciaux avec l'Asie, l'Inde et les Amériques. La colonisation, bien que mal exploitée par les Espagnols, a joué un rôle clé dans cette dynamique, l'Angleterre, en particulier, ayant su développer un vaste empire commercial.

Au XIXe siècle, les progrès technologiques, notamment l'application de la vapeur à la navigation et le développement des chemins de fer, ont facilité les échanges internationaux. De plus, l'émergence d'institutions financières, comme les banques d'escompte et les unions douanières, a permis d'uniformiser les échanges et de réduire les barrières commerciales internes, soutenant ainsi l'expansion du commerce à l'échelle mondiale. Cette période marque une transformation profonde du système commercial, avec l'extension des marchés mondiaux et la multiplication des échanges entre les continents.

### **1.2.4. De l'entre-deux-guerres à la mondialisation contemporaine :**

Après la Première Guerre mondiale, l'économie mondiale tentait de se reconstruire. Les années 1920, surnommées les "Années folles", ont connu une brève période de prospérité, surtout dans les pays industrialisés. Cependant, cette dynamique a brutalement pris fin avec le krach boursier de 1929 aux États-Unis, marquant le début de la Grande Dépression.

Durant cette crise, la demande mondiale s'est effondrée, et de nombreux pays ont adopté des politiques protectionnistes pour protéger leurs industries locales, cette montée du protectionnisme a aggravé la crise en ralentissant davantage le commerce international.

Après la Seconde Guerre mondiale, les puissances alliées ont tiré des leçons de l'entre-deux-guerres et ont mis en place un nouveau système pour stabiliser l'économie mondiale. C'est dans ce contexte qu'ont été signés les Accords de Bretton Woods (1944), qui ont conduit à la création :

- du Fonds monétaire international (FMI), pour assurer la stabilité monétaire,
- de la Banque mondiale, pour financer la reconstruction et le développement,
- et du GATT (1947), pour promouvoir la réduction des barrières douanières et encourager le libre-échange.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

En 1971, les États-Unis ont mis fin à la convertibilité du dollar en or, ce qui a marqué la fin du système de Bretton Woods. Un nouveau système de taux de change flottants s'est mis en place.

Les années 1970 et 1980 ont ensuite été marquées par une libéralisation accrue du commerce : les droits de douane ont diminué, les barrières non tarifaires ont été allégées, et les échanges internationaux ont fortement progressé.<sup>1</sup>

Depuis la seconde moitié du XXe siècle, le commerce international s'est considérablement accéléré, avec une croissance des exportations bien plus rapide que celle de la production mondiale. Entre 1950 et 2007, les exportations ont été multipliées par 32,4, contre 8,4 pour la production, illustrant une forte interdépendance économique entre les pays. L'indice du commerce mondial est ainsi passé de 100 en 1950 à 4116 en 2019.

Parallèlement, le commerce a pris une place croissante dans les économies : la part des biens et services dans le PIB mondial est passée de 13,6 % en 1970 à 30,5 % en 2019. En France, le taux d'ouverture de l'économie a également progressé, passant de 13 % en 1965 à 31,5 % en 2017.<sup>2</sup>

En 1995, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a remplacé le GATT avec un mandat élargi et un système de règlement des différends renforcé. Le commerce mondial est devenu plus structuré, avec des règles plus claires.

Parallèlement, les avancées technologiques, notamment dans les transports et les télécommunications, ont révolutionné les échanges : logistique plus rapide, chaînes d'approvisionnement mondialisées, essor du commerce électronique. Des accords régionaux, comme l'ALENA (1994) et le renforcement de l'Union européenne, ont également favorisé les échanges intra régionaux.

La montée des économies émergentes, surtout la Chine et l'Inde, a changé la carte du commerce mondial. La Chine, après son adhésion à l'OMC en 2001, est devenue un acteur commercial majeur.

La crise financière de 2008 a provoqué une récession mondiale, ralentissant temporairement le commerce. Par la suite, bien que les échanges aient repris, le monde a vu le retour du protectionnisme, notamment à travers les tensions commerciales entre les États-Unis

---

<sup>1</sup> <https://www.cosmovisions.com/Commerce-Histoire.htm> , consulté le 10/04/2025 à 11 :30 ;

<sup>2</sup> <https://www.melchior.fr/prepa-dossier-documentaire/les-acteurs-et-les-grandes-fonctions-de-l-economie-dossier-documentaire>, consulté le 13/04/2025 à 11 :25

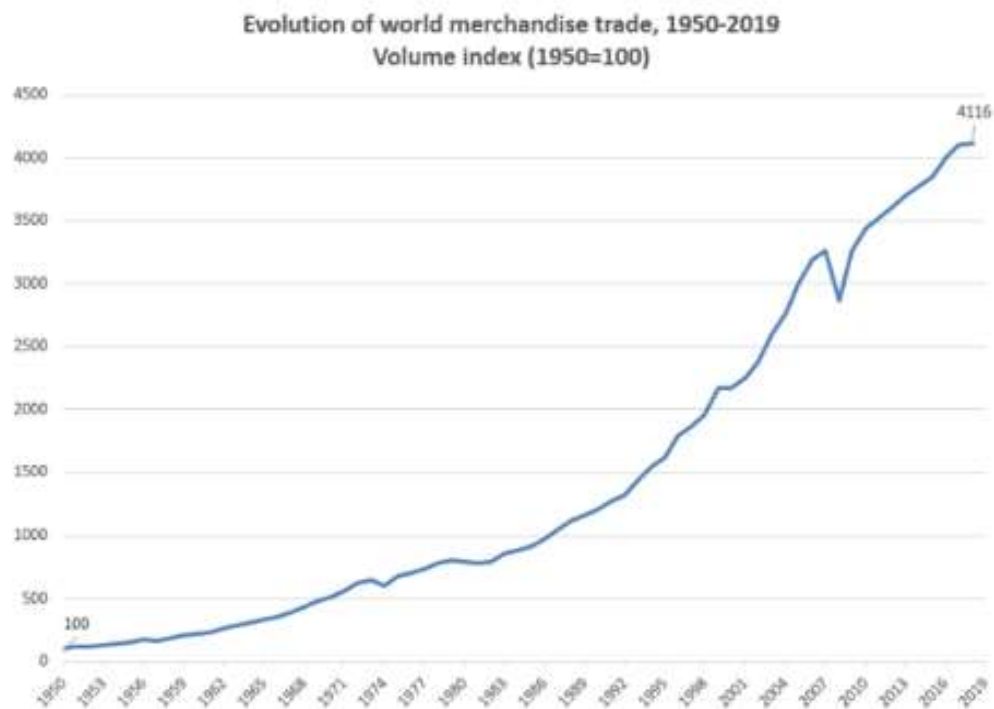
## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

et la Chine, qui ont conduit à une véritable guerre commerciale (droits de douane, restrictions...).

La pandémie de Covid-19, en 2020, a été un autre choc majeur. Les confinements et restrictions sanitaires ont perturbé les chaînes d’approvisionnement mondiales, entraînant un fort ralentissement du commerce. Toutefois, certains secteurs comme le e-commerce ont connu une croissance exceptionnelle.<sup>1</sup>

La figure ci-dessous illustre cette dynamique, en présentant l’évolution de l’indice du commerce mondial de marchandises entre 1950 et 2019.

**Figure 1-0-1 : Le développement du commerce mondial depuis le Seconde Guerre mondiale**



**Source :** <https://www.melchior.fr/prepa-dossier-documentaire/les-acteurs-et-les-grandes-fonctions-de-l-economie-dossier-documentaire> ; consulté le 13/04/2025

<sup>1</sup> <https://www.cosmovisions.com/Commerce-Histoire.htm> , consulté le 10/04/2025 à 11 :30 ;

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.3. Les principaux acteurs économiques du commerce international :**

Le commerce international repose sur un large éventail d'acteurs, chacun jouant un rôle clé dans l'organisation, la régulation, la facilitation et l'optimisation des échanges mondiaux. Ces acteurs varient en fonction de leur rôle, de leur influence et de leur interaction avec les différents processus économiques internationaux.

#### **1.3.1. Les organisations internationales : des régulateurs incontournables du commerce international :**

Les organisations internationales sont des entités fondées sur des accords entre États souverains, visant à instaurer un cadre de coopération, de dialogue et de stabilité à l'échelle mondiale. Leur rôle s'est progressivement renforcé au fil des décennies, notamment dans la régulation des relations économiques et commerciales internationales.

Elles sont essentielles pour plusieurs raisons fondamentales :

- **Garantie de la stabilité internationale** : ces institutions participent à la prévention et à la résolution pacifique des conflits, en créant un espace de dialogue entre les nations.
- **Cadres réglementaires communs** : elles établissent des normes et des règles harmonisées, qui facilitent les échanges commerciaux, réduisent les incertitudes juridiques et favorisent un climat de confiance entre les partenaires économiques.
- **Facilitation de la coopération multilatérale** : elles permettent aux États de coordonner leurs politiques autour de thématiques transversales comme la régulation du commerce, la lutte contre le changement climatique, ou encore la gouvernance financière mondiale.

Parmi les principales organisations impliquées dans le commerce international, on retrouve notamment l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale, et la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)<sup>1</sup>

##### **1.3.1.1. Organisation Mondiale du Commerce**

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est une organisation intergouvernementale créée en 1995, succédant ainsi à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), négocié en 1947. Elle régule les échanges commerciaux internationaux dans le but de favoriser un commerce libre et équitable à l'échelle mondiale.

Avec 194 membres représentant plus de 98 % du commerce mondial, l'OMC œuvre pour l'optimisation des relations commerciales entre ses États membres. Elle repose sur un

---

<sup>1</sup> <https://enjeux-internationaux.org/politique/relations-internationales/role-organisations-internationales/> Publié le 30/07/2024 et consulté le 12/04/2025 à 16 :15

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

ensemble d'accords, connus sous le nom d'accords de l'OMC, qui couvrent un large éventail de sujets commerciaux, tels que les droits de douane, les subventions, les barrières non tarifaires, les règles d'origine, les normes, ainsi que les mesures sanitaires et phytosanitaires, sans oublier les questions liées aux investissements.<sup>1</sup>

Les principales missions de l'OMC sont les suivantes :

- Superviser et faire respecter les accords de l'OMC négociés et signés par la majorité des nations.
- Fournir un cadre pour les négociations commerciales internationales.
- Arbitrer les différends commerciaux entre les États membres.
- Suivre les politiques commerciales nationales et s'assurer de leur conformité avec les engagements internationaux.
- Offrir une assistance technique et une formation aux pays en développement.
- Collaborer avec d'autres organisations internationales.

Son champ d'action couvre le commerce des marchandises, des services, des produits agricoles et industriels, ainsi que les questions liées à la propriété intellectuelle en lien avec le commerce<sup>2</sup>.

### **1.3.1.2. Le Fonds Monétaire International (FMI) :**

Créé en 1944 lors de la conférence de Bretton Woods, le Fonds Monétaire International (FMI) est une institution spécialisée du système des Nations unies, qui rassemble aujourd'hui 191 États membres. Sa mission initiale était de restaurer et stabiliser le système monétaire international après les perturbations causées par la Seconde Guerre mondiale. Depuis, son rôle s'est élargi pour devenir une pierre angulaire de la gouvernance économique mondiale<sup>3</sup>.

Le Fonds Monétaire International joue un rôle clé dans la régulation de l'économie mondiale. Sa mission principale est de préserver la stabilité du système monétaire international en veillant au bon fonctionnement des taux de change et des paiements internationaux. Pour ce faire, le FMI assure une surveillance régulière des politiques économiques de ses pays membres et de l'évolution de la conjoncture mondiale, afin d'anticiper et prévenir les déséquilibres majeurs.

---

<sup>1</sup> <https://logistiquemagazine.com/lorganisation-mondiale-du-commerce-omc-cadre-global-pour-la-regulation-du-commerce/> , publié le 30/12/2023 et consulté le 10/04/2025 à 17 :00

<sup>2</sup> <https://logistiquemagazine.com/lorganisation-mondiale-du-commerce-omc-cadre-global-pour-la-regulation-du-commerce/> , publié le 19/05/2020 et consulté le 10/04/2025 à 21 :00

<sup>3</sup> <https://rankia.fr/fonds-monetaire-international/> Publié le 28/03/2024 et consulté le 12/04/2025 à 17 :30

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

Il intervient également par l'octroi de financements aux pays confrontés à des difficultés de balance des paiements, sous condition de la mise en œuvre de réformes économiques adaptées.

Par ailleurs, il fournit une assistance technique et des programmes de formation pour accompagner les États dans la gestion de leurs finances publiques, le renforcement de leurs institutions économiques et la stabilité de leurs systèmes financiers<sup>1</sup>.

### **1.3.1.3. La banque mondiale :**

Créée officiellement le 27 décembre 1945, la Banque mondiale est une institution internationale née dans le sillage de la Seconde Guerre mondiale. Sa mission initiale consistait à appuyer la reconstruction des pays dévastés par la guerre, notamment en Europe et au Japon.

Aujourd'hui, la Banque mondiale s'est éloignée de sa mission initiale de reconstruction pour se recentrer sur un objectif fondamental : la lutte contre la pauvreté à l'échelle mondiale. Elle mobilise pour cela des ressources financières considérables, et elle intervient à travers le financement de projets de développement, l'appui technique et le partage de connaissances.

Depuis juin 2007, l'appellation « Groupe de la Banque mondiale » s'est généralisée pour désigner l'ensemble des cinq institutions qui composent cette organisation internationale majeure. Ce regroupement vise à renforcer la cohérence et la complémentarité des actions menées dans les domaines du financement du développement et de la lutte contre la pauvreté.

Les cinq institutions qui forment le Groupe de la Banque mondiale sont les suivantes :

1. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) : Elle accorde des prêts à taux bas aux États à revenu intermédiaire ou solvables, pour soutenir des projets de développement économique et social.
2. L'Association internationale de développement (IDA) : Elle fournit des prêts sans intérêt (appelés crédits) et des subventions aux pays les plus pauvres de la planète, leur permettant d'investir dans des secteurs clés comme l'éducation, la santé ou l'infrastructure.
3. La Société financière internationale (IFC) : Elle intervient directement auprès du secteur privé dans les pays en développement en finançant des projets d'investissement, en apportant des conseils techniques et en mobilisant des capitaux privés.
4. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) : Sa mission est de favoriser l'investissement étranger direct dans les pays en développement en offrant des

---

<sup>1</sup> <https://www.capital.fr/economie-politique/fonds-monetaire-international-fmi-1383825>; publié le 22/10/2020 et consulté le 12/04/2025 à 18:00

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

garanties contre les risques non commerciaux (instabilité politique, expropriation, guerre, etc.).

5. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) : Il propose des mécanismes de médiation et d'arbitrage afin de résoudre les différends entre investisseurs étrangers et États hôtes, contribuant ainsi à instaurer un climat de confiance

### **1.3.1.4. Organisation de Coopération et de Développement Économiques(OCDE) :**

L'OCDE est une organisation internationale fondée en 1961, regroupant 38 pays engagés en faveur de la démocratie et de l'économie de marché, représentant environ 60 % du PIB mondial. Elle succède à l'OECE, créée en 1948 pour gérer le Plan Marshall, et s'est progressivement transformée en un forum global de coopération économique.

L'OCDE a pour mission principale de promouvoir une croissance économique durable et inclusive, en favorisant l'échange de bonnes pratiques et la coordination des politiques publiques. Elle œuvre également pour l'amélioration de l'emploi, la réduction des inégalités sociales, la stabilité macroéconomique, le développement des pays à faible revenu et la transparence économique.

En tant que centre d'analyse et de concertation, l'OCDE produit des données comparatives, des études de référence et des recommandations visant à guider les décisions publiques et renforcer la coopération internationale<sup>1</sup>.

### **1.3.1.5. L'organisation des nations unies (ONU) :**

L'Organisation des Nations Unies (ONU) est une institution internationale unique en son genre, rassemblant actuellement 193 États souverains, ce qui représente la quasi-totalité des pays du globe. Créée en 1945 par les puissances alliées victorieuses de la Seconde Guerre mondiale, l'ONU a été fondée dans le but de prévenir de futurs conflits de grande ampleur. Sa mission principale consiste à maintenir la paix et la sécurité internationales, à favoriser les relations amicales entre les nations, à encourager le progrès social et à promouvoir le respect des droits humains. En devenant membres de l'Organisation, les États s'engagent à respecter les principes énoncés

<sup>1</sup> <https://travail-emploi.gouv.fr/lorganisation-de-cooperation-et-de-developpement-economiques-ocde>,  
Publié le 19/04/2021 consulté le 13/04/2025 à 09:44

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

dans la Charte des Nations Unies, un traité international qui définit leurs droits et devoirs au sein de la communauté internationale<sup>1</sup>.

### **1.3.2. Les Etats nations :**

Les États-nations représentent des acteurs essentiels dans le commerce international. Ils sont responsables de la négociation d'accords commerciaux avec d'autres pays afin de promouvoir les échanges commerciaux. En outre, ils mettent en place des politiques douanières pour protéger les industries locales et régulent les mouvements de biens à travers leurs frontières. Leur rôle inclut également la surveillance des activités commerciales pour prévenir les actes criminels tels que le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme<sup>2</sup>.

Cinq acteurs principaux émergent dans ce paysage globalisé : les États-Unis, la Chine, l'Union européenne, le Japon et l'Allemagne. Ces puissances jouent un rôle déterminant dans l'orientation des flux commerciaux, dans la fixation des normes internationales et dans les rapports de force économiques mondiaux.

### **1.3.3. Les firmes multinationales :**

Les firmes multinationales (FMN), également appelées firmes transnationales, représentent des acteurs incontournables du commerce international en raison de leur envergure économique et de leur influence sur les politiques publiques. Ce sont des entreprises de grande taille qui disposent de filiales implantées dans plusieurs pays, et dont les décisions stratégiques sont prises à une échelle mondiale. On estime leur nombre à environ 60 000, avec plus de 500 000 filiales à travers le monde. Elles génèrent près de 50 % des échanges commerciaux mondiaux, notamment via le commerce intra-firme, c'est-à-dire les échanges entre leurs propres entités<sup>3</sup>.

L'essor des firmes multinationales constitue une composante majeure de la mondialisation économique contemporaine. Leur développement a été favorisé par la libéralisation progressive des échanges commerciaux, l'amélioration des technologies de communication et d'information, ainsi que la réduction significative des coûts logistiques. Ces entreprises, en étendant leurs activités à l'échelle planétaire, participent activement à l'approfondissement de l'intégration économique mondiale et à la structuration des flux commerciaux internationaux.

<sup>1</sup> Réseau In-Terre-Actif, *Fiche pédagogique : L'ONU*, 2010: [https://www.in-terre-actif.com/2010/uploads/RITAPosts/tiny\\_mce/fiche\\_onu1.pdf](https://www.in-terre-actif.com/2010/uploads/RITAPosts/tiny_mce/fiche_onu1.pdf) , consulté le 13/04/2025 à 16 :44

<sup>2</sup> <https://englishjobmaze.com/les-principaux-acteurs-du-commerce-international/> , consulté le 13/04/2025 à 14 :44

<sup>3</sup> <https://espace-mondial-atlas.sciencespo.fr/fr/rubrique-strategies-des-acteurs-internationaux/article-3A11-firmes-multinationales.html> ; consulté le 13/04/2025 à 10 :54

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.3.4. Autres acteurs**

En complément des acteurs principaux, d'autres intervenants jouent un rôle non négligeable dans le fonctionnement du commerce international, tels que :

### **1.3.5. Les entreprises :**

Les entreprises constituent des acteurs clés du commerce international, en raison de leur rôle direct dans la production, l'importation, l'exportation et la distribution de biens et services au-delà des frontières nationales. En s'insérant dans les chaînes de valeur mondiales, elles contribuent non seulement à la croissance économique, mais également à la création d'emplois, au transfert de technologies et à la diffusion de l'innovation. Par ailleurs, leur capacité à conquérir de nouveaux marchés et à diversifier l'offre renforce leur compétitivité à l'échelle mondiale.

### **1.3.6. Les consommateurs :**

Les consommateurs représentent un levier essentiel dans le commerce international. En tant qu'acheteurs de biens et de services issus de différents pays, ils influencent significativement la structure et l'orientation de la demande à l'échelle mondiale. Leurs préférences, attentes et comportements d'achat façonnent les tendances du commerce international, contraignant les entreprises à adapter leur offre pour rester compétitives. Ainsi, les décisions de consommation participent à la redéfinition constante des stratégies commerciales et à l'évolution des produits sur les marchés globaux.

## **1.4. Les éléments fondamentaux du commerce international :**

### **1.4.1. Le contrat de vente international : un pilier fondamental du commerce mondial**

#### **1.4.1.1. Définition**

Le contrat de vente internationale est un accord formel conclu entre deux entités juridiques établies dans des États distincts, ayant pour objet le transfert de propriété de marchandises contre paiement. Dans ce cadre, l'exportateur (vendeur) s'engage à exécuter la livraison conformément aux stipulations contractuelles, tandis que l'importateur (acheteur) s'oblige à honorer le paiement selon les modalités convenues, incluant notamment les conditions de règlement, les délais de livraison et les incoterms applicables. Ce contrat est régi par la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, adoptée à Vienne en 1980 (CVIM).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> BOUATTAM( N) , MOUAICI ; Le rôle des garanties bancaires internationales dans le financement d'une opération d'importation. Cas : BDL Direction commerce internationale ; 2024. P24

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.4.1.2. Les parties constitutives du contrat commercial**

Le contrat intègre des clauses visant à prévenir les litiges et à limiter les risques liés à l'opération. Ces clauses varient selon la nature de la transaction, mais certaines demeurent essentielles.

- ❖ **Clause à caractère commerciale** : Elles ont pour objectif de définir clairement les conditions dans lesquelles les parties s'engagent à exécuter l'opération. Ces clauses précisent, entre autres : le prix, les produits, la livraison.
- ❖ **Clause à caractère juridique** : L'essence des clauses juridiques dans un contrat commercial est de définir un cadre légal précis régissant les relations entre les parties. Elles déterminent les droits, obligations et responsabilités de chacun, ainsi que les modalités pour résoudre d'éventuels conflits. Ces clauses prévoient également des mécanismes de protection face aux imprévus, comme la force majeure ou des modifications majeures des conditions, assurant ainsi une sécurité juridique et une gestion efficace des risques liés à l'exécution du contrat.

### **1.5. Les documents du commerce international :**

L'activité d'importation et d'exportation, qui consiste en l'échange transfrontalier de marchandises entre différentes parties, nécessite des moyens spécifiques adaptés à ces opérations.

#### **1.5.1. La facture :**

- **La facture pro-forma :**

La facture pro-forma, demandée par l'importateur et établie par l'exportateur, est essentielle pour obtenir la licence d'importation et ouvrir un crédit documentaire, ses détails devant correspondre à ceux de la facture commerciale<sup>1</sup>

- **La facture commerciale :**

La facture commerciale formalise la créance entre les parties et facilite le contrôle douanier lors des échanges internationaux.<sup>2</sup>

- **La facture douanière :**

<sup>1</sup>CHIBANI, (Rabah) : le vade-mecum de l'import-export, éditions ENAG, Alger, 1997, p.43

<sup>2</sup> CHIBANI, (Rabah), op.cit., P 44

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

Document reprenant les informations principales de la facture commerciale, la facture douanière atteste l'origine des marchandises et est exigée par certaines douanes pour le dédouanement.<sup>1</sup>

### **1.5.2. Les documents de transport :**

- **Le connaissement maritime (B/L) :**

Le connaissement maritime est un document qui atteste du contrat de transport et donne le droit de disposer des marchandises. Il peut être négociable, transmissible par endossement, nominatif (à une personne désignée) ou au porteur (sans destinataire, ce qui présente un risque en cas de perte ou vol).<sup>2</sup>

- **La lettre de transport aérien (LTA) :**

La (LTA) constitue la preuve du contrat de transport aérien. Bien qu'elle soit en principe établie par le chargeur, elle est généralement remplie par l'agent de fret ou la compagnie aérienne.<sup>3</sup>

- **La lettre de voiture :**

La lettre de voiture CMR constitue un document de transport routier établi au moment de la prise en charge de la marchandise. Elle encadre juridiquement le transport dans le cadre des contrats soumis aux Incoterms EXW, CPT et CIP.<sup>4</sup>

### **1.5.3. Les incoterms :**

La répartition des coûts et des risques liés au transport des marchandises est souvent source de litiges. Pour éviter toute ambiguïté, le contrat de vente doit se référer aux Incoterms (International Commercial Terms) ou Conditions Internationales de Vente (CIV).

#### **1.5.3.1. Définition :**

Définition des incoterms Le mot INCOTERM provient de « international commercial terms » ; les incoterms ont été mis en place par la chambre de commerce internationale. Ils précisent le point du transfert des coûts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> LASARY : le crédit documentaire, édition EL DAR OTHMANIA, collection LES MEMOS, 2007, p.37

<sup>2</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, édition DUNOD, 3e édition, Paris, 2010, p.111

<sup>3</sup> Ibid., P. 113

<sup>4</sup> LASARY: Op., cit. P. 34 ; LASARY : le crédit documentaire, édition EL DAR OTHMANIA, collection LES MEMOS, 2007.

<sup>5</sup> Management des opérations de commerce international import-export. 8e édition. Page 8

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **1.5.3.2. La réforme des Incoterms 2020 : <sup>1</sup>**

Entrée en vigueur le 1er janvier 2020, la version révisée des Incoterms comprend toujours 11 règles, réparties en deux groupes selon le mode de transport des marchandises, comme dans la version précédente.

### **1.5.3.3. La classification des incoterms :**

#### **1.5.3.3.1. Les Incoterms multimodaux :**

Applicables à tous les modes de transport, les 7 Incoterms® dits « multimodaux » peuvent être utilisés lorsque le contrat implique plusieurs modes d'acheminement, comme c'est souvent le cas pour le transport par conteneurs. Ces Incoterms définissent clairement les obligations des parties concernant le transfert des risques et des coûts tout au long de la chaîne logistique, indépendamment du mode de transport utilisé.

#### **1.5.3.3.1.1. Les Incoterms EXW et FCA :**

**Tableau N° 1-1 : présentation des incoterms EXW et FCA**

<b>Incoterms :</b>	<b>Description :</b>
EXW (Ex Works) :	Le vendeur met la marchandise à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais, risques et formalités douanières à l'export. Adapté principalement aux échanges locaux.
FCA (Free Carrier) :	Le vendeur livre la marchandise, chargée ou non, dans ses locaux ou à un lieu convenu, en assurant les formalités d'export. L'acheteur prend en charge les frais et risques à partir de ce point. Cette règle facilite le commerce international.

source : conception personnelle

#### **1.5.3.3.1.2. Les Incoterms CPT et CIP :**

**Tableau N° 1-2 : présentation des incoterms CPT et CIP**

<b>Incoterms :</b>	<b>Description :</b>
--------------------	----------------------

<sup>1</sup> <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane> , consulté le 31/05/2025 à 23 :00

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

<p>CPT : Carriage Paid To (port payé jusqu'à)</p>	<p>Le vendeur prend en charge les frais de transport jusqu'au lieu de destination convenu, mais les risques sont transférés à l'acheteur dès la remise des marchandises au transporteur. Les frais de déchargement à destination sont à la charge de l'acheteur, sauf indication contraire dans le contrat de transport.</p>
<p>CIP : CIP – Carriage and Insurance Paid to (port payé assurance comprise jusqu'à</p>	<p>Similaire au CPT, mais le vendeur doit également souscrire une assurance couvrant les risques liés au transport jusqu'à la destination. Cette règle est souvent utilisée pour le transport conteneurisé et permet un contrôle plus strict sur l'acheminement des marchandises.</p>

Source : conception personnelle

### **1.5.3.3.1.3. Incoterms DAP, DPU et DDP**

Ces Incoterms, dits de « vente à l'arrivée », s'appliquent lorsque la livraison s'effectue dans le pays de destination. Le vendeur assume tous les risques et coûts liés au transport jusqu'au lieu convenu, le transfert des risques intervenant à la livraison dans ce pays.

**Tableau N° 1-3 : présentation des incoterms DAP, DPU et DDP**

<b>Incoterms :</b>	<b>Description :</b>
<p>DAP – Delivered At Place (rendu au lieu de destination)</p>	<p>Les marchandises sont livrées lorsqu'elles sont mises à disposition de l'acheteur, prêtes à être déchargées, au lieu de destination convenu. Le vendeur supporte les frais et risques du transport jusqu'à ce point. Les formalités douanières à l'import, ainsi que le déchargement, restent à la charge de l'acheteur, sauf mention contraire.</p>
<p>DPU – Delivered at Place Unloaded (rendu au lieu de destination )</p>	<p>Remplaçant le DAT, le vendeur livre les marchandises une fois déchargées au lieu de destination. Il assume tous les risques, frais de transport et déchargement jusqu'au point convenu. C'est la seule règle Incoterms qui impose au vendeur de décharger les marchandises.</p>

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

DDP – Delivered Duty Paid(rendu droits acquittés	Le vendeur assume tous les risques, frais, y compris les formalités douanières d'importation, jusqu'au lieu convenu. Les marchandises sont livrées dédouanées, prêtes à être déchargées. Seuls les frais d'assurance et de déchargement restent à la charge de l'acheteur.
---	--

Source : réaliser par nous soin

### **1.5.3.3.2. Les incoterms maritimes :**

Les 4 Incoterms dits maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF) s'appliquent exclusivement au transport par mer ou voies navigables. La livraison a lieu lorsque les marchandises sont placées à bord du navire (ou le long du navire pour le FAS) dans un port de chargement.

Ils sont principalement utilisés pour les cargaisons en vrac ou non conteneurisées, contrairement au transport en conteneurs qui relève des Incoterms multimodaux.

#### **1.5.3.3.2.1. Les Incoterms FAS/ FOB/CFR et CIF**

**Tableau N° 1-4 : présentation des incoterms FAS/FOB/ CFR et CIF**

<b>Incoterms :</b>	<b>Description :</b>
FAS – Free Alongside Ship (franco le long du navire)	Le vendeur livre la marchandise le long du navire (sur le quai du port convenu). Transfert des risques et des frais : à l'acheteur dès que les marchandises sont placées à quai. Chargement à bord et transport : à la charge de l'acheteur.
FOB – Free On Board (franco à bord du navire)	Le vendeur prend en charge le chargement à bord du navire au port d'embarquement désigné. Transfert des risques et des frais : à l'acheteur dès que les marchandises sont chargées sur le navire.

