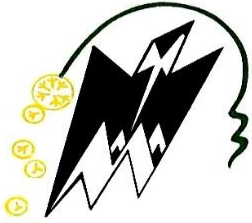


Université de Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Commerciales



Mémoire de fin d'étude
Spécialité : Finance et Commerce International

Thème :

**Etude de l'adaptation des banques algériennes à la
transformation digitale dans le cadre des opérations de
financement du commerce extérieur : Contraintes et défis**

Sous la direction du :

- **Docteure CHERROU Kahina**

Réalisé par :

- **Mr Yanis LALMAS**
- **Mlle Sarah TALI**

Membres de jury :

- **Président : Mr MOUZAOUI Zaki, MAA à l'UMMTO**
- **Rapporteur : Mme CHERROU Kahina, MCA à l'UMMTO**
- **Examineur : Mr BOUALLECHE Abdelkrim, MAA à l'UMMTO.**

Année universitaire 2023/2024

Remerciements

Tout d'abord, nous remercions dieu le tout puissant pour la force qu'il nous a accordée et son soutien qui nous a permis de mener à terme ce travail.

*Nous tenons à remercier Mme **CHERROUK** d'avoir accepté de diriger et d'orienter notre travail de recherche. Sa disponibilité, sa précieuse collaboration et son aide, mais aussi pour ses conseils judicieux.*

Nous remercions également les membres de jury d'avoir accepté d'examiner ce travail et de participer à la soutenance.

Nos remerciements s'adressent aussi aux personnels de la BEA pour leur aimable accueil et les facilités accordées durant notre stage pratique, plus

*Particulièrement à Mme **BOUKELAL** qui nous a généreusement aidé et encouragé à réaliser ce travail.*

Nous remercions tous les enseignants de la faculté qui nous ont fait bénéficier de leurs connaissances tout au long de notre cursus à l'Université Mouloud Mammeri.

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

*Mes très chers parents qui m'ont soutenu et qui ont beaucoup sacrifié
pour moi*

*Et qui n'ont jamais cessé de croire en moi, que ce travail soit le fruit de
leurs*

Sacrifices. Que Dieu leur accorde santé, bonheur, et longue vie.

*Mes chères sœurs **YAMINA, SANDRA, NADIA** qui ont fait preuve
de présence dans les moments difficiles.*

*Ainsi mes chers neveux que j'aime **ASMA, MOURAD, MAELLE.***

*Sans oublier ma grand-mère, mes tantes et ma très cher cousine
KAHINA.*

*A mes très chers amis(es) sans exception pour leur aide et soutien
moral tout au*

*Long de ce travail. Ainsi qu'à toutes les personnes qui ont contribué de
près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Mon camarade **LALMAS Yanis***

SARAH

Dédicaces

A mes parents, pour leur amour inébranlable et leurs sacrifices constants. Votre soutien a été la fondation de mon succès.

A mes frères et sœurs, à qui je souhaite être un modèle d'inspiration. Que ce mémoire témoigne de la force de la persévérance.

A mes amis, pour leur indéfectible camaraderie et encouragements. Votre présence a illuminé ce voyage.

A Cherif et Kader, vous étiez comme des frères pour moi, votre bonne influence en moi ma toujours pousser devant.

A Samira, ta présence ton encouragement, ton soutien étaient de valeur a moi pour que je réalise ceci.

A ma binôme Sarah

Yanis

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la transformation digitale

Section 01 : Les moyens et les techniques de paiement du commerce international

Section 02 : Les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture

Section 03 : Transformation digitale et commerce extérieur

Chapitre 2 : Revue de la littérature sur la transformation digitale

Section 01 : Revue de littérature sur la transformation digitale dans le monde

Section 02 : Evolution de la transformation numérique en Algérie

Chapitre 3 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Section 01 : Cadre méthodologique de la recherche

Section 02 : Etude de cas d'une opération de financement au sein de la BEA : état de la transformation digitale

Section 03 : Présentation et discussion des résultats de l'étude comparative : banques algériennes et étrangères

Conclusion générale

Liste des abréviations:

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications

EDI : échanges de données informatisées

D/P : documents against payment

D/A : documents against acceptance

REMDOC : remise documentaire

LCSB : lettre de crédit stand-by

RPIS : Règles et pratiques internationales relatives au standby

RUU : Règles et Usances Uniformes

ISP : International Standby Practices

BNA : banque nationale d'Algérie

BEA : banque extérieure d'Algérie

BADR : banque algérienne de développement rurale

OCDE : Organisation de commerce, de développement et de l'économie

SATIM : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétiques

BDL : banque de développement local

CPA : crédit populaire algérien

CNEP : caisse nationale d'épargne et de prêt

CIB : carte inter bancaire

DAB : distributeur automatique de billets

GAB : guichet automatique des billets

TPE : terminaux de paiement électronique

IP : internet Protocol

EMV : Europay Mastercard Visa

RMI : Réseau Monétique Interbancaire

RIB ; relevé d'identité bancaire

TIC : Technologies de l'information et de la communication

Introduction générale

Depuis les années 2000, nous assistons à un bouleversement mondial lié au digital qui conduit à des changements majeurs dans le paysage économique. Outre le développement rapide à grande échelle d'internet et des progrès technologiques, nous assistons également à la démocratisation des ordinateurs et des Smartphones qui sont de plus en plus puissants, compacts et riches en fonctionnalités. Cela a engendré des grandes évolutions pour l'économie qui s'est vue totalement métamorphosée avec la disparition de nombreuses activités et l'apparition de nouveautés comme par exemple le e-commerce.

L'ensemble des transformations ayant touché le profil habituel du consommateur ainsi que l'accélération des innovations technologiques ont donné naissance à de nouveaux entrants dans le système financier. Ces nouveaux entrants associent les technologies du digital aux services financiers, qu'elles soient à destination des particuliers (Business to Customer) ou des entreprises (Business to Business). Cet ensemble regroupe des entreprises ou plus généralement des start-ups de toutes tailles, avec des projets aussi différents les uns que les autres, mais qui se rejoignent en ce que tous abordent les métiers de la finance de façon « disruptive », c'est-à-dire en rupture avec les anciens modèles d'organisation de ces activités et en privilégiant une approche liée à l'utilisation des technologies.

Au moment de la crise sanitaire que le monde fait face suite à l'épidémie du covid-19, le sujet de transformation digitale n'est plus une option, mais bien évidemment une nécessité pour les entreprises à cause des biens faits qu'il apporte, ce qui nous amène d'une transformation digitale choisi vers une transformation subie.

Pour mieux comprendre l'importance de cette démarche de transformation digitale, nous tenterons d'analyser la problématique suivante :

Comment la transformation digitale impacte-t-elle les opérations de financement à l'international au sein des banques algériennes et de la BEA en particulier ? et quels sont les obstacles auxquels elles se heurtent ?

A partir de cette problématique nous posons trois autres sous question qui vont nous permettre de mieux cerner notre sujet :

- Quels sont les principaux moteurs de la transformation digitale dans le financement des opérations à l'international ?
- Que signifie le concept de la transformation numérique ?

Du point de vue méthodologique, nous avons mené deux investigations sur le terrain : une étude qualitative à l'aide d'un guide d'entretien, adressé au responsable de la BEA accompagnée d'une étude de cas du déroulement d'une opération de financement, suivie d'une étude comparative entre banques algériennes et étrangère, en l'occurrence le cas de NATIXIS.

Dans ce contexte notre présent travail consiste à démontrer les multiples facettes de la transformation numériques des opérations du financement international et mettre l'accent sur les principales tendances qui façonnent ce changement, telles que l'émergence de technologies innovantes comme la block Chain, l'intelligence artificielle. Notre recherche est motivée par le fait qu'en Algérie très peu de travaux ont été réalisés sur le sujet de la transformation digitale des opérations de financement international. Pour réaliser cette étude, nous avons structuré notre travail autour de quatre chapitres :

- Le premier chapitre traitera cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale
- Le deuxième chapitre revu de la littérature sur la transformation digitale.
- Le dernier chapitre sera consacré à une étude de cas auprès BEA.

Chapitre 01

**Cadre conceptuel relatif aux modes de
financement à l'international et à la
Transformation digitale**

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

Introduction

Le Commerce international concerne les opérations d'achats et de vente de marchandises (c à d de biens physiquement identifiables) réalisés entre espaces économiques nationaux. Il est mesuré en valeur et en volume par le montant total des exportations ou des importations de marchandises, qui sont enregistrées dans la balance commerciale. Au sens large, le CI inclut les transactions internationales qui portent sur des activités de services, transports, assurances, tourisms, etc. les échanges internationaux de biens et de services sont comptabilisés dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements. Ce chapitre se concentre sur les mécanismes qui sous-tendent ce phénomène complexe, en mettant l'accent sur les moyens de paiement, les modes de financement et les risques associés.

Dans un premier temps, nous aborderons les moyens de paiement du commerce international. Ces méthodes, telles que les lettres de crédit, les virements bancaires et les remises documentaires, servent de ponts financiers entre les parties impliquées dans les transactions transfrontalières. Chacune de ces méthodes sera définie en détail, mettant en lumière ses caractéristiques distinctives et son application dans le contexte du commerce international.

Ensuite, nous explorerons les différents modes de financement disponibles pour soutenir les opérations commerciales internationales. Ces modes de financement, tels que le crédit documentaire, le financement par affacturage et les prêts commerciaux, offrent aux entreprises des solutions flexibles pour répondre à leurs besoins de liquidités et de financement dans un environnement commercial mondial en évolution constante. Chaque mode de financement sera décrit et illustré avec des exemples concrets pour une compréhension claire de son utilisation et de ses avantages.

Enfin, nous étudierons les risques inhérents aux opérations du commerce international et les stratégies de couverture disponibles pour les atténuer. Des risques tels que les fluctuations des taux de change, les défauts de paiement et les troubles politiques peuvent avoir un impact significatif sur les transactions internationales. Nous définirons ces risques et examinerons comment les entreprises peuvent se protéger en utilisant divers instruments de couverture tels que les contrats à terme, les options de change et les assurances commerciales.

Section 01 : Les moyens et les techniques de paiement du commerce international

Les moyens de paiement sont considérés comme des instruments de paiements, tous les instruments qui, quel que soit, le support ou le procédé de technique utilisé permettent à toute personne de transférer des fonds ¹ ». Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non-paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises.

Différentes techniques sont à la disposition des entreprises. Cette note en fait un résumé. En mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire. Il existe plusieurs techniques de paiement et règlement à l'international, mais lorsqu'on est amené à choisir entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut toujours prendre en considération des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent.

1. Les instruments de paiement

Les instruments de paiement désignent les moyens mis à la disposition des clients par leurs banques pour leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leur compte. Il existe plusieurs instruments de paiement : le chèque, virement international, effet de commerce, le billet à ordre, chaque instrument a plusieurs types et ces propres avantages et inconvénients.

1.1 Le chèque

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiation d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée au bénéficiaire. Son utilisation comme moyen de paiement international dépend de la réglementation des changes.

Le tireur (personne qui établit le chèque) donne l'ordre à un banquier (le tiré), de payer une somme d'argent au bénéficiaire. Il faut distinguer deux sortes de chèques :

- ✓ **Le chèque d'entreprise (check)** : émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

¹ Caudamine G., Montier J., banque et marché financiers, Edition economica, 1998, p.437.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- ✓ **Le chèque de banque (Bank draft) :** émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

On note bien que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que :

- Son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre.
- Le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte.
- Vol et falsification.
- De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques).
- Les frais importants. Il se caractérise par de nombreux.

1.2. Les effets de commerce

Ils se rencontrent sous deux formes :

- La lettre de change ou traite (bill of exchange)

Est un effet de commerce transmissible, par lequel l'exportateur (tireur) donne ordre à l'importateur (tiré) ou à son représentant (le banquier) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire)².

C'est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé.

Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer). Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent. Une traite émise par un exportateur est communiquée à l'importateur par un intermédiaire (banque ou agent de l'exportateur). A l'échéance, elle sera réglée par virement.

² Legay D., (2011), Commerce international, édition Nathan, paris, p282.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

1.2.1. Les avantages d'une traite

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque.
- Émission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur.
- Date de paiement déterminé.³

1.2.2. Les inconvénients d'une traite

- Aucune garantie de paiement.
- Aucune protection contre la perte ou le vol.
- Possibilité d'un long délai de recouvrement.
- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque.

1.3 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée. Le billet à ordre s'endosse et se transmet comme une lettre de change. Il est mobilisable auprès d'une banque. Ce mode de paiement est en fait peu utilisé dans le commerce international.⁴

1.3.1 Les avantages du billet à ordre

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Protéger par le droit cambiaire.
- Négociable et s'échange par endos (transmissible).
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque)⁵.

1.3.2 Les inconvénients du billet à ordre

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.
- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

³ CHERCHEM Mohamed, « système de paiement de masse », édition SIBF, 2005

⁴ Lazary, « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p127

⁵ J.M Benammar, « technique du commerce international », édition techniplus, Yvelines, 1995, p120

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

1.4. Le virement bancaire international

Le virement international (Bank Transfer) est un ordre donné par un importateur à son banquier de débiter son compte d'une certaine somme pour créditer celui de l'exportateur.

C'est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur l'ordre de l'importateur (débité) au profit de l'exportateur (créancier), l'ordre peut-être en monnaie nationale ou en devises étrangères ; autrement dit, le virement international est un ordre donné par le débiteur (importateur) à sa banque de venir au profit de son créancier (exportateur) sur les livres d'une banque une somme d'argent en règlement d'une dette.

C'est l'instrument de paiement international le plus utilisé dans le monde. Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur : le virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications) appuyé sur l'EDI (échanges de données informatisées). En effet, le virement peut être effectué de diverses manières à savoir :

- **Par courrier** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- **Par télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers ;
- **Par SWIFT** : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de : réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre. »⁶

1.4.1 Les avantages d'un virement international

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher.
- La facilité d'utilisation.

⁶ NAJI Jammal, commerce international : mondialisation enjeux et application, 2^e édition, Québec, 2009, p475

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.
- Fonctionne 24heure sur 24⁷.

1.4.2 Les inconvénients du virement bancaire international

En termes d'inconvénients nous retiendrons.

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement).
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change⁸.

2. Les principales techniques de paiement

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, c'est tout ce qui est généralement accepté en contrepartie de la vente d'un bien ou de la prestation d'un service. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

Depuis, les moyens de paiement ont évolué en passant du troc aux premières monnaies, des marchands du moyen âge aux grandes banques d'aujourd'hui. Les techniques de paiement ont plusieurs objectifs, vue de degré d'importance de la technique de paiement, il doit être choisi avec la plus grande précaution.

2.1 L'encaissement simple

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

L'exportateur envoie à son client une facture accompagnée éventuellement d'une traite lorsqu'un délai de paiement a été consenti. Le client paie en adressant un chèque ou plus couramment, en donnant ordre à sa banque d'effectuer un virement⁹.

⁷ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p158

⁸ LASARY, Idem, p158

⁹ LASARY, Idem, p158

2.2. L'encaissement documentaire

C'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur (appelé « donneur d'ordre ») mandate sa banque (« banque remettante ») pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante (« banque présentatrice »), le règlement ou l'acceptation de l'acheteur (« tiré ») au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

Le vendeur expédie donc les marchandises à l'acheteur et fait établir les documents de transport à l'ordre de sa banque, après accord préalable de celle-ci, les lui envoie avec la facture, la liste de colisage et autres documents nécessaires. Cette dernière les remet alors à sa correspondante dans le pays de l'acheteur ; cette banque « présentatrice » informe ensuite l'acheteur de la réception des documents et la remise documentaire se réalise selon deux formes

- Soit la banque ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat : « documents contre paiement » (documents against payment D/P)
- Soit elle ne les lui remet que contre acceptation de la traite jointe à ces derniers : « documents contre acceptation » (documents against acceptance D/A).

Contrairement au crédit documentaire (voir ci-après), les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs, elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients.