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

<p><b>CFR – Cost and Freight (coût et fret)</b></p>	<p>Le vendeur paie le fret jusqu’au port de destination, mais les risques sont transférés à l’acheteur dès le chargement à bord du navire au port d’origine.</p> <p>Déchargement &amp; frais de manutention : à la charge de l’acheteur (sauf disposition contraire du contrat de transport).</p>
<p><b>CIF – Cost Insurance and Freight (coût, assurance et fret)</b></p>	<p>Identique au CFR, mais le vendeur doit souscrire une assurance transport au bénéfice de l’acheteur qu’il doit la fournir dans le dossier d’expédition</p> <p>Utilisé pour les marchandises transportées par voie maritime non conteneurisées.</p>

Source : réalisé par l’auteur

### **Section02 : L’intervention bancaire dans les opérations de financement international**

Le développement des échanges internationaux entraîne une augmentation des flux commerciaux et financiers. La réussite d’une opération de commerce international ne dépend pas uniquement de la qualité des produits, des prix ou des délais de livraison, mais surtout des conditions de paiement proposées à l’acheteur étranger. Ces modalités financières influencent directement la confiance entre les parties, la sécurisation des paiements et la fluidité des opérations.

#### **2.1.Le financement des opérations du commerce international:**

Dans les échanges internationaux, une fois le contrat conclu, le vendeur cherche à sécuriser son paiement, tandis que l’acheteur se concentre sur la réception des marchandises. Toutefois, des facteurs comme la distance géographique, les décalages horaires ou les différences de devises complexifient la transaction.

Le commerce mondial étant risqué, les exportateurs veulent être payés au plus vite, alors que les importateurs préfèrent reporter le paiement jusqu’à avoir revendu les biens et généré les recettes nécessaires.

Pour répondre à ces préoccupations divergentes, le secteur bancaire a mis en place un ensemble de mécanismes financiers destinés à réduire les incertitudes et à fluidifier les transactions. Ces outils de financement permettent de concilier les attentes des deux parties en

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

apportant des garanties, en facilitant les paiements et en assurant une meilleure maîtrise des risques liés aux délais et aux conditions d'exécution des contrats.

Les paiements internationaux sont effectués à l'échelle mondiale grâce au réseau bancaire international, facilitant ainsi les échanges commerciaux, les investissements et les partenariats entre pays. Ces opérations s'inscrivent dans un cadre normatif rigoureux, respectant à la fois les pratiques commerciales internationales, les lois nationales, les politiques économiques et les réglementations en matière de change. Pour harmoniser les règles entre les parties, la Chambre de commerce internationale (CCI) a élaboré des normes telles que les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU600), les Règles Uniformes pour les Encaissements et les Incoterms<sup>1</sup>.

D'après certaines estimations, jusqu'à 90 % du commerce mondial dépend au moins en partie de ces instruments de financement. Cela montre à quel point ils sont essentiels au bon fonctionnement des échanges internationaux<sup>2</sup>.

### **2.2. Les modalités de paiement dans les opérations de commerce international :**

Les pratiques variées dans le commerce international donnent lieu à une grande diversité de modes et d'outils de paiement. Par conséquent, les opérateurs doivent choisir le moyen de paiement et les méthodes les plus adaptés parmi un large éventail d'options.

Ces options présentent des niveaux de complexité et de contraintes différents, tout en offrant des degrés de sécurité variables pour les parties impliquées, tant pour l'exportateur que pour l'importateur.

Les modalités de paiement se déclinent en deux types : les instruments et les techniques. Il est crucial de bien les distinguer.

L'instrument de paiement : permet le transfert des fonds du payeur au bénéficiaire.

La technique de paiement : a pour objectif de garantir que toutes les conditions sont réunies pour assurer le bon déroulement de la transaction<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> NGUYEN, Phi-Hung. *A two-phased decision-making based grey theory framework for the best choice of payment methods in international trade*. *Heliyon*, 2022, vol. 8, no 11. PP 1-12

<sup>2</sup> CONTESSI, Silvio et DE NICOLA, Francesca. The role of financing in international trade during good times and bad. *The Regional Economist*, 2012, vol. 20, no 1, p. 5-9.

<sup>3</sup> *Le financement du commerce international*, disponible sur : <https://fslmd.ummo.dz/bitstreams/a767f677-80e9-4486-b78f-714af9ab9d07/download>, consulté le 15 avril 2025 à 16 : 31

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **2.2.1. Les instruments de paiement :**

Malgré la diversité des modalités de paiement utilisées dans les échanges d'importation et d'exportation, toutes reposent sur l'emploi d'un support destiné à assurer le règlement<sup>1</sup>.

Ces supports, appelés instruments de paiement, représentent les moyens concrets par lesquels s'effectuent les transactions financières<sup>2</sup>.

Il existe une diversité d'instruments de paiement, allant des moyens traditionnels tels que le chèque à des solutions numériques comme le virement bancaire.

#### **2.2.1.1. Le chèque :**

Le chèque est un instrument par lequel une personne, appelée le tireur (acheteur), donne mandat à un tiré (banque de l'acheteur), de verser à vue une somme déterminée à un tiers, appelé le bénéficiaire (vendeur) à son ordre.<sup>3</sup>

On distingue deux types de chèque :

- 1) **Le chèque d'entreprise** : Le chèque d'entreprise est un moyen de paiement émis par l'importateur, titulaire du compte bancaire (le tireur), à l'ordre de sa banque (le tiré), en faveur de l'exportateur (le bénéficiaire). Toutefois, ce type de chèque n'offre aucune garantie de règlement pour le vendeur, car son encaissement dépend de la provision réelle disponible sur le compte du débiteur.
- 2) **le chèque de banque** : bien que sécurisé, est rarement utilisé dans les transactions commerciales internationales en raison de son coût élevé d'émission<sup>4</sup>.

#### **2.2.1.2. Les effets de commerce :**

Les effets de commerce constituent des instruments de paiement à terme, couramment utilisés par les entreprises afin de formaliser et de sécuriser les conditions de règlement dans le cadre de leurs échanges commerciaux.

Ils permettent notamment de gérer les délais de paiement tout en offrant une garantie aux parties concernées. On distingue principalement deux types d'effets de commerce :

<sup>1</sup> MARTINI Hubert., 2017, « Techniques de commerce international », Ed. Dunod, Paris, p. 179

<sup>2</sup> Prism Srl. (2017). *The international payment instruments*. Récupéré de <https://mind.prism srl.it/wp-content/uploads/2017/02/37.The-international-payment-instruments.pdf> consulté le 15/04/2025 à 16 :17

<sup>3</sup> DESIRÉ Loth, 2009, « L'essentiel des techniques du commerce international », Ed. Publobook, Paris, 2009, p. 92

<sup>4</sup> *Le financement du commerce international*, disponible sur : <https://fslmd.ummto.dz/bitstreams/a767f677-80e9-4486-b78f-714af9ab9d07/download>, consulté le 16 avril 2025 à 10 :18

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

- La lettre de change, également appelée traite,
- et le billet à ordre.

Ces instruments facilitent non seulement la traçabilité des créances, mais peuvent également faire l'objet d'opérations de financement auprès des établissements bancaires, notamment par l'escompte.<sup>1</sup>

### **2.2.1.2.1. La lettre de change (bill of exchange B/L) :**

La lettre de change ou la traite commerciale est un instrument de paiement par lequel un vendeur (le tireur) adresse une demande formelle à l'acheteur (le tiré) pour qu'il règle une somme déterminée, soit immédiatement, soit à une date fixée. Ce document constitue une créance négociable, pouvant être transférée à un tiers par endossement, ce qui en fait un outil de paiement souple et transmissible dans les échanges commerciaux.<sup>2</sup>

La lettre de change constitue un instrument financier à double vocation : elle permet d'effectuer un paiement différé tout en servant de levier de crédit pour le vendeur. Ce dernier peut en effet obtenir une avance en mobilisant cette créance auprès de sa banque avant l'échéance.

Fréquemment utilisée dans les échanges internationaux, notamment dans le cadre des crédits documentaires, cette solution présente néanmoins des limites telles que le risque d'impayés ou de perte du document. Pour sécuriser le règlement, un aval bancaire peut être exigé.<sup>3</sup>

### **2.2.1.2.2. Le billet à ordre :**

Le billet à ordre est un document écrit par lequel une personne, appelée le souscripteur (généralement le client), s'engage à verser une somme déterminée au profit d'un bénéficiaire (souvent le fournisseur), à une date convenue.

---

<sup>1</sup> École Supérieure d'Économie d'Oran. (2024). *Digitalisation des produits bancaires et financiers* [Polycopié de cours]. <https://ese-oran.dz/wp-content/uploads/2024/01/polycopie-pdf-2.pdf> ; 19/04/2025 à 22 :46

<sup>2</sup> VINCENT Olivier., 2009, « La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer », Ed. Edipro, Belgique, p. 153

<sup>3</sup> *Le financement du commerce international*, disponible sur : <https://fslmd.ummto.dz/bitstreams/a767f677-80e9-4486-b78f-714af9ab9d07/download>, consulté le 15 avril 2025 à 16 : 31

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

Il s'agit d'un instrument de paiement différé, permettant à l'acheteur d'obtenir un délai pour régler sa dette, tout en garantissant au vendeur une créance à terme formalisée et transmissible. Toutefois, en l'absence de mention d'échéance, le billet à ordre est réputé payable à vue, c'est-à-dire dès sa présentation.<sup>1</sup>

Contrairement à la lettre de change, émise par le vendeur, le billet à ordre est rédigé par l'acheteur, qui promet de payer une somme donnée à l'échéance. Ce transfert de l'initiative vers le débiteur pousse souvent les exportateurs à opter pour la lettre de change, jugée plus sécurisante.<sup>2</sup>

**Tableau N° 1-5 : Les principales caractéristiques des effets de commerce**

<b>Caractéristique</b>	<b>Définition</b>	<b>Utilité</b>
Endossables	L'effet peut être transféré à un tiers par endossement.	Permet au bénéficiaire de régler une dette envers l'un de ses propres créanciers.
Négociables (escomptables)	L'effet peut être remis à une banque avant échéance en échange de liquidités, contre agios.	Offre une solution de financement rapide en anticipant l'encaissement. La banque devient propriétaire de l'effet jusqu'à son paiement.
Pignoratifs	L'effet peut être utilisé comme garantie auprès d'un créancier.	Sert de sûreté pour garantir une obligation ou un paiement futur.

Source : conception personnelle

### **2.2.1.3. Le virement international :**

Le virement bancaire international consiste en un transfert de fonds entre deux comptes, effectué par une banque sur demande de l'importateur (débiteur), en faveur de l'exportateur (créancier).

<sup>1</sup> AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, 2010, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », Ed. De boek, Paris, p.317.

<sup>2</sup> AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, 2010, opcit p317

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

Cette opération peut être réalisée soit en monnaie locale, soit en devises étrangères, selon les modalités convenues entre les parties. Il est apprécié pour sa rapidité et sa simplicité, mais ne garantit pas le paiement à l'exportateur, sauf s'il est réalisé avant l'expédition de la marchandise. Sa durée dépend de plusieurs facteurs, notamment la localisation des banques, les intermédiaires, et le changement éventuel de devise.

Parmi les différentes formes de virements internationaux, le virement SWIFT.

### ▪ **Le virement Swift :**

Il s'appuie sur un réseau mondial sécurisé, la "Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication" qui permet aux banques adhérentes d'échanger des messages télématiques de manière confidentielle et standardisée. Ce système, basé sur une interconnexion informatique entre institutions financières, offre des avantages notables : rapidité d'exécution, fiabilité des échanges, souplesse d'utilisation et réduction des coûts<sup>1</sup>.

Ces instruments de paiement sont généralement utilisés dans le cadre de transactions impliquant des clients fiables et des pays où les transferts de fonds ne présentent pas de difficultés particulières.

En revanche, lorsque les partenaires commerciaux sont jugés à risque ou que le contexte géopolitique et financier du pays est instable, il devient nécessaire de recourir à des techniques de paiement plus élaborées, intégrant des procédures renforcées afin de sécuriser les opérations et d'assurer le règlement effectif.

### **2.2.2. Les techniques de paiement internationales :**

Les techniques de paiement regroupent les dispositifs opérationnels permettant de rapatrier les fonds issus d'une transaction internationale, ces techniques sont basées sur le rôle primordial des documents dans le mécanisme de paiement du vendeur.

Les principales techniques de paiement en commerce international incluent :

1. L'encaissement simple.
2. Le contre-remboursement.
3. Le crédit documentaire.
4. La remise documentaire.

---

<sup>1</sup> AMELON Jean-Louis et CARDEBAT Jean-Marie, 2010, opcit p.316

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

### 2.2.2.1.L'encaissement simple :

L'encaissement simple ou « le transfert commercial libre » est une méthode de paiement où le vendeur fait encaisser par sa banque des documents financiers, généralement une traite.

Cette procédure permet à l'exportateur d'envoyer directement à l'importateur tous les documents relatifs aux marchandises, tels que les factures et les documents de transport. L'exportateur émet ensuite une traite à vue sur l'acheteur et la remet à sa banque pour encaissement. L'acheteur règle directement l'exportateur dès réception des documents conformes, et non des marchandises en adressant un chèque ou plus couramment, en donnant ordre à sa banque d'effectuer un virement<sup>1</sup>.

Elle représente l'une des méthodes de paiement les plus simples et les moins formalistes. Elle est caractérisée par son absence de procédures complexes, ce qui la rend particulièrement accessible.

Le principe de cette technique est que le paiement de la marchandise ou du service peut être effectué de manière directe, selon les modalités convenues entre les parties :<sup>2</sup>

- **Paiement effectué à l'avance**, à condition que les réglementations du pays de l'acheteur notamment celles liées au contrôle des changes le permettent.
- **Il peut également s'effectuer au comptant ou à terme**, avec ou sans émission de traite.

Cette technique, initiée par l'acheteur, suppose une relation commerciale de confiance, généralement construite sur une collaboration ancienne et stable, en raison de l'absence de garanties de paiement.<sup>3</sup>

### 2.2.2.2. Le Contre remboursement (Cash On Delivery) :

Le paiement contre remboursement, couramment désigné par l'expression anglaise « Cash on Delivery » (COD), est une modalité de règlement dans laquelle le transporteur joue le rôle d'intermédiaire financier. Dans ce dispositif, le transporteur remet à l'acheteur (importateur) les documents liés à la transaction tels que la facture et le bon de livraison lors

<sup>1</sup> <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html> ; consulté le 20/04/2025 à 15:22

<sup>2</sup> MARTINI Hubert., op. cit, p. 181

<sup>3</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce international*, édition DUNOD, 3e édition, Paris, 2010 P 98.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

de la livraison. La marchandise n'est remise au client qu'après encaissement effectif du montant dû<sup>1</sup>.

Dans ce système, le processus se déroule en plusieurs étapes :

- 1. Contrat de vente :** L'exportateur et l'importateur concluent un accord commercial définissant les termes de la transaction.
- 2. Expédition de la marchandise :** L'exportateur remet la marchandise au transporteur pour livraison à l'importateur.
- 3. Livraison contre paiement :** À l'arrivée, le transporteur présente à l'importateur les documents de la transaction, tels que le bon de livraison et la facture. La marchandise n'est remise à l'importateur qu'après réception du paiement par le transporteur.
- 4. Remise du paiement contre honoraires :** Le transporteur transfère ensuite le montant collecté à l'exportateur, déduction faite de ses frais de service<sup>2</sup>.

Cette technique de règlement demeure très peu répandue. Elle n'est envisageable que dans des cas bien précis, notamment lorsque l'exportateur a la certitude que l'acheteur acceptera la marchandise, et que les envois concernent des colis de faible valeur unitaire<sup>3</sup>.

### **2.2.2.3. La remise documentaire (REMDOC) :**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement par laquelle une banque agit sur mandat de l'exportateur (le vendeur) afin d'encaisser un montant dû auprès de l'acheteur, en échange de la remise des documents commerciaux.

En général, le vendeur fait établir les documents de transport au nom de la banque de l'acheteur, ou d'une banque située dans le pays de ce dernier. Cette banque remet alors les documents à l'acheteur contre paiement immédiat ou contre acceptation d'effets de commerce<sup>4</sup>.

On distingue deux types de remises documentaires : D/P et D/A.

- **La remise D/P, ou documents contre paiement :** signifie que la banque présentatrice remet les documents uniquement contre le règlement immédiat de la somme due.
- **La remise D/A, ou documents contre acceptation :** la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur uniquement si ce dernier accepte une ou plusieurs traites payables à une date ultérieure. L'exportateur peut exiger un aval bancaire sur ces traites afin de se protéger contre le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

<sup>1</sup> <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/cash-on-delivery/> , consulté le 21/04/2025 à 09 :12

<sup>2</sup> LAZARY « le commerce international à la portée de tous », Edition FOUCHER, 2001, p202-203

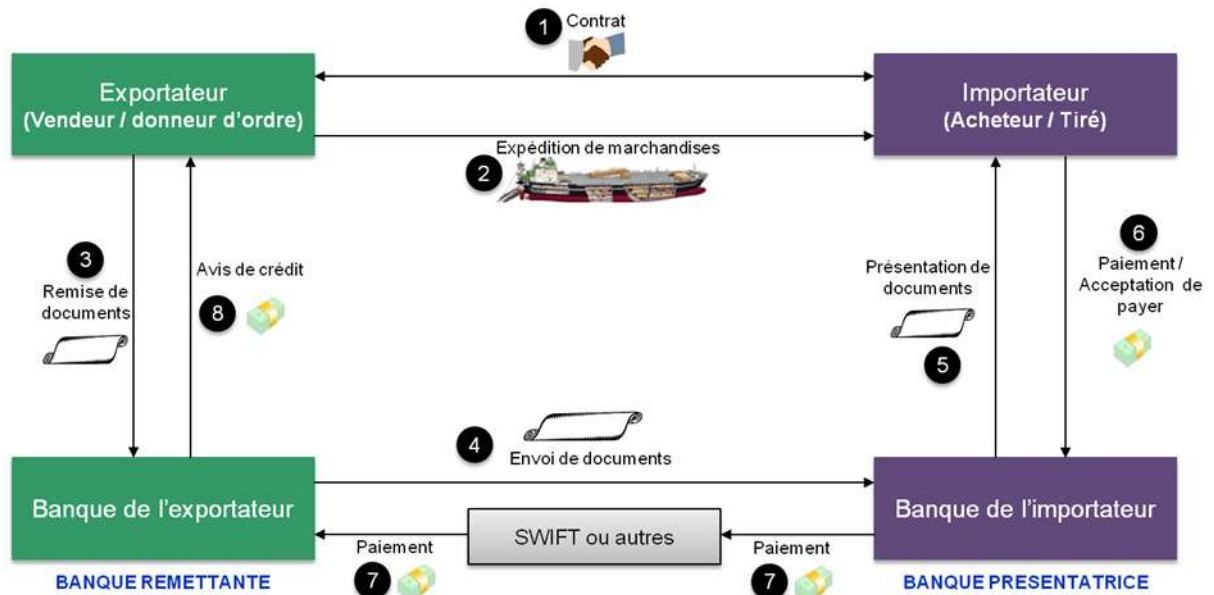
<sup>3</sup>Ibid. p 203.

<sup>4</sup> GODIH Djamel torqui ; LAZREG Mohammed, les techniques de paiement a l'international : une approche theorique et pratique ; Vol 06 N0 02 ; 2020

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

Cependant, obtenir un aval bancaire peut être difficile pour l'acheteur, sauf si ce dernier accepte de verser les fonds à l'avance à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue devient plus avantageux pour les deux parties, acheteur et vendeur.<sup>1</sup>

**Figure 1-0-2 : Le déroulement d'une opération REMDOC**



Source : <https://www.memoireonline.com/04/20/11753/Instruments-et-techniques-de-paiement-internationaux43.png> , consulté le 24/04/2025 à 10 :45

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce international*, édition DUNOD, 3e édition, Paris, 2010, P.138.

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

L'encaissement documentaire implique l'intervention de 4 parties :

- **Le donneur d'ordre** : le vendeur (exportateur) remet les documents à sa banque avec un ordre d'encaissement, tout en s'assurant de l'expédition de la marchandise.
- **La banque remettante** : (banque de l'exportateur) transmet les documents à l'étranger sans engagement.
- **La banque présentatrice** : (banque dans le pays de l'importateur) présente les documents à l'acheteur contre paiement.
- **Le tiré (importateur)** : reçoit les documents après avoir payé ou accepté la traite.<sup>1</sup>

### **2.2.2.4. Le crédit documentaire (CREDOC) :**

Le crédit documentaire (lettre of crédit L/C) est un engagement irrévocable et limité dans le temps, pris par une banque émettrice, agissant sur instruction de l'importateur (donneur d'ordre) ou en son nom propre, en vue de payer l'exportateur (bénéficiaire) contre la remise de documents prouvant l'expédition des marchandises.

Cet engagement est régi par des règles et usances internationales, dont la version actuellement en vigueur est celle des RUU 600. Ce mode de paiement est considéré comme hautement sécurisé, notamment lorsqu'il est à la fois irrévocable et confirmé, renforçant ainsi la confiance entre les parties dans le cadre des échanges internationaux.<sup>2</sup>

Le crédit documentaire représente une garantie de paiement conditionnée à la conformité documentaire, contrairement à une garantie inconditionnelle.

En effet, l'obligation de paiement de la banque émettrice ne dépend ni de la livraison effective des marchandises ni de l'exécution des services, mais exclusivement de la présentation de documents conformes aux conditions stipulées dans le crédit.

Ce mécanisme repose sur ce que l'on appelle le principe d'abstraction, selon lequel la transaction est dissociée du contrat commercial sous-jacent. Ainsi, le crédit documentaire est qualifié de transaction documentaire ou transaction sur papier.

Instrument fondamental du commerce international, le crédit documentaire est largement utilisé par les exportateurs et importateurs en raison de la sécurité qu'il offre dans le cadre des

<sup>1</sup> MASSABIÉ-FRANÇOIS, (M) et POULAIN, (E) : *Lexique du commerce international: les 2600 mots actuels et pratiques de l'import-export*, Bréal, 2002.

<sup>2</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Commerce international*, Dunod, 3ème édition, 2008, p.149

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

opérations de paiement, en faisant l'un des modes de règlement les plus répandus dans les échanges internationaux<sup>1</sup>.

### **2.2.2.5. Le fonctionnement du crédit documentaire :**

#### **1) Le circuit de traitement du crédit documentaire :**

Le processus d'une opération de crédit documentaire, depuis la conclusion du contrat de vente jusqu'à sa finalisation, peut être résumé à travers les étapes illustrées dans les figures ci-après.

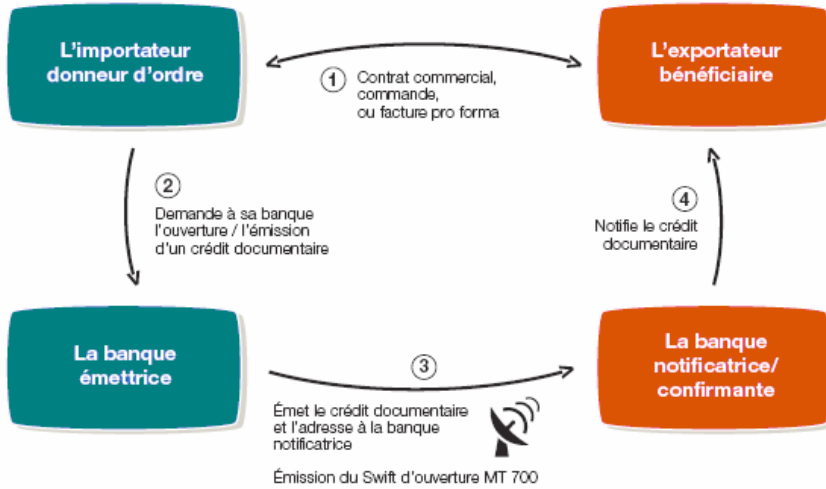
#### **Figure 1-3 : Les phases de réalisation de crédit documentaire**

---

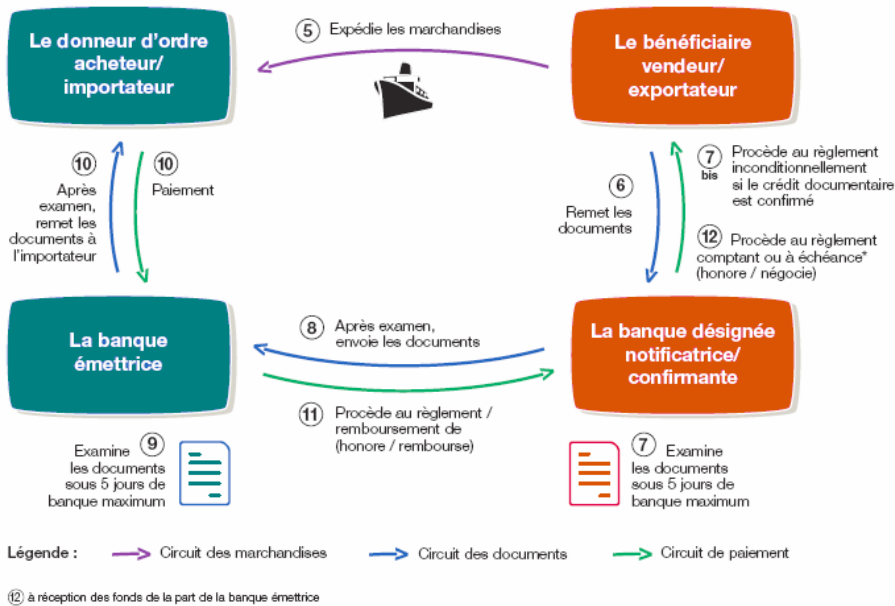
<sup>1</sup> KIM,( S.M) : Payment methods and finance for international trade, Springer, 2021 , P 93.

**Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

**PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE**



**PHASE 2 : LA RÉALISATION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE**



Source : <https://app.emaze.com/> consulté le 22/04/2025 à 11 :12

**2.2.2.6. Les acteurs de crédit documentaire :<sup>1</sup>**

**Tableau N° 1-6 : les acteurs de crédit documentaire**

<sup>1</sup> <https://adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/Le-cr%C3%A9dit-documentaire-fiche9bisBIS.pdf> , (Consulté le 22 avril 2025 à 16 :30 )

## Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement

Acteur	Rôle
Donneur d'ordre	L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de son fournisseur, en précisant les documents requis et le mode de paiement
La banque émettrice	La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire après réception de ses instructions
La banque notificatrice	est la correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle informe le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire et peut, si demandé, le confirmer, devenant alors banque confirmante.
La banque désignée	est celle à laquelle la banque émettrice confie la mission d'examiner les documents présentés et, en cas de conformité, d'effectuer le paiement au vendeur
La banque confirmatrice	La banque confirmatrice : est une seconde banque qui renforce la sécurité du crédit documentaire en y ajoutant son engagement irrévocable de paiement, en complément de celui de la banque émettrice. Elle est souvent identique à la banque désignée. La confirmation est particulièrement recommandée lorsque le vendeur opère avec des pays à risques.
La banque de remboursement	est chargée par la banque émettrice d'assurer le remboursement de la banque désignée une fois que cette dernière a procédé à la négociation et au paiement des documents conformes
Le bénéficiaire	est le vendeur pour lequel le crédit documentaire est émis. C'est à lui que le paiement est destiné, sous réserve de la présentation de documents conformes

### **2.2.2.7. Les types de crédit documentaire :**

#### **I. Le crédit documentaire révoquant :**

Le crédit documentaire révoquant ne présente aucune garantie juridique pour l'exportateur, car il peut être modifié ou annulé unilatéralement par l'importateur, sans préavis. Dans ce cas, la banque émettrice peut retirer son engagement à tout moment, tant que les marchandises n'ont pas été

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

expédiées. Il ne constitue donc qu'un simple moyen de paiement, sans engagement ferme de la part de la banque, puisque son intervention peut être remise en cause à tout moment sur instruction de l'acheteur.<sup>1</sup>

Ce crédit documentaire est utilisé dans des relations commerciales établies, offrant un paiement rapide qui améliore la trésorerie du vendeur. Toutefois, si la mention "irrévocable" est absente, le crédit est considéré comme révocable, permettant à l'importateur d'annuler ou modifier l'engagement de la banque sans en informer l'exportateur.

### **II. Le crédit documentaire irrévocable :**

Dans ce cadre, la banque émettrice s'engage de manière irrévocable à effectuer le paiement en faveur de l'exportateur, à condition que ce dernier présente, dans les délais impartis, les documents conformes aux exigences spécifiées dans l'ouverture du crédit. Par ailleurs, aucune modification ni annulation du crédit ne peut être effectuée sans l'accord préalable de toutes les parties concernées.<sup>2</sup>

### **III. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé offre une sécurité maximale au vendeur grâce à un double engagement bancaire : celui de la banque émettrice et celui d'une banque confirmatrice dans le pays du vendeur. La confirmation peut être demandée par l'acheteur via sa banque ou directement par le vendeur. Elle permet au vendeur de recevoir son paiement localement, tout en réduisant les risques de non-transfert et les délais de règlement. Ce service, toutefois, entraîne des frais à la charge du vendeur<sup>3</sup>.

#### **2.2.2.8. Le fonctionnement du crédit documentaire :**

Le crédit documentaire peut être réalisé selon 5 modes de réalisation:<sup>4</sup>

**Tableau N° 1-7 : mode de réalisation de CREDOC**

<b>Mode de réalisation</b>	<b>Description</b>
Réalisation par paiement à vue	Le crédit à vue est un type de crédit documentaire qui prévoit un paiement immédiat dès la présentation des documents. Il est exécuté par la

<sup>1</sup> MEYER, (V) et ROLIN, (C) : *Technique du commerce international et techniques financières internationales*, 7ème édition, Edition Economica, Paris, 2005, p. 94.

<sup>2</sup> GODIH (D) et LAZREG (M) : « *Essai d'analyse afférent à l'impact du choix des modalités de paiement à l'international sur la trésorerie de l'entreprise algérienne* », Les cahiers du mecas, 2017, vol 13, no 2, p. 37-48

<sup>3</sup> Legrand (G), Martini (H) : *Management des opérations de commerce international Importer-Exporter*, 7ème édition, Edition Dunod, Paris, 2005, P 136.

<sup>4</sup> KIM, (S.M) : *Payment methods and finance for international trade*, Springer, 2021, p. 102.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

	banque émettrice ou une banque désignée, et peut être utilisé avec ou sans traite.
Réalisation par paiement différé	Le crédit à paiement différé permet un règlement à une date ultérieure, après acceptation des documents conformes, sans émission de traite. Le paiement est effectué par la banque émettrice ou désignée à l'échéance prévue.
Réalisation par acceptation	Le crédit à l'acceptation implique l'utilisation de traites à terme. La banque émettrice ou désignée accepte les documents conformes et s'engage à payer à une date future, après acceptation des traites.
Réalisation par négociation	Le crédit à la négociation autorise la banque désignée à négocier les documents conformes, sans obligation de le faire. Le paiement peut être immédiat ou différé, et les traites, si elles sont utilisées, doivent être tirés sur une autre banque que celle qui négocie.

### **2.2.2.9. Les crédits documentaires spécifiques :**

Dans le cadre des échanges internationaux, la relation commerciale ne se limite pas toujours à un contact direct entre l'acheteur et le vendeur. Divers intermédiaires spécialisés tels que les agents commerciaux, courtiers ou traders peuvent jouer un rôle déterminant dans la transaction. Afin de sécuriser ces opérations complexes, les établissements bancaires ont conçu des crédits documentaires spécifiques.

#### **2.2.2.9.1. Le crédit documentaire revolving :**

Est un crédit qui se renouvelle automatiquement, sans nécessiter une nouvelle ouverture à chaque opération. Il est adapté aux relations commerciales régulières avec des expéditions répétées et permet de simplifier les transactions tout en respectant un plafond prédéfini.

#### **2.2.2.9.2. Le crédit documentaire transférable :**

Est utilisé lorsque le vendeur n'est pas le producteur des marchandises et doit s'approvisionner auprès d'un fournisseur. S'il ne dispose pas des fonds nécessaires, il peut demander à son client l'ouverture d'un crédit transférable, lui permettant de transférer tout ou partie du crédit à son propre fournisseur. Ce type de crédit n'est possible que s'il est explicitement mentionné comme « transférable » par la banque émettrice.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **2.2.2.9.3. Le crédit adossé « back to back » ou contre crédit**

Est utilisé lorsque l'importateur refuse d'ouvrir un crédit transférable ou si l'exportateur souhaite garder confidentielle la sous-traitance. Dans ce cas, l'exportateur peut demander à sa banque de mettre en place un second crédit en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice ou confirmatrice du premier crédit devient alors émettrice du second, adossé au premier. On parle alors de crédit maître pour le premier, et de crédit adossé ou back-to-back pour le second. Contrairement au crédit transférable, ce mécanisme n'est pas encadré par les Règles et Usances Uniformes (RUU).

### **2.2.2.9.4. Le crédit documentaire Red Clause :**

Inclut une clause de financement, souvent marquée à l'encre rouge, permettant au bénéficiaire d'obtenir une avance de la part de la banque notificatrice avant la réception des documents, afin de satisfaire ses besoins de trésorerie. Cette avance est généralement consentie sur demande de la banque émettrice et à ses risques. Pour sécuriser cette créance, la banque émettrice souhaite souvent la formaliser sous forme de billet à ordre ou de traite.<sup>1</sup>

### **2.2.2.9.5. La lettre de crédit stand-by (LCBS) :**

Bien que le crédit documentaire constitue une méthode de paiement fiable, il exige une conformité stricte des documents. La moindre irrégularité peut entraîner un retard de paiement, complexifiant ainsi la gestion administrative et générant des coûts supplémentaires liés aux rectifications et aux délais.

La lettre de crédit stand-by est un engagement irrévocable et conditionnel pris par une banque, généralement celle de l'acheteur (donneur d'ordre), en faveur du fournisseur (bénéficiaire). Elle vise à garantir le paiement en cas de défaillance de l'acheteur dans l'exécution de ses obligations contractuelles. Bien qu'elle repose sur le contrat commercial, la LCSB demeure juridiquement indépendante de celui-ci. Principalement conçue comme une garantie de dernier recours, elle n'est activée que si l'acheteur ne respecte pas ses engagements à l'échéance prévue. En ce sens, la lettre de crédit stand-by fonctionne comme une assurance de paiement, sans vocation à être utilisée si l'opération commerciale se déroule normalement.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> IGUARGAZIZ (Wasila) et BOULIFA(Yamina) : *La technique de crédit documentaire: une arme à double tranchant* , l'Université Mouloud MAMMERI de Tizi-ouzou ,2019.

<sup>2</sup>Legrand (G), Martini(H) : *Management des opérations de commerce international Importer-Exporter*, 7ème édition, Edition Dunod, Paris , 2005, p.156 .

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **Section 03 : Analyse des risques dans les transactions de commerce international et les mécanismes de couverture**

Le risque constitue une composante inhérente à toute activité humaine, en particulier dans le domaine des affaires. Dans le contexte des échanges internationaux, il est omniprésent et intimement lié aux opérations commerciales. La distance géographique, ainsi que les différences culturelles, figurent parmi les principaux facteurs générateurs de ces risques. Ainsi, les acteurs du commerce international, qu'ils soient importateurs ou exportateurs, sont appelés à anticiper et à gérer divers types de risques, notamment ceux relatifs aux modalités de financement, aux fluctuations des taux de change, ainsi qu'au non-paiement des transactions.

Nous présenterons donc, dans la section suivante, les différents types de risques susceptibles d'affecter les opérations internationales ainsi que les mécanismes de couverture mis en place pour en limiter l'impact.

#### **3.1. Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur**

Le développement des activités hors frontière est entravé par plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

##### **3.1.1. Risque pris par l'importateur:**

###### **3.1.1.1. En cas de paiement par remise documentaire :**

Le risque associé à un paiement par remise documentaire concerne principalement la non-conformité de la marchandise et/ou de la commande, en matière de qualité et de quantité. Pour prévenir ce risque, l'importateur peut demander à l'exportateur de procéder à un contrôle de la marchandise sur place avant l'expédition, par l'intermédiaire d'un représentant, afin de s'assurer que la marchandise respecte les termes du contrat de vente.

###### **3.1.1.2. En cas de paiement par crédit documentaire :**

Le risque pour l'importateur est constamment lié à la conformité de la marchandise. En effet, bien que le paiement soit basé sur la conformité des documents, certains produits qui semblent conformes peuvent finalement présenter une qualité inférieure. Pour réduire ce risque, l'acheteur peut solliciter une garantie de bonne exécution et déléguer à des experts, internes ou externes, le contrôle de la marchandise avant son envoi.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> SAADI, (Zehour) et LAZRI, ( Yasmina) : *Le financement des opérations du commerce international par le crédit documentaire Cas: d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BDL agence 147 Tizi-Ouzou*, Thèse de doctorat. Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2023, P58.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **3.1.2. Risque pris par l'exportateur :**

#### **3.1.2.1. En cas de paiement par remise documentaire :**

- **Risque commercial :** Il concerne principalement le risque d'insolvabilité de l'acheteur à l'égard du vendeur étranger.<sup>1</sup>

Cela représente un risque substantiel pour l'exportateur, notamment en cas de refus de paiement de la part de l'importateur. Ce risque peut également découler de la non-levée des documents commerciaux, ce qui conduit à une défaillance de paiement.

En outre, si l'importateur décide de ne pas retirer la marchandise expédiée, l'exportateur devra soit rapidement trouver un autre client, soit assumer les coûts liés au rapatriement des marchandises. Afin de se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut recourir à des instruments de garantie de paiement tels qu'un acompte ou une lettre de crédit irrévocable.

#### **3.1.2.2. En cas de paiement par crédit documentaire :**

Lorsque le paiement est effectué par crédit documentaire, la banque de l'importateur (la banque émettrice) prend l'engagement financier de régler l'exportateur, sous réserve que les documents présentés soient conformes.

Dans ce cadre, le principal risque susceptible d'affecter l'exportateur est :<sup>2</sup>

- Risque politique :

Le risque politique peut entraîner un non-paiement du vendeur, notamment dans les cas suivants :

- Interdiction de transfert de monnaie : lorsque le gouvernement bloque la sortie de la monnaie locale.
- Non-convertibilité de la monnaie : lorsque la monnaie nationale ne peut être convertie en devises fortes.
- Violence politique et conflits : pouvant causer des dommages matériels et interrompre les activités commerciales.
- Expropriation : lorsqu'un gouvernement nationalise ou confisque des biens étrangers

- Lorsque le paiement est effectué par crédit documentaire irrévocable et confirmé, l'exportateur se protège à la fois contre le risque de non-paiement et contre le risque politique. En optant pour cette méthode, l'exportateur est assuré de recevoir son paiement, car sa banque

<sup>1</sup> JAMMAL, (Naji) : *commerce international*, ERPI, Canada, 2005, p. 382

<sup>2</sup> Ibid., p. 382.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

prend l'engagement de régler la somme due dès que les documents sont jugés conformes. Ainsi, le crédit documentaire irrévocable et confirmé constitue non seulement une technique de paiement, mais aussi une garantie pour l'exportateur.

### **3.2.La gestion de risque de non-paiement (risque de l'exportateur) :**

Le succès d'une opération d'exportation ne se limite pas à la livraison de biens ou services à l'étranger ; il repose également sur la sécurisation du paiement.

Le risque de non-paiement désigne la possibilité pour un exportateur de ne pas percevoir le règlement de sa créance après avoir livré les marchandises à l'acheteur.

Le risque de non-paiement, ou risque de crédit, constitue une menace majeure pour l'exportateur. Pour s'en prémunir, ce dernier doit élaborer une politique de gestion du risque fondée sur une évaluation rigoureuse de ses déterminants. Toutefois, cette démarche nécessite au préalable une identification claire des différentes formes que peut prendre ce type de risque.

- Le risque commercial, lié à la solvabilité ou au comportement de l'acheteur.
- Le risque pays, résultant de facteurs politiques, économiques ou bancaires qui empêchent ou retardent le paiement malgré la volonté de l'acheteur.
- Le risque économique, influencé par les déséquilibres macroéconomiques du pays importateur, comme l'inflation ou la dépréciation monétaire.

#### **3.2.1. Techniques de couverture contre le risque de non-paiement :**

L'évaluation du risque de non-paiement auquel l'exportateur est confronté constitue une étape déterminante dans le choix de la stratégie de couverture la plus adaptée.

##### **3.2.1.1.L'assurance-crédit :**

Il s'agit d'une couverture qui protège un fournisseur contre le risque de non-paiement de ses créances par son client. <sup>1</sup>

L'assurance-crédit peut couvrir jusqu'à 90 % de la valeur des créances, en cas de survenance de différents risques.

Les étapes de l'assurance-crédit en cas de non-paiement par l'importateur :

1. L'exportateur et l'importateur négocient un contrat commercial.
2. L'exportateur fait une demande d'assurance-crédit auprès de l'assureur.

---

<sup>1</sup> JAMMAL, (Naji) : commerce international, ERPI, Canada, 2005, P.383.

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

3. L'assurance-crédit est accordée à l'exportateur.
4. L'exportateur règle la prime d'assurance-crédit.
5. L'exportateur livre la marchandise et émet la facture à l'importateur.
6. L'importateur ne procède pas au paiement.
7. L'exportateur informe l'assureur du non-paiement.
8. L'assureur initie le processus de recouvrement ou constate l'insolvabilité de l'importateur.
9. L'assureur indemnise l'exportateur conformément aux termes du contrat.

### **3.2.1.2.L'assurance risque politique :**

L'assurance risque politique protège les transactions internationales en offrant une couverture généralement de 90%, dans les situations suivantes :

- Les conflits armés et les coups d'État ;
- L'annulation des licences d'importation et d'exportation par les autorités compétentes ;
- Les difficultés liées aux transferts de fonds ;
- Les changements dans la politique gouvernementale.

Il est important de noter que l'assurance risque politique ne prend pas en charge les risques commerciaux, tels que la dévaluation de la monnaie locale ou la non-exécution des conditions du contrat par l'une des parties.

### **3.3.Les garanties contre le risque de non-exécution :**

L'exportateur n'est pas le seul à être exposé aux risques des opérations de commerce international. L'acheteur court également le risque de non-exécution, c'est-à-dire le risque que l'exportateur ne remplisse pas correctement, partiellement, ou ne remplisse pas du tout ses obligations.

#### **3.3.1. Les formes de garanties :**

On distingue deux types de garanties, à savoir : <sup>1</sup>

##### **3.3.1.1.Garanties documentaires :**

La banque s'engage à honorer le montant de la garantie dès lors que sont présentés des documents attestant le non-respect des délais convenus ou de toute autre obligation contractuelle du fournisseur — autrement dit, de l'exportateur — telles que la qualité, la quantité, la performance ou encore l'origine des matériaux. L'appel à la garantie repose donc sur la présentation de ces justificatifs.

---

<sup>1</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *technique du commerce international*, Gualino éditeur, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, p. 178-179

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **3.3.1.2. La garantie à première demande :**

Permet au bénéficiaire de solliciter la mise en jeu de la garantie s'il le juge nécessaire. Ce type de garantie comporte cependant plusieurs inconvénients, tant pour l'exportateur que pour la banque garante.

En effet, cette dernière s'engage à effectuer le paiement sans avoir à vérifier le bien-fondé de la demande du bénéficiaire, et ce, même si l'exportateur s'y oppose. Avant cela, elle aura exigé une lettre du donneur d'ordre autorisant sans réserve la banque à débiter son compte en cas de mise en jeu. Enfin, la banque garante prend en charge le risque d'insolvabilité de son client.

### **3.3.2. Les modes d'émission :**

On distingue généralement deux modes d'émission de garanties, qui sont les suivants :<sup>1</sup>

#### **3.3.2.1. La garantie directe**

Une garantie est dite directe lorsqu'elle est émise par la banque de l'exportateur et adressée directement au bénéficiaire.

#### **3.3.2.2. La garantie indirecte:**

Dans certains pays, la réglementation exige que l'acheteur étranger demande que l'émission de l'acte de garantie soit effectuée par un établissement local. Dans ce cas, la banque de l'exportateur devient une banque contre-garante en sollicitant son correspondant étranger pour la délivrance de l'acte en son nom et sous sa responsabilité.

### **3.3.3. Les types de garanties :**

#### **3.3.3.1. La garantie de soumission:**

Cette garantie a pour objectif de protéger l'acheteur contre le risque de retrait de l'offre par le vendeur. Le montant de la caution varie généralement entre 2 % et 5 % du montant du contrat. En cas de désistement du vendeur, la somme versée sert à indemniser l'acheteur pour les frais liés à la perte de temps et à l'organisation d'un nouvel appel d'offres.<sup>2</sup>

#### **3.3.3.2. La garantie de bonne fin et d'exécution du contrat (performance bond) :**

Cette garantie engage la banque garante à verser une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Le montant de la garantie représente généralement entre 5 % et 15 % du montant total du contrat.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *technique du commerce international*, Gualino éditeur, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2002, p. 179.

<sup>2</sup> JAMMAL, (Naji) : *commerce international*, ERPI, Canada, 2005, p. 387

<sup>3</sup> MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, édition Dunod, 2017, p. 181

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **3.3.3.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :**

Il est courant que le vendeur demande un acompte à l'acheteur. En revanche, la garantie de restitution d'acompte protège l'acheteur contre le risque que le fournisseur ne respecte pas ses engagements. Cette garantie garantit à l'acheteur la restitution totale ou partielle de l'acompte qu'il a versé.<sup>1</sup>

### **3.3.3.4. La garantie de dispense de retenue de garantie :**

L'acheteur peut décider de retenir un pourcentage du paiement dû au vendeur, généralement compris entre 5 % et 10 %. Cette retenue a pour but de le protéger contre d'éventuelles défaillances pouvant survenir avant la pleine exécution des engagements contractuels par le vendeur. Le montant retenu est libéré une fois l'exécution complète des obligations confirmée.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> JAMMAL, (Naji) : Op.cit, p. 387

<sup>2</sup> Ibid., p. 388

## **Chapitre 01 : le commerce internationale et ses mécanismes de financement**

### **Conclusion :**

Ce premier chapitre a permis de poser les bases conceptuelles nécessaires à l'étude du commerce international et de ses instruments de financement. En explorant d'une part la diversité des formes que peut prendre le commerce international bilatéral, multilatéral, intra-firmes et en mettant en lumière ses enjeux économiques, géopolitiques et logistiques, il a été démontré que ces échanges constituent bien plus qu'un simple transfert de biens : ils structurent les relations internationales contemporaines.

D'autre part, l'analyse des mécanismes de financement a permis de souligner l'importance des instruments bancaires spécialisés qui, en assurant la couverture des risques et la fluidité des paiements, rendent possible la réalisation d'opérations commerciales complexes à l'échelle mondiale. La compréhension de ces outils est essentielle pour appréhender les défis auxquels font face les banques et les entreprises opérant dans un environnement globalisé.

Ce cadre théorique constitue le socle sur lequel s'appuie l'analyse des enjeux pratiques du financement des échanges internationaux, qui sera abordée dans les chapitres suivants, notamment à travers l'étude des circuits, des acteurs et des outils mobilisés dans le contexte contemporain de la transformation digitale du secteur.

**Chapitre02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère  
du numérique**

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **Introduction :**

Dans un monde en constante mutation, l'émergence de l'économie numérique bouleverse les logiques traditionnelles de fonctionnement des organisations. Le secteur bancaire, pilier du financement économique, n'échappe pas à cette transformation, qui redéfinit ses pratiques, ses outils et ses modèles de gouvernance. La digitalisation s'impose ainsi comme un levier stratégique d'adaptation et d'optimisation, notamment dans le domaine du financement du commerce international, où les exigences de sécurité, de rapidité et de transparence sont particulièrement élevées.

Loin de se limiter à la simple numérisation des documents, la transformation digitale concerne l'ensemble des processus métiers, de la relation client aux opérations internes. Elle implique l'intégration de technologies avancées telles que l'intelligence artificielle, la blockchain, les plateformes collaboratives ou encore les systèmes d'automatisation intelligents. Ces innovations modifient en profondeur la manière dont les banques traitent les flux financiers, assurent la conformité réglementaire et créent de la valeur.

Ce chapitre s'articule autour de trois sections. La première pose les bases conceptuelles de la digitalisation et clarifie les distinctions entre numérisation, digitalisation et transformation digitale. La deuxième examine les mutations qu'entraîne la révolution numérique dans le secteur bancaire, en s'intéressant aux outils, aux méthodes et aux enjeux liés à cette transition. Enfin, la troisième section s'attarde sur les transformations spécifiques observées dans le financement des opérations internationales

## Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique

### Section 01 : Comprendre l'ère numérique

Le numérique constitue l'un des aspects les plus marquants de notre époque et représente un facteur ayant influencé l'ensemble des sphères de la vie, touchant la majorité des institutions, des foyers et des individus à travers une grande partie du globe.

#### 1.1. Définitions conceptuelles

##### 1.1.1. Numérique ou Digital : Quelle Distinction ?

Dans le discours contemporain, la notion de digitalisation s'est imposée comme l'un des mots-clés les plus fréquemment employés, devenant ce que l'on qualifie communément de *buzzword*<sup>1</sup>, son usage s'est généralisé à une telle échelle qu'il est souvent perçu comme une tendance incontournable, un passage obligé pour toute organisation moderne

Le débat sur l'emploi des termes "numérique" et "digital" reste ouvert. Les académies française et québécoise privilégient le terme "numérique", qui provient du latin *numerus* signifiant "nombre", tandis que le terme "digital", issu du latin *digitus* (qui signifie "doigt") et désignant un chiffre, est couramment utilisé dans les pays anglophones.<sup>2</sup>

Certains considèrent même que « digital » et « numérique » sont synonymes, le premier n'étant perçu que comme l'équivalent anglophone du second.<sup>3</sup>

##### 1.1.2. Comprendre les nuances entre numérisation, digitalisation et transformation digitale :

**La numérisation** : se définit comme le processus de conversion d'informations analogiques en formats numériques, en vue de leur archivage, traitement et circulation électronique. Elle représente une phase fondamentale dans la transition vers une gestion informationnelle optimisée et adaptée aux exigences des environnements numériques contemporains.

**La digitalisation** : La digitalisation désigne un processus global d'intégration des technologies numériques dans l'ensemble des dimensions organisationnelles et sociales, visant à automatiser, optimiser et réinventer les processus, modèles économiques et interactions humaines.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> BUZZ WORDS est un néologisme désignant généralement un nouveau mot ou une expression à la mode dans un univers d'activité donné.

<sup>2</sup> FAYON(D) et TARTAR(M) : *Transformation digitale : 5 leviers pour l'entreprise*, Pearson Education, France, 2014.

<sup>3</sup> BÉZIADE,(C) et ASSAYAG, (S) : « *L'impact du numérique sur les métiers de la banque. Observatoire des métiers de la banque* », 2014, p15.

<sup>4</sup> BOUALI,( J) et EJBARI, (R) : « *La transformation digitale des entreprises: Proposition d'un cadre théorique global de compréhension* », *International Journal of accounting, finance, auditing, management and economics*, 2022, vol. 3, no 1, pp. 348-366.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

**La transformation digitale** : la transformation digitale s'inscrit dans une logique d'évolution plus profonde. Bharadwaj et al. (2013) la décrivent comme "la capacité des entreprises à utiliser les technologies de l'information pour modifier et transformer leurs modèles d'affaires afin de tirer parti des opportunités numériques"<sup>1</sup>

À la lumière de ces définitions, il apparaît que la notion de transformation digitale est à la fois complexe et multidimensionnelle. Pour en faciliter la compréhension, elle peut être décomposée comme suit :

- Le terme transformation traduit un changement majeur et structurel ;
- L'adjectif digitale renvoie à l'intégration des technologies numériques ;
- Ensemble, l'expression transformation digitale désigne un processus de mutation en profondeur de l'organisation, impulsé par l'usage stratégique du digital.

La transformation digitale engendre des impacts profonds et multiformes qui concernent tant les économies que toutes les formes d'organisations. Elle s'appuie sur trois dynamiques majeures : l'automatisation, la dématérialisation et la reconfiguration des logiques d'intermédiation.<sup>2</sup>

Ces définitions permettent de mieux comprendre l'ampleur des changements induits par l'évolution technologique. C'est dans ce contexte qu'émerge ce que l'on nomme aujourd'hui la révolution numérique, dont les racines historiques sont profondément ancrées dans les grandes transformations industrielles.

### **1.2.La Révolution Numérique : Une Transformation Globale**

Dans un contexte marqué par la mondialisation économique et les avancées technologiques, la révolution numérique a profondément modifié les structures économiques ainsi que les modes de fonctionnement des entreprises à l'échelle mondiale. Ce phénomène se manifeste notamment par la domination, dans les plus grandes capitalisations boursières, d'acteurs issus du numérique tels

---

<sup>1</sup> BHARADWAJ, (A), et al. : Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights, *MIS quarterly*, Vol 37, No 2, 2013, p. 471-482.

<sup>2</sup> ZENASNI, (M) : « *La transformation Digitale et l'industrie 4.0: Quels défis pour les PME marocaines* » : Revue Internationale de la Recherche Scientifique et de l'Innovation (Revue-IRSI), vol. 2, no 4, 2024, p. 674-686.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

qu'Apple, Microsoft ou Google, symboles d'un nouveau modèle économique axé sur la technologie et l'innovation.<sup>1</sup>

### **1.2.1. Une évolution inscrite dans l'histoire des révolutions industrielles**

Comme toute innovation majeure, la révolution numérique s'inscrit dans une dynamique historique. La première révolution industrielle, survenue entre 1760 et 1840 en Europe et aux États-Unis, a marqué un tournant décisif en instaurant de nouveaux procédés de production, bouleversant ainsi le quotidien des individus et restructurant en profondeur la société du XIX<sup>e</sup> siècle.<sup>2</sup> Au XX<sup>e</sup> siècle, la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) a ouvert la voie à des mutations technologiques plus avancées. Toutefois, c'est véritablement au début du XXI<sup>e</sup> siècle que la révolution numérique s'impose, transformant en profondeur les modes de vie et d'organisation des sociétés modernes.<sup>3</sup>

### **1.2.2. L'ère numérique : vers une nouvelle phase de l'histoire humaine**

L'auteur Gilles Babinet, Digital Champion auprès de la Commission européenne, considère dans son ouvrage « *L'ère numérique, un nouvel âge de l'humanité* » que cette révolution représente une nouvelle phase historique, succédant aux révolutions agricole, industrielle et celle des services.<sup>4</sup> Comme les précédentes, la révolution numérique s'est appuyée sur des innovations technologiques majeures – notamment l'ordinateur et le microprocesseur – qui ont émergé dans un environnement socio-économique propice à leur déploiement<sup>5</sup>

L'essor massif de l'informatique et d'Internet, particulièrement à partir de la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle, puis leur généralisation au début du XXI<sup>e</sup> siècle, ont profondément transformé de nombreux domaines de la vie quotidienne : consommation, production, éducation, communication, services publics, santé, etc. Le numérique s'est ainsi imposé comme un vecteur central des interactions économiques et sociales, touchant les individus, les ménages, les institutions publiques et privées.<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> BOUDIA, (M) : « *Une plateforme électronique pour une sécurité des opérations du commerce extérieur- étude de cas BADR* ». La revue académique des recherches juridiques et politiques, vol 7, N° 4, 2020, p. 101-123.

<sup>2</sup> FAWZI, (N) : « *Usage et usagers du numérique en Algérie* », la revue académique des chercheurs juridiques et politiques, V 5, N°2, 2021, P 76 – 98.

<sup>3</sup> Ibid, p78

<sup>4</sup> BABINET, (G) : *L'ère numérique : Un nouvel âge de l'humanité*, Le Passeur, Paris, 2014.

<sup>5</sup> COSTANZO, (E) et REICH, (E) : *Mondialisation, révolution numérique et emploi*, Étude du cabinet Syndex pour la Fédération CGT des sociétés d'études, Paris, 2016, P14 .

<sup>6</sup> AIT, (A), et al : « *La révolution numérique et les opportunités du développement durable* », Journal of Contemporary Business and Economic Studies, V 7, N°1, 2024 ,p. 272-283.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **1.2.3. Comprendre la dynamique évolutive de la transformation numérique**

À la lumière des définitions précédemment exposées, il apparaît que la transformation numérique n'est pas un phénomène uniforme, mais un processus évolutif structuré en plusieurs étapes complémentaires. Cette dynamique progressive permet de mieux appréhender la manière dont les organisations s'adaptent aux innovations technologiques, en passant de la simple conversion de l'information analogique à une refonte stratégique de leur modèle économique.

Selon Verhoef et al. (2021, p. 891), la transformation numérique peut être comprise comme un processus évolutif en trois phases distinctes mais interdépendantes : la numérisation, la digitalisation et la transformation digitale. Chacune de ces étapes correspond à un niveau d'intégration croissant des technologies numériques dans les structures organisationnelles et les modèles d'affaires.<sup>1</sup>

C'est dans cette logique évolutive que s'inscrit l'analyse suivante, permettant de distinguer avec clarté les caractéristiques propres à chaque phase.

#### **Phase 01 : La numérisation des informations :**

La première étape du processus de transformation numérique réside dans la numérisation des informations, qui consiste à convertir des documents analogiques, généralement en format papier, en données numériques. Cette phase vise à faciliter le stockage, la gestion, l'accessibilité et la transmission des informations au sein des organisations. En remplaçant les archives physiques par des bases de données électroniques, les entreprises améliorent considérablement leur capacité à traiter, analyser et sécuriser des volumes importants de données.

La mise en œuvre de cette phase repose sur des outils technologiques spécifiques, tels que les scanners et les logiciels de reconnaissance optique de caractères (OCR), qui permettent de produire des fichiers numériques structurés, interrogeables et exploitables. La numérisation présente ainsi plusieurs avantages, notamment la réduction de l'encombrement physique, la rapidité d'accès à l'information, ainsi qu'une meilleure conservation et traçabilité des documents. Toutefois, cette phase reste limitée à une amélioration de l'accès à l'information, sans modifier en profondeur les processus métiers. Cependant elle constitue une condition préalable essentielle à toute stratégie de digitalisation ou de transformation digitale.

#### **Phase 2 : La digitalisation des processus organisationnels :**

La deuxième étape de la transformation numérique réside dans la digitalisation des processus, qui consiste à repenser et à optimiser les méthodes de travail en intégrant des technologies numériques avancées. Cette phase vise à améliorer la performance opérationnelle, à accroître la productivité et à

---

<sup>1</sup> VERHOEF, (P.C), BROEKHUIZEN, (T), BART, (Y), et al : «Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda” , Journal of business research, 2021, N°1, , p. 889-901.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

renforcer la réactivité des organisations dans un environnement de plus en plus complexe et concurrentiel.

La digitalisation repose sur l'usage de technologies émergentes telles que l'automatisation des processus par la robotique (RPA), l'intelligence artificielle (IA) et l'analyse prédictive. Ces outils permettent non seulement de réduire la charge des tâches répétitives, mais également de fournir des analyses en temps réel, facilitant ainsi une prise de décision plus rapide et plus éclairée.

Par ailleurs, les solutions collaboratives numériques jouent un rôle central dans la transformation des modes de travail. Des plateformes telles que Microsoft Teams, Slack ou Trello permettent de fluidifier la communication, d'optimiser la coordination entre les équipes – y compris à distance – et de centraliser l'ensemble des flux d'information. Elles favorisent ainsi la cohérence des actions et la visibilité des projets en temps réel.

Cette transformation requiert une gouvernance adaptée, fondée sur des stratégies rigoureuses de gestion de projet. L'adoption de méthodologies agiles, la définition d'objectifs opérationnels précis, ainsi qu'une allocation efficace des ressources humaines et technologiques, sont autant de leviers pour assurer le succès des démarches de digitalisation. Bien encadrée, cette phase constitue un levier stratégique de création de valeur durable pour les organisations.

### **Phase 3 : La transformation digitale des modèles économiques :**

La troisième phase de la transformation numérique se manifeste par une reconfiguration profonde des modèles économiques. Elle ne se limite plus à l'automatisation des processus internes, mais s'attaque aux fondements mêmes de la création de valeur, en redéfinissant les relations avec les clients, les sources de revenus, ainsi que les chaînes de valeur traditionnelles.