- Les acteurs de la remise documentaire sont ordre de quatre :

Le donneur d'ordre : C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

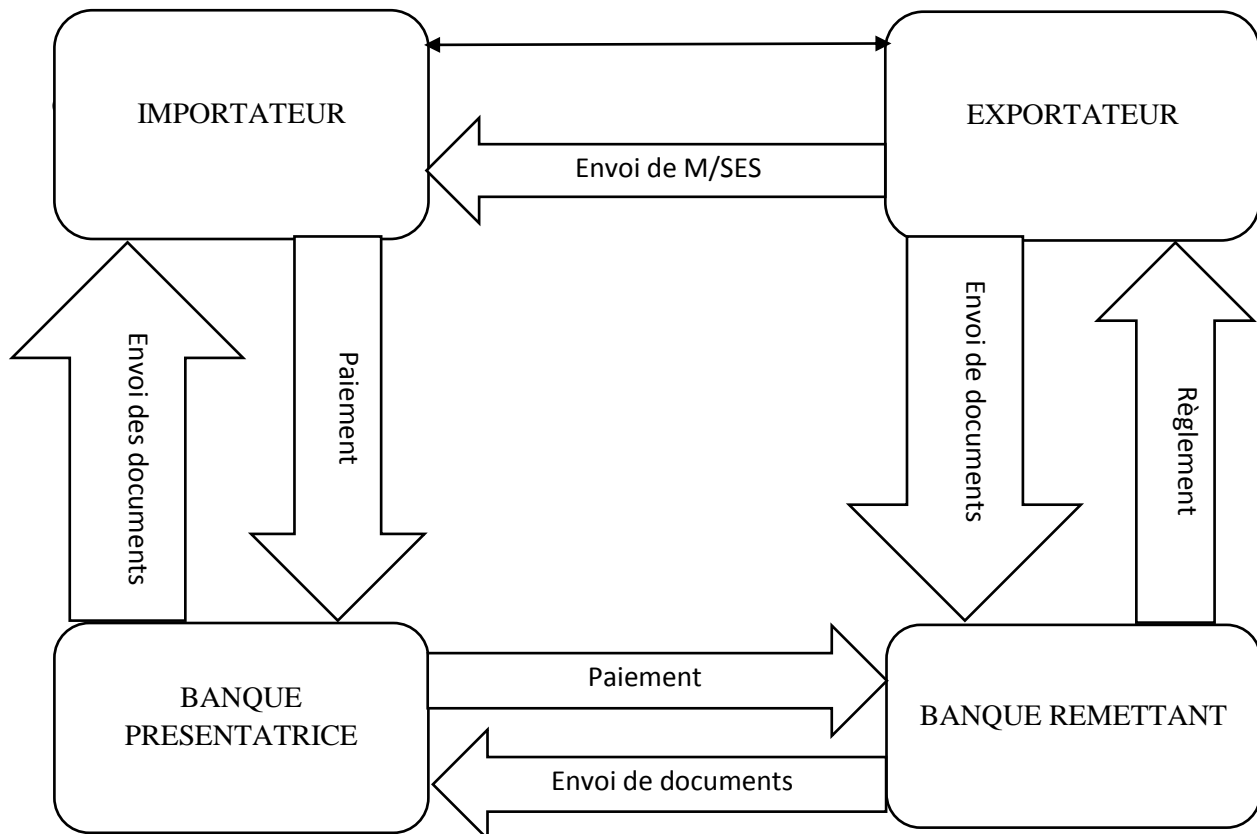
La banque remettante : C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucun engagement ni responsabilité.

La banque présentatrice : C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlements.

Le tiré : C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.¹⁰

¹⁰ Doloresa et Amandine B., Carole G., Claire Q., fiche technique : remise documentaire, édition GREX, Europe 2016, p.18.

Figure 1 : Fonctionnement de la remise documentaire



Source : Adapté de Haddad S. (2009) Collectif du Commerce international, le crédit documentaire, édition pages bleues, p.10

Après réalisation d'un contrat commercial, et après avoir pris la décision d'effectuer le paiement par REMDOC, plusieurs étapes se succèdent :

- **Etape (1)** : expédition de la marchandise par le donneur d'ordre (exportateur), et remise des documents nécessaires à sa banque remettante afin que l'importateur puisse prendre possession de ses marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- **Etape (2)** : transmission des documents par la banque remettante à la banque présentatrice à lui demandant de les remettre à l'importateur soit contre paiement soit contre acceptation d'une lettre de change.
- **Etape (3)** : paiement ou acceptation de l'effet par l'acheteur.
- **Etape (4)** : remise des documents par la banque présentatrice suivant le choix de l'acheteur (paiement au comptant ou acceptation de la traite).

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- **Etape (5)** : transfert du montant de la remise documentaire de la banque présentatrice à la banque remettante (dans le cas des documents remis contre paiement au comptant).

- **Etape (6)** : règlement du donneur d'ordre par la banque remettante.

2.3. Les lettres de crédit Stand-by (Ligne de crédit)

Engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque émettrice en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations (dans le cas présent obligations de paiement). Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat et de la marchandise.¹²

La lettre de garantie Stand-by fait partie des garanties internationales même si elle fait référence aux RUU 500 (Règles et Usances Uniformes) relatives aux crédits documentaires.

Depuis 1999 la lettre de crédit stand-by (LCSB) peut être émise sous les « Règles et pratiques internationales relatives au standby » (RPIS 98) ou « International Standby Practices » (ISP98), les nouvelles règles relatives aux LCSB sont très adaptées pour les garanties de paiement, leur usage devait s'intensifier dans les prochaines années même si pour l'instant les banques sont relativement réticentes à utiliser les ISP 98.

Elle peut être une alternative au crédit documentaire pour garantir des opérations récurrentes avec des partenaires commerciaux qui se connaissent.

Il existe des stand-by revolving pour lesquelles l'engagement bancaire se reconstitue automatiquement. Elles peuvent être prorogées par tacite reconduction (clause « ever green ») et garantir une vente comportant plusieurs expéditions, un chiffre d'affaires trimestriel, annuel... En l'absence de paiement dans les conditions prévues au contrat commercial, le vendeur pourra utiliser la lettre de crédit stand-by en fournissant des documents conformes à ce qui est indiqué dans l'ouverture de la lettre de crédit.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- Irrévocable et peut être confirmée.
- Non cessible.
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB.
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de validité et accompagnée.
- Des documents requis.

¹² LEGRAND G, HUBERT M, « Le petit export », Edition DUNOD, Paris 2009, p38

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- Le montant limite à celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur.
- D'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante (LCSB de paiement).

2.4. Le crédit documentaire « documentary credit » « letter of credit »

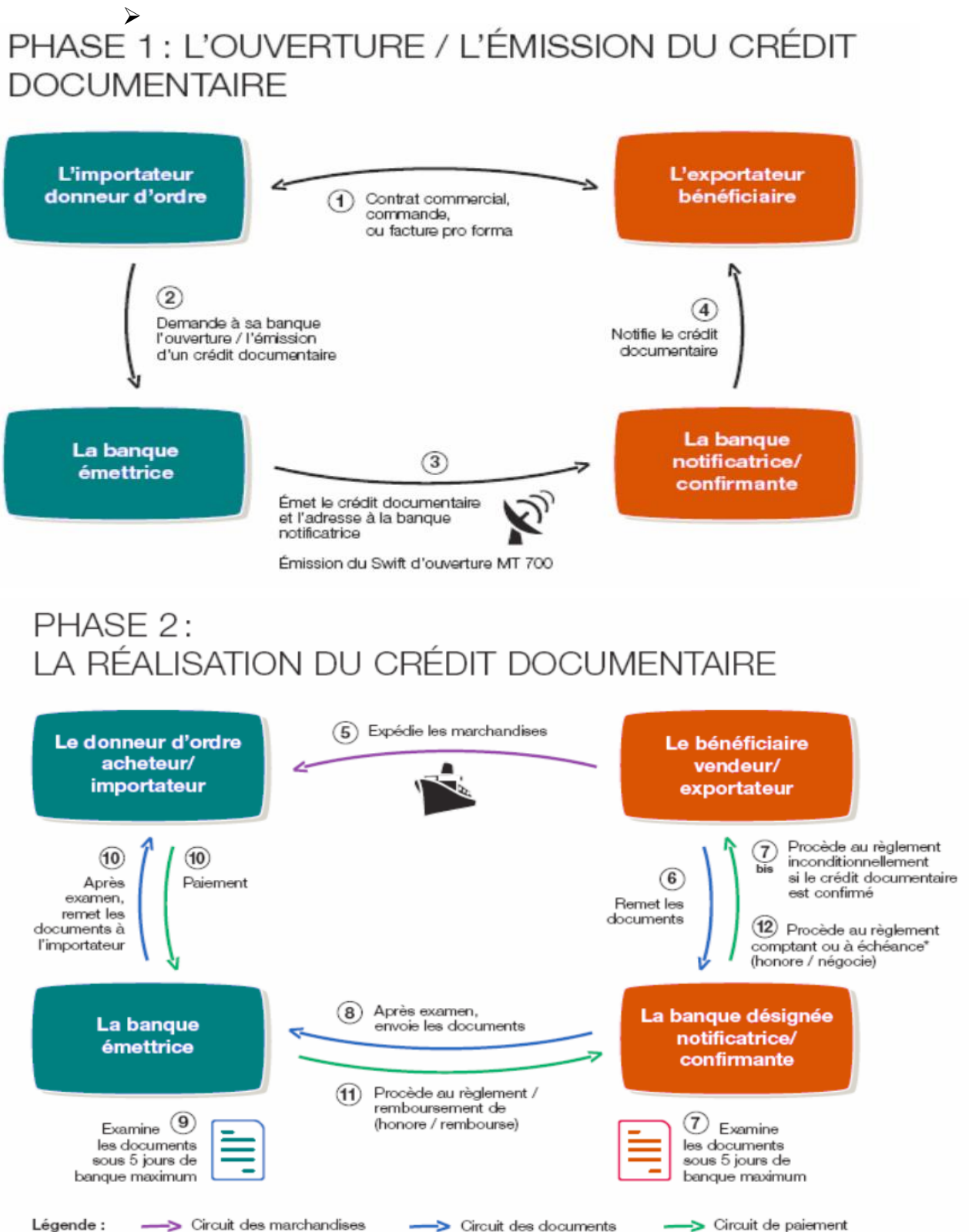
Le crédit documentaire est « Un engagement écrit, conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit et ceci dans un délai déterminé. »¹³ Les différents intervenants :

- Le Donneur d'Ordre est défini comme étant l'acheteur. C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit à la banque qui s'engage au profit du vendeur.
 - Le bénéficiaire est défini comme étant le vendeur. C'est celui qui bénéficie de l'engagement de paiement pris directement par la banque de l'ordonnateur (acheteur) ou par l'intermédiaire de sa propre banque.
 - La banque émettrice est définie comme étant la banque de l'acheteur. C'est celle qui ouvre le crédit documentaire et prend l'engagement de payer le fournisseur.
 - La banque notificatrice et /ou confirmante est définie comme étant la banque du bénéficiaire a pour but de notifier et/ou confirmer le crédit documentaire. Elle est chargée de recevoir les documents en réalisation du crédit documentaire et de payer le fournisseur si les documents sont conformes, en se faisant rembourser auprès du banquier donneur d'ordre. Comme on peut trouver aussi d'autres intervenants tels que la banque désignée la banque chargée du remboursement, l'assureur, le transporteur, les organes spécialisés
- Fonctionnement :

- Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties
- Demande d'ouverture du crédit documentaire
- Ouverture du crédit documentaire
- Notification de l'ouverture du crédit documentaire

¹³ 9Legrand G., Martini H. (2005), Management des opérations de commerce international Importer-Exporter , 7ème édition, Edition Dunod, Paris, P.102-103.

Figure 2 : La mise en place d'un crédit documentaire



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/>, consulté le 10 avril 2024

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- (1) : Etablissement d'un contrat commercial entre acheteur et vendeur.
- (2) : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur à sa banque.
- (3) : Envoi du crédit documentaire à la Banque du Vendeur.
- (4) : Notification de l'ouverture du crédit documentaire au vendeur. Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur.
- (5) : Livraison des biens ou des services par le vendeur.
- (6) : Transmission des documents par le vendeur à sa banque. Celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du crédit documentaire.
- (7) : Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.
- (8) : Transmission des documents du vendeur, pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

2.4.1 Les types de crédit documentaire

Il existe deux types de crédit documentaire : irrévocable, irrévocable et confirmé.

- **Le crédit documentaire irrévocable**

Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire et il présente pour ce vendeur bénéficiaire l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer (si bien entendu les documents présentés sont conformes aux stipulations du crédit documentaire). Mais il ne le protège pas du risque de non-paiement dû au risque pays (événement catastrophique, politique ou économique) qui empêcherait la banque émettrice de respecter son engagement.¹⁴

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque.

On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il

¹⁴ [www.cci.21.fr/.../pdf.../fiche%2011%2019%crédit%20documentaire%20], consulté le 10/04/2024

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.¹⁵

A noter que le crédit documentaire révocable, qui pouvait être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable, a été supprimé dans les RUU 600.

Les crédits documentaires spécifiques :

- Crédit revolving (crédit renouvelable) : Il est indiqué dans le corps du crédit la possibilité de renouvellement. Il est souvent utilisé dans des contrats programmes avec des expéditions de volume constant. Il évite à l'ordonnateur d'engager des crédits répétitifs.
- Crédit Transférable: Le bénéficiaire du crédit, avec le consentement de l'ordonnateur, peut transférer le crédit à un autre bénéficiaire qui est parfois son sous-traitant. Généralement, cette forme de crédit est souvent rencontrée dans les opérations de négoce ou le bénéficiaire n'est ni producteur, ni fabricant.
- Crédit « Stand-By » : C'est un crédit ouvert à titre de garantie qui permet la réalisation de plusieurs opérations dans la limite d'un montant global déterminé et dans une période arrêtée à l'ouverture. C'est aussi un crédit qui répond le mieux à des contrats programmes qui visent plusieurs fournisseurs et une grande variété de produits.
- Crédit documentaire Red clause: est un crédit documentaire qui contient une clause permettant à la banque notificatrice d'effectuer une avance au bénéficiaire avant remise des documents. Ce dernier doit fournir l'engagement écrit de procéder à l'expédition des marchandises et de présenter les documents dans la validité du crédit.
- Crédit documentaire green clause : même principe avec la RED CLAUSE, à la différence c'est que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation des documents prouvant l'existence réelle de la marchandise (certificat d'inspection, reçu d'entrepôt...etc.). La GREEN CLAUSE comporte pour le donneur d'ordre moins de risque que le crédit RED CLAUSE.

Il existe différentes formes de réalisation du crédit documentaire. En effet, le mode de réalisation du crédit documentaire.¹⁶est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements termes et conditions du crédit. Tout crédit clairement indiqué s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation et par négociation.

¹⁵ LEGRAND G et MARTINI H, op.cit. P136

¹⁶ Oulounis S., gestion des opérations du commerce international, édition OPU, Algérie, 2005, p20.

3. Les moyens de financement du commerce international

Les opérations du commerce internationales sont généralement liées aux différents types de financement. Les besoins de financements peuvent être soit à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit : en cours de fabrication ou de livraison, après l'expédition des marchandises, en période de contentieux avec le fournisseur ou à long et moyen terme.

3.1. Les moyens de financement à court termes

Les moyens de financements à court terme se distinguent des moyens de financements à moyen et long terme en ne dépassant pas les 60 jours de règlement clients prévus. Ce sont tous les financements qui concernent des règlements à 30 jours, 45 jours ou 60 jours. Parmi les principaux moyens de financement : le crédit documentaire, l'avance en devise et la cession de créance.

3.1.1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise. « Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises »¹⁷.

Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur. Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

- ✓ Le remboursement du crédit est assuré soit :
- ✓ Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment.
- ✓ Par utilisation d'un crédit acheteur.
- ✓ Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

¹⁷ Benbayer H.cours (2010/2011), les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier, univ oran, Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.