Cette mutation s'opère à travers l'adoption de technologies disruptives issues de la quatrième révolution industrielle, telles que l'intelligence artificielle (IA), l'Internet des objets (IoT), la blockchain ou encore l'informatique en nuage. Ces innovations permettent de construire des modèles d'affaires plus agiles, personnalisés et centrés sur les données, favorisant ainsi une adaptation rapide aux évolutions du marché et aux attentes des consommateurs.

La réussite de cette transformation repose largement sur l'engagement du leadership stratégique. Les dirigeants, en particulier les PDG et cadres de haut niveau, sont appelés à jouer un rôle moteur dans l'intégration du numérique dans la vision et la stratégie de l'organisation.

Une enquête du Wall Street Journal indiquait déjà en 2019 que les risques liés à la transformation digitale figuraient au premier rang des préoccupations des chefs d'entreprise. Dans cette optique, le leadership ne se limite pas à une orientation technologique : il implique également

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

l'instauration d'une culture organisationnelle tournée vers l'innovation, la collaboration et l'expérimentation.

Le *Boston Consulting Group* souligne à ce titre que les entreprises ayant intégré une culture numérique forte ont cinq fois plus de chances de réussir leur transformation digitale. Ainsi, cette troisième phase illustre une dynamique globale d'adaptation stratégique, où le numérique devient un levier structurel de compétitivité, de résilience et de croissance durable.<sup>1</sup>

**Tableau N° 2-1 : les trois niveaux de maturité de la transformation numérique**

Phase	Portée organisationnelle	Finalité stratégique
Numérisation	Technique	Efficacité documentaire
Digitalisation	Opérationnelle	Productivité, agilité
Transformation digitale	Stratégique	Compétitivité, innovation, pérennité

Source : conception personnelle

### **Section 02 : La révolution numérique dans le secteur bancaire**

La transformation des métiers, la digitalisation des pratiques, la numérisation des processus ainsi que la digitalisation de la relation client constituent autant d'enjeux majeurs qui influencent de manière significative les économies contemporaines. Il existe actuellement une remarquable volonté de transformation des entreprises vers l'ère numérique, dont le but est de rendre des mécanismes, des engins, des objets, des tâches ou même des métiers plus performants à l'aide des avancées technologiques, et le secteur bancaire n'échappe pas à cette dynamique.

#### **2.1.La transformation numérique des banques :**

La transformation digitale, désormais au cœur des priorités stratégiques des acteurs économiques, dépasse largement le cadre de la simple introduction d'outils technologiques dans les processus organisationnels. Bien que fréquemment réduite à une démarche d'informatisation ou d'automatisation, elle représente en réalité une évolution structurelle qui redéfinit les modes d'organisation, les dynamiques de travail, les pratiques managériales ainsi que les cultures d'entreprise construites au fil du temps.

<sup>1</sup> <https://www.avenue-du.net/les-cinq-phases-de-la-revolution-numerique-comprendre-les-etapes-cles-de-la-transformation-digitale/> ; (publié le 21/ 02/2025 et consulté le 11/05/2025 à 20 :15 )

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

Tous les secteurs d'activité, sans exception, sont impactés par cette transition numérique, qui modifie profondément les relations hiérarchiques, les circuits de décision, les interactions interpersonnelles et la manière même dont la valeur est créée et perçue. Il ne s'agit donc pas uniquement d'une question technologique : la digitalisation soulève également des enjeux d'ordre sociologique, liés à l'adaptation des individus, à la redéfinition des compétences et à l'évolution des mentalités professionnelles.

Dans ce contexte, de nombreux experts n'hésitent pas à parler d'une nouvelle révolution industrielle, tant l'ampleur et la portée de ces changements rappellent les grandes mutations historiques qui ont marqué les siècles précédents. Ce parallèle souligne à quel point la transformation digitale ne constitue pas un simple progrès technique, mais bien une refonte globale des structures économiques et sociales à l'ère numérique.<sup>1</sup>

La transformation numérique s'inscrit dans le cadre de mutations structurelles majeures visant à améliorer la performance des institutions bancaires, en anticipant les exigences futures grâce à l'exploitation optimale des technologies numériques disponibles.

Cette dynamique évolutive repose sur une reconfiguration des processus internes propres à chaque établissement bancaire. La digitalisation du secteur bancaire et la numérisation des processus constituent aujourd'hui des enjeux stratégiques qui influencent profondément les économies contemporaines. Tous les acteurs, qu'ils soient institutionnels, organisationnels ou technologiques, sont concernés par ces transformations. Ces mutations redéfinissent fondamentalement les logiques d'exercice du métier bancaire, tant sur le plan opérationnel que stratégique.<sup>2</sup>

Parallèlement, le comportement des clients a fortement évolué. Devenus plus informés, plus exigeants et moins fidèles, les consommateurs recherchent désormais des services rapides, personnalisés et accessibles. Ils souhaitent avoir le contrôle de leurs choix et ne sont plus disposés à payer pour des produits ou services qu'ils jugent inutiles.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.mbdconsulting.ch/publications/montee-du-digital-necessaire-secteur-bancaire>, ( consulté le 17/05/2025 à 22 :27 )

<sup>2</sup> AMAHZOUNE,(G) & BENNIS. (L) : «*Le Maroc à l'ère numérique: L'impact du digital sur la rentabilité "cas du secteur bancaire marocain*», Revue Internationale des Sciences de Gestion, N°2 , 2022, P 517 – 536.

<sup>3</sup> AARAS, (M), NICOLOSI, (A) : « *La digitalisation du secteur bancaire: La perception par les clients* ». International Marketing Trends Conférence, 16/08/2020, Paris.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **2.1.1. Transformation du modèle bancaire :**

La transformation digitale ne se limite pas à l'adoption de nouvelles technologies, elle repose sur la capacité de l'organisation à repenser son fonctionnement pour en tirer pleinement parti. Dans le secteur bancaire, cette évolution devient indispensable face aux attentes croissantes des clients. La banque s'oriente ainsi vers un modèle plus agile et connecté, en transformant trois dimensions clés : l'expérience client, les processus internes et le modèle économique. <sup>1</sup>

#### **2.1.1.1.L'expérience client :**

À l'ère de la transformation digitale, l'expérience client s'impose comme un pilier stratégique pour les entreprises, en particulier dans un contexte marqué par la montée en puissance des outils numériques, des réseaux sociaux et l'exigence croissante des consommateurs. Comme le souligne l'Association Française de la Relation Client (2021), elle se définit comme « l'ensemble des perceptions qu'un client développe à travers ses interactions avec l'entreprise tout au long de son parcours ». <sup>2</sup>

La digitalisation dans le secteur bancaire a permis de répondre efficacement aux nouvelles attentes des clients, en transformant profondément le modèle relationnel traditionnel. Des call-centers des années 1990, on est passé à des interfaces en ligne et des applications mobiles, offrant ainsi une expérience client plus fluide, simple et accessible. Les clients peuvent désormais consulter leurs comptes et effectuer de nombreuses opérations bancaires de manière rapide et pratique, grâce à des fonctionnalités numériques avancées.

La transformation digitale des banques offre aux clients une accessibilité continue (24h/24, 7j/7), répondant à leurs besoins croissants d'autonomie et de flexibilité. Les opérations courantes, telles que les virements ou la consultation de comptes, peuvent désormais s'effectuer en ligne ou via mobile, sans nécessiter un déplacement en agence – devenu pour beaucoup une contrainte de temps.

Selon une étude de Dalla Pozza (2017), certains clients estiment que la qualité du service à distance est équivalente à celle des agences physiques, que ce soit par téléphone ou par email. Ainsi, la digitalisation supprime les contraintes de temps et de lieu, améliore la réactivité des services, et renforce l'expérience client, notamment dans les situations urgentes. <sup>3</sup>

<sup>1</sup> BRONFMAN, (S.V) : *La transformation digitale : des organisations des industries de la société*, 1<sup>ère</sup> Edition , De Boeck Supérieur ; 2024, p21.

<sup>2</sup> EL YAACOUBI (Y) , BENNANI( H) : «*Transformation digitale : quelles reconfigurations pour les métiers de la banque de détail* », Revue Internationale des Sciences de Gestion , N°1, 2022, pp : 181- 200

<sup>3</sup> BOUDERBANE,(Meissa) :*La digitalisation du secteur bancaire : quels sont les enjeux de la digitalisation pour les banques et comment peuvent-elles s'adapter pour rester compétitives*, mémoire master en gestion et management, Geoffroy ENJOLRAS , 2023,p12.

## Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique

Dès lors, intégrer les technologies numériques, transformer les modes opératoires et recentrer la stratégie autour du client ne sont plus des options, mais des nécessités. Il ne s'agit plus uniquement de vendre un produit, mais de proposer une *expérience unique*, différenciant et alignée sur les nouvelles attentes des consommateurs.<sup>1</sup>

### **2.1.1.2. Les processus opérationnels :**

La digitalisation ne se limite pas à la simple adoption d'outils informatiques modernes ou au remplacement des méthodes traditionnelles par des solutions numériques telles que les tableaux Excel. Elle représente avant tout un changement de paradigme dans la manière de concevoir et de gérer les activités organisationnelles. Ce processus implique l'adoption d'une approche plus agile, flexible et innovante, permettant aux entreprises de rester proactives face aux évolutions rapides de leur environnement. Ainsi, digitaliser ses processus signifie repenser en profondeur les modes opératoires pour optimiser la réactivité et l'efficacité stratégique de l'organisation.<sup>2</sup>

Les technologies digitales permettent de réinventer les modèles économiques en réduisant les coûts liés à la création et à la distribution des produits et services. Dans le secteur bancaire classique, ces coûts sont souvent élevés en raison de processus complexes, d'une main-d'œuvre importante et d'infrastructures lourdes<sup>3</sup>. La digitalisation offre ainsi des solutions concrètes pour alléger ces charges.

- Réduction des coûts matériels, notamment par la diminution de l'utilisation du papier, contribuant à une démarche écologique et à une réallocation des ressources vers des activités à forte valeur ajoutée.
- Accélération de la circulation de l'information, générant un gain de temps et une meilleure productivité.
- Amélioration de la traçabilité des données, avec un accès facilité à la bonne information, au bon moment, par les bonnes personnes.
- Automatisation des tâches répétitives, réduisant les erreurs humaines.
- Facilitation de la prise de décision, permettant un pilotage plus efficace de l'activité.
- Renforcement de la cohésion des équipes et valorisation des collaborateurs.<sup>4</sup>

L'intégration de l'intelligence artificielle, des robots logiciels (RPA) et de l'automatisation des workflows permet de remplacer les tâches manuelles répétitives par des processus numériques

<sup>1</sup> EL YAACOUBI (Y)et BENNA NI (H), Op.cit., p : 187

<sup>2</sup> Ibid., p 188.

<sup>3</sup> BOUDERBANE,(Meissa) , op.cit, p 17.

<sup>4</sup> EL YAACOUBI (Y), BENNANI (H), Op.cit.,p188.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

intelligents. Cette automatisation contribue non seulement à réduire les erreurs humaines, mais elle améliore également la rapidité d'exécution et la productivité globale des établissements bancaires.<sup>1</sup>

### **2.1.1.3. Le business model :**

Le business model ou modèle d'affaires en français, présente la manière selon laquelle une organisation crée, propose et capture la valeur, il permet ainsi de réfléchir aux manières de transformer l'organisation et d'innover.

Pour réussir sa transition numérique, une entreprise doit ancrer trois composantes clés dans son modèle d'affaires :

- la mise en place d'une plateforme digitale,
- la production de contenus attrayants,
- la prise en compte des retours d'expérience de sa clientèle.

C'est l'équilibre entre ces éléments qui permet de basculer d'un modèle économique traditionnel vers un modèle digitalisé.

- Au-delà de ces leviers, la transformation digitale impacte en profondeur plusieurs dimensions du modèle économique de l'entreprise, notamment :
- L'offre de produits et services, qui deviennent plus innovante et adaptée aux nouveaux usages.
- L'élargissement de la clientèle, rendu possible par la baisse des coûts, la différenciation et l'accessibilité accrue aux services.
- Les ressources et activités clés, qui évoluent grâce à l'apparition de nouveaux métiers, à l'innovation continue et à la valorisation du savoir-faire via les outils numériques.
- La réduction des coûts, permise par la diminution des immobilisations physiques et l'effet de réseau qui améliore le rendement des technologies adoptées.
- La diversification des revenus, notamment par l'émergence de nouvelles sources de financement, comme le financement participatif

Dans ce contexte, digitaliser son modèle d'affaires n'est plus une option, mais une nécessité stratégique. Seules les organisations ayant entrepris cette transition en profondeur seront capables de s'adapter durablement aux mutations de leur environnement et d'assurer leur pérennité.<sup>2</sup>

## **2.2. Les apports et limites de la digitalisation bancaire**

La digitalisation transforme en profondeur le secteur bancaire, en réponse à l'évolution des attentes clients : services personnalisés, accessibles 24h/24, via des canaux multiples. Face à cette

<sup>1</sup> BOUDERBANE,(Meissa) , op.cit, p 18

<sup>2</sup> EL YAACOUBI (Y), BENNANI (H), Op.cit.,p189.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

exigence de transparence, de praticité et de fluidité, les banques traditionnelles doivent se réinventer, notamment sous la pression croissante des néo-banques, fintechs et bigtechs.

Si des services numériques ont déjà été développés (applications mobiles, souscription en ligne), une transformation digitale plus aboutie reste nécessaire. Elle implique la reconfiguration des processus internes, en particulier ceux liés à la gestion documentaire. Les documents papier et les données non structurées, encore largement présents, freinent l'automatisation.

Les banques sont ainsi confrontées à deux défis majeurs :

- La croissance massive des informations à traiter, issues de flux historiques papier et numériques.
- La sous-exploitation de données clients précieuses, souvent non intégrées aux systèmes d'information.

Pour surmonter ces limites, il est essentiel de recourir à des technologies comme le traitement intelligent des documents, permettant une meilleure collecte, structuration et valorisation des données en temps réel, au service de l'efficacité opérationnelle et de la prise de décision<sup>1</sup>

### **2.3.Stratégie de transformation des banques :**

#### **2.3.1. Digitalisation limitée au FrontOffice :**

Cette approche vise à numériser uniquement les modes d'interaction entre la banque et ses clients, en développant les services bancaires en ligne et le mobile banking, sans modifier les processus internes, l'organisation, la culture ni l'infrastructure de la banque. Elle constitue une étape initiale importante, mais ne représente pas l'objectif final pour la plupart des établissements bancaires. Cette méthode est simple à déployer, peu coûteuse, et permet de satisfaire un premier niveau d'attentes des clients. Cependant, son impact reste restreint en termes d'amélioration de l'efficacité opérationnelle.

#### **2.3.2. Digitalisation Front to Back**

Cette stratégie consiste à digitaliser le FrontOffice tout en faisant progressivement évoluer l'infrastructure existante, dans le but d'inclure le middle-office et le back-office dans le processus de digitalisation.

Cette stratégie améliore l'expérience client au-delà du seul FrontOffice et permet également d'accompagner les collaborateurs vers des fonctions à plus forte valeur ajoutée. Cependant, il s'agit d'un processus long qui peut rapidement devenir difficile à maîtriser en termes de coûts et de délais.

---

<sup>1</sup> DAOUI, (M)et ABDELHAMID, (A. I. T) : « *La banque à l'ère de la transformation digitale* », International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES), N°3,2023, p. 1040-1049.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

Il est donc essentiel de bien encadrer l'aspect technique et de mobiliser les ressources nécessaires pour garantir la réussite du projet. <sup>1</sup>

### **2.4.Impact du numérique sur les métiers de la banque : <sup>2</sup>**

#### **2.4.1. Le back office :**

##### **2.4.1.1.Impact sur ses missions :**

- Une montée en gamme des activités : le digital permet de libérer du temps de traitement sur les opérations standards, qui peut être réaffecté à des opérations à plus forte valeur ajoutée ou à des cas plus complexes, ne pouvant être entièrement automatisés.
- Une évolution vers davantage de missions de contrôle et de gestion des risques.
- Un glissement progressif vers des activités typiques du middle office, impliquant davantage d'interactions avec la clientèle.

##### **2.4.1.2.Impact sur l'environnement de travail :**

- Dématérialisation croissante : des instruments de paiement et des échanges documentaires, entraînant une transformation des pratiques traditionnelles.
- Généralisation des environnements « zéro papier » : avec la mise en place de processus de traitement via des circuits dématérialisés (« workflow »).
- Renforcement de la relation client : ouverture accrue vers la clientèle et multiplication des interactions directes, notamment via les plateformes numériques.
- Risque accru de fraude documentaire : le développement du numérique facilite aussi la circulation de faux justificatifs, nécessitant une vigilance renforcée.

##### **2.4.1.3.Impact sur les compétences clés :**

- Renforcement du niveau d'expertise et/ou élargissement de la polyvalence, avec une capacité accrue à traiter plusieurs opérations de manière simultanée.
- Adaptation continue requise pour maîtriser les outils bureautiques et les plateformes numériques en constante évolution.
- Résistance au stress et développement des compétences relationnelles, en réponse à une sollicitation client de plus en plus fréquente et directe.

---

<sup>1</sup> PricewaterhouseCoopers (PwC), « Bank to the future: Finding the right path to digital transformation », <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2017pdfs/pwc-fsi-whitepaper-digital-bank-transformation.pdf>, (consulté le 20/04/2025 à 17:15)

<sup>2</sup> EL YAACOUBI (Y), BENNANI(H), Op.cit., p 193

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **2.5.Optimisation des processus par la digitalisation :**

#### **2.5.1. La digitalisation du processus :**

La digitalisation des processus peut être définie comme l'ensemble des méthodes visant à améliorer l'efficacité des processus opérationnels en y intégrant des outils numériques et des mécanismes d'automatisation.<sup>1</sup>

Dans le secteur bancaire, réussir cette transformation implique de garantir la fluidité, la rapidité et la sécurité des transactions, afin d'assurer la performance de l'activité commerciale.

#### **2.5.2. Automatisation des processus métiers :**

L'automatisation complète des processus métiers demeure un maillon essentiel encore manquant pour permettre aux banques d'atteindre pleinement leurs objectifs en matière de satisfaction client et d'efficacité opérationnelle.

La transformation numérique influence profondément la stratégie commerciale des banques et la gestion de la relation client. Désormais, des critères comme la performance d'une application mobile peuvent pousser un client à changer d'établissement. Dans ce contexte, la digitalisation devient un levier essentiel pour mieux cerner les attentes des clients grâce à l'analyse des données.

Elle renforce également la relation banque-client en favorisant l'automatisation des demandes. Selon une étude menée par ITESOFT et Next Content, les clients apprécient particulièrement :

- la disponibilité des services 24/7 (87 %),
- le suivi en temps réel des opérations (88 %),
- la rapidité des réponses (83 %),
- et la fiabilité accrue, limitant les erreurs (64 %).

Les établissements bancaires les plus avancés dans leur démarche de transformation numérique s'appuient sur des technologies de pointe, telles que le traitement intelligent des documents, l'automatisation des processus métier et les outils de détection des risques. Ces solutions permettent d'optimiser la performance opérationnelle en rendant les processus internes plus intelligents, plus rapides et davantage sécurisés.

##### **2.5.2.1.Assurer la traçabilité et la conformité des processus :**

La traçabilité des documents et des actions dans les processus métiers constitue un élément clé pour répondre aux exigences réglementaires. La numérisation offre des avantages majeurs :

---

<sup>1</sup> <https://tn.alma.fr/blog/digitalisation-des-processus.html> ; consulté le 20/05/2025 à 16 :29

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

contrairement aux processus manuels basés sur des échanges papier susceptibles d'erreurs ou de pertes, l'automatisation garantit une traçabilité complète et systématique.

Par ailleurs, dans le cadre de l'obligation de « connaître son client » (KYC), elle facilite et accélère la collecte des données clients ainsi que leur vérification en temps réel (validité, exhaustivité, fiabilité). Enfin, l'utilisation de robots pour détecter les faux documents renforce la lutte contre la fraude, tout en assurant une expérience client fluide et sécurisée.

La numérisation, en exploitant les données issues du Big Data, permet une meilleure compréhension des attentes des clients et une réponse plus efficace à leurs besoins. Elle joue aussi un rôle clé dans la gestion des ressources humaines en optimisant la répartition des tâches entre front et back office. Enfin, elle favorise une organisation du travail plus fluide, améliore la gestion des files d'attente et renforce la satisfaction client.

### **2.5.2.2.Optimisation de la productivité et de l'expérience collaborateur**

L'automatisation des tâches répétitives et à faible valeur ajoutée, comme la saisie de données ou les vérifications d'intégrité des fichiers, permet aux gestionnaires de se dégager du temps pour se consacrer à des activités à plus forte valeur, telles que la prise de décision et la gestion de la relation client.

### **2.5.2.3.Réduction des délais de traitement et amélioration de la satisfaction client :**

La transformation numérique repose sur une collecte fiable et instantanée des données. En permettant aux utilisateurs de saisir directement les informations via des interfaces web interactives, les organisations gagnent en efficacité. L'intégration d'outils automatisés, tels que des robots d'extraction et de vérification des données, garantit la qualité des informations avant leur enregistrement. Cette automatisation permet aux gestionnaires de produire rapidement des documents, de répondre plus efficacement aux demandes et d'offrir une meilleure expérience client.<sup>1</sup>

## **2.6.La dématérialisation :**

La dématérialisation des documents apporte des avantages majeurs, notamment une amélioration du Produit Net Bancaire, une réduction significative des délais de traitement, ainsi qu'une baisse des coûts liés au Back Office. Elle contribue également à renforcer la sécurité des opérations, ce qui se traduit par une meilleure qualité de service.

---

<sup>1</sup> DAOUI, (M) et ABDELHAMID,( A. I. T), Op.cit.,P 1046.

## Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique

Cette dématérialisation peut se concrétiser de différentes manières, comme la mise en place de salles de courriers électroniques pour trier et redistribuer automatiquement les courriers en format numérique, l'indexation automatique des documents clients, ou encore la création d'archives électroniques avec lecture automatisée des documents.

L'automatisation des processus tels que le tri, l'indexation, la saisie et l'instruction des dossiers clients via des workflows permet d'optimiser l'efficacité et la sécurité. En remplaçant des tâches manuelles, souvent sources d'erreurs et chronophages, elle facilite le traitement des dossiers et réduit les risques liés au retraitement manuel.<sup>1</sup>

### 2.7. Les finalités de la digitalisation des processus métiers :2

Tableau N° 2-2 : les objectifs de la digitalisation

Objectifs de la digitalisation	Description
Favoriser l'interaction collaborative	Stimuler la communication et la coopération entre acteurs pour améliorer l'efficacité des tâches par une réalisation collective.
Fluidifier la circulation de l'information	Dématérialiser les documents, valoriser les bonnes pratiques et partager les succès opérationnels au sein de l'organisation.
Réaffecter les tâches de manière stratégique	Identifier les opportunités d'optimisation et réallouer certaines activités à des acteurs plus qualifiés ou mieux positionnés.
Renforcer l'ouverture aux parties externes	Créer des passerelles sécurisées pour interagir avec les partenaires, fournisseurs et clients, et encourager la collaboration externe.
Accroître l'accessibilité et l'exploitation des données	Permettre l'accès en temps réel aux données, améliorer leur gouvernance, et assurer la mise à jour continue des référentiels stratégiques.

<sup>1</sup> BÉZIADE, (C) et ASSAYAG, (S) : *L'impact du numérique sur les métiers de la banque*. Observatoire des métiers de la banque, 2014. P33

<sup>2</sup> LAHCHAME, (K) et DJILALI, (C) : « *La digitalisation des entreprises: une opportunité pour leur performance économique* ». *Journal of Contemporary Business and Economic Studies*, 2021, N0 2, p. 519-529.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

Source : conception personnelle

L'objectif principal d'un plan de digitalisation consiste à structurer et organiser les données afin de les rendre plus facilement exploitables et valorisables.

A titre d'illustration ;

- Le simple fait de scanner un document sans reconnaissance de texte, puis de le stocker dans un dossier informatique, relève de la numérisation.
- En revanche, lorsqu'un document est scanné avec reconnaissance optique de caractères (OCR) et intégré à une base de données enrichie de métadonnées (comme le nom de l'auteur, la date, ou le bâtiment concerné), il s'agit bien de digitalisation.<sup>1</sup>

### **2.8. Nouvelles technologies et nouveaux usages**

#### **2.8.1. Le Big data :**

L'essor des nouvelles technologies, d'internet et des réseaux sociaux a entraîné une augmentation exponentielle de la production de données numériques. Le terme « Big Data », traduit en français par « méga données » ou « données massives », fait référence à l'ensemble volumineux et varié des données générées tant par les entreprises que par les particuliers. La nature et le volume de ces données exigent des solutions de stockage et d'analyse de plus en plus puissantes et complexes. Cette innovation technologique transforme profondément le secteur bancaire dans toutes les étapes de sa chaîne de valeur. En amont, le Big Data permet aux banques de mieux comprendre leurs clients et de renforcer leur relation avec eux en proposant des services adaptés à leurs besoins. En aval, il contribue à la détection des comportements inhabituels, assurant ainsi une meilleure sécurité des opérations et une prévention efficace contre les fraudes, notamment dans l'usage des cartes bancaires et des virements.<sup>2</sup>

#### **2.8.2. La Blockchain**

La technologie Blockchain, ou « chaîne de blocs » en français, se définit comme une base de données décentralisée, sécurisée et entièrement transparente. Elle fonctionne sans autorité centrale de contrôle, ce qui en fait un système fondé sur la confiance partagée. Elle enregistre l'ensemble des transactions effectuées depuis son origine, sous forme de blocs liés entre eux de manière chronologique. Chaque participant au réseau détient une version constamment mise à

<sup>1</sup> BOUDIA (Farid) : *digitalisation des opérations bancaire en Algérie : cas de BDL*, Mémoire de fin d'étude, sciences de gestion, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2023, p9.

<sup>2</sup> <https://www.lcl.fr/mag/tendances/big-data-definition-enjeux-et-applications>, consulté le 29/05/2025 à 21 :35

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

jour de ce registre distribué. Ce système, vérifiable et résistant à la falsification, repose sur un mécanisme de consensus entre les utilisateurs, garantissant ainsi l'intégrité et la fiabilité des données échangées.<sup>1</sup>

### **2.8.3. L'intelligence artificielle :**

L'intelligence artificielle appliquée à la finance désigne l'ensemble des technologies avancées conçues pour simuler des capacités cognitives humaines, notamment la prise de décision, l'apprentissage automatique et l'analyse prédictive. Ces technologies permettent aux institutions financières de :

- Traiter et interpréter de grandes quantités de données complexes
- Automatiser des processus opérationnels auparavant manuels,
- Prendre des décisions d'investissement plus éclairées,
- Et renforcer les dispositifs de sécurité face aux risques financiers et cybercriminels.

Dans ce contexte, plusieurs solutions d'intelligence artificielle sont aujourd'hui intégrées dans le secteur financier. Parmi les principales technologies utilisées, on retrouve : machine Learning, le Deep Learning, le Traitement du Langage Naturel (NLP) et la Vision par Ordinateur (CV).

Elles permettent aux institutions financières d'automatiser des tâches complexes, d'analyser de grandes quantités de données, de détecter les fraudes, d'anticiper les comportements des clients et de répondre aux exigences réglementaires, tout en améliorant la qualité des services.<sup>2</sup>

## **Section 03 : La transformation digitale du financement des opérations à l'international**

### **3.1.L'évolution de système de financement :**

L'évolution des systèmes de financement a suivi un processus de transformation progressif, allant de pratiques traditionnelles, manuelles et centralisées vers des solutions numériques, automatisées et décentralisées. Cette mutation, facilitée par l'essor des technologies digitales, a donné naissance à une typologie graduelle des modèles de financement, souvent présentée en cinq grandes vagues (ou générations), allant du financement 1.0 au financement 5.0.

Chaque vague représente une rupture dans les méthodes de mobilisation des ressources financières, en lien avec les innovations technologiques majeures de son époque. Le tableau ci-après synthétise cette évolution :

<sup>1</sup> <https://www.capital.fr/crypto/blockchain-1322703> , consulté le 29/05/2025 à 22 :00

<sup>2</sup> <https://www.creatio.com/fr/glossary/ai-in-finance> , consulté le 28/05/2025 à 11 :30

## Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique

**Tableau N° 2-3 : l'évolution des modèles de financements**

Vague de financement	Caractéristiques	Technologies associées
Financement 1.0	Processus traditionnels, longs et manuels. Sources de financement concentrées sur les banques. Faible transparence et accessibilité restreinte.	- Interventions humaines- Processus manuels- Interactions en présentiel
Financement 2.0	Intégration des services bancaires en ligne. Accélération du traitement des opérations grâce aux technologies numériques.	- Services bancaires digitaux- Bases de données pour la gestion des transactions- Début de l'authentification numérique
Financement 3.0	Diversification des sources de financement. Participation du public facilitée. Transparence accrue, avec des informations financières plus accessibles.	- Réseaux sociaux pour mobiliser des fonds- Systèmes de paiement sécurisés en ligne
Financement 4.0	Utilisation de la blockchain et de contrats intelligents. Ouverture à l'échelle mondiale. Traçabilité des flux améliorée et transparence renforcée.	- Blockchain- Contrats intelligents (smart contracts)- Cryptomonnaies- Portefeuilles numériques sécurisés
Financement 5.0	Recours à l'intelligence artificielle et aux données massives. Hyperpersonnalisation et automatisation des décisions de financement.	- Intelligence artificielle (IA)- Big Data

Du point de vue du Rapport McKinsey & Company sur la finance mondiale : "La transformation numérique du financement international représente la convergence de l'innovation technologique et des pratiques financières traditionnelles, offrant de nouvelles opportunités pour l'efficacité opérationnelle, la gestion des risques et la création de valeur pour les clients et les investisseurs à l'échelle mondiale.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> LALMAS (Y) et TAL (S) : *Etude de l'adaptation des banques algériennes à la transformation digitale dans le cadre des opérations de financement du commerce extérieur : Contraintes et défis, mémoire de fin d'étude, en science commerciale*, Université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2024, P 51

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **3.2. Technologies innovantes au service du financement du commerce international**

La digitalisation du Trade Finance s'illustre à travers plusieurs domaines d'application technologique, chacun visant à répondre à des problématiques précises du métier :

#### **3.2.1. Traitement des opérations**

Dans le but d'accélérer et de fiabiliser le traitement documentaire, des solutions telles que la reconnaissance optique de caractères (OCR) et la reconnaissance intelligente de documents (IDR), fondées sur l'intelligence artificielle, sont utilisées pour automatiser les processus.

De plus, la dématérialisation de la chaîne documentaire, notamment dans le domaine du transport maritime via des documents électroniques (ex. : E-Bill of Lading), permet une réduction significative du recours au papier.

#### **3.2.2. Financements**

Les nouvelles technologies favorisent l'émergence de plateformes automatisées de financement, comme les Marketplace dédiées au factoring ou à la supply chain finance, offrant ainsi plus de flexibilité et de rapidité dans l'accès aux financements.

#### **3.2.3. Information et gestion des transactions pour les clients**

Le digital permet un suivi en temps réel des opérations de financement du commerce international, incluant l'ouverture de crédits documentaires, les amendements, les garanties internationales, etc.

Par ailleurs, les objets connectés (IoT) sont de plus en plus utilisés pour surveiller les marchandises pendant leur transport (température, humidité, localisation), ce qui renforce la traçabilité.

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **3.2.4. Conformité**

Enfin, des outils numériques assurent une intégration automatisée des données nécessaires à la conformité réglementaire : listes de sanctions internationales, KYC (connaissance client), et suivi des navires. Cela permet une meilleure gestion des risques liés à la conformité.<sup>1</sup>

### **3.3. Vers une digitalisation efficace du financement du commerce international**

Bien que la transformation numérique s'impose progressivement dans le secteur bancaire, les institutions financières impliquées dans le financement du commerce international demeurent en quête de solutions optimales pour réorganiser rapidement leurs processus de financement obsolètes.

Au regard de la nature particulièrement complexe du financement du commerce et du fait que chaque transaction mobilise un grand nombre d'acteurs répartis à l'échelle mondiale, il est impératif pour les banques de saisir dès à présent l'opportunité de transformer leurs fonctions de financement du commerce afin d'assurer une compétitivité durable à l'avenir.

La lente progression de la numérisation dans ce domaine s'explique par la forte dépendance aux documents papier. Bien que les solutions alternatives au commerce documentaire se multiplient, les services liés au financement du commerce destinés aux importateurs et exportateurs requièrent toujours la gestion documentaire de millions de transactions annuelles. Par conséquent, les contrôles de conformité associés demeurent nécessaires pour se prémunir contre les risques de criminalité financière.

La banque a reconnu qu'une refonte de ses processus opérationnels s'avérerait essentielle pour améliorer l'expérience client, optimiser les coûts et garantir des pratiques sécurisées dans le commerce international. Elle a intégré qu'en réorganisant son écosystème de financement du commerce, elle renforcerait le contrôle de ses données, de ses plateformes et de ses procédures, contribuant ainsi à limiter les risques de criminalité financière tout en consolidant la confiance de sa clientèle.<sup>2</sup>

#### **3.3.1. L'intelligence artificielle au service du Trade Finance**

Le Trade finance, pierre angulaire du commerce international, a longtemps été entravé par des inefficacités liées à des processus manuels et fortement dépendants du papier. Cependant, l'avènement de l'intelligence artificielle (IA) est en train de révolutionner ce secteur, apportant des améliorations significatives en matière d'efficacité, de gestion des risques et de service client. Le rôle transformateur

---

<sup>1</sup> LEBOITEUX, (D) et CAGNONCLE, (C) : *Trade finance principe et fondamentaux*, 3e éd., RB Édition, 2020, P 15

<sup>2</sup> [https://www.ey.com/fr\\_ca/insights/banking-capital-markets/how-digital-transformation-is-redesigning-trade-finance](https://www.ey.com/fr_ca/insights/banking-capital-markets/how-digital-transformation-is-redesigning-trade-finance), consulté le 20/04/2025 à 16:30

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

de l'IA dans le financement du commerce international offre de nombreux avantages, défis et opportunités, y compris avec l'émergence de l'intelligence artificielle générative (GenAI).

La capacité de l'IA à automatiser les tâches intensives en main-d'œuvre constitue un tournant majeur pour le Trade Finance. Grâce à la reconnaissance optique de caractères (OCR) et au machine learning, l'IA peut traiter rapidement des documents tels que les factures et les connaissements. Cette automatisation réduit considérablement les délais de traitement et diminue le risque d'erreur humaine, ce qui permet d'accélérer les règlements commerciaux et de réduire les coûts opérationnels. Par ailleurs, la capacité de l'IA à analyser d'importants volumes de données permet aux institutions financières d'évaluer la solvabilité des clients, de détecter les fraudes potentielles et de surveiller les transactions en temps réel afin de repérer les activités suspectes, renforçant ainsi la gestion des risques.

Le service client dans le domaine du financement du commerce international est également redéfini grâce aux chatbots et assistants virtuels basés sur l'IA. Disponibles 24h/24 et 7j/7, ces outils répondent aux questions des clients, les guident dans les démarches et leur fournissent des informations pertinentes. Cela améliore non seulement la satisfaction client, mais permet aussi aux institutions financières de traiter un volume élevé de demandes de manière efficace.

### **3.3.1.1. Défis liés à l'intégration de l'IA**

Malgré ses nombreux avantages, l'intégration de l'intelligence artificielle dans le domaine du Trade Finance soulève plusieurs défis majeurs.

Il est impératif que les systèmes d'IA soient pleinement conformes aux exigences réglementaires en vigueur, notamment en matière de lutte contre le blanchiment d'argent (AML) et d'autres normes de conformité bancaire. Les institutions financières doivent donc composer avec cette complexité réglementaire afin de tirer parti du potentiel de l'IA, sans compromettre leur intégrité opérationnelle.

L'efficacité des outils d'IA repose également sur la qualité, la fiabilité et l'intégrité des données exploitées. Cela impose une mise en place rigoureuse de pratiques solides de gouvernance et de gestion des données.

Par ailleurs, le secteur du Trade Finance, historiquement marqué par un certain conservatisme, fait preuve d'une résistance au changement technologique. Surmonter cette inertie organisationnelle est une condition essentielle pour favoriser une adoption à grande échelle de l'intelligence artificielle.

Enfin, les investissements initiaux nécessaires, tant en infrastructures technologiques qu'en formation des équipes, peuvent constituer un frein notable, notamment pour les institutions

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

financières de petite taille. Toutefois, ces coûts sont généralement compensés à moyen et long terme par des gains significatifs en matière d'efficacité, de sécurité et de productivité.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.tradefinance.training/blog/articles/ai-and-trade-finance/>, publié le 12/04 / 2025 et consulté le 31 / 05 / 2025 à 19 :00

## **Chapitre 02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique**

### **Conclusion :**

Ce chapitre a permis de démontrer que la digitalisation n'est pas une simple évolution technologique, mais une transformation systémique touchant l'ensemble des fonctions de la banque. Elle impose aux établissements financiers une reconfiguration de leurs processus internes, de leurs outils technologiques et de leurs modes de gouvernance. Dans le domaine du financement du commerce international, cette mutation se traduit par une automatisation croissante, une amélioration de la traçabilité, une meilleure gestion des risques et une accélération des délais de traitement.

L'intégration de technologies numériques marque une rupture avec les méthodes traditionnelles, en introduisant une nouvelle logique d'efficacité, de transparence et de réactivité. Toutefois, ces avancées s'accompagnent de défis majeurs en matière de cyber sécurité, d'interopérabilité et d'adaptation organisationnelle.

Ce socle théorique ouvre la voie à une analyse plus concrète, qui sera développée dans le chapitre suivant à travers une étude de cas appliquée à la banque BNP Paribas El Djazaïr, permettant d'évaluer l'impact réel de la digitalisation sur les processus opérationnels liés au financement du commerce international.

**Chapitre 03 : Analyse du traitement digitalisé d'une remise  
documentaire import : cas de BNP Paribas El Djazair**

## **Introduction**

Dans un contexte où le financement du commerce international connaît une profonde mutation sous l'effet de la digitalisation, il devient essentiel pour les institutions bancaires de repenser leurs processus opérationnels afin d'accroître leur efficacité, leur conformité et leur compétitivité. C'est dans cette dynamique que s'inscrit le présent chapitre, qui a pour ambition d'examiner de manière détaillée et concrète la manière dont la banque BNP Paribas El Djazaïr traite les opérations de remise documentaire import, tout en intégrant progressivement les outils numériques dans son dispositif.

L'objectif principal de cette étude est d'analyser les impacts de la digitalisation sur le processus réel de traitement des opérations documentaires, à travers une immersion dans le fonctionnement du Back Office Commerce International (BOCI) de BNP Paribas El Djazaïr. Cette analyse s'appuie à la fois sur l'observation directe des pratiques professionnelles et sur l'exploitation des outils numériques utilisés.

Dans un premier temps, une description détaillée du processus de remise documentaire import sera présentée, étape par étape, depuis la pré-domiciliation jusqu'au règlement final, en mettant en évidence le rôle des différents services impliqués. Cette modélisation permettra de mieux comprendre les interactions internes et les logiques opérationnelles mises en œuvre. Ensuite, une analyse critique sera conduite afin d'évaluer les apports concrets de la digitalisation sur la performance, la traçabilité, la conformité et la fluidité du processus, tout en identifiant les éventuelles limites ou points de blocage rencontrés sur le terrain.

Ainsi, ce chapitre vise à illustrer, à travers un cas pratique contextualisé, comment la transformation digitale redéfinit progressivement les méthodes de financement du commerce international, tout en s'inscrivant dans les exigences réglementaires et les standards opérationnels du secteur bancaire.

## **Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil**

### **1. Présentation du Groupe BNP Paribas :**

*BNP Paribas, la banque d'un monde qui change,*

BNP Paribas est un groupe bancaire français de premier plan, issu de la fusion en 2000 entre la Banque Nationale de Paris (BNP) et Paribas. Cette union a permis de combiner deux grandes traditions bancaires : la BNP, dont les origines remontent à 1848, et Paribas, banque d'affaires fondée en 1872.

BNP Paribas est un leader mondial des services bancaires et financiers, avec l'un des réseaux internationaux les plus étendus, présent dans 65 pays et employant près de 185 000 collaborateurs, dont plus de 145 000 en Europe et environ 55 710 en France. Le groupe est reconnu comme la première banque de l'Union européenne et un acteur bancaire international de premier plan avec une forte présence en Europe, en Amérique du Nord et en Asie-Pacifique.

BNP Paribas se classe parmi les principales banques mondiales en termes de capitalisation boursière. En 2024, le groupe a réalisé des revenus atteignant 48,8 milliards d'euros, en hausse par rapport à l'année précédente, et un résultat net part du groupe de 11,7 milliards d'euros.

#### **1.1. Les Pôles d'Activité de BNP Paribas**

BNP Paribas organise ses activités autour de trois grands pôles opérationnels, chacun ayant un rôle stratégique spécifique dans la création de valeur, l'innovation financière et le service aux clients à travers le monde. Ces pôles travaillent en synergie pour répondre aux besoins diversifiés des particuliers, des entreprises et des institutions.

##### **1.1.1. Banque de Financement et D'investissement (Corporate and Investment Banking) :**

Le pôle Corporate & Institutional Banking (CIB) est dédié aux grandes entreprises et aux institutions financières. Il offre une gamme complète de services financiers, incluant le financement, les marchés de capitaux, les services de titres, la gestion des risques, la trésorerie et le conseil financier.

CIB est structuré autour de trois métiers principaux :

- **Global Banking** : fournit des services de financement et de conseil stratégique aux entreprises et aux investisseurs institutionnels.

- **Global Markets** : propose des solutions d'investissement et de financement sur les marchés de capitaux, couvrant toutes les classes d'actifs.
- **Securities Services** : offre des services de conservation et d'administration de titres pour une clientèle mondiale.

Présent dans 53 pays, le pôle CIB emploie environ 40 000 collaborateurs et sert plus de 20 000 clients entreprises et institutionnels.

### **1.1.2. Banque commerciale, services aux particuliers et métiers spécialisés (Commercial, Personal Banking & Services):**

Le pôle Commercial, Personal Banking and Services (CPBS) regroupe les activités de banque de détail du Groupe, ainsi que plusieurs métiers spécialisés dans le crédit, le financement et la mobilité. Il dessert une clientèle variée, allant des particuliers aux entreprises, en passant par les professionnels et les entrepreneurs.

CPBS s'appuie sur les réseaux de banques commerciales :

- en France,
- en Belgique (BNP Paribas Fortis),
- en Italie (BNL BNP Paribas),
- au Luxembourg (BGL BNP Paribas),
- ainsi que dans d'autres pays tels que la Turquie, l'Ukraine, la Pologne, l'Algérie, le Maroc et la Chine.

Le pôle comprend également des entités spécialisées telles que :

- BNP Paribas Personal Finance : crédit à la consommation.
- Arval : location de véhicules longue durée.
- BNP Paribas Leasing Solutions : solutions de financement et de location d'équipements.
- Nickel : services bancaires alternatifs.

En 2024, CPBS comptait environ 118 703 collaborateurs et servait plus de 60 millions de clients dans 44 pays.

### **1.1.3. Services d'investissement et de protection (Investment and Protection Services) :**

Le pôle Investment and Protection Services (IPS) regroupe les activités de gestion d'actifs, d'assurance, de gestion privée et de services immobiliers de BNP Paribas. Il conçoit des solutions d'épargne, d'investissement et de protection adaptées aux besoins des particuliers, des entreprises et des institutions.

IPS est composé de plusieurs entités clés :

1. BNP Paribas Asset Management : gestion d'actifs.
2. BNP Paribas Cardif : assurance, protection et retraites.
3. BNP Paribas Wealth Management : banque privée pour les clients fortunés.
4. BNP Paribas Real State : services et investissements immobiliers.

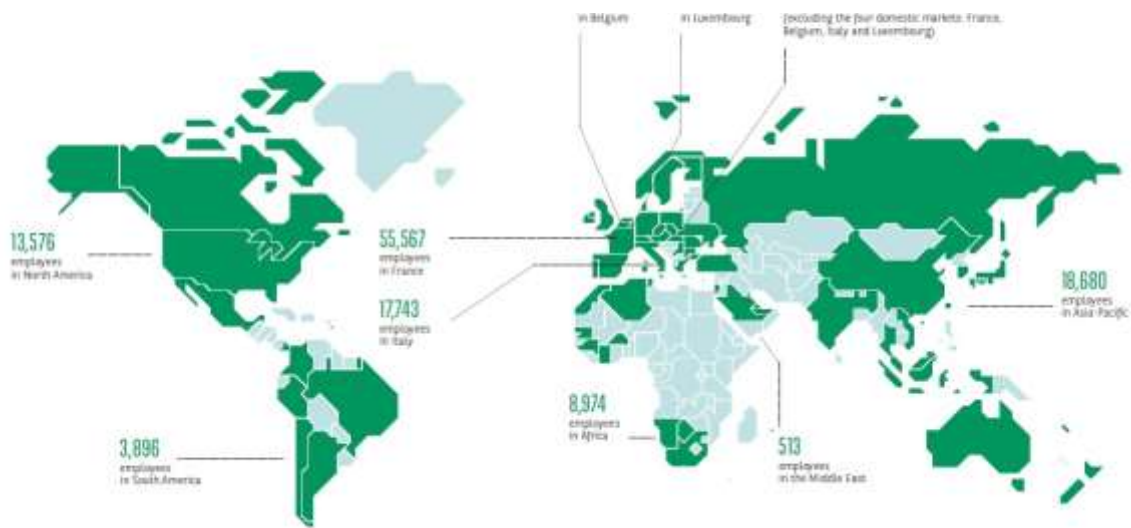
Ce pôle joue un rôle essentiel dans la stratégie de finance durable du Groupe, en proposant des produits responsables et en intégrant des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans ses offres. IPS est présent dans 46 pays et emploie environ 18204 collaborateurs.

### **1.2. Les valeurs du groupe BNP Paribas :**

- **Réactivité :**
  - Être rapide dans l'évaluation des situations et des évolutions, ainsi que dans l'identification des opportunités et des risques.
  - Être efficace dans la prise de décision et dans l'exécution des actions.
- **Créativité :**
  - Favoriser les initiatives et les idées nouvelles.
  - Reconnaître et valoriser leurs auteurs.
- **Engagement :**
  - S'impliquer au service des clients et de la réussite collective.
  - Faire preuve d'exemplarité dans ses comportements.
- **Ambition :**
  - Avoir le goût du challenge et de la prise de leadership.

### **1.3. BNP Paribas à travers le monde :**

**Figure 3-1 :L'implantation du groupe BNP Paribas**



Source : <https://integrated-report.bnpparibas/2020/doc/article/74/> , consulté le 29 /05/ 2025

## 2. Présentation de BNP Paribas El Djazaïr

### 2.1. L'historique de BNP Paribas El Djazaïr

- En 2000, le groupe BNP Paribas ouvre un bureau de représentation en Algérie via la BNCIA (aujourd'hui BNA).
- Il crée officiellement BNP Paribas El Djazaïr, filiale à 100 % du groupe, en 2002, avec pour objectif d'implanter un solide réseau d'agences.

### 2.2. Les activités de BNP Paribas El Djazaïr :

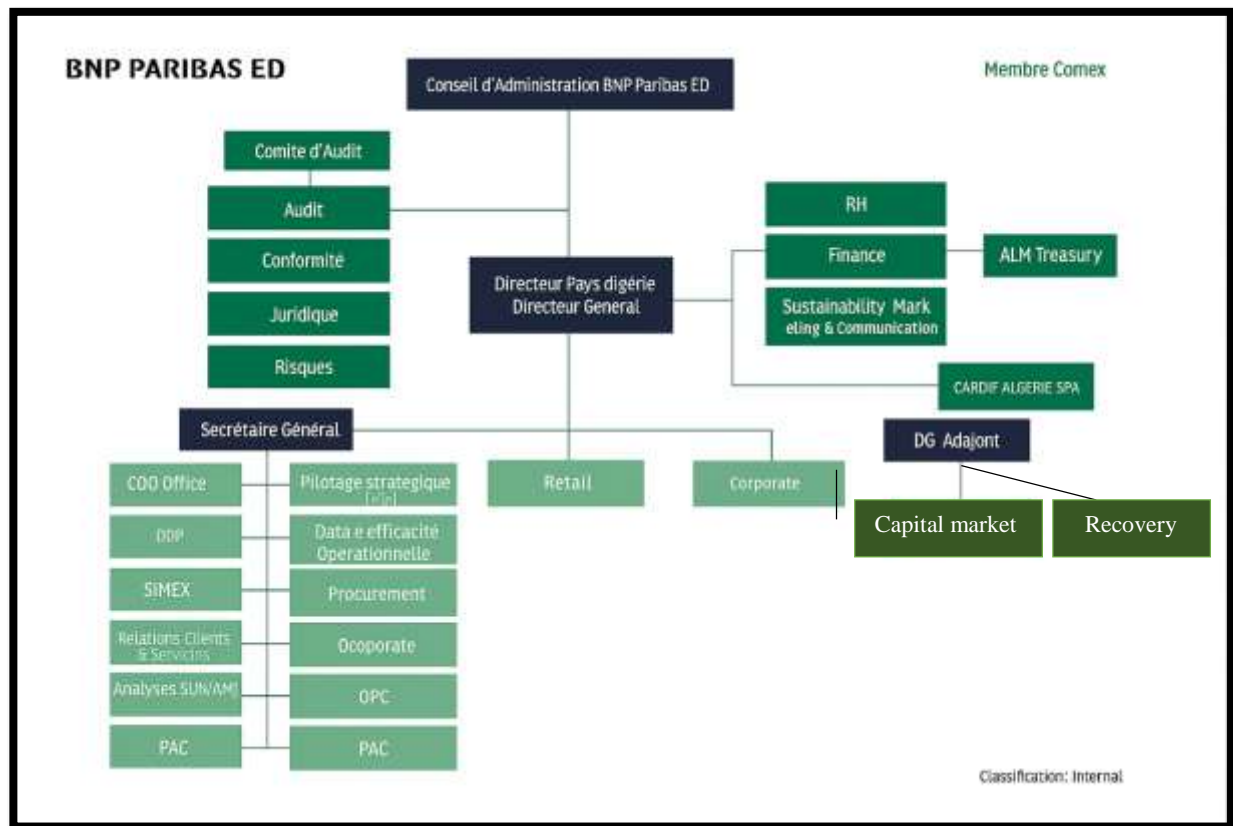
BNP Paribas El Djazaïr est une banque universelle qui propose une gamme complète de services adaptés à différents segments de clientèle. Avec plus de 185 000 clients et un réseau de plus de plus de 70 agences et 90 guichets automatiques agréés Visa, elle s'inscrit dans une dynamique de proximité, d'innovation et de qualité de service.

### 2.3. Principales missions de BNP Paribas El Djazaïr :

- Développer une politique de marque et organiser la convergence des singes émis par l'entreprise.
- Garantir l'image institutionnelle de grand groupe bancaire mondial de BNP Paribas, valoriser sa marque et contribuer au succès commercial de l'entreprise.
- Développer une image de performance, d'attention au client et de responsabilité, fondée à la fois sur le discours et les actes de l'entreprise.

- Contribuer à la maîtrise du risque de réputation du groupe BNP Paribas notamment dans les périodes de crise ou de mutation rapide de son environnement.
- Contribuer au développement d'un sentiment d'appartenance au groupe chez les collaborateurs et à leur adhésion à ses valeurs.
- Piloter la démarche qualité et le programme Esprit d'Innovation dans le groupe.

**Figure 3-2 : Organigramme de BNP Paribas El Djazair**



Source : document interne

### 3. Présentation du Back Office Commerce International (BOCI) :

Le Back Office Commerce International (BOCI) fait partie intégrante du département des Opérations, qui relève directement du Secrétariat Général de BNP Paribas El Djazair.

Le BOCI est structuré en trois pôles fonctionnels, chacun spécialisé dans un volet particulier des opérations de commerce extérieur :

- **Pôle documentaire :**

Ce pôle comprend deux sections : l'une dédiée aux crédits documentaires, l'autre aux

remises documentaires. Ces sections sont chargées de la gestion des opérations, notamment leur couverture, leur utilisation et leur règlement.

- **Pôle flux :**

Il est composé de deux sections :

- La section des transferts libres,
- Et la section des rapatriements.

Elles prennent en charge les virements émis et les virements reçus dans le cadre des opérations internationales hors opérations documentaires.

- **Pôle garanties internationales, reporting réglementaire et coordination administrative :**

Ce pôle se divise en trois sections :

- La première est consacrée à la gestion des garanties internationales,
- La deuxième s'occupe du reporting réglementaire, incluant toutes les déclarations adressées à la Banque d'Algérie,
- La troisième est chargée de la coordination administrative et de la gestion des apurements des opérations.

**3.1. Rôle du Back Office Commerce International (BOCI) dans l'organisation de BNP Paribas El Djazaïr :**

Le BOCI est une section spécialisée chargée de plusieurs fonctions essentielles liées aux opérations de commerce international, parmi lesquelles :

- La domiciliation des opérations d'importation et d'exportation, dès lors qu'elles sont conformes à la réglementation en vigueur ;
- La gestion des transferts et rapatriements libres et directs effectués au nom de la clientèle ;
- L'encaissement des chèques, effets et chèques de voyage tirés sur l'étranger, remis par les clients ;
- L'affichage de la cotation des devises étrangères, selon les cours publiés par la Banque d'Algérie ;
- La mise en place des crédits extérieurs, selon les modalités définies par les contrats ;
- La gestion administrative des contrats liés aux financements ;
- Le contrôle des documents justificatifs liés à la réalisation des contrats ;

- Le contrôle et le suivi des échéanciers de remboursement ;
- Le suivi des opérations de mobilisation de crédits extérieurs ;
- La vérification et l'exécution des ordres de transfert relatifs aux paiements contractuels ;
- La délivrance de contre-garanties afférentes aux contrats, ainsi que la perception des commissions et taxes correspondantes ;
- L'élaboration et l'exploitation de statistiques relatives aux opérations traitées ;
- la gestion des remises documentaires, tant à l'importation qu'à l'exportation ;
- La gestion des crédits documentaires, tant à l'importation qu'à l'exportation ;
- L'exécution des ordres de transferts relatifs aux règlements des remises documentaires et des crédits documentaires à l'import ;
- Le suivi des rapatriements liés aux opérations de remises et de crédits documentaires à l'export ;
- La gestion des comptes spéciaux, notamment les comptes INR, CEDAC et comptes en devises.

### **3.2. Encadrement organisationnel et réglementaire du service BOCI :**

En raison de la nature sensible et stratégique des opérations qu'il traite, le Back Office Commerce International (BOCI) entretient des relations fonctionnelles étroites avec plusieurs services internes, notamment le Service Caisse, le Service Crédit et le Service Contrôle, afin de garantir la bonne exécution des opérations de commerce extérieur.

Sur le plan réglementaire, le service du commerce extérieur dépend directement de plusieurs instances :

- En premier lieu, de la Banque d'Algérie, plus précisément de la Centrale du Contrôle des Changes, qui lui transmet les règlements, instructions et circulaires régissant les opérations de commerce extérieur. Ces directives doivent être strictement respectées et appliquées, sous peine de sanctions pouvant aller jusqu'au retrait de l'agrément autorisant la banque à effectuer ce type d'opérations.
- La Direction des Opérations avec l'Étranger (DOE)
- Enfin, du chef de service qui est lui-même sous l'autorité du directeur d'agence, chargé de coordonner les services du siège et d'assurer leur bonne tenue par les biais du Service Contrôle.

#### **4. Aspect méthodologique de la recherche :**

Dans le cadre de notre mémoire intitulé « L'optimisation des processus de financement du commerce international à l'ère numérique », nous avons opté pour une approche qualitative fondée sur l'observation approfondie d'un processus opérationnel dans un contexte organisationnel spécifique.

Par définition, une étude qualitative est un type de recherche qui privilégie une approche naturaliste et interprétative. Elle se fonde sur le recueil et l'analyse minutieuse de données descriptives non numériques issues d'observations de terrain, d'entretiens approfondis, de documents écrits, visuels ou audio. <sup>1</sup>

Cette orientation qualitative se justifie par la nature même de notre problématique, qui vise à comprendre et à interpréter comment la transformation digitale impacte concrètement les mécanismes de financement du commerce international dans une institution bancaire donnée. Contrairement à une approche quantitative, qui cherche à établir des relations statistiques entre variables, notre démarche vise à explorer, décrire et expliquer un phénomène dans sa complexité réelle et son contexte d'émergence.

##### **4.1. La Méthode de la recherche :**

La méthodologie constitue une étape essentielle dans tout travail scientifique. Elle désigne l'ensemble des démarches logiques et rigoureuses que le chercheur adopte pour atteindre ses objectifs, vérifier ses hypothèses et construire une réflexion fondée sur des données concrètes. Autrement dit, il s'agit de la manière ordonnée, raisonnée et structurée par laquelle l'esprit scientifique observe, analyse et explique un phénomène.

Il n'existe pas une seule méthode universelle applicable à tous les objets de recherche, mais plusieurs méthodes, choisies en fonction de la nature du sujet, de la problématique posée et des données disponibles. Dans le cadre de ce travail portant sur l'optimisation des processus de financement du commerce international à l'ère numérique, nous avons mobilisé deux méthodes principales : la méthode descriptive et la méthode analytique.

##### **4.1.1. La méthode descriptive**

Cette méthode consiste à observer et à décrire un phénomène donné, sans intervention directe sur celui-ci. Dans notre cas, elle nous a permis de présenter de manière détaillée le processus réel de traitement d'une remise documentaire import au sein de BNP Paribas El Djazaïr. Grâce à une observation directe non participante durant notre stage au sein de

---

<sup>1</sup> MONGEAU (P) : *Réaliser son mémoire ou sa thèse*, pu quebec, Québec, 2008, p.30

services BOCI, nous avons pu retracer l'ensemble des étapes du cycle opérationnel, depuis la pré-domiciliation jusqu'au règlement final, en identifiant les outils numériques utilisés, les interactions entre les services, et les exigences de conformité.

La méthode descriptive a ainsi joué un rôle fondamental dans la compréhension des pratiques internes de la banque, tout en offrant une vision fidèle du fonctionnement concret du financement du commerce international dans un contexte bancaire algérien.

#### **4.1.2. La méthode analytique**

La méthode analytique, quant à elle, a été mobilisée pour interpréter les données collectées et analyser les effets de la digitalisation sur les processus observés. Elle nous a permis de comparer les pratiques réelles aux attentes théoriques, d'identifier les forces et les limites du système existant, et de valider les hypothèses formulées en début de recherche.

### **4.2. Techniques de collecte de données**

Nos données ont été collectées principalement à travers :

#### **4.2.1. L'observation directe :**

Réalisée lors de notre stage de trois mois au sein du BOCI de BNP Paribas El Djazaïr. Cette immersion nous a permis de suivre les traitements réels de remises documentaires à l'import, de comprendre les rôles de chaque service et de visualiser les outils utilisés.

#### **4.2.2. L'analyse documentaire :**

À travers l'étude des procédures internes, des formats de messages SWIFT, et des documents commerciaux utilisés dans les opérations.

## **Section 02 : Analyse du processus de financement à BNP Paribas El Djazaïr : impact de la digitalisation**

Dans le cadre de mon immersion au sein de la banque BNP Paribas El Djazaïr, j'ai eu l'opportunité d'observer concrètement la mise en œuvre des principales techniques de paiement utilisées dans le commerce international. Ces instruments, au cœur de la sécurisation des transactions transfrontalières, varient selon le degré de confiance entre les parties, la nature du contrat commercial, ainsi que les exigences réglementaires locale et internationales.

BNP Paribas El Djazaïr, en tant qu'acteur de référence dans le financement du commerce extérieur, mobilise un ensemble de dispositifs éprouvés, tout en intégrant

progressivement des outils numériques pour renforcer l'efficacité et la transparence des opérations.

Chacune de ces techniques repose sur une procédure précise, encadré par des normes internationales telles que les règles UCP 600 pour le Credoc, ou les règles URC 522 pour les remises documentaires.

Parmi ces techniques, les plus fréquemment utilisées sont le crédit documentaire et la remise documentaire, du fait de leur capacité à offrir un certain équilibre entre sécurité, rapidité et formalité.