3.1.1.1 Caractéristiques

- ✓ Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il s'agit d'équipements spécifiques qui doivent être demandés par l'importateur.
- ✓ Ce crédit est accordé qu'aux entreprises d'exportation directe biens, leurs fabrications ou services.
- ✓ La durée du crédit correspond à la durée de la fabrication du matériau et peut s'étaler jusqu'au début de la demande.

3.1.1.2 Avantage et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages destinés à promouvoir les exportations

- ✓ Des fonds suffisants sont disponibles pour que les exportateurs fonctionnent de manière satisfaisante commandes déléguées (notamment respecte des délais fixés par l'acheteur).
- ✓ L'utilisation correcte de ce crédit peut faciliter la conquête d'autres marchés. Cependant, ce type de crédit a ses limites :
- ✓ Le montant est généralement plafonné (Très élevé)
- ✓ Les entreprises ne l'obtiennent pas, ils ne pas accorder facilement.¹⁸

3.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs qui ont accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, de recevoir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent à partir du moment ils sont légalement présents légalement, elle existe juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques à travers les négociations d'une lettre de change.¹⁹

3.1.2.1 Caractéristiques

- ✓ La mobilisation de créance née sur l'étranger s'applique à toutes les exportations de marchandises à destination de l'étranger.
- ✓ Le délai de paiement accordé à l'acheteur ne doit normalement pas excéder 18 mois à compter de la date de naissance de la créance (selon le cas, il peut s'agir de la date de commande, de la date d'expédition ou de la date de réception).

¹⁸ RAMDANE Massinissa SOFI Yacine, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université tizi ousou, 2016/2017.

¹⁹ J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010, P

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- ✓ La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- ✓ La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. Si la banque accepte le bordereau accompagné des copies de factures, trois (3) possibilités peuvent se passer :
 - L'entreprise peut mobiliser la somme complète de sa créance mais en contrepartie elle paie des éventuels frais de dossier, notamment des frais de bordereau, frais par facture, frais d'ouverture du dossier Daily. Un taux de financement du découvert sera également calculé sur un taux de référence qui peut être le taux de base interne à la banque et on y intègre des commissions bancaires.
 - Notons que le crédit est généralement réalisé en ariary. Toutefois, si la créance est libellée en devise, elle est alors convertie en ariary au taux de change du jour de l'opération de MCNE.
 - Et aussi, la banque ne peut accorder des crédits que si la créance n'ait un délai inférieur à 18 mois. Et enfin, pour se protéger des risques commerciaux et politiques, par exemple, on peut garantir les créances par un organisme d'assurance.

3.1.2.2 Avantages et inconvénients

Comme pour les crédits de préfinancement, la mobilisation des créances nées à l'étranger contribue aussi à la promotion des exportations par ses atouts

- Elle permet à l'exportateur de recevoir les comptes débiteurs à temps, sans retarder indûment les fonds nécessaires à son fonctionnement
- Elle aide à améliorer et accroître la compétitivité des entreprises publiques en donnant des bénéfices et davantage financiers aux clients équitables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Néanmoins, l'exportateur qui opte pour cette technique n'est pas immunisé contre les risques

- L'exportateur n'est pas protégé face au risque de non-paiement
- Risque de change (quand la facturation est faite par une monnaie étrangère)²⁰

²⁰ <http://corporate.europages.fr/pdf-export/21-Financement-a-court-terme.pdf> consulté le 11/05/2024

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

3.1.3. L'avance en devises

C'est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. C'est un prêt ou un crédit en devise accordé par la banque (monnaie autre que celle de l'exportateur), utilisé pour éviter les risques de change quand de facturation est en devise. Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

3.1.3.1 Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

3.1.3.2 Les avantages et inconvénients

- Couverture du risque de change, si la devise du paiement anticipé est la devise de la facture.
- Finance jusqu'à 100% des réclamations aux exportateurs.
- La mise en place de ce crédit est très simple avec un minimum de formalités.
- Le coût d'un paiement anticipé est inférieur au coût de mobilisation d'une créance à l'étranger.

Cependant, il y'a quelques faiblesses à connaître :

- Le risque commercial est supporté par l'exportateur.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- Si la devise du prêt est différente de la devise de facturation, l'exportateur encourra toujours un risque de change.

A noter que cette technique n'a pas encore été implémentée en Algérie.²¹

3.2. Les Moyens Financements à Moyen et Long Terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux entreprises exportatrices de bien généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie. Parmi les principaux moyens de financement à moyens et long terme : le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

3.2.1. Le Crédit Fournisseur

Par définition, le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

C'est un crédit financier accordé par un fournisseur (exportateur) à un acheteur (importateur) de biens et de services, en échange de la promesse implicite ou explicite de payer le montant dû à une date ultérieure. Il s'agit généralement de traites ou billet à ordre que le fournisseur (exportateur) tire sur l'acheteur (importateur) et qui sont acceptés par celui-ci.

Ces traites ou billets à ordre représentent les échéances en principal et en intérêts des délais de paiement consentis. Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

3.2.1.1. Caractéristiques

Le crédit fournisseur est destiné à financer les biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont associés.

- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égale au montant de la créance payable à terme.

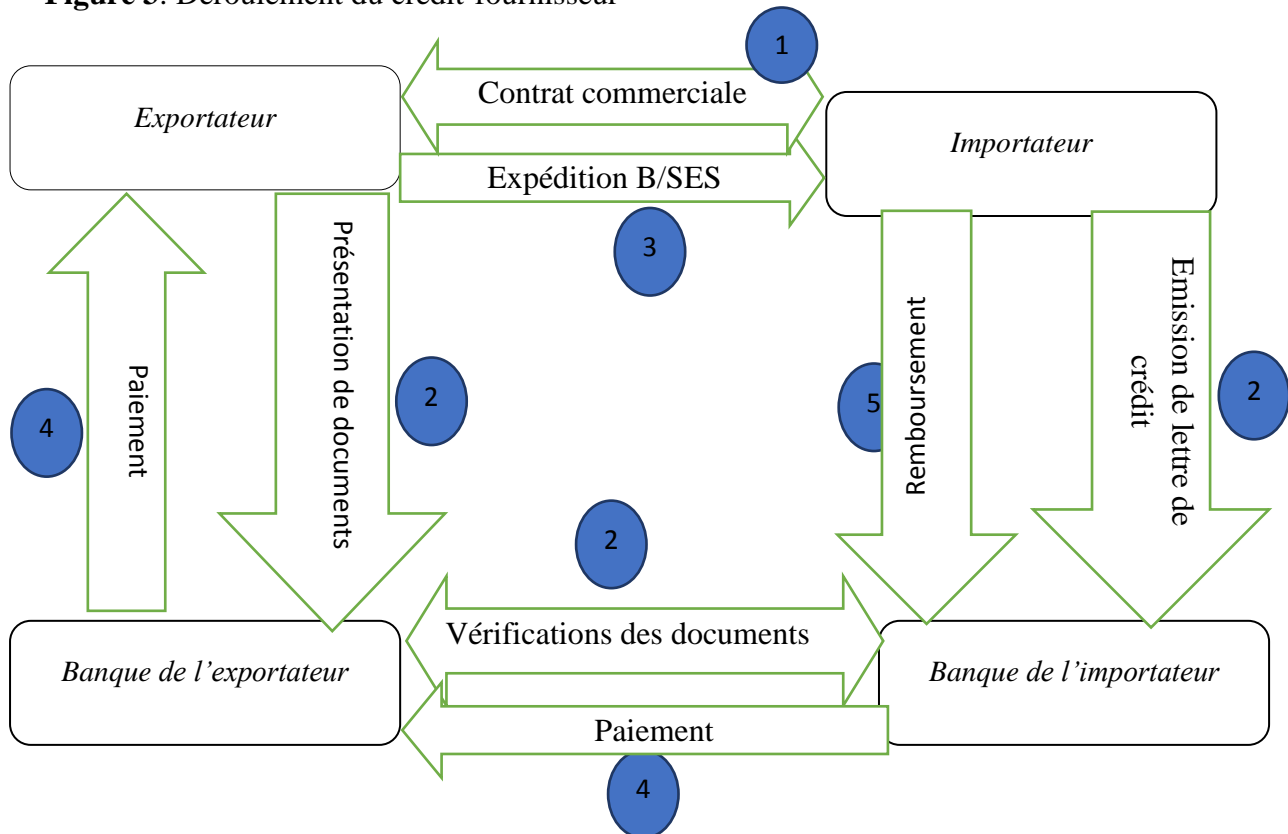
²¹ BEAManilMaouche, TakfarinesBourahla, Les moyens de paiement et de Financement du Commerce International, Université Mouloud Mammeri. 2021.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ; et elle est supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.²²

Déroulement de l'opération du crédit fournisseur : La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Figure 3: Déroulement du crédit-fournisseur



Source: réalisé par nous même

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance. Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières.

L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

²² CHERIGUI Chahrazed , le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

3.2.1.2. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Néanmoins, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge. Lui-même, l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :
 - D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges.
 - D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

3.2.2. Le Crédit Acheteur

Les exportateurs peuvent éviter ces contraintes en optant pour le crédit acheteur. Par définition, un crédit acheteur est un crédit financier accordé directement à un importateur par une institution de crédit dans le pays de l'exportateur dont les fonds doivent être utilisés pour régler les importations stipulées.

Un crédit acheteur comporte deux contrats : Le contrat commercial entre l'exportateur et l'acheteur (définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur) et le contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

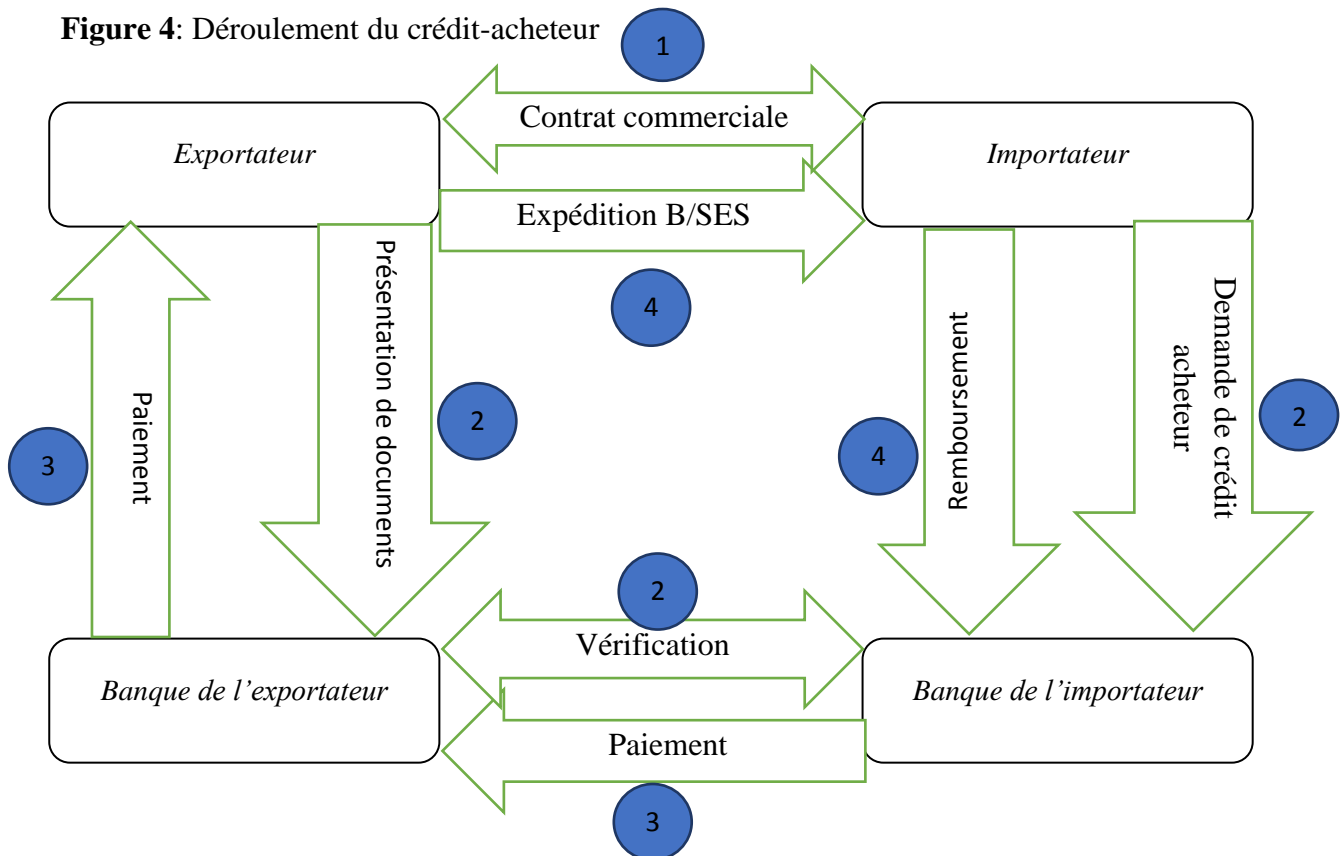
Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

- **Les différentes phases du crédit acheteur :** Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

Figure 4: Déroulement du crédit-acheteur



Source : Réalisé par nous même

La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ...) Cette date est également appelée : « date effective »

La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement.

La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû. La durée de remboursement du crédit varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature des produits exportés et le pays de l'acheteur. Le remboursement s'effectue en semestrialités égales, la première échéant après la livraison ou la réception provisoire.

Section 02 : Les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires ». Pour parer à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

1. La notion du risque

Dans la littérature relative à la gestion d'entreprise, le risque est défini comme un évènement incertain, susceptible d'avoir des répercussions négatives sur la réalisation des objectifs.

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certaines activités ou à certaines situations. En socio-économique, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien.²³

Les exportations sont les prestations qu'une entreprise fournit à des clients à l'étranger. Par risques à l'exportation, nous entendons donc les évènements qui, avec une certaine probabilité, peuvent porter atteinte au succès des activités à l'étranger.

2. Classification des risques liés aux opérations du commerce international

L'exportateur est souvent en face de 3 grands axes de risque : le risque commercial, le risque politique et le risque de change :

2.1. Le risque pays

Représente l'ensemble des évènements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque

²³ Ducret J. (2002), la gestion du risque de change, e-ethique, France, p 22

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Il est parfois difficile à évaluer.

- **Risque économique** : Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).
- **Le risque politique** : est lié soit à une décision d'un Etat de suspendre tout transfert à destination d'un pays tiers à cause de la rupture des relations diplomatiques, la guerre, coup d'Etat...soit d'une rupture des réserves de change du pays d'acheteur ce qui empêche la capacité du transfert. Pour se couvrir contre ce risque, on cite notamment l'assurance-crédit l'exportation auprès de la SMAEX, le forfaiting, le factoring, et le paiement par le crédit documentaire.
- **Le risque de catastrophe naturelle** : il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, l'inondation et l'éruption volcanique qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.
- **Le risque de non transfert des fonds** : c'est le non transfert des fonds versés par l'acheteur pour des raisons politiques, des difficultés économiques ou encore aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur. La situation monétaire difficile de nombreux pays oblige à retarder la délivrance des devises.

2.2. Risque de non-paiement

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier. Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

2.3. Risque de change

Se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements). Le

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

risque de change est lié à toute transaction internationale, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaie. La plupart des exportations marocaines reçoivent des fonds libellés en monnaies étrangères, ce qui pose pour eux un risque de change soit à la hausse, soit à la baisse, d'où la nécessité de se couvrir et de se protéger.

Pour remédier ce problème, plusieurs techniques de protection contre le risque de change ont été mises en place comme l'instauration dans les salles de marchés qui donnent la possibilité aux deux parties de négocier le taux de change.

2.4. Risque juridique

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. Exemples :

- Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation.
- Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation.
- Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local, obligation de recruter des dirigeants locaux, législation en matière de contrat commercial (règles, obligations).