Nous allons donc nous concentrer, dans ce qui suit, sur la procédure de la remise documentaire telle qu'elle est appliquée concrètement au sein de mon organisme d'accueil, BNP Paribas El Djazaïr. Cette approche permettra d'illustrer le fonctionnement réel de ce mécanisme, tout en mettant en lumière les pratiques internes observées au niveau de la banque BNP Paribas El Djazaïr

### **1. La pré-domiciliation et la domiciliation des opérations du commerce internationale :**

Toute opération d'importation réalisée par un client auprès d'une banque commence par l'ouverture d'une domiciliation. Autrement dit, avant de pouvoir initier une opération de commerce extérieur, le client est tenu de domicilier son dossier auprès de sa banque. Cette démarche repose sur la présentation d'un document commercial justificatif, tel qu'un contrat de vente ou une pro-forma établie par le fournisseur étranger.

Selon l'article 30 du règlement de la Banque d'Algérie n°07-01: la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.<sup>1</sup> Conformément au texte de loi .

Elle couvre tous les moyens de règlement pouvant être retenus par les opérateurs algériens soit :

- le transfert libre,
- la remise documentaire (REMDOC).
- le crédit documentaire (CREDOC).

---

<sup>1</sup> La banque d'Algérie, L'annexe à la note n°17/2016/DGC

Elle vise à garantir la traçabilité, la transparence et la conformité des opérations d'importation en lien avec les exigences réglementaires et les bonnes pratiques bancaires.

La domiciliation est préalable à :

- Tout transfert, rapatriement de fonds
- Tout dédouanement (réalisation physique de dossière)

La banque procède à l'ouverture d'un dossier de domiciliation, permettant d'assurer le suivi de l'opération. Elle remet à l'opérateur résident un exemplaire du contrat portant le visa de domiciliation, lequel permet :

- d'engager la procédure de dédouanement des marchandises ;
- d'avaliser, le cas échéant, les effets acceptés ou souscrits dans le cadre de l'opération remise documentaire.
- d'exécuter les paiements
- et d'établir, à l'échéance, un compte rendu d'apurement à la Banque d'Algérie.

Avant toute opération d'importation financée par une banque, l'entreprise importatrice est tenue de procéder à une étape préparatoire essentielle : la pré-domiciliation. Depuis le 15 mars 2016, la pré-domiciliation électronique est devenue obligatoire pour toute opération de commerce extérieur en Algérie. Conformément à la réglementation en vigueur , aucune domiciliation définitive d'une opération d'importation ou d'exportation ne peut être effectuée sans validation préalable de la procédure de pré-domiciliation en ligne, à laquelle tout opérateur économique de droit algérien est tenu de se conformer

Cette démarche consiste à soumettre le dossier d'importation à la banque en vue d'une vérification préalable et d'un enregistrement conforme à la réglementation en vigueur établie par la Banque d'Algérie.

Elle vise principalement à garantir la traçabilité de l'opération, à valider la conformité des marchandises importées et à assurer le respect des règles de change.

## **2. Mécanisme de la remise documentaire (import) au sein de la BNP Paribas EL DAZAIR :**

### **2.1. Conclusion de contrat**

L'opération de remise documentaire intervient suite à la conclusion d'un contrat commercial international entre un acheteur (client importateur opérateur économique de droit algérien domicilié auprès de BNP Paribas El Djazaïr) et un fournisseur (exportateur étranger).

Clauses fondamentales du contrat :

1. L'exportateur (le tireur) : EXP
2. L'importateur (le tiré) : IMP
3. la banque remettante (banque du tireur).
4. la banque présentatrice (banque de tiré)
5. Mode de règlement : remise documentaire.
6. Description de la marchandise : Nature, qualité, quantité, spécifications techniques. origine
7. Conditions de livraison (Incoterms)
8. Date et lieu de livraison
9. Conditions de paiement
10. Modalité de paiement Documents contre Paiement (D/P) ou Documents contre Acceptation (D/A).
11. Délai de paiement : à vue, ou à échéance (30, 60, 90 jours...).

### **2.1. Expédition de la marchandise :**

Le fournisseur procède à l'expédition de la marchandise par voie maritime vers le pays de l'acheteur. À l'issue de cette expédition, il obtient un document de transport maritime : un connaissement (Bill of Lading), qui constitue la preuve que la marchandise a été expédiée.

### **2.2. Constitution et transmission du dossier documentaire :**

L'importateur doit disposer d'un dossier de domiciliation validé auprès de sa banque.

Le fournisseur réunit ensuite l'ensemble des documents exigés dans le contrat commercial, notamment :

- la facture commerciale,
- le connaissement maritime,

- le certificat d'origine,
- la liste de colisage, etc.

Ces documents sont remis à la banque de fournisseur (banque remettante), qui les transmet à la banque de l'acheteur (BNP Paribas El Djazaïr) en tant que banque présentatrice accompagner d'un bordereau reprenant les instructions et les modalités de payement.

### **2.3.Réception et traitement des documents par BNP Paribas El Djazaïr**

À la réception du dossier, la banque effectue les opérations suivantes :

- Émission d'un accusé de réception des documents ;
- Ouverture d'un dossier physique sous forme d'une chemise remise documentaire, comportant toutes les informations liées à l'opération ;
- Vérification des documents reçus
- Apposition du cachet de domiciliation sur la facture définitive, accompagnée des signatures habilitées par l'agence et du cachet rond de la banque ;
- Remise des documents originaux à l'importateur, lui permettant de procéder au dédouanement de la marchandise auprès des autorités portuaires.

### **2.4.Déclenchement du paiement selon le type de remise documentaire**

Deux cas de figure sont possibles :

- **D/P – Documents contre Paiement (Cash)**

L'importateur, lève les documents contre ordre paiement, Celle-ci procède alors :

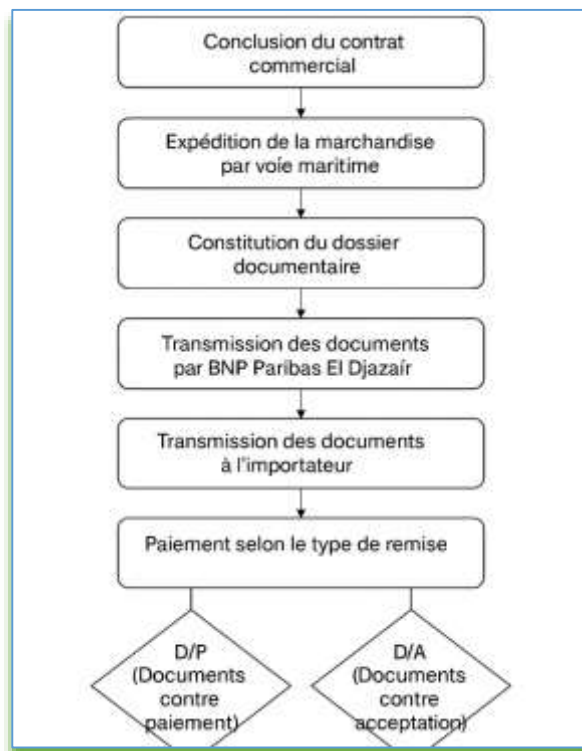
- au règlement du montant dû à la banque remettante par virement SWIFT,
- à la comptabilisation des frais et commissions liés à l'opération de transfert.

- **D/A – Documents contre Acceptation**

Le paiement est ici différé. Le vendeur a émis une traite (lettre de change) que l'importateur doit signer, qui représente sa reconnaissance de dette envers le vendeur, à une date défini.

À la date d'échéance, l'importateur donne ordre de paiement à sa banque, qui procède au transfert de fonds vers la banque remettante. Celle-ci crédite à son tour le compte de l'exportateur. Accompagner d'un D10. ( développer)

**Figure 3-0-1 : Processus de réalisation d'une opération de remise documentaire import**



Source : conception personnel

### **3. Analyse du processus de traitement d'une remise documentaire à BNP Paribas El Djazaïr**

Chaque étape du cycle opérationnel a été décrite de manière détaillée, depuis la pré-domiciliation du dossier jusqu'à son apurement final. Cette modélisation permet de mettre en évidence la logique séquentielle du traitement et les interactions entre les différents services.

#### **3.1. Étape n°1 : La pré-domiciliation – une exigence préalable incontournable**

Le traitement en amont d'une remise documentaire s'initie, comme pour toute opération de commerce international, par une phase de pré-domiciliation. Constitue une condition préalable indispensable avant l'engagement du processus spécifique à la remise documentaire.

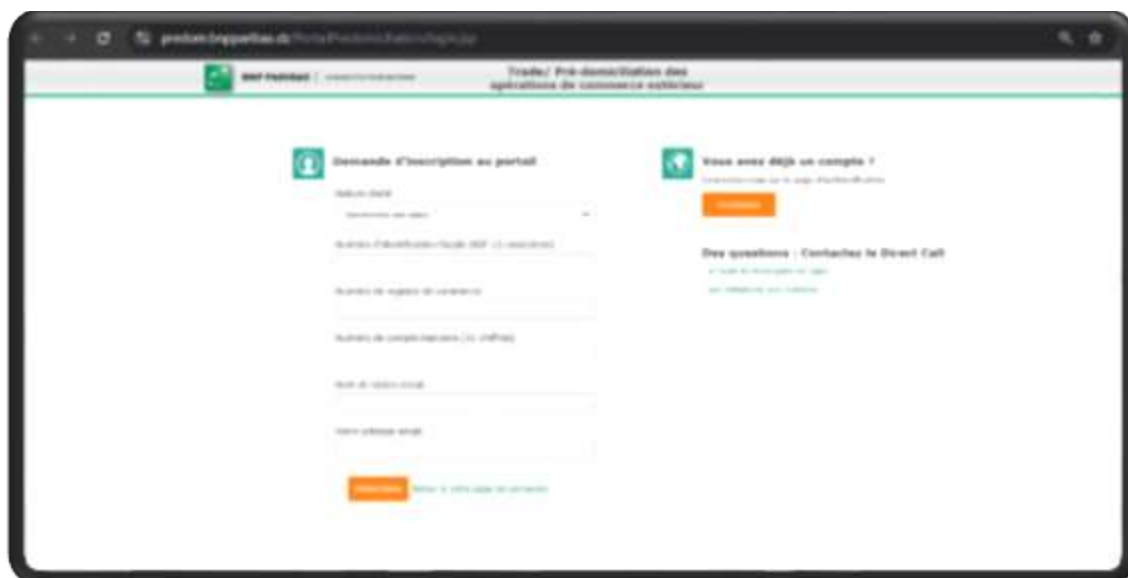
La pré-domiciliation électronique représente la première étape administrative obligatoire dans le cadre d'une opération d'importation. Elle constitue un préalable essentiel à

toute ouverture de DOM en remise documentaire. Cette procédure permet d'initier le traitement de l'opération via une plateforme en ligne sécurisée, accessible aux opérateurs économiques 24h/24 et 7j/7.

### **3.1.1. Demande de pré-domiciliation :**

#### **3.1.1.1. Avant le pré domiciliation : inscription et identification des clients**

**Figure 3-0-2 : demande d'inscription pré domiciliation**



Source : portail pré domiciliation BNP PARIBAS EL DJAZAIR

L'importateur (M) se connecte à la plateforme en ligne de BNP PARIBAS EL DJAZAÏR, où il complète le formulaire électronique dédié à l'inscription et à l'identification.

Après avoir soumis et validé sa demande d'enregistrement, il reçoit automatiquement une notification par courrier électronique contenant ses identifiants d'accès ainsi que son mot de passe

#### **3.1.1.2. Pendant le pré domiciliation :**

L'importateur accède à son espace personnel sur le site de BNP PARIBAS EL DJAZAÏR pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation de son opération à l'aide de ses identifiants, puis procède à la saisie du formulaire de demande de pré-domiciliation en renseignant les données administratives, fiscales et commerciales requises. Une fois le

formulaire complété, il est tenu de scanner et déverser la facture pro-forma<sup>1</sup> ainsi que tous les documents justificatifs demandés.

Lorsque le formulaire électronique dédié est convenablement renseigné, L'importateur procède à la validation de sa demande de pré-domiciliation via la plateforme numérique. Cette demande est alors automatiquement transmise au service compétent de BNP PARIBAS EL DJAZAÏR pour traitement.

### **3.1.2. Traitement de la demande de pré-domiciliation (validation ou rejet)**

La banque procède ensuite à un contrôle approfondi visant à garantir la conformité des données saisies dans le formulaire de pré-domiciliation avec les éléments figurant sur la facture pro-forma. Cette vérification s'inscrit dans un processus plus large de sécurisation des opérations, intégrant plusieurs dimensions de conformité réglementaire et financière.

- l'établissement évalue la surface financière de l'importateur ;
- la banque active les mécanismes KYC (Know Your Customer), afin d'identifier clairement le client et d'évaluer la nature de ses activités, conformément aux exigences réglementaires.
- La banque s'assure que l'opération envisagée est en adéquation avec l'activité principale de l'entreprise, telle que définie dans ses statuts ou ses documents de référence.

À l'issue des vérifications de conformité, la banque BNP PARIBAS EL DJAZAÏR procède soit à la validation de la demande de pré-domiciliation, dans ce cas une notification d'acceptation est adressée à l'importateur, donnera un accord primaire l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigible.

Soit à son rejet motivé, en précisant les éléments nécessitant correction ou complément. Le client a la possibilité de soumettre une nouvelle demande de pré-domiciliation, après avoir intégré les ajustements techniques ou réglementaires requis.

#### **Commentaire :**

La transition digitale a profondément redéfini cette étape, tant au niveau technique qu'organisationnel. Le tableau ci-dessous met en évidence les différents apports numériques dans le cadre du processus :

**Tableau N° 03-1 : Description du processus digitalisé**

---

<sup>1</sup> ANNEXE 1

Phase	Description	Outils mobilisés	Impact
Inscription	Le client s'enregistre sur la plateforme digitale (identifiants envoyés par mail).	Plateforme BNP Online avec accès sécurisé	Dématérialisation du contact initial ; gain de temps.
Formulation de la demande	Renseignement du formulaire de pré-domiciliation et téléversement de la facture proforma et des pièces justificatives.	Interface client + serveurs sécurisés	Réduction du papier, rapidité de traitement, meilleure traçabilité.
Transmission automatique	La demande est instantanément transmise au Trade Center.	Workflow digital interne	Gain de temps
Contrôle de conformité	Vérification : cohérence, KYC, surface financière, adéquation activité / opération.	KYC automatisé, outils de contrôle interne SI (système informatique)	Fiabilisation du processus, conformité réglementaire assurée plus efficacement.
Validation ou rejet	Envoi d'une notification d'acceptation ou de rejet avec motif.	Notification par mail + système de suivi digital	Interaction client-banque en simultané, amélioration de la qualité de service.

Source : conception personnelle

En remplaçant les interactions physiques par des interfaces dématérialisées et des systèmes automatisés, la banque :

1. Accélère le traitement et réduit les délais,
2. Renforce la conformité grâce au contrôle KYC,
3. Optimise l'expérience client, en offrant un service fluide et traçable,
4. Et maîtrise mieux les risques, qu'ils soient réglementaires, opérationnels ou financiers.

### **3.2. Etape n° 2 : Traitement de la remise documentaire :**

Le traitement d'une remise documentaire commence lorsque BNP Paribas El Djazaïr reçoit, par courrier express (le plus souvent via DHL), les documents import pour encaissement, transmis par la banque remettante. Il se termine une fois la remise payée et clôturée.

Ce processus s'appuie sur l'utilisation de l'outil Ivision, dédié aux opérations de commerce international, interfacé avec le système d'information et le réseau SWIFT.

Le traitement d'une remise documentaire import met en évidence une plateforme structurée et parfaitement séquencée, impliquant une coordination fluide entre les différents acteurs internes

- Le MOCI (Middle Office), joue le rôle d'interface entre le client importateur et les équipes du back office.
- Le BOCI (Back Office Commerce International) assure l'exécution opérationnelle : vérification des documents, conformité réglementaire, émission des messages SWIFT.
- Cette plateforme digitalisée repose sur une orchestration rigoureuse et l'intégration cohérente d'outils numériques spécialisés à chaque étape du cycle opérationnel.
- Les outils digitaux (CarthagoTrade, SI ATLAS, IVision, Vigilance, SWIFT) assurent l'interconnexion et la traçabilité des opérations, tout en automatisant certaines tâches.
- L'intégration d'outils numériques dans le traitement de la remise documentaire témoigne d'une volonté d'automatisation et de sécurisation des opérations.

#### **3.2.1. Création de la Remise Documentaire Import :**

Dans le cadre de l'exécution d'un contrat commercial international, conclu entre un importateur résident en Algérie (client de BNP Paribas El Djazaïr) et un exportateur étranger, ce dernier procède à l'expédition des marchandises conformément aux conditions prévues (incoterms, délais, documents contractuels, etc.).

À l'issue de l'expédition, la banque remettante (de l'exportateur) transmet un pli bancaire contenant les documents commerciaux originaux à BNP Paribas El Djazaïr, qui intervient en qualité de banque présentatrice dans l'opération de remise documentaire import.

Cette opération permet de sécuriser le règlement tout en garantissant à l'importateur l'accès aux documents nécessaires pour le dédouanement.

### **3.2.1.1. Réception vérification et saisi de la remise documentaire import :**

À réception du pli bancaire au niveau de l'agence, les remises documentaires sont numérisées puis transmises, via la plateforme CarthagoTrade, au Back Office Commerce International (BOCI), en charge de leur traitement.

Le processus se déroule comme suit :

#### **3.2.1.1.1. Traitement au niveau de l'agence :**

La banque remettent adresse la remise documentaire à l'agence concernée sous bordereau d'instruction ; elle doit :

- Vérifier que l'opération est en adéquation avec l'activité principale de l'entreprise.
- vérifier la validité du KYC sur ATLAS (en cas d'un KYC échu le MOCI rejette la remise documentaire)
- Examiner la liste des pays sous sanctions
- Réaliser les vérifications complémentaires via la plateforme VIGILANCE.
- S'assurer de la réception complète des documents mentionnés dans le bordereau bancaire.
- Scanner l'ensemble des documents, y compris le bordereau bancaire et les documents DHL, dans la plateforme CarthagoTrade.

#### **3.2.1.1.2. Traitement Au niveau BOCI :**

Dès réception de la REMDOC via CarthagoTrade, le dossier est attribué au chargé de traitement, opération appelée affectation. Et comprend plusieurs vérifications préalables obligatoires :

- **Contrôle de vigilance** : une recherche de conformité est lancée via la plateforme interne Vigilance, portant sur :
  - Entité,
  - Personnes,

- et le pays d'origine ou de transit.  
Ce contrôle vise à détecter tout risque de blanchiment de capitaux, financement du terrorisme ou violation de sanctions internationales.
- **Contrôle de conformité de l'opération et des documents** : les documents reçus sont examinés par le BOCI afin de s'assurer de leur conformité formelle avec les exigences contractuelles (facture, connaissance, certificat d'origine, etc.). Cette vérification est effectuée dans le respect des règles uniformes relatives aux encaissements documentaires (RUU 522).
- **Analyse KYC (Know Your Customer)** : en parallèle, la situation du client importateur est analysée sur ATLAS. Ce processus vise à confirmer que les informations client sont à jour et complètes (identité, activité, bénéficiaire effectif, etc.).

**1<sup>er</sup> cas** : Si l'ensemble des contrôles s'avère satisfaisant :

- Après validation des étapes de contrôle, le chargé de traitement procède à la création de l'opération de remise documentaire sur l'outil bancaire Ivision, en renseignant :
  - les références du client (coordonnées),
  - identifiants de la banque code BIC,
  - le montant de l'opération, la devise,
  - la date valeur,
  - le mode de règlement (contre paiement ou contre acceptation),
  - les données relatives au bénéficiaire (exportateur étranger).

Les accords nécessaires au traitement de l'opération ; les documents y relatifs enregistrés dans carthagotrade.

- Ensuite, le chargé de traitement procède à l'émission d'un message SWIFT MT410, qui constitue un accusé de réception formel des documents. Ce message est adressé à la banque remettante afin de l'informer que le dossier a bien été réceptionné par la banque présentatrice, sans pour autant constituer un engagement de paiement.

**2<sup>ème</sup> cas** : En cas d'anomalie : émission d'un SWIFT MT499

- Si une anomalie ou une non-conformité est constatée Le chargé émet un SWIFT MT499 à la banque remettante pour signaler les réserves ou demander

des instructions .Le traitement est suspendu jusqu'à régularisation ou instruction complémentaire.

### **3.2.1.2. Acceptation de la remise documentaire**

Une fois la remise documentaire jugée conforme par le BOCI, le dossier est transmis au MOCI via la plateforme CarthagoTrade, accompagné des avis d'acceptation des documents.

Ces avis, formalisent le choix du mode de règlement retenu par l'importateur.

Plusieurs configurations peuvent alors se présenter :

- Accord pour la remise des documents contre ordre de virement (paiement à vue),
- Accord pour la remise des documents contre acceptation de traite,
- Accord pour la remise des documents contre présentation d'un engagement de paiement à échéance, en l'absence de traite. Gain de temps

#### **3.2.1.2.1. Traitement au niveau d'agence :**

Une fois les documents transmis, BNP Paribas El Djazaïr informe l'importateur de leur disponibilité.

Le MOCI adresse alors l'avis au client, en lui demandant de confirmer sa position (paiement immédiat ou acceptation différée).

À réception de l'ordre du client, plusieurs vérifications sont effectuées avant le levé effectif des documents. Si le client accepte les documents, il doit remettre les éléments suivants selon le cas :

- Un engagement de domiciliation (établi par la banque ; cacheté et signé par le client),
- Un engagement de non-revente en l'état, cacheté et signé ; si la marchandise est destinée à la production ainsi qu'une attestation de taxe de domiciliation bancaire,
- L'accord formel de pré-domiciliation,
- L'ordre de virement signé, dans le cas d'une remise à vue,
- L'acceptation signée sur la lettre de change, dans le cas d'une remise contre acceptation,
- Un engagement de paiement à échéance, si les documents reçus ne comportent pas de traite mais qu'un règlement différé est prévu.

#### **3.2.1.3. Finalisation : la domiciliation**

Dès réception des documents dûment signés et des engagements requis, le MOCI procède à la domiciliation de la remise documentaire dans l'outil CarthagoDOM. Cette étape

marque la prise en charge formelle de l'opération par la banque, en vue de son règlement ou de son suivi jusqu'à l'échéance.

Une fois les pièces jugées recevables et la capacité financière du client confirmée, le dossier de domiciliation est officiellement ouvert. Un cachet de domiciliation est apposé par la banque sur les factures, les fiches de contrôle, et sur tout autre document relatif à l'opération traitée, attestant que l'opération a été officiellement domiciliée auprès de BNP PARIBAS EL DJAZAÏR. Ce cachet constitue une identité bancaire pour le dossier objet de l'opération, exigée dans le cadre du traitement administratif et douanier de l'opération d'importation.

**Tableau N° 3-2 : Cachet de domiciliation apposé par la banque BNP PARIBAS EL DJAZAÏR**

<b>BNP PARIBAS EL DJAZAIAR</b>				
<b>DOMICILIATION IMPORT</b>				
<b>16.19.01</b>	<b>2025.1</b>	<b>10</b>	<b>00001</b>	<b>EUR</b>
<b>Le ..... 16/01/2025 .....</b>				

Source : Documentation interne de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR

Le contenu de la figure renseigne les données suivantes :

➤ 15 : Code de la wilaya d'Alger
➤ 19 : Code agrément de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR
➤ 01 : agence de Hydra
➤ 2025 : L'année
➤ 1 : Trimestre
➤ 10 : La nature de l'opération (marchandise) :
➤ 00024 : Le numéro du dossier domicilié
➤ EUR : La devise du règlement

Une fois l'ensemble des documents requis réunis, vérifiés et dûment domiciliés, le chargé de l'opération au sein de l'agence procède à l'ouverture de la fiche de contrôle. Ce document interne, appelé FDI (Fiche de Domiciliation Import) a pour fonction de tracer

l'ensemble des étapes de traitement de l'opération, depuis la réception du dossier jusqu'à son apurement.

À cette étape, l'opération est considérée comme « validée » au niveau de l'agence. Le banquier procède alors à un prélèvement automatique de la commission.

Une fois l'ensemble des engagements requis dûment recueillis auprès du client, le MOCI informe le BOCI de la position arrêtée par ce dernier, à savoir :

- soit un paiement comptant (remise payable à vue),
- soit une acceptation différée (remise contre engagement ou traite à échéance).

Le MOCI transmet à la section REMDOC du BOCI, via la plateforme CarthagoTrade, la liste complète des documents pour la programmation en bourse.

- Une fois les documents remis à l'importateur, par la banque BNP Paribas El Djazaïr, ce dernier engage les démarches nécessaires au dédouanement de la marchandise.

**Commentaire :**

L'étape de création de la remise documentaire s'inscrit dans un processus structuré impliquant plusieurs entités (le client, le MOCI, le BOCI) et outils (IVision, ATLAS, VIGILANCE, CarthagoTrade). Grâce à la digitalisation, la banque dispose d'un flux de traitement uniforme et encadré, minimisant les divergences d'interprétation et les pertes d'information.

Sur le plan opérationnel, la digitalisation a permis une meilleure coordination entre les acteurs internes – notamment le MOCI, le BOCI réduisant les délais de traitement et les risques d'erreur humaine. Cette fluidification s'accompagne également d'un renforcement du contrôle réglementaire, grâce à l'automatisation de certaines vérifications sensibles.

La saisie via IVision contribue à la fluidité du processus et à la transmission du Swift au correspondant. L'intégration des outils réduit les ruptures de charge, facilite le suivi des dossiers en temps réel.

Cette architecture processuelle digitalisée permet une meilleure traçabilité, un suivi centralisé des opérations, et un archivage fiable.

**Synthèse :**

Aujourd'hui, les interfaces entre outils (IVision ↔ CarthagoTrade ↔ ATLAS) assurent une meilleure synchronisation entre les différents maillons du processus (front, middle, back office).

La plateforme intégrée permet de :

- optimiser les délais de traitement,
- éviter les doublons ou pertes de documents,
- et assurer un meilleur pilotage opérationnel via des tableaux de bord numériques.

Ainsi, la digitalisation transforme le processus en chaîne fluide, automatisée, traçable et sécurisée

Afin d'appréhender de manière concrète l'impact de la digitalisation sur le traitement d'une remise documentaire import à BNP Paribas El Djazaïr, le tableau suivant présente les principales phases du processus, en détaillant pour chacune d'elles les actions réalisées, les outils numériques mobilisés ainsi que les impacts observés. Cette modélisation vise à mettre en évidence les transformations induites par l'intégration des technologies dans les pratiques quotidiennes du Back Office Commerce International, et à illustrer les gains en matière de traçabilité, de conformité et d'efficience.

**Tableau N° 3-3 : Cycle digitalisé de traitement des remises documentaires à l'import : de la réception à la domiciliation**

Phase	Description	Outils mobilisés	Impact
Réception et saisie au niveau de l'agence	Réception du pli documentaire, enregistrement dans CarthagoTrade	CarthagoTrade, scan interne	Dématérialisation du support physique, gain de temps et traçabilité
Transmission au BOCI	Envoi du dossier digitalisé au BOCI pour vérification	Workflow interne via CarthagoTrade	Fluidité interservices, élimination des délais

Vérification au BOCI	Contrôle des documents : conformité, sanctions, KYC, RUU 522	SI ATLAS, CarthagoTrade,	Fiabilisation du traitement, sécurisation de l'opération
Création	Vérification et création	IVISION	Transmission du swift au correspondant
Notification banque remettante	Envoi d'un Swift MT410 ou MT499 selon les cas	Système SWIFT	Communication rapide, standardisée, conforme aux pratiques internationales
Notification au client importateur	Avis via l'agence	Email	Réactivité accrue, transparence client-banque
Domiciliation	Apposition du cachet + enregistrement auprès des Douanes	CarthagoDOM,	Traçabilité de dossiers domiciliation

Source : conception personnelle

### **3.2.2. La Programmation du paiement :**

L'étape de programmation du paiement constitue un maillon central du processus de traitement d'une remise documentaire import, dans la mesure où elle assure la préparation effective du règlement financier entre la banque et le client importateur.

Dès réception du dossier via CarthagoTrade, le chargé de la bourse au sein du BOCI procède au traitement de la demande.

Pour la mise en place de la bourse, les documents suivants doivent impérativement être fournis :

- Une facture dûment domiciliée,
- Les avis signés,
- Un ordre de virement dûment rempli et signé par le client,
- L'annexe 1,
- Connaissance maritime (B/L) portant la mention "*Shipped on Board*" sinon un exemplaire du D10 client,
- Justificatif du blocage de provision, consultable et confirmé le SI ATLAS.

**Commentaire :**

Grâce à l'interface numérique de CarthagoTrade, les documents sont accessibles de manière centralisée, et associés automatiquement à la domiciliation concernée. Cette digitalisation facilite la traçabilité et permet d'éviter les oublis ou doublons.

Le chargé de traitement au sein du BOCI procède à la programmation du paiement sur la plateforme CarthagoDom selon les étapes suivantes :

**3.2.2.1. Création du prélèvement :**

- 1) Il saisit le numéro de domiciliation dans CarthagoDom.
- 2) Le système récupère automatiquement l'ensemble des données renseignées par l'agence lors de la domiciliation.
- 3) Le chargé complète ensuite les champs requis pour la génération de la Formule 4, notamment :

- la date de valeur,
- le code ICA,
- Le montant,
- La domiciliation
- Le nom du fournisseur et de donneur d'ordre (client).

**3.2.2.2. Renseignement du fichier "Annonce d'achat" :**

Afin de satisfaire aux exigences réglementaires en matière de contrôle des changes, l'importateur doit procéder à la déclaration de l'opération d'achat de devises auprès de la Banque d'Algérie, Ce fichier inclut :

- la référence ICA,
- le nom du client,
- le montant de l'opération,
- ainsi que la devise

C'est une exigence réglementaire essentielle dans le cadre du contrôle des changes.

Cette étape est encadrée par des règles de saisie strictes, intégrées dans l'outil, réduisant les erreurs.

**3.2.2.3. Contrôle vigilance :**

Un contrôle est effectué pour vérifier la conformité de l'opération et des parties impliquées.