2.5. Le risque de fabrication

La prévention contre les risques à deux sens, car même l'acheteur doit se couvrir dont la mesure où il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou il peut recevoir une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versé à son fournisseur à cause des législations du, donc on remarque que le risque commercial et le risque politique, le risque de change sont omniprésents même chez l'acheteur. Maintenant, on va essayer de définir quelques risques que puisse rencontrer l'importateur :

Le risque de fabrication se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur d'accomplir ses engagements, et fabriquer la commande selon les besoins de l'acheteur.

Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire la commande de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks. Pour prémunir contre ce

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

risque, l'acheteur peut recourir aux garanties bancaires qu'on va développer dans la section qui suivra.

2.6. Le risque commercial

Lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier. Dans un contrat commercial, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur le versement d'un acompte surtout s'il s'agit des biens d'équipement qui font l'objet d'un financement du crédit fournisseur ou acheteur.

Si le vendeur a des problèmes financiers, et il risque de tomber en faillite, donc il ne peut pas rembourser l'avance dont il a bénéficié. Pour se couvrir contre ce risque, l'acheteur est tenu de demander une garantie de restitution d'acompte qui lui permet de récupérer ses avances en cas de problème.

3. La couverture contre les risques à l'exportation

Dans les opérations d'exportation, il existe un risque plus ou moins grand selon le pays et le client de non-paiement des biens livrés ou des prestations fournies. Pour les petites et moyennes entreprises en particulier, s'assurer contre ces risques est essentiel, puisque les défauts de paiement peuvent rapidement mettre leur existence en danger. De ce fait, il existe des instruments pour se couvrir contre les risques à l'export précédemment étudiées (organismes de garanties à l'export).

3.1. La gestion et la couverture du risque de change

Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont ²⁴:

3.1.1. Les techniques de couverture interne

- **La clause de change contractuelle** : Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

²⁴ Legrand G. Martini H., op cit, p.205

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

- **Le netting** : C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.
- **La compensation des flux** : Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.
- **Les swaps en devise** : On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.
- **Le termaillage** : C'est une procédure qui vise à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. Elle résulte de l'attitude des opérateurs face aux variations de la devise.

3.1.2. Les techniques de couverture externes

Les techniques de couverture externes sont celles faisant appel aux banques²⁵ :

Les contrats de change à terme

- ✓ Il s'agit de contrats par lesquels l'entreprise et sa banque conviennent sur l'échange une date ultérieure d'une quantité de devise contre un taux de change fixé à la date de conclusion du contrat. Ces contrats permettent d'anéantir le risque de change aussi bien pour les entreprises importatrices et exportatrices que pour les prêteurs ou emprunteurs des fonds en devises. En effet, les entreprises importatrices qui achètent à crédit de l'extérieur des biens réglés en monnaies étrangères sont exposées à un risque de change qui provient de l'éventuelle appréciation de la monnaie de paiement entre la date d'importation et la date de règlement. Pour couvrir ce risque, ces entreprises peuvent conclure avec leurs banques des contrats à terme en vertu desquels, elles

²⁵ Bernet R., (2008), Principe de technique bancaire, 25 éditions Dunod, paris, 2008, p 265

s'engagent à acheter à la date de règlement la devise de paiement à un taux fixé à l'avance à la date d'importation.

- **Les options de change** : Les entreprises exposées aux risques de change peuvent éliminer ces risques en achetant des options de change de leur banque. La couverture par option permet de bénéficier de l'échange des devises au cours de marché aux dates d'échéances lorsque ce cours est plus favorable que le prix d'exercice des options.

3.2. La couverture des autres risques

- **L'assurance prospection** : Elle garantit les entreprises contre le risque d'insuccès de leurs actions de prospection commerciale. La prospection des marchés étrangers nécessite en effet des dépenses parfois importantes et leur amortissement par un chiffre d'affaires significatif est aléatoire ou différé dans le temps. L'organisme verse à l'assuré des indemnités, tant que la marge dégagée sur les ventes n'a pas compensé le montant des frais engagés.
- **L'assurance-crédit** : elle couvre les entreprises exportatrices contre les risques de non-paiement de leurs acheteurs étrangers. Cette assurance s'applique également aux risques d'interruption de marché pendant la période de fabrication et permet une indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.
- **L'assurance change** : permet aux entreprises de facturer en devises sans risque de perte de change. Les exportateurs sont couverts sur la base du cours garanti jusqu'aux paiements. Certaines garanties donnent même la possibilité de récupérer une partie du bénéfice de change.

3.2.2. Les garanties internationales

- **La garantie internationale**

Est l'engagement que la banque (le garant) délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre. Le terme « caution » est utilisé souvent à tort en matière de garanties internationales.

Il existe trois types de garanties :

- Les garanties contractuelles
- Les garanties sur demande (soumises aux RUGD 458)
- Les lettres de crédit standby (soumises aux RUU 600 ou aux RPIS 98).

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

Les garanties peuvent être : directes si la banque du donneur d'ordre émet la garantie directement envers le bénéficiaire indirect si elle demande à une banque locale (correspondant) d'émettre la garantie pour son compte. Ses instructions constituent alors la contre-garantie.

a) Intervenants des Garanties internationales

- Dans le cas d'une garantie directe

- Le donneur d'ordre : C'est le client exportateur ou importateur.
- La banque garante : C'est la banque du donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire : C'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

- Dans le cas d'une garantie indirecte

- Le donneur d'ordre : C'est le client exportateur ou importateur.
- La banque Contre-garante : C'est la banque du donneur d'ordre.
- Le garant : C'est la banque locale qui émet la garantie envers le bénéficiaire, à la demande de la banque contre-garante.
- Le bénéficiaire : C'est l'importateur ou l'exportateur étranger.

b) Fonctionnement : l'exemple d'un exportateur

- **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**
 - Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.
- **2. Demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur**
 - Le vendeur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'émettre une garantie en faveur de son acheteur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération.
 - Dans le cas d'une garantie directe :
 - Emission de la garantie : La banque du vendeur (banque garante) émet directement la garantie en faveur du bénéficiaire.
 - Dans le cas d'une garantie indirecte :
 - Emission de là contre garantie : la banque du vendeur (banque contre-garante) demande à sa banque correspondante (banque garante) dans le pays de l'acheteur d'émettre une garantie pour son compte ; ses instructions constituent la contre-garantie. Ici, des frais supplémentaires de la banque locale

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

(commissions de risques et frais fixes) seront à la charge du vendeur, donneur d'ordre.

- Emission de la garantie primaire : La banque correspondante émet la garantie en faveur du bénéficiaire (acheteur)

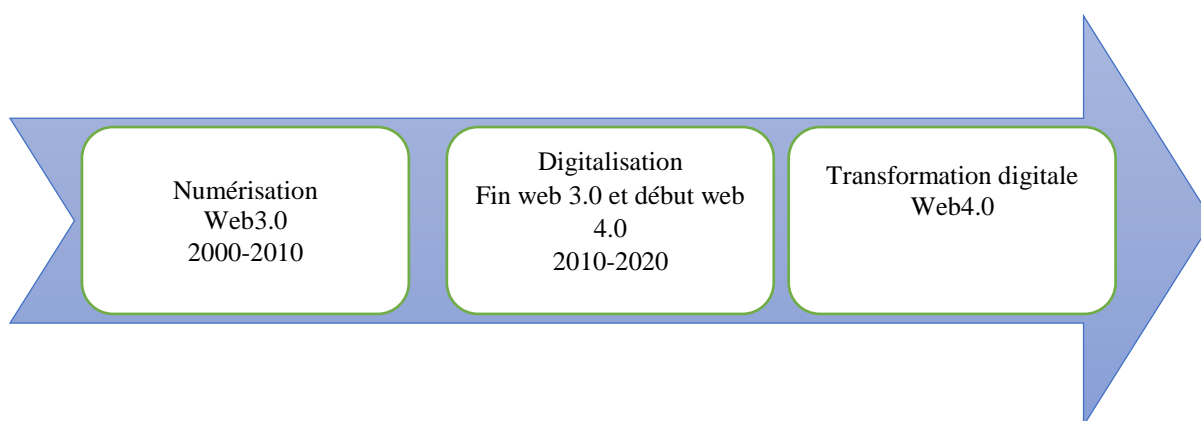
Section 03 : Cadre conceptuel et théorique sur la transformation digitale et le commerce extérieur

Le commerce extérieur comme enjeu majeur pour toutes les économies, et un auteur générateur de revenu des échanges internationales comme le présentent les théories du commerce international, portent une solution pour maximiser le bien-être de la nation, comme ils peuvent être un facteur essentiel pour déterminer la qualité de la croissance économique de cette nation. Il s'agira dans cette section de présenter et d'expliquer les concepts relatifs à la transformation digitale ainsi qu'au commerce extérieur, afin de mieux comprendre l'importance de cette dernière dans le cadre du financement des opérations du commerce extérieur.

1. Transformation digitale : Définitions et principes de base

La transformation digitale est parmi les expressions les plus étudiées dans la littérature multidisciplinaire existante. Pour mieux comprendre la TFD des entreprises, il faut examiner l'intersection des différents domaines tels que le marketing, les systèmes d'information, la gestion stratégique et les innovations, et non pas se focaliser sur un seul domaine (Tarafdar et Davison, 2018). En effet, Peter et al. (2019) dans leur examen de la portée des différents domaines des systèmes d'information, du marketing, de l'innovation et de la gestion stratégique révèle que tous les courants ont identifié trois phases de la transformation digitale : la numérisation, la digitalisation et la transformation digitale.

Figure 5 : Les trois phases de la transformation digitale



Source : https://www.researchgate.net/figure/du-Web-10-au-Web-40-son-evolution-depuis-1991-Source-Sika-Technologie-mars-2017_fig2_363135944

Réalisé par nous même

1.1. Le concept de la numérisation

« **La numérisation** » est l'encodage des informations analogiques dans un format numérique (Yoo et al., 2010 ; Loebbecke et Picot, 2015), elle est un changement des tâches analogiques vers des tâches numériques (Li et al., 2018 ; Sebastian et al., 2017). Par exemple l'utilisation de formulaires numériques dans les processus de commande, l'utilisation d'enquêtes numériques (Peter et al. ,2019). La numérisation numérise les processus de documentation internes et externes sans modification dans la création de valeur (Peter et al. ,2019).

1.2. Le concept de la digitalisation

« **La digitalisation** » décrit « comment » les technologies numériques peuvent être utilisées pour modifier les processus commerciaux existants (Li et al., 2018). Par exemple, les canaux de communication mobiles ou en ligne permettent aux clients de se connecter facilement aux entreprises, ce qui modifie les interactions traditionnelles entreprises-clients (Ramaswamy et Ozcan, 2016).

Dans la digitalisation, l'informatique sert de catalyseur clé pour saisir de nouvelles opportunités commerciales en modifiant les processus commerciaux existants comme la gestion des relations commerciales (Baraldi et Nadin, 2006), la communication (Van Doorn et al., 2010 ; Ramaswamy et Ozcan, 2016) ou encore la distribution (Leviäkangas, 2016).

À l'aide de la digitalisation, les entreprises utilisent les technologies digitales pour optimiser les processus commerciaux existants, en permettant une coordination plus efficace entre les processus susceptibles d'améliorer l'expérience client (Pagani et Pardo, 2017). De ce fait, la digitalisation permet aux entreprises des améliorations de processus susceptibles d'améliorer l'expérience client et non pas se focaliser seulement sur l'économie des coûts (Peter et al. ,2019).

1.3. La transformation digitale

« **La transformation digitale** » décrit un changement à grande échelle de l'entreprise qui conduit au développement de nouveaux *business models*, capables de cocréer de la valeur et d'optimiser son avantage concurrentiel (Pagani et Pardo,2017). La transformation digitale introduit un nouveau business model par la mise en oeuvre d'une nouvelle logique de métier pour créer de la valeur (Pagani et Pardo,2017).

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

Elle affecte l'ensemble de l'entreprise et ses façons de faire (Amit et Zott, 2001) et va au-delà de la digitalisation (le changement de simples processus et tâches organisationnels), elle réorganise les processus, les routines et les capacités, et modifie la logique métier d'une entreprise (Li et al., 2018). En outre, la transformation digitale utilise les technologies numériques pour permettre des interactions transfrontalières avec les concurrents, les fournisseurs et les clients (Singh et Hess, 2017).

Une définition large décrit la TFD comme l'utilisation de la technologie pour améliorer radicalement la performance des entreprises (Westerman et al., 2014). Une autre perception considère la TFD comme l'utilisation de ces technologies pour avoir trois dimensions organisationnelles en externe, en interne, et holistique. En externe : en se basant sur l'amélioration digitale de l'expérience client et la modification de l'ensemble de son cycle de vie. En interne : en affectant les opérations commerciales, la prise de décision et les structures organisationnelles. Et holistique : où tous les secteurs d'activité et toutes les fonctions sont concernés, pour avoir des Business models complètement nouveaux (Kaufman et Horton, 2015 ; Schuchmann et Seufert, 2015 ; Hess et al., 2016).

En général, la nature décrite de la transformation digitale trouvée dans la littérature suggère que son degré de complexité dépasse celui des transformations informatiques précédentes (Ismail et al., 2017). C'est soutenu par le fait que TFD est considéré comme l'un des défis majeurs dans toutes les industries ces dernières années, sans exception (Schuchmann et Seufert, 2015), et même bien que les entreprises reconnaissent son importance primordiale, elles font toujours face à de multiples obstacles qui les empêchent d'initier, et encore moins de bénéficier des avantages de la TFD (Von Leipzig et al., 2017). Elles n'ont pas profité des avantages des technologies numériques (Kane et al. 2015 ; Fitzgerald et al., 2013). Cela peut être à cause d'un manque de clarté des différentes options disponibles que les gestionnaires doivent prendre en considération dans leur démarche de transformation (Hess et al., 2016).

La transition digitale a commencé après la Deuxième Guerre mondiale (Masahiro, 2017). La révolution digitale peut être considérée comme une révolution socio-économique et culturelle au sens des cycles économiques de Schumpeter. Au sens large, la transition digitale est l'introduction et la diffusion des technologies numériques telles qu'Internet, l'intelligence artificielle, l'internet des objets, la robotique et les changements associés dans la société. Pour Manuel (2020) la transition digitale désigne « un processus de transformation des métiers via des applications légères, souvent basées sur l'informatique en nuage (cloud) et en partie indépendantes du Système d'Information traditionnel et de ses progiciels de gestion intégrés

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

(ERP), mais surtout d'une démarche qui donne le pouvoir aux métiers et aux utilisateurs dans des logiques dites « agiles » ou « collaboratives » » (Manuel, 2020).

Également, la transition digitale appelle à redéfinir l'économie et le travail. En effet, les machines basées sur l'intelligence artificielle peuvent prendre en charge des domaines majeurs du travail humain classique, réorganiser les chaînes d'approvisionnement, induire une économie de plate-forme et remodeler la participation des acteurs économiques à la chaîne de valeur (Masahiro, 2017).

Pour Régis et Jérémy (2019) la transition digitale est « la migration d'une économie traditionnelle matérielle vers une économie numérique dématérialisée. Pour ce faire, les entreprises intègrent toutes les technologies digitales disponibles au sein de leur activité » (Régis et Jérémy, 2019, P.11). Il affirme aussi que cette transition n'est pas la résultante unique des progrès de la technologie digitale, il s'agit notamment au paradigme lié au sens du travail lui-même (Régis et Jérémy, 2019). Une bonne transition digitale doit commencer par l'acceptation d'un changement d'habitudes au profit de la nouveauté. Dans son écosystème, la transition entraîne un changement radical des modes d'action des acteurs et des infrastructures qui organisent les interactions entre les différentes parties prenantes. En outre, le cœur de la transition digitale est la représentation de toutes sortes d'entités et de processus du monde réel et d'un nombre croissant de processus cognitifs par des informations numériques et des algorithmes sur des ordinateurs (Masahiro, 2017). Ceux-ci permettent des capacités de stockage, d'exploitation, de récupération et de transmission apparemment illimitées qui rendent les outils numériques économiquement disponibles pour tous les domaines de la société et renforcent l'action humaine, en particulier combinés avec des interfaces du monde réel telles que des écrans, des robots, des capteurs, des imprimantes 3D, etc. (Masahiro, 2017).