**Commentaire :**

Ce contrôle est automatisé et interfacé avec les bases réglementaires, ce qui renforce la sécurité et la transparence des opérations.

**3.2.2.4. Validation finale dans CarthagoTrade**

Une fois les étapes précédentes complétées, le dossier est validé dans CarthagoTrade pour clôturer l'opération. Le système garde l'empreinte numérique du traitement, ce qui permet un suivi en temps réel, un archivage électronique sécurisé, et un pilotage opérationnel plus efficient

**Analyse :**

Cette étape met en évidence le rôle central du BOCI dans la gestion des flux financiers dans les opérations de commerce international

Plusieurs aspects du processus sont conçus pour assurer une rigueur opérationnelle et renforcer la fiabilité du traitement, notamment à travers les contrôles de conformité, les vérifications documentaires, et l'usage d'outils numériques dédiés :

- L'usage combiné de CarthagoTrade, CarthagoDom et SI ATLAS permet une spécialisation fonctionnelle, chacun remplissant un rôle précis dans le traitement des opérations.
- L'automatisation partielle de la récupération des données de domiciliation réduit le risque d'erreurs manuelles et renforce la cohérence de l'information saisie.
- Le contrôle de vigilance systématique renforce la sécurité juridique et financière, dans un contexte marqué par une réglementation locale et internationale.
- La validation finale sur CarthagoTrade constitue une forme de clôture formelle de l'opération, garantissant une traçabilité complète.

**3.2.3. Le règlement de la remise documentaire**

L'étape de règlement constitue une phase cruciale dans le traitement de la remise documentaire import. Elle marque l'aboutissement de l'ensemble du processus initié depuis la réception des documents d'expédition, en passant par les contrôles documentaires et la programmation du paiement et son exécution. Cette étape mobilise des ressources humaines qualifiées, des procédures normées et surtout des outils digitaux spécialisés, traduisant une

transition claire vers une gestion automatisée, rigoureuse et sécurisée des flux financiers internationaux.

Lorsque l'opération arrive à l'étape du règlement, les modalités de traitement sont similaires, qu'il s'agisse d'un paiement à vue (D/P) ou d'un paiement à échéance (D/A).

Le gestionnaire du Back Office Commerce International (BOCI) procède à la saisie de l'opération de règlement dans l'outil bancaire *Ivision*, en renseignant les champs requis, notamment :

- La date de valeur du paiement,
- Le type de règlement (paiement immédiat ou différé),
- Le montant à régler à la banque remettante,
- Les frais à la charge du client.

La centralisation dans *IVision* permet un traitement rapide, et un déversement dans l'outil *Atlas* ; pour la comptabilisation de l'opération sur le compte du client et la transmission du Swift au correspondant

Une fois les données de paiement correctement saisies dans l'outil bancaire *Ivision*, le gestionnaire du Back Office Commerce International (BOCI) procède à leur validation avant de déclencher les opérations suivantes :

**❖ Vérifications préalables :**

Notamment La concordance du montant en devise avec les conditions de la remise documentaire (D/P ou D/A),

**❖ Prélèvement des frais et commissions :**

- Commission SWIFT, liée à l'envoi des messages internationaux,
  - Frais bancaires (BA), selon les conditions tarifaires applicables au client importateur.
- Emission des messages SWIFT :
    - Transmission du MT202 via la plateforme *Ivision*, dans le respect des délais contractuels et des exigences de conformité.

Grâce à la compatibilité entre *iVision* et SWIFT, la banque assure une transmission sécurisée, conforme aux standards internationaux, tout en maintenant un historique numérique des flux.

**1. Notification client et levée des blocages :**

- Émission d'un avis de débit au client importateur, reprenant le montant ainsi que les frais engendré par cette opération
- Levée du blocage sur le compte du client, correspondant au montant réservé pour le règlement de la remise documentaire, libérant ainsi les fonds non utilisés ou soldant l'opération si l'intégralité a été mobilisée.

**Analyse :**

La digitalisation du traitement du règlement dans une remise documentaire a profondément transformé les opérations bancaires à l'international. Grâce à des outils comme iVision et SWIFT, l'étape de règlement devient plus fluide, plus fiable, et conforme aux normes internationales. Cette transformation digitale assure une meilleure coordination entre les acteurs bancaires, une transparence accrue des opérations, tout en renforçant la sécurité et la rapidité des paiements. Toutefois, la réussite de ce processus repose sur la cohérence des données saisies en amont et la parfaite maîtrise des outils par les équipes opérationnelles.

**Analyse SWOT :**

Dans le cadre de cette étude de cas portant sur le traitement digitalisé de la remise documentaire import à BNP Paribas El Djazaïr, une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) a été réalisée. Cette démarche permet de dégager une vision globale des atouts et des limites du processus actuel, tout en identifiant les leviers d'amélioration et les risques externes susceptibles d'impacter sa performance. Elle s'inscrit dans une logique d'optimisation des processus de financement à l'ère de la transformation digitale, en cohérence avec les enjeux stratégiques de la banque.

**Tableau N° 3-4 : Analyse SWOT**

Forces (Strengths)	Faiblesses (Weaknesses)
Processus structuré et bien défini, de la pré-domiciliation au règlement final.	Interventions humaines fréquentes, causant lenteurs et risques d'erreurs.
Rôles clairement définis entre agence (MOCI), BOCI, client et outils digitaux.	Vérifications documentaires et conformité encore partiellement manuelles.

Utilisation d'outils digitaux : I Vision, ATLAS, CarthagoTrade, SWIFT.  Meilleure interconnexion entre les systèmes pour fluidifier les traitements.	
Intégration des contrôles de conformité : KYC, sanctions, conformité documentaire.	
Fiabilité du réseau SWIFT pour les échanges bancaires internationaux.	

Opportunités (Opportunities)	Menaces (Threats)
Intégration d'outils IA ou OCR (reconnaissance optique) pour automatiser les contrôles documentaires.	Risques cyber sécurité
Renforcement des compétences digitales du personnel en agence (MOCI) et au BOCI.	Concurrence de banques plus avancées sur la digitalisation des procédures.
	En fonction des moyen dans dispose la banque

Source : conception personnelle

#### **4. Recommandations pour l'optimisation du processus de financement du commerce international à BNP Paribas El Djazaïr**

Sur la base de l'analyse approfondie du processus digitalisé de la remise documentaire import à BNP Paribas El Djazaïr, et en prenant en compte les défis persistants liés à la dépendance aux documents papier, plusieurs recommandations peuvent être formulées pour renforcer la performance, la sécurité et la satisfaction client :

1. Poursuivre l'intégration des technologies d'Intelligence Artificielle (IA) et de reconnaissance optique de caractères (OCR) : Grâce à la reconnaissance optique de caractères (OCR) et à l'Intelligence Artificielle, l'identification et la saisie des

données sont automatisées et accélérées, et les opérations sont traitées beaucoup plus rapidement.

2. Renforcer la formation et l'accompagnement au changement des équipes :

La maîtrise des outils digitaux par les collaborateurs des agences (MOCI) et du Back Office (BOCI) est cruciale pour assurer la fluidité du processus. Un programme continu de formation, axé sur les nouvelles technologies et les bonnes pratiques numériques, contribuera à harmoniser les compétences et à réduire les écarts d'efficacité entre les services.

3. Renforcer la gouvernance IT et la cyber sécurité : Avec la digitalisation accrue, les risques liés à la cyber sécurité et à la protection des données s'intensifient. BNP Paribas El Djazaïr doit investir dans des infrastructures résilientes, des contrôles de sécurité renforcés et des audits réguliers pour préserver la confiance des clients et la continuité des opérations.

4. Mettre en place un suivi client proactif et transparent :

L'utilisation de solutions digitales avancées doit s'accompagner de services client améliorés, offrant des notifications en temps réel, un accès simplifié aux documents dématérialisés, et une meilleure visibilité sur l'état des opérations.

5. Il est également recommandé que l'intégration de l'Intelligence Artificielle ne se limite pas uniquement aux aspects techniques. Une attention particulière doit être portée à la sensibilisation des équipes aux dimensions éthiques, réglementaires et environnementales de son utilisation. Cela permettrait de garantir une exploitation de l'IA conforme aux normes les plus exigeantes en matière de conformité, de responsabilité sociale et de durabilité.

## **Conclusion**

L'analyse approfondie du processus de traitement de la remise documentaire import à BNP Paribas El Djazaïr révèle une organisation solide, articulée autour d'un enchaînement rigoureux d'étapes réglementaires, opérationnelles et techniques. L'usage intensif d'outils numériques témoigne d'un effort de transformation digitale significatif, visant à renforcer la traçabilité, la conformité et la fluidité des opérations de commerce international.

Sur le plan organisationnel, le processus modélisé illustre clairement la complémentarité entre les différents services impliqués (MOCI, BOCI) et la logique de spécialisation fonctionnelle adoptée. La digitalisation permet ici une interconnexion fluide entre les acteurs, favorisant une gestion plus efficace des flux d'information et une meilleure répartition des responsabilités. Toutefois, cette segmentation impose une coordination irréprochable entre les unités, ce qui reste un défi dès lors qu'il existe des écarts de compétences ou des retards dans la mise à jour des systèmes.

Du point de vue opérationnel, les gains sont notables : réduction des délais de traitement, limitation des erreurs manuelles, meilleure maîtrise des risques opérationnels grâce à l'automatisation des vérifications (KYC, sanctions, conformité documentaire). L'intégration des outils digitaux a permis de transformer le processus documentaire, historiquement lourd et papier-dépendant, en une chaîne de traitement plus agile, sécurisée et standardisée. La digitalisation a également contribué à améliorer l'expérience client, en offrant des interfaces accessibles et des interactions plus réactives.

Cependant, une lecture critique du dispositif met en lumière certaines limites persistantes :

Certaines contraintes réglementaires continuent de freiner la digitalisation complète des processus. En particulier, la réglementation en vigueur en Algérie exige encore la présentation de documents sur support physique pour certaines opérations essentielles.

Ensuite, un autre frein important concerne la signature électronique, dont l'adoption reste limitée dans le cadre des opérations de commerce international.

De plus, la réussite du modèle reste conditionnée à la maîtrise des outils digitaux par les agents et à l'harmonisation des pratiques entre les agences, ce qui nécessite des investissements continus en formation et accompagnement au changement.

Enfin, la digitalisation introduit de nouveaux risques spécifiques, en particulier en matière de cyber sécurité, de protection des données, et de dépendance technologique. BNP

Paribas El Djazair, à l'instar des autres institutions financières, devra ainsi veiller à renforcer sa gouvernance IT, à tester régulièrement ses systèmes de sécurité, et à maintenir une infrastructure résiliente capable de faire face à d'éventuelles menaces numériques.

***Conclusion général***

## Conclusion générale

Le présent travail avait pour objectif d'étudier l'impact de la digitalisation sur l'optimisation des processus de financement du commerce international dans le secteur bancaire. Plus spécifiquement, il visait à répondre à la problématique suivante : **Dans quelle mesure la digitalisation redéfinit-elle les processus de financement des opérations internationales dans le secteur bancaire ?**

Pour y répondre, nous avons construit une réflexion à la fois théorique et empirique, en nous appuyant sur une étude de cas concrète : **le traitement digitalisé de la remise documentaire import à BNP Paribas El Djazaïr.**

L'ensemble de notre démarche s'est articulé autour d'un cadre méthodologique combinant :

- Une étude documentaire approfondie, qui a permis d'identifier les instruments traditionnels du financement international, d'explorer les enjeux liés à leur digitalisation et de comprendre les nouvelles exigences de conformité imposées aux établissements bancaires ;
- Deuxièmement, nous avons réalisé une étude qualitative de terrain, Cette observation directe des pratiques bancaires nous a permis de suivre le processus opérationnel réel du traitement d'une remise documentaire à l'import, d'en identifier les différentes étapes, les acteurs impliqués, ainsi que les outils digitaux utilisés. Ce travail de terrain a constitué une source précieuse pour évaluer concrètement les effets de la digitalisation sur l'efficacité, la coordination interservices et la conformité des opérations.

Notre étude s'est déroulée au sein de la banque BNP Paribas El Djazaïr, au niveau de services Back Office Commerce International, qui assurent la gestion opérationnelle des opérations documentaires à l'importation. Cette immersion professionnelle de trois mois nous a permis de confronter les connaissances théoriques acquises durant notre parcours académique à la réalité d'un environnement bancaire structuré, tout en observant les pratiques internes à travers un cas concret : le traitement digitalisé de la remise documentaire import.

L'analyse des données recueillies nous a permis de valider les hypothèses de recherche :

- H1 : La digitalisation permet d'optimiser les processus de financement du commerce international en réduisant les délais, en limitant les risques opérationnels et en améliorant la traçabilité des opérations.  
→ Nous avons constaté une nette amélioration dans la rapidité de traitement, une automatisation de certaines étapes critiques, ainsi qu'un renforcement du suivi et de l'archivage des opérations grâce à l'interconnexion des systèmes.
- H2 : Les outils numériques transforment en profondeur l'organisation interne des banques, en particulier la coordination entre les services front, middle et back office.  
→ L'intégration des plateformes digitales a induit une réorganisation des responsabilités, une plus grande fluidité des échanges d'informations entre les services, et une réduction des erreurs humaines. La logique de workflow digital a également permis de standardiser les procédures et de sécuriser le parcours documentaire.

Ainsi, cette étude confirme que la digitalisation constitue un levier d'optimisation stratégique pour les banques dans la gestion du financement du commerce international. Elle permet de renforcer la performance opérationnelle, la conformité réglementaire, et la satisfaction client. Toutefois, son déploiement efficace requiert un accompagnement organisationnel, des investissements technologiques et une montée en compétences du personnel.

L'exemple de BNP Paribas El Djazaïr montre que cette transformation est en cours, structurée, et source de réels gains de productivité, de conformité et de qualité de service.

Toutefois, cette étude comporte certaines limites. Le périmètre d'analyse s'est concentré sur un seul établissement bancaire et sur un seul type d'opération (remise documentaire import). L'accès aux données stratégiques et confidentielles a été restreint.

À l'avenir, il serait pertinent d'élargir cette étude à d'autres types d'instruments (comme le crédit documentaire ou la lettre de crédit standby) et à d'autres établissements bancaires, publics ou privés, afin de comparer les niveaux d'intégration digitale. Une étude comparative entre pays ou entre régions pourrait également apporter un éclairage sur les meilleures pratiques en matière de digitalisation du financement du commerce extérieur. Enfin, une analyse plus approfondie des dimensions organisationnelles (formation, résistance au changement, conduite de projet) serait nécessaire pour accompagner efficacement cette transition numérique.

## ***Bibliographie***

**Bibliographie :****Ouvrage :**

- MARTINI, (H) : *Techniques de commerce international*, édition Dunod, 2017, P.4.
- CHIBANI, (Rabah) : *le vade-mecum de l'import-export*, éditions ENAG, Alger, 1997, p.43.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce international*, édition DUNOD, 3e édition, Paris, 2010, p.111.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, Edition DUNOD, 8e édition, 2007, Page 8.
- LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Commerce international*, Dunod, 3ème édition, 2008, p.149
- Legrand (G), Martini(H) : *Management des opérations de commerce international Importer-Exporter*, 7ème édition, Edition Dunod, Paris, 2005, P 136.
- DESIRÉ (L) : *L'essentiel des techniques du commerce international*, Edition Publobook, Paris, 2009, p. 92.
- VINCENT, (O) : *La gestion des débiteurs: ou l'art de se faire payer*, Edition Edi pro, Belgique, 2009, p. 153
- AMELON (J.L) et CARDEBAT (J.M) : *Les nouveaux défis de l'internationalisation* , Edition De boek, Paris, 2010, p.317.
- LAZARY : *le commerce international à la portée de tous* , Edition FOUCHER, 2001, p202-203
- MASSABIÉ-FRANÇOIS , (M)et POULAIN, (E) : *Lexique du commerce international: les 2600 mots actuels et pratiques de l'import-export*,Bréal, 2002.
- KIM,( S.M) : *Payment methods and finance for international trade*, Springer, 2021
- MEYER, (V ) et ROLIN , (C) : *Technique du commerce international et techniques financières internationales* , 7ème édition, Edition Economica, paris, 2005, p. 94.
- JAMMAL, (Naji) : *commerce international*, ERPI, Canada, 2005, p. 382

- FAYON(D)et TARTAR( M) : Transformation digitale : 5 leviers pour l'entreprise , Pearson Education , France,2014.
- BABINET, (G) : L'ère numérique : Un nouvel âge de l'humanité, Le Passeur, Paris, 2014.
- COSTANZO, (E) et REICH, (E) : Mondialisation, révolution numérique et emploi, Étude du cabinet Syndex pour la Fédération CGT des sociétés d'études, Paris, 2016
- BRONFMAN, (S.V) : La transformation digitale : des organisations des industries de la société, 1ère Edition , De Boeck Supérieur ; 2024, p21
- LEBOITEUX,( D) et CAGNONCLE, (C) : Trade fiance principe et fondamentaux, 3e éd., RB Édition , 2020, P 15

**Reuves et périodiques :**

- NGUYEN,(P.H) : « *A two-phased decision-making based grey theory framework for the best choice of payment methods in international trade* » , Heliyon, 2022, vol. 8, no 11. 1-12.
- CONTESSI(S), DE NICOLA, (F) : « *The role of financing in international trade during good times and bad* », The Regional Economist, 2012, vol 20 , no 1, pp. 5-9.
- GODIH (D)et LAZREG(M) « les techniques de paiement a l'international :une appr  
GODIH (D)et LAZREG(M) : « *Essai d'analyse afférent à l'impact du choix des modalités de paiement à l'international sur la trésorerie de l'entreprise algérienne* », Les cahiers du mecas, 2017, vol 13, no 2, p. 37-48
- FAYON(D)et TARTAR( M) : *Transformation digitale : 5 leviers pour l'entreprise* , Pearson Education , France,2014.
- DAOUI, (M) et ABDELHAMID, ( A. I. T.) : « *La banque à l'ère de la transformation digitale* ». *International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES)*, 2023, vol. 2, no 3, p. 1040-1049.
- BHARADWAJ, (Anandhi), et al, : Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights, MIS quarterly, Vol 37, No 2, 2013, p. 471-482.
- ZENASNI, (M) : « *La transformation Digitale et l'industrie 4.0: Quels défis pour les PME marocaines* » : *Revue Internationale de la Recherche Scientifique et de l'Innovation (Revue-IRSI)*, vol. 2, no 4, 2024, p. 674-686.
- FAWZI, (N) : « *Usage et usagers du numérique en Algérie* », la revue académique des chercheurs juridiques et politiques, V 5, N°2 , 2021, P 76 – 98.

- AIT, (A), et al : « La révolution numérique et les opportunités du développement durable », Journal of Contemporary Business and Economic Studies , V 7, N°1, 2024 ,p. 272-283.
- VERHOEF, (P.C), BROEKHUIZEN, (T), BART, (Y), et al : «Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda” , Journal of business research, 2021, N°1, , p. 889-901
- AMAHZOUNE,(G) & BENNIS. (L) : «Le Maroc à l’ère numérique: L’impact du digital sur la rentabilité "cas du secteur bancaire marocain», Revue Internationale des Sciences de Gestion, N°2 , 2022, P 517 – 536
- EL YAACOUBI (Y) , BENNANI( H) : «Transformation digitale : quelles reconfigurations pour les métiers de la banque de détail », Revue Internationale des Sciences de Gestion , N°1, 2022, pp : 181- 200
- DAOUI, (M)et ABDELHAMID, (A. I. T) : « La banque à l’ère de la transformation digitale », International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES), N°3,2023, p. 1040-1049.
- LAHCHAME, (K)et DJILALI,( C) : « La digitalisation des entreprises: une opportunité pour leur performance économique » . Journal of Contemporary Business and Economic Studies , 2021, N0 2, p. 519-529.

**Webographie:**

- <https://avocat-droit-international.fr/commerce-international/> , (consulté le 07/04/2025)
- <https://www.le-dictionnaire.com/definition/importation>, consulté le 14/04/2025
- <https://petites-economies.be/importer/> ; consulté le 14/04/2025
- <https://petites-economies.be/exporter/> , (consulté le 14/04/2025 à 11 :47 )
- <https://partageonsleco.com/2025/01/11/que-sont-les-exportations-definition-avantages-et-exemples/> , (Publier le : 11/01/2025 et consulté le 14/04/2025 à 13 :15 )
- <https://www.bbdp.fr/lexpert-comptable/comment-gerer-son-entreprise/levolution-du-commerce-de-lantiquite-a-aujourd'hui/> , (consulté le 10/04/2025 à 10 :15 )
- <https://www.melchior.fr/prepa-dossier-documentaire/les-acteurs-et-les-grandes-fonctions-de-l-economie-dossier-documentaire> ; consulté le 13/04/2025
- <https://enjeux-internationaux.org/politique/relations-internationales/role-organisations-internationales/> , (Publié le 30/07/2024 et consulté le 12/04/2025 à 16 :15)

- <https://logistiquemagazine.com/lorganisation-mondiale-du-commerce-omc-cadre-global-pour-la-regulation-du-commerce/> , ( publié le 19/05/2020 et consulté le 10/04/2025 à 21 :00)
- <https://rankia.fr/fonds-monetaire-international/> (Publier le 28/03/2024 et consulté le 12/04/2025 à 17 :30)
- <https://www.capital.fr/economie-politique/fonds-monetaire-international-fmi-1383825>, (publier le 22/10/2020 et consulté le 12/04/2025 à 18:00)
- <https://travail-emploi.gouv.fr/lorganisation-de-cooperation-et-de-developpement-economiques-ocde>, (Publié le 19/04/2021 consulté le 13/04/2025 à 09:44 )
- *Réseau In-Terre-Actif, Fiche pédagogique : L'ONU, 2010* , disponible sur : [https://www.in-terre-actif.com/2010/uploads/RITAPosts/tiny\\_mce/fiche\\_onu1.pdf](https://www.in-terre-actif.com/2010/uploads/RITAPosts/tiny_mce/fiche_onu1.pdf) , (consulté le 13/04/2025 à 16 :44 )
- <https://englishjobmaze.com/les-principaux-acteurs-du-commerce-international/> , (consulté le 13/04/2025 à 14 :44)
- <https://espace-mondial-atlas.sciencespo.fr/fr/rubrique-strategies-des-acteurs-internationaux/article-3A11-firmes-multinationales.html> ,(consulté le 13/04/2025 à 10 :54)
- <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane> , (consulté le 31/05/2025 à 23 :00)
- <https://fslmd.ummt0.dz/bitstreams/a767f677-80e9-4486-b78f-714af9ab9d07/download>, (consulté le 15 avril 2025 à 16 : 31)
- Récupéré de <https://mind.prism srl.it/wp-content/uploads/2017/02/37.The-international-payment-instruments.pdf> , (consulté le 15/04/2025 à 16 :17)
- <https://ese-oran.dz/wp-content/uploads/2024/01/polycopie-pdf-2.pdf> , (19/04/2025 à 22 :46).
- <https://www.eurofiscalis.com/lexiques/cash-on-delivery/> , (consulté le 21/04/2025 à 09 :12)
- <https://www.memoireonline.com/04/20/11753/Instruments-et-techniques-de-paiement-internationaux43.png> , (consulté le 24/04/2025 à 10 :45)
- <https://app.emaze.com/> (consulté le 22/04/2025 à 11 :12)
- <https://adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/Le-cr%C3%A9dit-documentaire-fiche9bisBIS.pdf> , (Consulté le 22 avril 2025 à 16 :30)

- <https://www.capital.fr/crypto/blockchain-1322703> , consulté le 29/05/2025 à 22 :00
- <https://www.creatio.com/fr/glossary/ai-in-finance> , consulté le 28/05/2025 à 11 :30
- <https://www.lcl.fr/mag/tendances/big-data-definition-enjeux-et-applications>, consulté le 29/05/2025 à 21 :35
- <https://www.avenue-du.net/les-cinq-phases-de-la-revolution-numerique-comprendre-les-etapes-cles-de-la-transformation-digitale/> ; (publié le 21/02/2025 et consulté le 11/05/2025 à 20 :15 )
- <https://www.mbdconsulting.ch/publications/montee-du-digital-necessaire-secteur-bancaire>, ( consulté le 17/05/2025 à 22 :27 )
- <https://www.pwc.co.nz/pdfs/2017pdfs/pwc-fsi-whitepaper-digital-bank-transformation.pdf>, consulté le 20/04/2025 à 17:15
- <https://tn.alma.fr/blog/digitalisation-des-processus.html> ; consulté le 20/05/2025 à 16 :29
- [https://www.ey.com/fr\\_ca/insights/banking-capital-markets/how-digital-transformation-is-redesigning-trade-finance](https://www.ey.com/fr_ca/insights/banking-capital-markets/how-digital-transformation-is-redesigning-trade-finance), consulté le 20/04/2025 à 16 :30
- <https://www.tradefinance.training/blog/articles/ai-and-trade-finance/>, publié le 12/04/2025 et consulté le 31/05/2025 à 19 :00

**Travaux universitaires :**

- BOUATTAM(N), MOUAICI (R) : *Le rôle des garanties bancaires internationales dans le financement d'une opération d'importation. Cas : BDL Direction commerce internationale*, mémoire de master, EHEC, Alger, 2024, P24.
- IGUARGAZIZ (Wasila) et BOULIFA(Yamina) : *La technique de crédit documentaire: une arme à double tranchant* , l'Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-ouzou ,2019.
- SAADI, (Zehour) et LAZRI , ( Yasmina) : *Le financement des opérations du commerce international par le crédit documentaire Cas: d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BDL agence 147 Tizi-Ouzou*, Thèse de doctorat. Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2023, P58.
- BOUATTAM(N), MOUAICI (R) : *Le rôle des garanties bancaires internationales dans le financement d'une opération d'importation. Cas : BDL Direction commerce internationale*, mémoire de master, EHEC, Alger, 2024, P24.

- IGUARGAZIZ (Wasila) et BOULIFA(Yamina) : La technique de crédit documentaire: une arme à double tranchant , l'Université Mouloud MAMMERI de Tizi-ouzou ,2019.
- SAADI, (Zehour) et LAZRI , ( Yasmina) : Le financement des opérations du commerce international par le crédit documentaire Cas: d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BDL agence 147 Tizi-Ouzou, Thèse de doctorat. Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2023, P58.
- BOUDERBANE,(Meissa) :La digitalisation du secteur bancaire : quels sont les enjeux de la digitalisation pour les banques et comment peuvent-elles s'adapter pour rester compétitives, mémoire master en gestion et management, Geoffroy ENJOLRAS , 2023,p12.
- LALMAS (Y) et TAL (S) :Etude de l'adaptation des banques algériennes à la transformation digitale dans le cadre des opérations de financement du commerce extérieur : Contraintes et défis, mémoire de fin d'étude , en science commerciale , Université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2024, P51

**Conférence :**

AARAS, (M), NICOLOSI, (A) : « *La digitalisation du secteur bancaire: La perception par les clients* ». International Marketing Trends Conférence, 16/08/2020, Paris

**D'autre étude :**

BÉZIADE, (C) et ASSAYAG, (S) : *L'impact du numérique sur les métiers de la banque*. Observatoire des métiers de la banque, 2014. P33


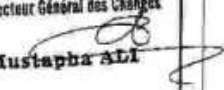

**SOMMAIRES DES ANNEXES :**

<b>N° de l'annexe</b>	<b>Intitulé</b>	<b>Pages</b>
<b><u>1</u></b>	<b>Note de pré domiciliation</b>	<b><u>121</u></b>
<b><u>2</u></b>	<b>Avis de réception des documents</b>	<b><u>127</u></b>
<b><u>3</u></b>	<b>Ordre de remise documentaire</b>	<b><u>128</u></b>
<b><u>4</u></b>	<b>Facture commerciale</b>	<b><u>129</u></b>
<b><u>5</u></b>	<b>Connaissement maritime (B/I)</b>	<b><u>130</u></b>
<b><u>6</u></b>	<b>Liste de colisage</b>	<b><u>131</u></b>
<b><u>7</u></b>	<b>Swift MT 202</b>	<b><u>132</u></b>
<b><u>8</u></b>	<b>Formule 04</b>	<b><u>133</u></b>

## **Annexes**

**ANNEXES :**

Annexes 01 : 1/6

 Direction Générale des Changes      المديرية العامة للصراف REF/DGC/N° 265/2016      Alger, le 14 mars 2016		
<b>BORDEREAU D'ENVOI</b>		
Désignation des pièces	Nombre	Observations
-Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés.  -Annexe à la note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés.		Pour information et application.  Le Directeur Général des Changes  <b>Mustapha ALI</b>  
<b>Destinataire :</b> Monsieur le Directeur Général		

Annexes 01 : 2/6



Direction Générale des Changes

**Note n°17/2016/DGC du 13 mars 2016  
aux banques, intermédiaires agréés**

Conformément à l'article 29 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, il est prévu que :

« A l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33 ci-dessous, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. ».

Ainsi, dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire, intermédiaire agréé.

La mise en place d'une plateforme électronique au niveau central d'une banque, intermédiaire agréé, a pour avantage de permettre de renforcer et de consolider le processus de contrôle à priori qui relève de sa responsabilité.

Cette solution électronique, dont le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur, n'est accessible qu'aux opérateurs définis et

reconnus, vise à maximiser le contrôle permanent des opérations de commerce extérieur, avant toute domiciliation physique.

Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après :

- 1)- phase « inscription client ».
- 2)- phase « identification client et pré-domiciliation de la demande du client ».
- 3)- phase « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé ».
- 4)- phase « contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire ».

Les modalités pratiques de cette procédure de pré-domiciliation électronique sont décrites par l'annexe jointe à la présente note.

Par ailleurs il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaires agréés doivent s'assurer avant toute domiciliation :

- de la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de la législation et de la réglementation en vigueur,
- que l'opérateur /client possède la surface financière suffisante, à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet-effet, et devant obligatoirement comporter le bilan et le tableau de comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale,
- que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur etc...) doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client,
- de l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

Annexes 01 : 4/6

## بنك الجزائر

Annexe à la note n° 17 /2016/DGC du 13 mars 2016  
aux banques, intermédiaires agréés

### Description du schéma de contrôle de la pré-domiciliation électronique

La plateforme électronique dédiée à la pré-domiciliation bancaire de toute opération de commerce extérieur permet à chaque banque domiciliataire de disposer d'un double outil de contrôle :

- un contrôle à distance et préalable au niveau central (validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation),
- un contrôle matériel au niveau de l'agence domiciliataire de l'opération de commerce extérieur.