2. Le commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie, à cet effet une vague d'efforts a été menée par les autorités Algériennes, afin de le faire évoluer.

2.1. Evolution de l'encadrement juridique de la fonction bancaire de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur en Algérie durant la période coloniale était vraiment dans un niveau de développement trop bas, car les exportations étaient composées par des produits bruts (surtout agricoles) ; les importations par des biens manufacturés et de consommation ;

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

aussi la balance commerciale a connu un déficit.

A l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commerciale tout était à faire depuis le début tant la logique économique du colonialisme du tout transfert des richesses vers la métropole n'a rien laissé sur place. Aussi fallait-il mettre en place un tissu économique et des circuits de distribution afin de répondre aux besoins de la population en produits de base et de large consommation.

C'est à l'Etat qu'a échu cette mission de créer des entreprises publiques chargées de l'importation, du conditionnement et de la commercialisation des produits alimentaires et industriels ; Cette gestion centralement administrée a permis de mettre à la disposition des populations, sur l'ensemble du territoire, des produits alimentaires de base ainsi que des matériaux de construction à des prix uniformes établis sur la base de péréquations dans le souci permanent de préserver leur pouvoir d'achat et de garantir l'équité entre les citoyens des différentes régions du pays.

C'est ainsi que le Ministère du commerce, pour accompagner l'intense développement économique et social engagé par l'Etat à travers les différents plans pluriannuels, s'est doté de Directions régionales du commerce et de Directions de Wilaya du commerce, de Centres de contrôle de la qualité des produits et de gestion du registre du commerce, d'une agence de promotion du commerce extérieur ainsi que de Chambres de commerce et d'industrie. En effet, la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit constitue à cet égard la première initiative de la libéralisation d'où les banques ont eu un certain rôle d'accompagnement des opérateurs économiques dans leurs activités. Nous allons mettre le point sur l'évolution de la réglementation du commerce extérieur en Algérie.

2.2. Encadrement Juridique Du Financement Des Importations

On entend par importation : une entrée dans un pays de biens ou services provenant d'un autre pays. Ces marchandises peuvent être des biens ou services, pour cet autre pays, l'opération est une exportation. L'importation est généralement une opération favorable au consommateur et un aiguillon de compétitivité pour les producteurs.

Par ailleurs, du fait de la mondialisation économique, les deux flux sont souvent intimement liés (par exemple, importation de matières et composants et réexportation de produits finis).

Chapitre 1 : Cadre conceptuel relatif aux modes de financement à l'international et à la Transformation digitale

Par conséquent, pendant la période d'organisation du monopole de l'Etat Sur le commerce extérieur, comme tous les autres secteurs d'activité, a été complètement paralysé par le départ des Européens. Dès la fin de l'année de l'Indépendance, l'Etat a jeté les bases d'un contrôle que, semble-t-il, on voulait total à l'époque : il correspondait à « l'option socialiste » que l'on avait choisie. Cette tutelle très étroite ne s'est pas imposée sans difficultés et, en ce domaine, l'année 1964 a été celle des aménagements.

Cette politique a perduré jusqu'au début des années 1990 où la nécessité d'engager des réformes en matière d'organisation et de fonctionnement de l'économie s'est avérée indispensable compte tenu de l'émergence du secteur privé et de la déstructuration financière de la plupart des entreprises publiques de distribution ainsi que les démarches de la transition vers l'économie du marché. C'est à ce titre que le Ministère du commerce s'est attelé depuis, d'une part, à concevoir les instruments législatifs et réglementaires nécessaires à la mise en place d'une économie de marché tant en matière de régulation du marché que de surveillance et de répression des fraudes et d'autre part à mettre en place les institutions et organes indispensables à la réussite de cette nouvelle approche économique et commerciale.

2.3. Encadrement institutionnel des opérations du commerce extérieur en Algérie

A l'aube de l'indépendance l'Algérie n'a pas manqué de mettre en œuvre des mesures tendant à faciliter aux opérateurs économiques l'accès au commerce extérieur ; ces mesures ont été renforcées dans le cadre du processus de la libéralisation du commerce extérieur et les négociations pour l'adhésion à l'OMC.

Le développement du commerce extérieur en Algérie est, depuis plus d'une décennie, au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont mis en place des mesures d'encadrement destinées à promouvoir la production algérienne sur les marchés extérieurs.

Cette démarche s'est traduite depuis 1995 par la mise en œuvre de mesures incitatives et de facilitations,

Pour ce faire des organes ont été créés ayant pour finalité la promotion du commerce extérieur en Algérie, un soutien solide de l'Etat a été préconisé, on peut citer dans ce sens ALGEX, CAGEX, FSPE, FNRDA.

Conclusion du chapitre

Les techniques et moyens de paiement utilisés dans les relations commerciales Internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est défini en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couverture les plus couramment utilisées dans le cadre de la transformation digitale.

Chapitre 02

**Revue de la littérature sur la transformation
digitale**

Introduction

La transformation digitale, un phénomène omniprésent qui touche tous les secteurs économiques et sociaux, est un processus intégrant les technologies numériques dans toutes les dimensions organisationnelles. Ce processus va au-delà de la simple adoption de nouvelles technologies, englobant des changements profonds dans la culture organisationnelle, les processus internes et les modèles économiques.

Les définitions de la transformation digitale varient, mais convergent sur l'idée qu'elle modifie fondamentalement la manière dont les entreprises créent de la valeur, interagissent avec leurs clients et restent compétitives. Cette transformation est d'une importance cruciale, car elle améliore l'efficacité opérationnelle, stimule l'innovation, améliore l'expérience client et offre un avantage stratégique essentiel.

Dans la première partie de ce chapitre, nous avons exploré en détail la littérature sur la transformation digitale du financement à l'échelle internationale.

Dans la deuxième partie de notre étude, nous nous concentrerons spécifiquement sur le cas de l'Algérie. En analysant de près les défis et les opportunités propres à ce pays,

Section 01 : Revue de littérature sur la transformation digitale dans le monde

Dans cette première section de notre étude, nous plongeons dans l'univers dynamique de la transformation digitale du financement à l'échelle mondiale. Nous débutons en clarifiant les concepts fondamentaux en définissant la transformation digitale et en soulignant son importance croissante dans le paysage financier contemporain. Ensuite, nous examinons de près l'évolution de la transformation digitale au fil du temps, mettant en lumière les différentes phases et tendances qui ont façonné ce phénomène complexe. Notre exploration se concentre ensuite sur la transformation digitale du financement international, explorant les diverses étapes allant du financement traditionnel au numérique, tout en examinant les répercussions profondes de cette transition pour les institutions financières et les acteurs économiques à travers le monde. Dans ce contexte, nous analysons également l'évolution du financement à travers les âges, de l'ère du financement 1.0 à celle du financement 5.0, offrant ainsi une perspective historique sur les transformations clés qui ont conduit à la situation actuelle. Enfin, nous présentons un aperçu des expériences et des initiatives menées à l'échelle internationale.

1-Définitions de la Transformation Digitale et son importance

La transformation digitale, un phénomène omniprésent touchant pratiquement tous les secteurs économiques et sociaux, est définie de diverses manières par les chercheurs et les organisations. 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"²⁶.

Cette perspective est enrichie par Westerman et al. (2014), qui la définissent comme "l'utilisation de technologies digitales pour radicalement améliorer la performance ou la portée des entreprises"²⁷.

Vial (2019) propose une définition plus exhaustive, affirmant que "la transformation digitale est un processus mené par les technologies digitales qui entraîne une amélioration des performances de l'entreprise et qui modifie fondamentalement la manière dont les entreprises créent de la valeur, interagissent avec leurs clients et concurrents"²⁸.

²⁶ Bharadwaj, A., et al. (2013). "Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights."

²⁷ Westerman, G., et al. (2014). "Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation."

²⁸ Vial, G. (2019). "Understanding Digital Transformation: A Review and a Research Agenda."

Cependant, la transformation digitale va au-delà de l'implémentation de nouvelles technologies. Elle englobe également des changements dans la culture organisationnelle, les processus internes et les modèles économiques. Selon Kane et al. (2015), elle nécessite un leadership visionnaire et une culture d'innovation et d'adaptabilité.

La transformation digitale est cruciale pour plusieurs raisons, qui sont largement reconnues dans la littérature.

- **Amélioration de l'Efficacité Opérationnelle**

Les technologies digitales permettent d'automatiser les processus, de réduire les coûts et d'augmenter la précision et la rapidité des opérations. Brynjolfsson et McAfee (2014) soulignent que les entreprises qui adoptent les technologies numériques voient souvent une amélioration significative de leur productivité et de leur efficacité.²⁹

- **Innovation et Création de Valeur**

La transformation digitale encourage l'innovation en permettant le développement de nouveaux produits et services, ainsi que de nouveaux modèles d'affaires. Yoo et al. (2010) expliquent que les technologies numériques facilitent la création de produits intelligents et connectés, qui peuvent offrir de nouvelles valeurs aux clients³⁰.

- **Expérience Client Améliorée**

Les outils digitaux permettent de mieux comprendre et répondre aux besoins des clients, améliorant ainsi leur expérience et leur satisfaction. Lemon et Verhoef (2016) discutent de la manière dont les technologies numériques permettent une personnalisation accrue et une interaction en temps réel avec les clients, augmentant ainsi leur engagement et leur fidélité³¹.

- **Compétitivité et Avantage Stratégique**

Adopter les technologies digitales est souvent crucial pour rester compétitif dans un environnement économique en rapide évolution. Kane et al. (2015) montrent que les

²⁹ Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). "The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies."

³⁰ Yoo, Y., et al. (2010). "Strategic Management of Digital Transformation."

³¹ Lemon, K. N., & Verhoef, P. C. (2016). "Understanding Customer Experience Throughout the Customer Journey."

entreprises qui réussissent leur transformation digitale sont souvent mieux placées pour se différencier de leurs concurrents et saisir de nouvelles opportunités de marché³².

2- Historique et Évolution de la transformation digitale

La transformation digitale est un processus continu qui a commencé avec l'adoption des premières technologies de l'information et de la communication. Depuis les années 1960, l'intégration des technologies informatiques a permis aux institutions financières de moderniser leurs opérations, de réduire les coûts et d'améliorer l'efficacité. La révolution Internet des années 1990 a marqué une nouvelle étape en rendant les services financiers accessibles en ligne, ouvrant la voie à la mondialisation des services financiers.

Les auteurs ont présenté un modèle expliquant l'évolution de la transformation digitale de l'organisation qui peut être divisée en cinq grandes vagues d'évolution comme présenté dans le tableau :

Tableau 1 : vague d'évolution de la transformation digitale

Vague d'évolution	1ère vague	2ème vague	3ème vague	4 ^{ème} vague	5 ^{ème} vague
	L'informatique	L'internet	Internet mobile	internet des objets	Le Ai et la robotisation
Sa traduction technologique	L'apparition de l'informatique (année 60)	L'arrivée de l'internet (année 90)	L'arrivée de l'internet mobile (année 2000)	L'apparition de l'internet des objets (année 2010)	L'apparition de la robotisation (année 2020)
Son impact	Automatisation des processus administratifs et scientifiques	Révolution de l'accès à l'information et à la communication	Communication et accès à l'information à tout moment et en tout lieu.	Modification de la relation homme-objet via de meilleurs feedbacks de la	Automatisation des tâches complexes et transformation des chaînes de valeur

³² Kane, G. C., et al. (2015). "Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation."

				machine vers l'homme	
--	--	--	--	----------------------------	--

Source : Données collectées par les auteurs

3- Transformation digitale relative au financement des opérations à l'international

La transformation numérique du financement international représente le changement fondamental dans la façon dont les transactions financières transfrontalières sont effectuées, grâce à l'adoption de technologies telles que la blockchain, l'intelligence artificielle et l'Internet des objets, conduisant à une économie mondiale plus connectée et efficace."

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."

3-1 L'évolution du financement 1.0 à 5.0

L'OCDE (Organisation de commerce, de développement et de l'économie) a défini dans son rapport : "La transformation digitale du financement international consiste en l'adoption généralisée de technologies telles que la numérisation des paiements, les contrats intelligents et l'automatisation des processus pour promouvoir une économie mondiale plus inclusive, résiliente et transparente." ³³

En effet, la transformation digitale du financement international conduit à une plus grande efficacité, transparence, accessibilité et sécurité des services financiers à l'échelle mondiale. Elle change fondamentalement la manière dont les transactions financières sont réalisées, réduisant les barrières géographiques et facilitant l'intégration économique mondiale.

En outre, avec la digitalisation on est passé du financement 1.0 à 5.0 comme le tableau indique :

³³ OCDE. (2022). Modèle de maturité de transformation numérique.

Tableau 2: L'évolution du financement 1.0 à 5.0

Vague de financement	Caractéristiques	Technologies Associées
Financement 1.0	<ul style="list-style-type: none"> -Processus longs et bureaucratiques. -Principalement des sources de financement traditionnelles comme les banques et les investisseurs privés. -Accessibilité limitée. -Faible transparence. 	<ul style="list-style-type: none"> -Systèmes bancaires traditionnels - Processus manuels -Communication en personne
Financement 2.0	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation des services bancaires en ligne. -Processus plus rapide grâce aux technologies numériques 	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de services bancaires en ligne - Utilisation de bases de données pour la gestion des transactions -Début des systèmes d'authentification numérique
Financement 3.0	<ul style="list-style-type: none"> Décentralisation des sources de financement - Accessible à tous, ouvert à la participation du public - Haute transparence avec des informations facilement accessibles 	<ul style="list-style-type: none"> -Utilisation des réseaux sociaux pour mobiliser les fonds -Développement de systèmes de paiement en ligne sécurisés
Financement 4.0	<ul style="list-style-type: none"> - Processus basé sur la blockchain et les contrats intelligents - Accessible à l'échelle mondiale - Très haute transparence grâce à l'immutabilité des registres publics 	<ul style="list-style-type: none"> -Blockchain -Contrats intelligents (smart contracts) - Cryptomonnaies - Portefeuilles numériques sécurisés
Financement 5.0	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation avancée de l'IA et des 	<ul style="list-style-type: none"> - Intelligence artificielle (IA)

	données pour personnaliser les solutions de financement - Maximisation de l'accessibilité avec des solutions sur mesure pour chaque individu ou entreprise - Très haute transparence grâce à l'analyse de données avancée et à l'automatisation	- Machine learning - Big data - Blockchain avancée - Finance décentralisée
--	---	---

Source : Données collectées par les auteurs

L'évolution du financement de 1.0 à 5.0 montre une tendance claire vers la décentralisation, l'inclusion financière et l'utilisation intensive des technologies numériques. Chaque étape a apporté des améliorations significatives en termes de rapidité, d'accessibilité et de transparence, transformant radicalement le paysage financier mondial. Les innovations technologiques ont non seulement démocratisé l'accès au financement, mais ont également optimisé les processus et minimisé les risques, ouvrant la voie à une finance plus intelligente et inclusive.

4- Présentation des expériences à l'échelle internationale

4-1 Cas du Kenya

Le Kenya s'est imposé comme un leader en Afrique en matière d'innovation financière numérique, grâce à des initiatives pionnières qui ont radicalement transformé l'accès aux services financiers.

L'exemple le plus emblématique est M-Pesa, lancé par Safaricom en 2007, qui a révolutionné les paiements mobiles en permettant à des millions de Kenyans, y compris ceux non bancarisés, de transférer de l'argent, de payer des factures et d'épargner via leurs téléphones mobiles. Cette innovation a stimulé l'inclusion financière et l'économie mobile du pays, créant de nouvelles opportunités pour les petites entreprises et les entrepreneurs.

Outre M-Pesa, le Kenya bénéficie d'un écosystème fintech dynamique avec des startups comme Tala et Branch qui offrent des micro-prêts basés sur des algorithmes d'évaluation de crédit en temps réel. Le gouvernement kenyan a également joué un rôle crucial, en adoptant des réglementations favorables à l'innovation tout en protégeant les consommateurs. La Banque centrale du Kenya, **par exemple**, a su trouver un équilibre entre régulation et encouragement.

Par ailleurs, l'infrastructure technologique du pays, avec une pénétration mobile élevée et un accès croissant à l'internet haut débit, soutient cette croissance rapide des services financiers numériques. Les impacts socio-économiques de ces innovations sont significatifs, contribuant à la réduction de la pauvreté et à l'autonomisation des femmes, en leur donnant plus de contrôle sur leurs finances. Le succès du Kenya dans ce domaine sert de modèle pour d'autres pays en développement, démontrant comment les technologies numériques peuvent être exploitées pour améliorer l'inclusion financière et stimuler la croissance économique.

4-2 Cas de la Singapour

Singapour s'est affirmée comme un centre financier international grâce à un environnement propice à l'innovation technologique. La Monetary Authority of Singapore (MAS) joue un rôle clé en adoptant des régulations favorables à l'innovation, tout en maintenant la stabilité financière.

Ce cadre réglementaire soutient activement les technologies émergentes telles que la blockchain, l'intelligence artificielle (IA) et le machine learning (ML), permettant aux entreprises fintech de prospérer.

Singapour héberge un écosystème fintech dynamique, avec de nombreuses startups innovantes qui développent des solutions de paiement transfrontalier, de gestion de patrimoine et de financement participatif. Des initiatives comme le FinTech Festival de Singapour attirent des talents et des investissements du monde entier, renforçant la position de Singapour comme un hub mondial de la fintech.

La ville-État est également à la pointe de l'adoption de l'open banking, qui permet aux entreprises fintech de créer des services innovants en utilisant des données bancaires ouvertes. Singapour mise aussi sur les technologies RegTech pour automatiser la conformité réglementaire, ce qui réduit les coûts et améliore l'efficacité pour les institutions financières. Le soutien gouvernemental inclut des subventions et des incitations pour les projets technologiques, ainsi que des infrastructures de pointe comme les centres de données et la connectivité internet à haut débit.

L'engagement de Singapour envers l'innovation technologique dans le secteur financier a non seulement renforcé sa position de leader régional, mais a également servi de modèle pour d'autres pays cherchant à moderniser leurs systèmes financiers. En combinant régulation proactive, soutien gouvernemental et un écosystème entrepreneurial florissant, Singapour

continue d'attirer des entreprises et des investisseurs à la recherche d'un environnement favorable à l'innovation financière.

4-3 Cas de l'Espagne

L'Espagne se distingue comme un leader en pleine transformation digitale dans le secteur financier, grâce à un écosystème fintech dynamique et des initiatives gouvernementales favorables à l'innovation.

Des startups comme Fintonic et Bnext, ainsi que des consortiums blockchain comme Alastria, illustrent l'engagement du pays envers les technologies émergentes. Les grandes banques espagnoles, telles que BBVA et Banco Santander, investissent massivement dans la digitalisation pour offrir des services bancaires numériques améliorés.

L'adoption de l'intelligence artificielle et du Big Data permet une analyse prédictive et une détection de fraude en temps réel, renforçant la sécurité et l'efficacité des transactions. Par ailleurs, l'Espagne met l'accent sur l'inclusion financière et l'éducation numérique, rendant les services financiers accessibles à une population plus large.

Grâce à ce cadre propice à l'innovation, l'Espagne se positionne comme un modèle en Europe pour la transformation digitale du secteur financier.

4-4 Cas de l'Australie

L'Australie est un exemple remarquable de transformation digitale dans le secteur financier, soutenue par un écosystème fintech florissant et des régulations progressistes. Le pays a vu l'émergence de nombreuses startups fintech innovantes. En 2014, Afterpay a été fondée, révolutionnant les paiements en proposant une solution de "Buy Now, Pay Later" (BNPL), suivie par Zip Co en 2013, qui offre également des services de paiement et de crédit. Airwallex, créée en 2015, facilite les transferts d'argent internationaux pour les entreprises.

Le gouvernement australien, par l'intermédiaire de l'Australian Securities and Investments Commission (ASIC), a lancé en 2016 un cadre de sandbox réglementaire pour permettre aux entreprises fintech de tester leurs produits dans un environnement contrôlé. Les grandes banques australiennes, comme Commonwealth Bank et ANZ, investissent également massivement dans la digitalisation. En 2018, Commonwealth Bank a annoncé un investissement de 5 milliards de dollars australiens dans la technologie sur une période de cinq ans pour améliorer ses services en ligne et mobiles.

L'adoption de technologies telles que la blockchain et l'intelligence artificielle a été marquée par des initiatives comme celle de la National Australia Bank (NAB), qui en 2017 a commencé à utiliser l'IA pour améliorer la détection des fraudes. En outre, l'Australie met un fort accent sur l'inclusion financière, avec des initiatives comme le "National Financial Literacy Strategy" lancé en 2014, visant à améliorer l'accès aux services financiers pour les populations éloignées et les petites entreprises.

Grâce à ces efforts combinés, l'Australie se positionne comme un leader dans l'innovation financière en Asie-Pacifique, offrant un cadre inspirant pour les autres pays cherchant à moderniser leur secteur financier.

Section 2 : La transformation digitale du système bancaire en Algérie

La révolution numérique a transformé le secteur bancaire en Algérie, les banques traditionnelles ont dû repenser leur mode de fonctionnement ainsi que leurs services pour répondre à la nouvelle concurrence des banques en ligne et mobiles, l'avènement de la SATIM a contribué à l'évolution de ce secteur.

1. Rapport du digital en Algérie

1.1. Internaute en Algérie

- Il y'avait 27,28 millions d'internautes en Algérie en janvier 2022.³⁴
- Le nombre d'internautes en Algérie à augmenter de 27.28 millions à 32.09 millions.
- Le taux de la pénétration d'internet en Algérie s'élevait à 72,69% de la population totale au début de 2024.

1.2. Utilisateurs de médias sociaux en Algérie

- Il y avait de 23.95 millions d'utilisateurs de médias sociaux en Algérie en janvier 2023.
- Le nombre d'utilisateurs de médias sociaux en Algérie au début de 2024 équivalait à 24.85 millions.
- Le nombre d'utilisateurs des médias sociaux en Algérie ont augmenté de 1 million entre 2023 et 2024.

1.3. Connexion mobile en Algérie

- Il y'avait de 48,53 millions de connexion mobile en Algérie en janvier 2023
- Le nombre de connexions mobile en Algérie à argumenter de (2,1%) entre 2023 et 2024.
- Le nombre de connexions en Algérie en janvier équivalait à 105,8% de la population totale.

³⁴ <http://datareportal.com/report/digital-2024-algeria> consulté le 18/06/2024 a 14 :44

Tableau 3 : Positionnement de l'Algérie par rapport au reste du monde dans les Technologies digitales

Indice	Classement
L'indice de développement des TIC	102/176
L'indice de développement de l'e-gouvernement	130/193
Indice d'agilité digitale	93/176
L'indice de maturité numérique	117/139
L'indice de cyber sécurité	114/139

Source : Réalisé par les auteurs à travers le classement des derniers rapports disponibles

2. La transformation digitale Bancaire en Algérie

Au fil des années, les nouvelles technologies ont pris une importance considérable dans notre vie quotidienne. Les notions de temps et de distance ont perdu de leur importance et le commerce électronique a radicalement changé la relation entre l'acheteur et le vendeur.

Sans aucun doute, l'un des secteurs de l'économie les plus touchés par ce phénomène est le secteur bancaire. Les banques proposent de plus en plus de services en ligne

2.1. Le début l'E-Banking en Algérie

La création de la SATIM « Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétiques » en 1995 matérialise la volonté politique de développer la monétique. Le secteur bancaire s'est modernisé par la mise en place de nouveaux réseaux avec l'acquisition de nouveaux équipements et de nouvelles technologies de communication. Le succès de ce processus de modernisation dépend de l'efficacité du réseau de télécommunications, principal support technique du nouveau réseau de paiement électronique.

En effet, les réseaux de télécommunications facilitent le fonctionnement des échanges et gèrent aussi bien toutes les opérations de paiement et les échanges de données inter et intra bancaires.

2.1.1 La SATIM (Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et Monétiques)

- SATIM créée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire.
- SATIM est une filiale de 07 banques Algérienne BADR, BDL, BNA, CPA, CNEP,
- AL BARAKA et de l'institution des Assurances CNMA.
- SATIM est l'unique opérateur monétaire Interbancaire en Algérie.

2.1.1.1 Les missions de la SATIM

Les principales missions de la SATIM sont :

- Interbancaire & HUB international³⁵
- Veille Technologique
- Sécurité & Conformité
- Digitalisation des processus opérationnels

2.1.1.2 Service de la SATIM

2.1.1.2.1 Services nationaux

La SATIM offre à ses clients des services d'automatisation pour :

- Routage transactions
- Hébergement services monétique Monitoring activité monétique
- Lutte contre la fraude et gestion des litiges
- Laboratoire certification des moyens de paiement interbancaires
- Personnalisation cartes CIB et Impression des codes confidentiels (code PIN et mot de passe e-paiement)
- Personnalisation des chèques
- Prestation fournie depuis 1996, la personnalisation des chèques est la première activité de SATIM offrant à l'ensemble des institutions bancaires des chéquiers normalisés et sécurisés de divers types destinés à la clientèle des agences bancaires privées et étatiques pour les particuliers et entreprises à travers le territoire national.
- Assistance et support au 3020
- L'acquisition de diverses transactions.

³⁵ www.satim-dz.com consulté le 18/06/2024 à 15 :02

a) Retrait sur DAB/GAB

Le retrait DAB/GAB est une opération par laquelle un client retire de son compte un certain montant en espèces. Le retrait, à un DAB ou à un GAB, implique la détention d'une carte bancaire de paiement ou/et de retrait de la part du client. Un plafond d'autorisation de retrait est appliqué sur cette carte habituellement pour une période de sept jours glissants. Les conditions précises d'utilisation sont spécifiées dans la convention de compte ou le contrat-cadre de services de paiement.

b) Paiement sur TPE

SATIM et les banques offrent aux commerçants la solution du paiement de proximité à travers la carte CIB pour l'acceptation des transactions financières sur les terminaux de paiement électronique (TPE), cette solution permet la sécurité des transactions via le standard EMV et la sécurité des personnes contre les vols, les agressions et la fausse monnaie à travers l'utilisation d'un code confidentiel.

c) Paiement sur Internet (E-Commerce)

La SATIM habilitée par le GIE Monétique, en conformité avec les normes et procédures techniques et fonctionnelles, intervient dans l'activité monétique interbancaire.

- ❖ Homologation : Les divers domaines d'homologation conduits par SATIM sont :
 - La pré-certification des automates (DAB/GAB)
 - La pré-certification des terminaux de paiement électronique
 - La pré-certification des Web marchands
 - La pré-certification des switch monétiques interbancaires
 - La pré-certification des cartes (CIB).
- ❖ Intégration Web marchand : Afin d'intégrer le site web d'une entreprise à la plateforme de paiement sur internet, l'entreprise doit s'adresser à sa banque domiciliataire qui sollicitera le GIE Monétique pour statuer sur la demande d'intégration. Une fois l'accord obtenu, un contrat d'adhésion est établi entre la banque et le Web marchand.
- ❖ Sécurité : La sécurité et la prévention des paiements sont des facteurs clés de succès pour l'E- Commerce
 - Protocole 3D : Le 3D Secure est un protocole de sécurité, qui vise à offrir un niveau de sécurité élevé, car il permet de s'assurer de l'identité du porteur de la

carte auprès de sa banque. L'objectif du 3D Secure est de protéger les commerçants contre les risques de fraude.

- Gestion de la fraude : SATIM permet de gérer, de contrôler et de prévenir au maximum le risque de fraude sur les transactions, et dans l'E-Commerce et la vente distance, en conjuguant l'authentification du porteur de la carte avec des règles et filtres de blocage. Les meilleures solutions anti-fraude sont :
 - Contrôle du CVC
 - Vérification d'adresse
 - Géolocalisation d'IP
 - Listes noires

Sécurité 3D (Vérifié par MasterCard Secure Code).

- Conformité : Les cartes CIB SATIM sont dotées de normes Europay Mastercard Visa, abrégé par le sigle EMV standard international de sécurité des cartes de paiement (carte à puce).

2.1.1.2.2 Services internationaux

- Routage Transactions vers les réseaux internationaux
- Traitement du flux
- Emission Cartes MasterCard
- Personnalisation Cartes MasterCard
- Acquisition Transaction (Retrait sur DAB/GAB, Paiement sur TPE)
- Lutte contre la fraude et charge back.

2.1.2 La carte interbancaire (CIB) en Algérie

Le paiement par carte interbancaire s'inscrit dans le cadre du projet de modernisation du système de paiement de masse et constitue l'un des éléments importants pour le développement du secteur bancaire en Algérie.

La carte CIB qui est une carte interbancaire, est identifiée par le logo de l'interbancaire et par le logo et la dénomination de la banque émettrice. C'est un instrument de paiement et de retrait interbancaire domestique qui est accepté chez les commerçants affiliés au réseau monétique interbancaire et sur tous les DAB installés sur le territoire national. La carte CIB est appelée « carte affaires » lorsque le titulaire du compte auquel elle est rattachée est une entreprise.

Elle permet à son titulaire appelé " porteur de carte " de régler ses achats auprès de différents commerces de détail tels que les hôtels, les restaurants, les magasins supérettes, les pharmacies. Cette carte contient un micro-processeur appelé communément " puce " qui assure la sécurité dans le déroulement des transactions de paiement. Pour l'obtenir, on doit être titulaire d'un compte bancaire en Dinars algériens. A l'ouverture du compte, l'agence bancaire remet à son client son relevé d'identité bancaire intitulé par abréviation « RIB » qui est composé de 20 chiffres.³⁶

Il existe les cartes interbancaires de paiement CIB Classique et Gold. Ces deux cartes monétiques, aux normes EMV (Europay Mastercard Visa = Visa Européen Mastercard), sont délivrées en se basant sur le segment du client.

La carte CIB classique permet de procéder à toutes les prestations disponibles sur les DAB/GAB d'Algérie Postes et des banques, ainsi que le règlement des achats de biens et services auprès des commerçants adhérents au Réseau Monétique Interbancaire (RMI) de la SATIM et équipés de Terminaux de Paiement Electronique (TPE). Concernant la carte CIB Gold, elle permet d'offrir les mêmes services que la carte Classique, mais avec des plafonds de retrait et de paiement plus élevés.

2.1.3. Les Terminaux de paiement électronique (TPE) en Algérie

Les terminaux de paiement électronique sont des dispositifs qui permettent d'effectuer les opérations suivantes :

- Le paiement des achats de biens et services par la carte CIB chez les commerçants adhérents au Réseau Monétique Interbancaire
- Le Cash Advance (avances de fonds) sur les TPE installés dans les agences
- Le paiement de factures.

³⁶ <https://www.bitakati.dz/fr/page/faq-p48> consulté le 18/06/2024 à 15h30

3 Analyse des obstacles et des défis

Le secteur bancaire algérien est confronté à de nombreux obstacles et défis, notamment en matière de réglementation, ainsi que des contraintes infrastructurelles et socio-économiques. En outre, il est essentiel de promouvoir des politiques gouvernementales spécifiques au secteur bancaire pour soutenir la digitalisation de celui-ci.