L'accomplissement de la procédure de pré-domiciliation se déroule comme ci-après :

#### 1<sup>ère</sup> Phase « Inscription client » :

Le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur, n'est accessible qu'aux opérateurs définis et reconnus.

Les clients reconnus comme opérateur de commerce extérieur, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire et obtenir un droit d'accès au site WEB pré-domiciliation de la banque de son choix.

Une fois la formule électronique d'inscription (sur site WEB de la banque), remplie et renseignée par l'opérateur (statuts, n° du registre de commerce, n° du NIF, raison sociale, etc...), une notification électronique, lui est adressée (mot de passe) définissant ses droits d'accès « au site pré-domiciliation ».

Annexes 01 : 5/6

**2<sup>ème</sup> Phase « Identification client et pré-domiciliation de la demande » :**

Le client dispose sur le site WEB, d'un accès accommodé, direct et sécurisé, pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation, sur la base d'une fenêtre à renseigner, désignée « identification client » :

- Code client,
- Raison sociale,
- NIF, NIN,
- N° registre de commerce,
- N° licence d'importation,
- Réf agrément d'exercice d'activité,
- Activité (production, revente en l'état),
- Nature de la marchandise,
- Objet, N° et date de la facture, montant, conditions et modalités de paiement.

Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à disposition.

Il s'agit aussi, dans ce titre d'identification et demande de pré-domiciliation, pour l'opérateur, de valider et remplir les conditions réglementaires préalables à la domiciliation.

**3<sup>ème</sup> Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central » :**

Le préposé chargé du contrôle au niveau central, dispose des options d'accès accommodées pour effectuer les opérations suivantes :

- la réception électronique sur service WEB de la demande de pré-domiciliation validée par le client (la fiche « d'identification client »),
- la visualisation de la demande de pré-domiciliation,

## Annexes 01 : 6/6

- le contrôle de la demande de pré-domiciliation (identité fiscale et le NIN, les autorisations réglementaires éventuelles, la solvabilité de l'opérateur, position douanière, position fiscale etc...),
- le contrôle de la conformité de la transaction aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Cette plateforme de traitement et de contrôle de la demande de pré-domiciliation permet également au préposé, au niveau central avant l'admission de demande, l'accès aux informations ci-après :

- consultation du fichier national des fraudeurs,
- consultation de la liste des interdits de domiciliation bancaire et de transfert de fonds,
- vérification des activités et produits réglementés soumis à autorisation administrative préalable,
- consultation des listes noires (black list) établies à l'international (listes intégrées en central),
- consultation des listes des produits soumis au contrôle avant expédition vers le territoire douanier national,
- vérification de la valeur (ultérieurement, une fois mise en œuvre et modalités approuvées).

Une fois le contrôle effectué, une notification par voie électronique est adressée au client (rejet motivé ou acceptation avec invitation de se présenter au niveau agence pour effectuer les formalités de l'acte de domiciliation).


**4<sup>ème</sup> Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau de réseau (agence) :**

L'agent de contrôle au niveau agence, reçoit par voie électronique la notification établie en central, d'acceptation de traitement de domiciliation.

Cette solution d'interface (centrale et régionale), permet au chargé de contrôle au niveau agence, l'accès aux options des informations suivantes :

- L'accès à la phase de contrôle de la demande de pré-domiciliation en central, en vue d'effectuer un deuxième contrôle physique de la demande de domiciliation (l'examen matériel de tous les documents préalables et exigibles à la domiciliation, le contrôle de la conformité de la demande au regard des conditions réglementaires préalables à la domiciliation, la mise en œuvre des mesures de vigilance recommandées, les mesures anti-blanchiment),
- Accès au système SIGAD/ services CNIS,
- Accès aux informations et autres listes d'interdiction de domiciliation et de transfert de fonds,
- Notification de l'acceptation/ou rejet avec motivation.

Annexe02 :

 **BNP PARIBAS**

SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY  
EURL  
RUE SIDI MEBAREK N 35  
OUED ROMANE EL ACHOUR  
16106 ALGER  
ALGERIA

17/01/2016

Contact information: Back Office Commerce International.

**AVIS DE RECEPTION DES DOCUMENTS**

Notre Référence : 099901CA1600482	Référence Remettant : 553772035357
Donneur d'Ordre: ASSA ABLOY HONG KONG LIMITED	Remettant : SEB
Montant des Documents : EUR 15,123.33	Termes de Paiement : DOC CONTRE PAIEMENT
Durée: A vue	

Madame, Monsieur,


Nous avons l'honneur de vous informer que nous mettons à votre disposition les documents dont le détail est indiqué ci-dessous. Ces documents sont à retirer auprès de votre agence.

Documents	1er Courrier	2nd Courrier
Lettre de Transport Aérien	2+4C	
Facture	5	
Certificat d'origine	1+2C	
Liste de colisage	2	
GUARANTIE CERT	1	

Page 1 / 2

Cette lettre est générée automatiquement, aucune signature n'est requise. Cet encasement est régi aux règles uniformes relatives aux encasements adoptés par la CCI (dernière version).

Radia LECHHEB  
Signature Vérifiée



**Annexe 03 :**



**COLLECTION INSTRUCTIONS**

**SEB PARIBASSEL DIAZAH**  
 1,LOT 2 MOINE AMARA ET GLEAYET  
 1608 (BUSINESS CENTER) CHERAGA  
 ALGERES, ALGERIA

Date: 2016 01 13  
 Dir ref: 5377702537 //  
 Your ref: NONRE

<b>Drawer</b> SECURITY INDUSTRY HOSPITALITY EURL //	<b>Drawee</b> ASSA ABLBY HONG KONG LIMITED //
<b>Amount</b> EUR 15.123,33 //	

WE ENCLOSE THE FOLLOWING DRAFT(S) AND/OR DOCUMENT(S) FOR COLLECTION IN ACCORDANCE WITH THE INSTRUCTIONS SHOWN BELOW.

COMMERCIAL INVOICE	ORIGINALS	5	COPIES	0
PACKING LIST	ORIGINALS	2	COPIES	0
AWB	ORIGINALS	2	COPIES	4
CERTIFICATE OF ORIGIN	ORIGINALS	1	COPIES	2
DRAWER'S CERTIFICATE	ORIGINALS	1	COPIES	0

RELEASE DOCUMENTS AGAINST PAYMENT BY DEBIT. //

DOCUMENTS VALUE EUR	15.123,33 //
OUR CHARGES	
TOTAL AMOUNT	15.123,33 //

**INSTRUCTIONS:**  
 COLLECT YOUR CHARGES FROM DRAWEE.

PLEASE REMIT THE PROCEEDS THROUGH SWIFT USING CLEARING SYSTEM TO OUR HEADOFFICE 108 VIA YOUR SWIFT CORRESPONDENT BANK INSTRUCTING THEM TO REMIT THROUGH SWIFT IN OUR FAVOUR UNDER YOUR SWIFT ADVISE QUOTING OUR REFERENCE.

PLEASE ACKNOWLEDGE RECEIPT.

THIS ORDER IS TO BE EXECUTED IN ACCORDANCE WITH UNCS22 RULES FOR COLLECTIONS ISSUED BY THE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, PARIS. //

Yours faithfully  
 Søren Svendsen, Enakke Bank AB (Publ)

This is a computer generated advice, no signature is required.

Parent Name Trade Name: Enakke Bank AB No. 40401000000000000000	Acting/Counter address 5022 Enakke Finance Operations, AAB Hansvägen 110 SE-17147 SANDVINGEN, Sweden	Telephone +46 8 7000100	Fax +46 8 418 2010	BIC: ENAKSE33 A-mail: ABLBY@assa.com.hk C-mail: ABLBY@assa.com.hk Internet: assa.com.hk www.assa.com.hk
---	---	----------------------------	-----------------------	---

**Annexe 04 :**

**ASSA ABLOY Hospitality**

**To:** Security Industry Hospitality eurl  
 Rue M'Sarek N° 35  
 Oued Roumane - El Achour  
 16000 ALGER - ALGERIE  
 NIF : 001016300379722

**Delivery address**  
 Security Industry Hospitality eurl  
 Rue M'Sarek N° 35  
 Oued Roumane El Achour  
 16000 ALGER - ALGERIE

20.12.2015

**INVOICE**

**Number** W99073227  
**Date** 14/12/2015  
**Customer account** 5236  
**Sales order** SC0000847  
**Regulation** AMS SW eurl 2015  
**Your ref.** Bilal Kachab  
**Our ref.** Katherine G  
**Terms of payment** CAD  
**Mode of delivery** DMS ABLOY/SHIT  
**Terms of delivery** CPT AIRPORT ALGER  
**Page** 1 of 1



Item No.	Description	Quantity	Unit Price	Total Price
402001	Service terminal kit	5	368,24	1 841,20
402002	Kit reception MAG LOCK	5	696,56	3 482,80
402003	Kit reception RFID	5	450,00	2 250,00
402004	Module for service terminal	3	40,80	122,40
402005	Cable RJ45 to 30	3	17,88	53,64
402006	ContactCard IR	5	149,69	748,45
402007	ContactCard IR	5	168,75	843,75
402008	Kit reception Mag multitrack	2	1 526,12	3 052,24
402009	Economiseur d'énergie	40	41,65	1 746,00
402010	SD Programmeur de carte pour Economiseur	1	15,76	15,76
FreightAir	Freight by Air	1	930,00	930,00

**Total amount CPT**
**EUR**
**15.129,31**

"THE EXPORTER OF THE PRODUCTS COVERED BY THIS DOCUMENT (CUSTOMS AUTHORIZATION NO. N041) (SEZP) (13) DECLARES THAT EXCEPT WHERE OTHERWISE CLEARLY INDICATED, THESE PRODUCTS ARE OF CHINESE ORIGIN"  
 PLACE: CHINA  
 Products made by VingCard® and VingCard®, registered trademarks by ASSA ABLOY

Direction des Douanes et Régimes Fiscaux  
 ALGERIE  
 14/12/2015  
 Bilal Kachab  
 Katherine G


**Annexe 05**

ORIGINAL					
<b>1. Exporter</b> GUANGDONG Y. Z. F. IMP. & EXP. TRADING CO., LTD 12TH FLOOR, 12/12/15 SHATIAN TOWNSHIP TWELVE RD, YONGTAYUEN DISTRICT, GUANGDONG, CHINA VIA AIR MAIL (RESPIRATORY GUARDIAN) LTD			<b>Certificate No.</b> C164401804580002  <b>CERTIFICATE OF ORIGIN                  OF                  THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</b>		
<b>2. Consignee</b> SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE ALGERIENNE 17 RUE SIDDI BI BACHO, QUARTIER EL ALGERIEN ALGERES ALGERIA TEL. + 213 565 606989			<b>5. For certifying authority use only</b>   Verification ( <a href="http://www.chinaorigin.gov.cn">http://www.chinaorigin.gov.cn</a> )		
<b>3. Means of transport and route</b> FROM SHANGHAI, CHINA TO ALGER, ALGERIE BY AIR					
<b>4. Country / region of destination</b> ALGERIA					
<b>6. Marks and numbers</b> N/A	<b>7. Number and kind of packages / description of goods</b> ONE (1) PALLET OF LOCK PARTS *** ** 000 000 000	<b>8. H.S. Code</b> 85.01	<b>9. Quantity</b> 40KGS N.W.	<b>10. Number and date of invoices</b> H444073227 DEC. 14, 2016	
<b>11. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.			<b>12. Certification</b> It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
					
Production Date: 11/2016			Guangdong, China, JAN-11, 2016		

**Annexes 06 :**

**Packinglist:**  
**CN0048102**

ASSA ABLOY Hospitality Shanghai Ltd  
Building 19-20 No.99 Huajia Road,  
Songjiang District,  
201613SHANGHAI  
CHINA



---

**Inc**

Security Industry Hospitality eurl

Rue M'barek N° 35  
Oued Roumane- El Achour  
16000ALGER  
ALGERIE

Attn.....:

Reference.: Kasnadj Bilal

Requisition.: AMS SIH eurl 2016

Packing date 12/12/2015

Parcel.....: 1 of 1

---

**Package information**

Order Id .....: IC0047362

IC OSO #.....: dhH SOHH30847

Gross weight(kg) 57,000 Net weight.....: 46,000 Volume .....: 0.432

Dim(m) Depth.: 0.800 Width.....: 0.600 Height.....: 0.900

Cargo ID.....: CN0048102

IC SO #.....: dhH SOHH30847

---

Item number	Configuration	Item name	Quantity	Box numbers
4821915		SystemHW Service terminal kit	5.00	4
4825421		SystemHW Vision Encoder MAG LoCo EST4933 Si	5.00	10 - 14
681001030		RFID encoder & updatr complete	5.00	15 - 19
4825208		Expansion module for service terminal	3.00	5
686001060		Service Cable RJ12 for 3G RFID LCU & E-cylinder	3.00	6
4816815		SystemHW VISION Contact card IPI for LCUT3/LCL	5.00	2
4817700		SystemHW VISION Contact card for RFID	5.00	3
4824510		SystemHW Vision Enc MAG HCoLoCo EST4938	2.00	8 - 9
8901644		ECU RFID 110230VAC Intelligent	40.00	1
8901646		ECU Magstripe programming cards, 10 pcs	1.00	7

For use only by  
ASSA ABLOY Hospitality Shanghai Ltd

\_\_\_\_\_

12/12/2015

Outbound dock

CN0048102

---

**Annexes 07 :**

Message Type	202
Issue by	
Issue date	06/03/2016
Recipient	BNPAFRPPMPE

Sent to BNPAFRPPMPE  
BNP PARIBAS ENERGY AND COMMODITIES

20 Transaction Reference Number  
09990ICA1600482

21 Related Reference  
55577Z035357

32A Value Date, Currency Code, Amount  
160307  
EUR  
15123,33

52A BNPADZALXXX  
58A ESSESESSXXX

72 Sender to Receiver Information  
/BNF/OUR NR DOM  
//161909-2016-1-10-0125-EUR  
//SECURITY INDUSTRY HOSPITALI  
//ALGERIA  
//ASSA ABLOYLIMITED -SWEDEN  
//S.E

## Annexes 08 :

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATRICE	
<b>CONTROLE DES CHANGES</b> Formule 4 Réf: ICA1600482		<b>PRELEVEMENT DE DEVICES</b> Instruction N 824 (Art 33 à 66)	
		(Nom et Adresse) <b>BNP Paribas - El Djazair</b> 8, Rue de Cirta 16035 Hydra - Alger	
<b>A DONNEUR D'ORDRE</b>		<b>E Cadre Réserve à la Banque Centrale d'Algerie</b>	
Nom : <b>SIH EURL</b>		D Bordereau E N°. N° de la formule.	
Adresse : <b>RESIDENCE EUROPE 200-30 LOGTS OU16000 ALGER</b>			
NIS : <b>001016520145553</b> NIF : <b>001016100379722</b>		C EXECUTION DE L'ORDRE	
Agissant Pour son compte (1) Nationalité : <b>ALGERIEN</b>			
Nom : <b>ASSA ABLOY HONG KONG LTD</b> Résident (1)		1. Date de référence de l'opération <b>07/03/2016</b>	
Adresse : <b>SUITE1901, 19/F TOWER 3, CHINA HONG KONG CITY, 33, COANTON ROAD TSIMA SHA TSUI, KOWLOON</b> Non Résident (1)		2. Désignation de la devise <b>EUR</b>	
<b>B NATURE DE L'OPERATION</b>		3. Cours appliqué	
Et référence au répertoire de codification <b>012 / 83 02 00</b>		4. Contrevaieur en D.A.	
GROUPE I : Achat de marchandises		Montant du prélevement sur le marché 4 <b>EUR 15 123,33</b>	
Pays d'origine des marchandises <b>CHINE</b>			
a) Importation <b>CPT</b>			
1) Réglé apres expédition			
(1) Réglé avant expédition (acompte autorisé)		BNP Paribas - El Djazair Agence cheraga 161909	
(1) Numéro du dossier de domiciliation <b>161909-2016-1-10-00125-EUR</b>			
b) Autres (préciser la nature de l'opération) <b>parties de serrures</b>			
GROUPE II : Autres règlements			
Pays de résidence du créancier étranger :			
Précisions sur la nature de l'opération :			
GROUPE III : Annulations de cessions			
Pays de résidence débiteur étranger initial (ou destination des marchandises)			
Référence à l'opération initiale de cession :			
(1) Rayer les mentions inutiles			

## Table des matières

<b>Résumé .....</b>	<b>.....</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>.....</b>
<b>ملخص.....</b>	<b>.....</b>
<b>Remerciements .....</b>	<b>.....</b>
<b>Dédicace.....</b>	<b>.....</b>
<b>La liste des tableaux.....</b>	<b>.....</b>
<b>La liste des figures.....</b>	<b>.....</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>.....</b>
<b>Sommaire.....</b>	<b>.....</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>.....2</b>
<b>Chapitre 01 : le commerce international et ses mécanismes de financement .....</b>	<b>..... 6</b>
Introduction : .....	..... 7
<b>Section 01 : Généralité Sur Le Commerce Internationale .....</b>	<b>.....8</b>
1.1. Définition du commerce internationale .....	..... 8
1.1.1 L'importation : .....	..... 8
1.1.1.1. Définition : .....	..... 8
1.1.1.2. Les principales formes d'importation : .....	..... 8
1.1.1.3. L'importance stratégique de l'importation: .....	..... 9
1.1.2 L'exportation : .....	..... 10
1.1.2.1 Définition : .....	..... 10
1.1.2.2 Les modes d'exportation : .....	..... 10
1.2. Les dynamiques évolutives du commerce international : .....	..... 10
1.2.1. Le commerce Dans l'Antiquité.....	..... 10
1.2.2. Le Commerce au Moyen Âge : .....	..... 11
1.2.3. Le Commerce Moderne à partir du XVIème Siècle .....	..... 12
1.2.4. De l'entre-deux-guerres à la mondialisation contemporaine : .....	..... 12
1.3. Les principaux acteurs économiques du commerce international : .....	..... 15
1.3.1. Les organisations internationales : des régulateurs incontournables du commerce international :	..... 15
1.3.1.1. Organisation Mondiale du Commerce.....	..... 15

1.3.1.2.	Le Fonds Monétaire International (FMI) :.....	16
1.3.1.3.	La banque mondiale : .....	17
1.3.1.4.	Organisation de Coopération et de Développement Économiques(OCDE) :.....	18
1.3.1.5.	L'organisation des nations unies (ONU) : .....	18
1.3.2.	Les Etats nations : .....	19
1.3.3.	Les firmes multinationales :.....	19
1.3.4.	Autres acteurs.....	20
1.3.5.	Les entreprises :.....	20
1.3.6.	Les consommateurs :.....	20
1.4.	Les éléments fondamentaux du commerce international :.....	20
1.4.1.	Le contrat de vente international : un pilier fondamental du commerce mondial .....	20
1.4.1.1.	Définition .....	20
1.4.1.2.	Les parties constitutives du contrat commercial .....	21
1.5.	Les documents du commerce international : .....	21
1.5.1.	La facture : .....	21
1.5.2.	Les documents de transport :.....	22
1.5.3.	Les incoterms :.....	22
1.5.3.1.	Définition : .....	22
1.5.3.2.	La réforme des Incoterms 2020 : .....	23
1.5.3.3.	La classification des incoterms :.....	23
1.5.3.3.1.	Les Incoterms multimodaux : .....	23
1.5.3.3.1.1.	Les Incoterms EXW et FCA : .....	23
1.5.3.3.1.2.	Les Incoterms CPT et CIP : .....	23
1.5.3.3.1.3.	Incoterms DAP, DPU et DDP .....	24
1.5.3.3.2.	Les incoterms maritimes :.....	25
1.5.3.3.2.1.	Les Incoterms FAS/ FOB/CFR et CIF .....	25
<b><u>Section02 : L'intervention bancaire dans les opérations de financement international .....</u></b>		<b>26</b>
2.1.	Le financement des opérations du commerce international: .....	26
2.2.	Les modalités de paiement dans les opérations de commerce international :.....	27
2.2.1.	Les instruments de paiement : .....	28
2.2.1.1.	Le chèque :.....	28
2.2.1.2.	Les effets de commerce :.....	28
2.2.1.2.1.	La lettre de change (bill of exchange B/L) :.....	29
2.2.1.2.2.	Le billet à ordre :.....	29
2.2.1.3.	Le virement international : .....	30
2.2.2.	Les techniques de paiement internationales :.....	31
2.2.2.1.	L'encaissement simple :.....	32
2.2.2.2.	Le Contre remboursement (Cash On Delivery) :.....	32

2.2.2.3.	La remise documentaire (REMDOC) : .....	33
2.2.2.4.	Le crédit documentaire (CREDOC) : .....	35
2.2.2.5.	Le fonctionnement du crédit documentaire : .....	36
2.2.2.6.	Les acteurs de crédit documentaire : .....	37
2.2.2.7.	Les types de crédit documentaire : .....	38
2.2.2.8.	Le fonctionnement du crédit documentaire : .....	39
2.2.2.9.	Les crédits documentaires spécifiques : .....	40
2.2.2.9.1.	Le crédit documentaire revolving : .....	40
2.2.2.9.2.	Le crédit documentaire transférable : .....	40
2.2.2.9.3.	Le crédit adossé « back to back » ou contre crédit .....	41
2.2.2.9.4.	Le crédit documentaire Red Clause : .....	41
2.2.2.9.5.	La lettre de crédit stand-by (LCBS) : .....	41

**Section 03 : Analyse des risques dans les transactions de commerce international et les mécanismes de couverture .....** **42**

3.1.	Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur .....	42
3.1.1.	Risque pris par l'importateur: .....	42
3.1.1.1.	En cas de paiement par remise documentaire : .....	42
3.1.1.2.	En cas de paiement par crédit documentaire : .....	42
3.1.2.	Risque pris par l'exportateur : .....	43
3.1.2.1.	En cas de paiement par remise documentaire : .....	43
3.1.2.2.	En cas de paiement par crédit documentaire : .....	43
3.2.	La gestion de risque de non-paiement (risque de l'exportateur) : .....	44
3.2.1.	Techniques de couverture contre le risque de non-paiement : .....	44
3.2.1.1.	L'assurance-crédit : .....	44
3.2.1.2.	L'assurance risque politique : .....	45
3.3.	Les garanties contre le risque de non-exécution : .....	45
3.3.1.	Les formes de garanties : .....	45
3.3.1.1.	Garanties documentaires : .....	45
3.3.1.2.	La garantie à première demande : .....	46
3.3.2.	Les modes d'émission : .....	46
3.3.2.1.	La garantie directe .....	46
3.3.2.2.	La garantie indirecte: .....	46
3.3.3.	Les types de garanties : .....	46
3.3.3.1.	La garantie de soumission: .....	46
3.3.3.2.	La garantie de bonne fin et d'exécution du contrat (performance bond) : .....	46
3.3.3.3.	La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) : .....	47
3.3.3.4.	La garantie de dispense de retenue de garantie : .....	47
	Conclusion : .....	48

<b>Chapitre02 : L'émergence d'un nouveau modèle financier à l'ère du numérique .....</b>	<b>49</b>
Introduction : .....	50
<b><u>Section 01 : Comprendre l'ère numérique.....</u></b>	<b>51</b>
1.1. Définitions conceptuelles .....	51
1.1.1. Numérique ou Digital : Quelle Distinction ? .....	51
1.1.2. Comprendre les nuances entre numérisation, digitalisation et transformation digitale : .....	51
1.2. La Révolution Numérique : Une Transformation Globale .....	52
1.2.1. Une évolution inscrite dans l'histoire des révolutions industrielles .....	53
1.2.2. L'ère numérique : vers une nouvelle phase de l'histoire humaine .....	53
1.2.3. Comprendre la dynamique évolutive de la transformation numérique.....	54
<b><u>Section 02 : La révolution numérique dans le secteur bancaire .....</u></b>	<b>56</b>
2.1. La transformation numérique des banques : .....	56
2.1.1. Transformation du modèle bancaire : .....	58
2.1.1.1. L'expérience client : .....	58
2.1.1.2. Les processus opérationnels : .....	59
2.1.1.3. Le business model : .....	60
2.2. Les apports et limites de la digitalisation bancaire.....	60
2.3. Stratégie de transformation des banques : .....	61
2.3.1. Digitalisation limitée au FrontOffice : .....	61
2.3.2. Digitalisation Front to Back.....	61
2.4. Impact du numérique sur les métiers de la banque : .....	62
2.4.1. Le back office : .....	62
2.4.1.1. Impact sur ses missions : .....	62
2.4.1.2. Impact sur l'environnement de travail : .....	62
2.4.1.3. Impact sur les compétences clés : .....	62
2.5. Optimisation des processus par la digitalisation : .....	63
2.5.1. La digitalisation du processus : .....	63
2.5.2. Automatisation des processus métiers : .....	63
2.5.2.1. Assurer la traçabilité et la conformité des processus : .....	63
2.5.2.2. Optimisation de la productivité et de l'expérience collaborateur .....	64
2.5.2.3. Réduction des délais de traitement et amélioration de la satisfaction client : .....	64
2.6. La dématérialisation : .....	64
2.7. Les finalités de la digitalisation des processus métiers : .....	65
2.8. Nouvelles technologies et nouveaux usages .....	66
2.8.1. Le Big data : .....	66
2.8.2. La Blockchain .....	66
2.8.3. L'intelligence artificielle : .....	67

**Section 03 : La transformation digitale du financement des opérations à l'international ..... 67**

3.1.	L'évolution de système de financement :.....	67
3.2.	Technologies innovantes au service du financement du commerce international .....	69
3.2.1.	Traitement des opérations .....	69
3.2.2.	Financements .....	69
3.2.3.	Information et gestion des transactions pour les clients .....	69
3.2.4.	Conformité.....	70
3.3.	Vers une digitalisation efficace du financement du commerce international.....	70
3.3.1.	L'intelligence artificielle au service du Trade Finance .....	70
3.3.1.1.	Défis liés à l'intégration de l'IA .....	71
	Conclusion : .....	73

**Chapitre 03 : Analyse du traitement digitalisé d'une remise documentaire import : cas de BNP Paribas El**

Djazaïr .....	74
---------------	----

**Introduction ..... 75****Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil..... 76**

1.	Présentation du Groupe BNP Paribas :.....	76
1.1.	Les Pôles d'Activité de BNP Paribas .....	76
1.1.1.	Banque de Financement et D'investissement (Corporate and Investment Banking) :.....	76
1.1.2.	Banque commerciale, services aux particuliers et métiers spécialisés (Commercial, .....	77
1.1.3.	Services d'investissement et de protection (Investment and Protection Services) : .....	78
1.2.	Les valeurs du groupe BNP Paribas :.....	78
1.3.	BNP Paribas à travers le monde :.....	78
2.	Présentation de BNP Paribas El Djazaïr .....	79
2.1.	L'historique de BNP Paribas El Djazaïr .....	79
2.2.	Les activités de BNP Paribas El Djazaïr :.....	79
2.3.	Principales missions de BNP Paribas El Djazaïr :.....	79
3.	Présentation du Back Office Commerce International (BOCI) :.....	80
-	Pôle documentaire : .....	80
-	Pôle garanties internationales, reporting réglementaire et coordination administrative :.....	81
3.1.	Rôle du Back Office Commerce International (BOCI) dans l'organisation de BNP .....	81
3.2.	Encadrement organisationnel et réglementaire du service BOCI : .....	82
4.	Aspect méthodologique de la recherche : .....	83
4.1.	La Méthode de la recherche :.....	83
4.1.1.	La méthode descriptive .....	83
4.1.2.	La méthode analytique .....	84
4.2.	Techniques de collecte de données.....	84
4.2.1.	L'observation directe : .....	84

4.2.2. L'analyse documentaire : .....	84
<b><u>Section 02 : Analyse du processus de financement à BNP Paribas El Djazaïr : impact de la digitalisation 84</u></b>	
1. La pré-domiciliation et la domiciliation des opérations du commerce internationale : .....	85
2. Mécanisme de la remise documentaire (import) au sein de la BNP Paribas EL DAZAIR : .....	87
2.1. Conclusion de contrat .....	87
2.1. Expédition de la marchandise : .....	87
2.2. Constitution et transmission du dossier documentaire : .....	87
2.3. Réception et traitement des documents par BNP Paribas El Djazaïr .....	88
2.4. Déclenchement du paiement selon le type de remise documentaire .....	88
3. Analyse du processus de traitement d'une remise documentaire à BNP Paribas El Djazaïr .....	89
3.1. Étape n°1 : La pré-domiciliation – une exigence préalable incontournable .....	89
3.1.1. Demande de pré-domiciliation : .....	90
3.1.1.1. Avant le pré domiciliation : inscription et identification des clients .....	90
3.1.1.2. Pendant le pré domiciliation : .....	90
3.1.2. Traitement de la demande de pré-domiciliation (validation ou rejet) .....	91
3.2. Etape n° 2 : Traitement de la remise documentaire : .....	93
3.2.1. Création de la Remise Documentaire Import : .....	93
3.2.1.1. Réception vérification et saisi de la remise documentaire import : .....	94
3.2.1.1.1. Traitement au niveau de l'agence : .....	94
3.2.1.1.2. Traitement Au niveau BOCI : .....	94
3.2.1.2. Acceptation de la remise documentaire .....	96
3.2.1.2.1. Traitement au niveau d'agence : .....	96
3.2.1.3. Finalisation : la domiciliation .....	96
3.2.2. La Programmation du paiement : .....	100
3.2.2.1. Création du prélèvement : .....	101
3.2.2.2. Renseignement du fichier "Annonce d'achat" : .....	101
3.2.2.3. Contrôle vigilance : .....	101
Commentaire : .....	102
3.2.2.4. Validation finale dans CarthagoTrade .....	102
3.2.3. Le règlement de la remise documentaire .....	102
4. Recommandations pour l'optimisation du processus de financement du commerce international à BNP Paribas El Djazaïr .....	105
Conclusion .....	107
<b><u>Conclusion générale .....</u></b>	
<b><u>110</u></b>	
<b><u>Bibliographie : .....</u></b>	
<b><u>113</u></b>	
<b><u>ANNEXES : .....</u></b>	
<b><u>121</u></b>	