3.1 Contraintes législatives et réglementaires

Le gouvernement algérien a lancé des initiatives pour moderniser et simplifier la réglementation financière, mais le système bancaire algérien se heurte malgré tout à des contraintes législatives.³⁷

- Complexité réglementaire
- Protection des données personnelle
- Lois sur la cybercriminalité
- Conformité aux normes internationales

3.2 Contraintes Socio-économiques

Les facteurs socio-économiques, tels que le taux de bancarisation, l'éducation financière, l'inclusion financière et la sensibilisation à la sécurité, jouent un rôle crucial dans la digitalisation du secteur bancaire en Algérie. Des initiatives visant à améliorer ces aspects peuvent aider à surmonter les obstacles à la digitalisation et à promouvoir une adoption plus large des services bancaires numériques dans le pays.³⁸

- Taux de bancarisation
- Éducation financière
- Inclusion financière
- Sensibilisation à la sécurité des transactions électroniques

3.3 Les contraintes Infrastructurels

Les facteurs infrastructurels, comme la couverture Internet, l'accès aux services bancaires et l'accessibilité des points de service, sont essentiels pour la digitalisation du secteur bancaire en Algérie. Il est crucial de se concentrer sur l'amélioration de la connectivité Internet et sur la création d'alternatives physiques pour l'accès aux services bancaires afin d'assurer une adoption réussie des services bancaires numériques.

³⁷ OUANE, MM. Les moyens de paiement en Algérie face aux défis des nouvelles technologies : Analyse de leur évolution de 1990 à 2017. 2020. Thèse de doctorat. Université Mouloud Mammeri.

BEN ZIDANE, Y. La Lutte contre le blanchiment d'argent Cas d'étude : Algérie Gulf Bank. 2021. Mémoire de master. Université Mouloud Mammeri

³⁸ R, BACCOUR, S, Mr ROMDHANE, et DE TUNISIE, Banque Centrale. Promouvoir l'inclusion financière par le levier de la digitalisation des moyens de paiement

- Couverture Internet
- Accès aux services bancaires
- Points de service alternatifs
- Accessibilité aux personnes handicapées
- Connectivité mobile

4 Analyse des politiques gouvernementales visant à promouvoir la digitalisation bancaire

L'examen des politiques gouvernementales visant à promouvoir la digitalisation bancaire en Algérie est crucial pour comprendre les efforts du gouvernement en faveur de la modernisation du secteur financier.³⁹

- . Simplification des réglementations
- Promotion de l'inclusion financière
- Soutien aux fintechs
- Modernisation de l'infrastructure
- Campagnes de sensibilisation
- Collaboration avec les institutions financières
- Protection des consommateurs

³⁹ DEGRYSE, C. Impacts sociaux de la digitalisation de l'économie. Etui, 2016.

R. BACCOUR, S. Mr ROMDHANE, et DE TUNISIE, Banque Centrale. Promouvoir l'inclusion financière par le levier de la digitalisation des moyens de paiement.

Conclusion

En conclusion, l'évolution de la transformation digitale, depuis ses débuts modestes jusqu'à son influence actuelle omniprésente, illustre la rapidité et l'ampleur du changement dans le paysage financier mondial. De plus, la transition vers le financement numérique international est un phénomène incontournable, avec des implications majeures pour les institutions financières et les acteurs économiques à travers le globe. En examinant l'évolution du financement à travers les âges, nous avons constaté que la finance digitale représente une nouvelle ère, avec des opportunités sans précédent mais aussi des défis uniques à relever. Enfin, en présentant un aperçu des expériences et des initiatives menées à l'échelle internationale, nous avons mis en lumière la diversité des approches adoptées dans ce processus de transformation. Ces résultats mettent en évidence la complexité et l'ampleur de la transformation digitale du financement dans le monde.

Chapitre 03

**Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale
: étude du cas la BEA**

Introduction

La transformation numérique des opérations financières internationales est devenue un impératif stratégique pour les institutions financières à travers le monde. La digitalisation permet d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et de fournir des services plus rapides et plus sécurisés. Cependant, elle apporte également son lot de défis et de risques qu'il est crucial de comprendre et de gérer adéquatement pour garantir une transition réussie et durable.

En Algérie, le secteur financier n'échappe pas à cette tendance mondiale. Face à la pression pour moderniser et se conformer aux standards internationaux, les banques et autres institutions financières algériennes sont en pleine mutation numérique. Deux initiatives majeures illustrent ces efforts : le projet Delta V8 et l'adoption du système SWIFT. Delta V8 vise à moderniser les infrastructures technologiques locales, améliorer l'accessibilité aux services bancaires et renforcer la sécurité des transactions. Le système SWIFT, quant à lui, est une plateforme de messagerie financière sécurisée, utilisée pour faciliter les transactions internationales.

La transformation numérique comporte des enjeux critiques liés à la sécurité des données, à la conformité réglementaire, et à l'adaptation des infrastructures et des compétences. La sécurité et la protection des données deviennent primordiales à mesure que les menaces de cyberattaques se multiplient et que la confidentialité des informations des clients devient une priorité. Les institutions doivent également se conformer à des réglementations strictes pour éviter des sanctions et maintenir leur crédibilité. De plus, l'évolution technologique rapide nécessite une mise à jour constante des infrastructures et des compétences des employés pour s'assurer que les systèmes et le personnel peuvent répondre efficacement aux nouvelles exigences.

Ce chapitre examine en détail ces trois aspects essentiels de la transformation numérique. La section sur la sécurité et la protection des données explore les mesures nécessaires pour protéger les informations sensibles contre les cybermenaces. La section sur la conformité réglementaire aborde les défis liés à la mise en conformité avec les réglementations locales et internationales, et comment les institutions peuvent naviguer dans ce cadre complexe. Enfin, la section sur l'adaptation des infrastructures et des compétences traite des investissements nécessaires dans les technologies modernes et dans la formation continue des employés pour garantir une transition numérique réussie.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

En dépit des défis, la transformation numérique présente des opportunités considérables pour le secteur financier algérien. En investissant dans des technologies avancées, en renforçant la sécurité des données, et en développant les compétences du personnel, les institutions financières peuvent non seulement surmonter les obstacles mais également se positionner comme des leaders dans le paysage financier mondial en mutation. Ce chapitre vise à fournir une compréhension approfondie des risques et des stratégies de gestion associés à cette transformation, offrant ainsi une feuille de route pour les institutions financières en quête de modernisation et de compétitivité.

Section 1 : Cadre méthodologique de la recherche

Dans cette section, nous allons présenter la démarche méthodologique, qui est consacrée à l'identification de la procédure qui sera adoptée dans cette étape de collecte d'informations dans la recherche empirique.

1- Méthodologie de recherche

1.1 Description de la méthodologie de la recherche

À propos de notre méthode de recherche, nous avons effectué une étude documentaire, ce qui nous a permis de collecter les informations relatives au sujet et ceux en consultant des ouvrages, des mémoires, des articles, des thèses de doctorat et également des sites internet afin de construire le cadre théorique.

Puis nous avons par la suite adopté une étude qualitative, ou nous avons mené deux investigations sur le terrain. Une première consistant en l'étude du cas de l'adaptation de la BEA à la transformation digitale dans le cadre des opérations de financement du commerce extérieur, à savoir toute opération d'importation et/ ou d'exportation, ce qui nous a permis entre autre de suivre de plus près l'apport de l'adoption des TIC dans les pratiques bancaires.

Nous avons menée également, une approche comparative basée sur une étude qualitative à travers des guides d'entretiens adressés à un échantillon de banques algériennes (BEA, BNA, BADR) et étrangères (NATIXIS).

Nous avons enfin, adopté la démarche analytique, qui nous a permis de traiter les données collectées, et d'analyser nos résultats.

1.2 L'objectif de la recherche empirique

L'objectif de ce travail est d'étudier les contraintes et les défis auxquels se heurtent les banques algériennes dans leurs processus de transformation digitale. Notre objectif, également, est de réaliser une étude comparative entre les banques algériennes et étrangères afin d'analyser ces contraintes dans le même contexte.

1.3 Le cadre structurel de la recherche empirique

L'étude empirique est réalisée, tout en respectant les principes des normes académiques de la recherche scientifique appropriée à ce genre de travaux et à la nature du sujet traité.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Nous proposons un modèle de recherche basé sur une étude qualitative. Les résultats de cette étude qualitative permettent d'analyser et de mieux comprendre l'apport des TIC sur la digitalisation des banques.

1.4 Le moyen utilisé pour l'élaboration de l'étude qualitative

Nous avons opté pour l'enquête qualitative, les moyens les plus appropriés pour ce type de recherche

1.4.1 Entretien semi directif

L'entretien est le moyen utilisé avec les représentants de l'institution qui font partie de l'échantillon. À travers cette méthode, on aura plus d'informations et plus d'idées concernant le sujet.

Ce moyen nous donne la possibilité d'avoir le maximum d'informations venant de la source et encore plus de sincérité dans les réponses.

L'outil utilisé pour collecter l'information durant les entretiens est le « guide d'entretien », ce dernier est composé d'un certain nombre de questions destinées aux responsables. Ces questions ont été choisies en consultant des mémoires et des thèses.

1.4.2 Investigation avec un questionnaire

Notre méthodologie de recueil et d'analyse des données est basée sur un questionnaire. Ceci dit, que nous avons mis en œuvre une enquête à travers la distribution d'un questionnaire auprès de quelques agences bancaires tel que : la BEA ; la BNA ; la BADR et NATEXIS.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Section 2 : Etude de cas d'une opération de financement au sein de la BEA : état de la transformation digitale

Il s'agit dans cette section d'analyser le cas d'une opération de financement au sein de la BEA, à savoir l'état des lieux de la transformation digitale au sein de cette banque.

1- Historique et évolution de la BEA

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de l'établissement du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur public. La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté la dernière phase de la procédure de création des banques. La BEA est une entreprise nationale qui a adossé les charges et les fonctions de cinq (5) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

- Le crédit lyonnais (12-09-1967)
- La société générale (16-01-1968)
- Barclays (28-04-1968)
- Le crédit du nord (13-05-1968)
- BIEM (26-05-1968)

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son principe fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie. Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangères ainsi que pour la gestion des comptes de l'entreprise « BEA de tizi ouzou ». Après l'adoption de la loi N° 01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenue à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action au capital social d'un milliard de dinars après que celui-ci fut 20 millions de dinars au début de son activité. Le capital de la BEA se répartie comme suit :

- Caisse de participation, construction et urbanisme à 35%
- Fonds de participation de l'électronique et télécommunication à 35%
- Caisse de participation services à 20%
- Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie à 10%

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

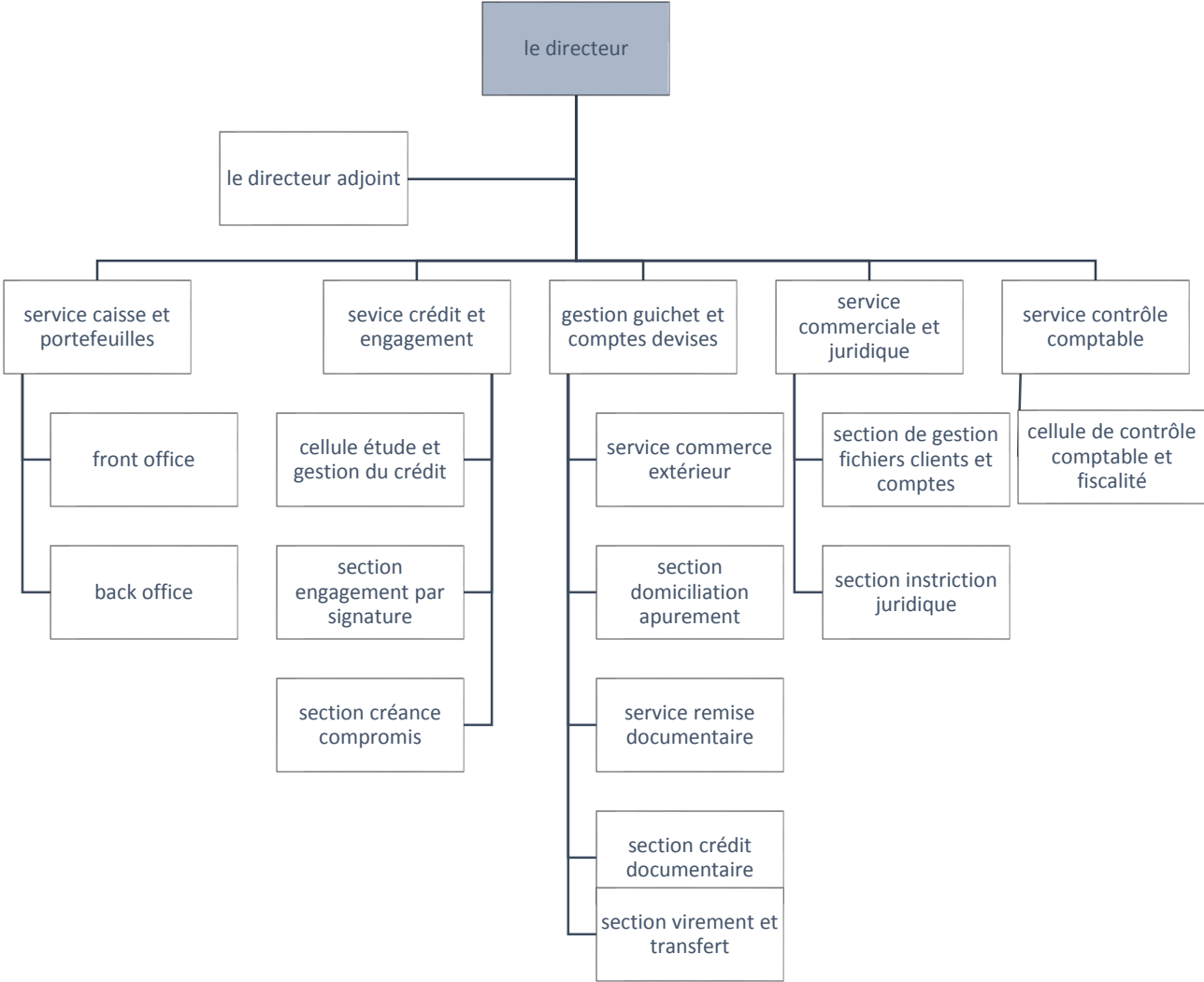
Le capital global de la BEA ne cesse de croître, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliards six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus. La BEA, qui compte 78 agences réparties à travers le territoire national, en plus de ses financements privés, a pour but de faciliter et développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale.

2 - Les missions de la BEA

- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays
- Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle
- Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger
- Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des finances et du ministère du commerce
- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur
- Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Figure N°1 : L'organigramme de l'agence BEA Tizi-Ouzou



Source : document interne de la BEA

3- Le système bancaire de la BEA

3-1 DELTA-BANK

Au fil les années 90s la banque extérieur d'ALGERIE fais sa première démarche a adopté un premier system d'information bancaire informatisé proposé par l'entreprise des progiciels DELTA-BANK

Voir annexe 3

3-1-1 Objectifs de la Refonte du System d'Information à la BEA

A La première démarche adoptée pour la refonte du Système d'Information visait à répondre à diverses préoccupations de la banque :

- Améliorer la qualité des services à la clientèle.
- Accroître l'efficacité du contrôle des risques.
- Renforcer l'efficacité du contrôle interne.
- Assurer une grande fiabilité et exhaustivité des informations de gestion.

3-1-2 Caractéristiques du Progiciel Delta-Bank (V4)

Le choix du progiciel DELTA-BANK, acquis en septembre 1995, s'est fondé sur ses caractéristiques suivantes :

- Progiciel paramétrable couvrant la majeure partie de l'activité bancaire et modulable.
- Génération automatique des écritures comptables.
- Base d'information orientée « Client ».
- Comptabilité multidevise.
- Sécurité des transactions via le contrôle des accès des utilisateurs.

3-1-3 Processus d'Installation

L'installation du progiciel s'est déroulée en plusieurs étapes :

1. Formation des équipes au paramétrage du progiciel.
2. Paramétrage des modules fonctionnels de l'agence.
3. Démarrage d'une agence pilote (Hassiba BENBOUALI, le 10 novembre 1996).
4. Généralisation des fonctionnalités aux agences du réseau.
5. Extension des fonctions (crédit, administratif, commerce extérieur) à l'agence pilote et ensuite au réseau de la banque.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Une organisation interne a été mise en place pour piloter le projet, comprenant :

- Une direction collégiale.
- Une coordination technique et administrative assurée par le Chef de Projet.
- Des équipes de réalisation et de paramétrage.

3-1-4 Transition vers Delta V8

La deuxième phase consistait à adopter la version V8, dédiée à la fonction crédit-garanties, avec des avantages tels que :

- Comptabilisation automatique.
- Établissement des échéanciers via l'outil informatique.
- Surveillance des impayés et alertes pour les garanties échues.

Le projet ROC « refonte des opération client » comprenait une phase de bascule du système Delta V4 vers V8, nécessitant une préparation minutieuse. Cette migration assurait l'intégrité des informations et une continuité du service. Les agences ont été préparées à cette transition par une série de tests et d'homologations exhaustifs.

3-1-5 Domaine Agence

La version V8 apporte une flexibilité accrue dans le traitement des opérations et une organisation optimisée du travail. Un examen complet des opérations d'agence a été réalisé pour garantir une transition en douceur, en excluant les volets commerce extérieur et crédits-garanties.

En structurant et en condensant l'information ainsi, la section gagnerait en clarté et en impact, facilitant la compréhension pour le lecteur

3-2 le SWIFT Système Numérique Utilisé en Algérie pour les Opérations Internationales

Introduction

Créée en 1973, SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) est une société privée de droit belge qui offre une plate-forme de messagerie sécurisée, des standards pour communiquer et un bouquet de produits et de services autour de cette messagerie.

Ce réseau est principalement utilisé pour transmettre des informations pour réaliser des virements bancaires. Il est sans réel concurrent pour des opérations vers des pays non reliés aux systèmes de compensation continentaux (ex : SEPA).

Plus de 11 000 organisations bancaires et de titres, infrastructures de marché et entreprises en sont clientes dans plus de 200 pays et territoires.

En 2021, SWIFT a transmis plus de 10 milliards d'ordres de paiement dans le monde, avec un pic journalier à plus de 50 millions.

Avantages de SWIFT pour les Opérations Internationales en Algérie

L'adoption de SWIFT présente plusieurs avantages pour les institutions financières algériennes :

1. Rapidité et Efficacité

- SWIFT permet des transferts de fonds rapides et précis, réduisant les délais de traitement et améliorant l'efficacité des opérations internationales.

2. Réduction des Risques

- La standardisation et la sécurité des messages SWIFT réduisent les risques de fraudes et d'erreurs dans les transactions financières.

3. Conformité Réglementaire

- SWIFT aide les institutions financières à se conformer aux réglementations internationales et locales, telles que les normes anti-blanchiment d'argent et les réglementations sur la transparence des transactions.

4. Fiabilité et Traçabilité

- Chaque message SWIFT est horodaté et traçable, offrant une transparence complète et permettant un suivi précis des transactions financières.

Impact de SWIFT sur le Secteur Financier Algérien

L'utilisation de SWIFT a eu plusieurs impacts positifs sur le secteur financier algérien:

1. Facilitation des Transactions Internationales

- SWIFT a facilité les transactions financières internationales, permettant aux entreprises algériennes de commercer plus facilement avec des partenaires étrangers et d'accéder à des marchés mondiaux.

2. Amélioration de la Compétitivité

- Les banques algériennes utilisant SWIFT peuvent offrir des services financiers compétitifs et fiables, renforçant ainsi leur position sur le marché global.

3. Renforcement de la Confiance des Clients

- La sécurité et la fiabilité des transactions via SWIFT augmentent la confiance des clients dans les services bancaires, favorisant une relation bancaire stable et durable.

4. Intégration dans l'Économie Mondiale

- L'utilisation de SWIFT contribue à l'intégration de l'Algérie dans l'économie mondiale, en facilitant les flux de capitaux et en soutenant la croissance économique.

Études de Cas : Opération exemplaire auprès de la BEA

Dans le but de mieux comprendre l'opération financier a l'interna²tionale en Algérie, la BEA nous a offert une opération exemplaire d'une transaction internationale d'une manière étape par étape

1- L'accès au réseau SWIFT

1. Accéder au logiciel Access tunnel avec un nom d'utilisateur et mot de passe
 - i. Un logiciel qui permette d'accéder à un tunnel SWIFT, le nom d'utilisateur et le mot de passe sont fournis par la banque à leurs agents spécialisés dans l'opération internationale
2. Recevoir un code d'authentification sur téléphone mobile
 - i. L'agent recevra un code d'authentification sur son mobile car son numéro de téléphone est relié à son compte sur le système SWIFT
3. Accéder à l'interface SWIFT
 - i. L'agent utilise le code reçu sur son mobile pour accéder au réseau SWIFT il occupe donc un tunnel tanque ils est connecté

Chaque banque dispose d'un nombre limité des tunnels SWIFT, ces tunnels sont des abonnements entre la banque (BANQUE D'ALGERIE dans ce cas) et l'organisation SWIFT

2- Les document fournis dans une opération financier internationale

SWIFT joue un rôle essentiel dans la modernisation et la sécurisation des opérations financières internationales en Algérie. Grâce à ses avantages en termes de rapidité, de sécurité et de conformité, SWIFT permet aux institutions financières algériennes de participer activement au commerce mondial et de se conformer aux normes internationales. Bien que des défis subsistent, des solutions efficaces et une gestion proactive permettent de maximiser les bénéfices de ce système. En adoptant SWIFT, les institutions financières algériennes renforcent non seulement leur compétitivité mais aussi leur capacité à soutenir l'économie nationale dans un contexte globalisé. **Voir annexes 5 jusqu'à 16**

3-3 le projet SAB

La BEA envisage d'adopter un nouveau système bancaire cette année en attendant la finalisation d'adoption du progiciel par la BANQUE D'ALGERIE et la planification des formations du personnels pour ce nouveau système

- **Qu'Est-ce qu'est le SAB**

SAB 2I est l'éditeur de la solution bancaire SAB destinée aux établissements financiers, principalement dans les secteurs de la banque de détail, de la banque privée ainsi que celui de la conservation des titres.

SAB offre différentes solutions métiers, tels que le crédit aux particuliers ou aux entreprises, les paiements bancaires, la gestion des titres, le e-Banking, la comptabilité et analytique. Le progiciel SAB est utilisé par des établissements bancaires dans le monde entier.

Nouvelle identité graphique

Les modifications ergonomiques et le nouveau graphisme ont été accueillis très positivement par les équipes de développement et les utilisateurs.

- Un design moderne et sobre
- Productivité et simplicité d'utilisation de l'outil
- Une interface cohérente pour **15 000 utilisateurs** dans le monde entier
- Un gain notable pour concevoir de nouveaux modules

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Recette Mercure, serveur BENCH6: 9082 - PIETTEO | 28/01/10 S.A.B | Agence 1 | AA | AA

sab+ Sessions Options Fenêtres Langue ?

Menu

- Monétique
- Interfaces caisses épargne
- Titres
- Vision globale client
 - Diren meo
 - Lorem ipsum
 - Souscription produit
 - Dolor monie
 - Relae participae
 - Dolor monie
 - Souscription produit
 - Maore niva
- Mes messages
- Mes relances
- Comptes rendus de mes clients
- Gestion des demandes

Souscription produit

Signalétique Client

Client : 09001470 Adresse : 17, rue des plantes Téléphone : 02 48 52 66 89
 Nom : M Botrel Loic 56000 - Vannes Email : l.botrel@orange.fr
 Date de naissance : 27/08/1971 Sociétaire

Produit Mandataires Pièces justificatives

Compte

N° du compte : FR22 2569 7856 1256 5896 5698 235
 Monsieur Botrel Loic
 Impôt sur le revenu
 Prélèvement libératoire

Relevé : Mag

Adresse relevé : 17, rue des plantes 56000 - Vannes France

Autorisation de découvert : 150,00 €

 Transfert de domiciliation

Données complémentaires

Impôt sur le revenu
 Prélèvement libératoire

Notes

Moyens de paiement

Carte 1 VISA Internati... Différé
 Porteur : M BOTREL LOIC
 Type Envoi : COD01

Carte 2 VISA Internati... Différé
 Porteur : M BOTREL LOIC
 Type Envoi : COD01

Chéquier PTF25 Envoi simple

Alertes client

Alertes

Alertes SMS:
 Alertes Mail:

Paramétrage des alertes :
 Seuil à la hausse : €
 Seuil à la baisse : €

BARCLAYS

Sauvegarder

Enregistrer

Recette Mercure, serveur BENCH6: 9082 - PIETTEO | 28/01/10 S.A.B | Agence 1 | AA | AA

sab+ Sessions Options Fenêtres Langue ?

Vision Globale Client

Sélection client Informations générales

Client : 0001386 OK Agence : 0001 Agence 01 DT entrée Relat : 22/09/2008

Opération dépôts à terme

Agence : Agence 01 Service : Service 1 Sous service : Sous service 01

Dossier numéro : 00021022100 Client : 3184 | Martin
 Opération numéro : 1212125 Responsable : LJA | Lydia Jackson

Capital : 35.000,00 EUR | Euro Date échéance : 12/10/2009
 Nantie : 0 Date de mise à disposition : 12/02/2009 Nbj : 0242

Liste des conditions

Taux	Marge	Tx nominal	Appl.
2,0000000	0,00	2,000000000000	Lorem
2,0000000	0,00	2,000000000000	
2,0000000	0,00	2,000000000000	
2,0000000	0,00	2,000000000000	
2,0000000	0,00	2,000000000000	

Prélèvement libératoire : 0

Fermer

Produits externes

Evenements

Evenements	Nbr
Alertes commerciales	1

Source <https://www.usabilis.com/references/ergonomie-logicielle/progiciel-bancaire-sab/#:~:text=SAB%20offre%20diff%C3%A9rentes%20solutions%20m%C3%A9tiers,bancaires%20dans%20le%20monde%20entier.>

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

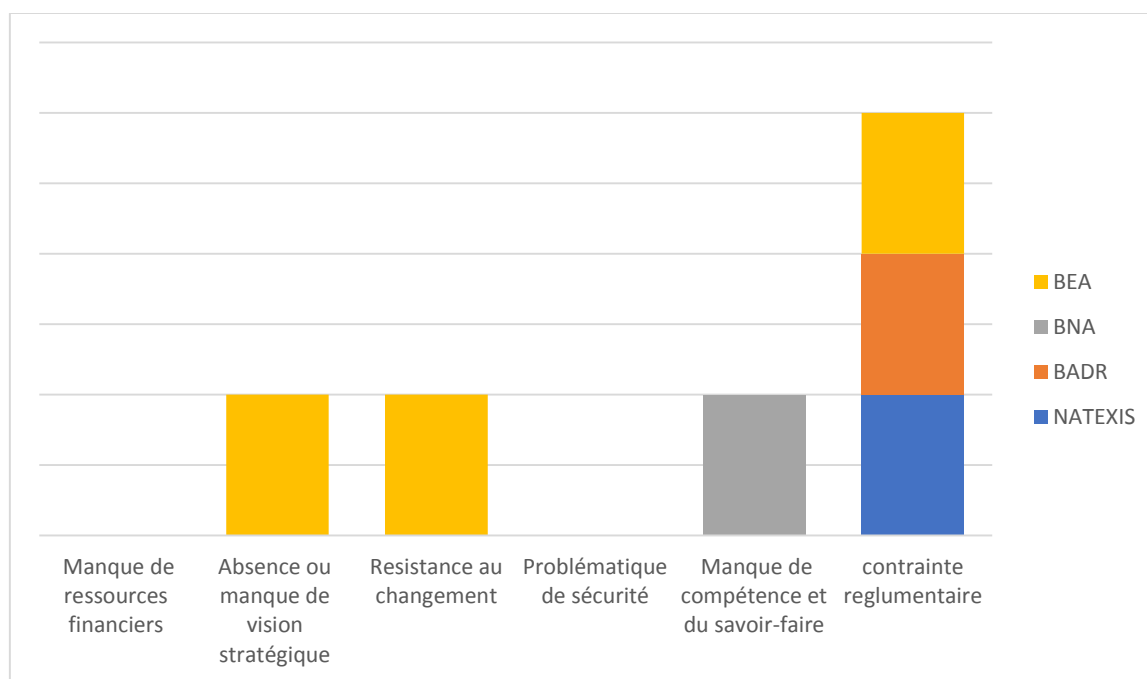
Section 03 : analyse et discussion des résultats de l'approche comparative

Dans cette section, nous présenterons notre étude qui consiste à effectuer une analyse en menant une enquête par questionnaire auprès des banques. Ensuite, nous allons analyser les résultats de l'étude afin de reconstruire les traits du mouvement de transformation digitale au sein des banques algériennes.

D'après les réponses, on a constaté un mélange des sociétés de financement. Les banques algériennes (BEA ; BADR ; BNA) et la banque française la NATIXIS. Ce qui va nous donner une vue d'ensemble des avancés numériques dans le secteur bancaire algérien par rapport aux standards internationaux.

Question 01 : Selon vous, quels sont les principaux freins de la transformation digitale de votre banque ? (Choix multiples).

Figure N°2 : Les principaux freins de la transformation digitale



Source : réalisé nous meme

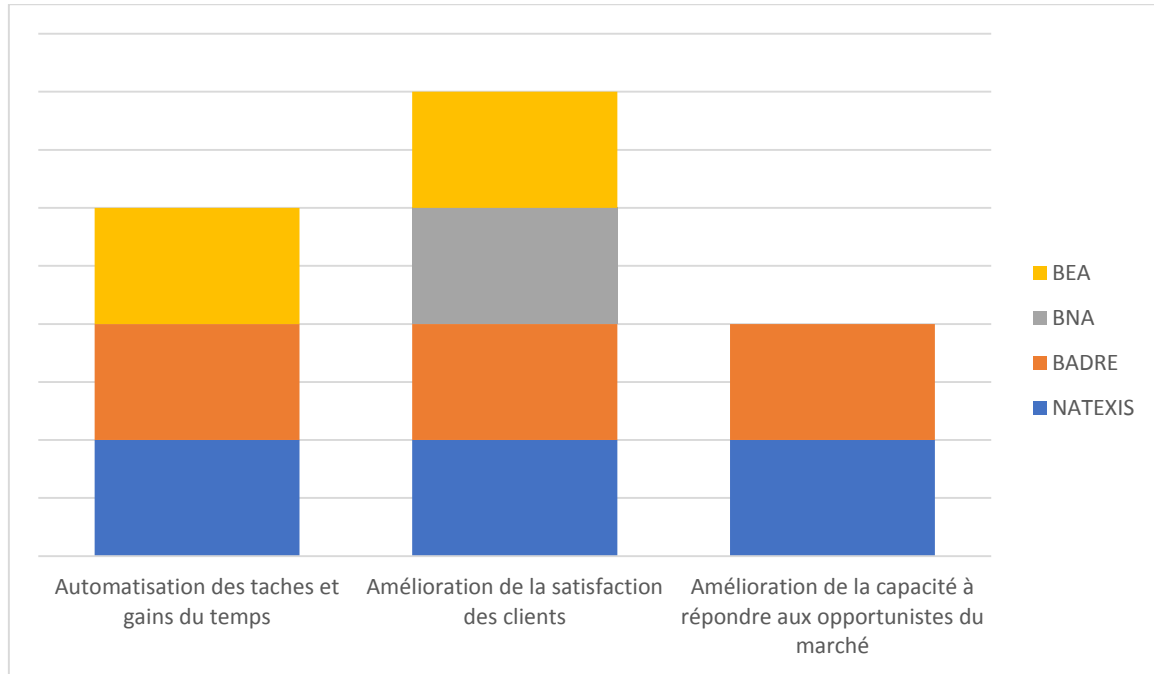
Les résultats montrent que la majorité des banques interrogées sont conscientes que le premier frein de la transformation digitale c'est les contraintes réglementaires.

De plus les banques algériennes sont particulièrement entravées par le manque de compétences, l'absence de vision stratégique et la résistance au changement.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Question 02 : Selon vous quels sont les principaux avantages déjà obtenu par la stratégie de transformation digitale de votre banque (choix multiples) :

Figure N°3 : Les principaux avantages déjà obtenu par la stratégie de transformation digitale



Source : réalisé nous meme

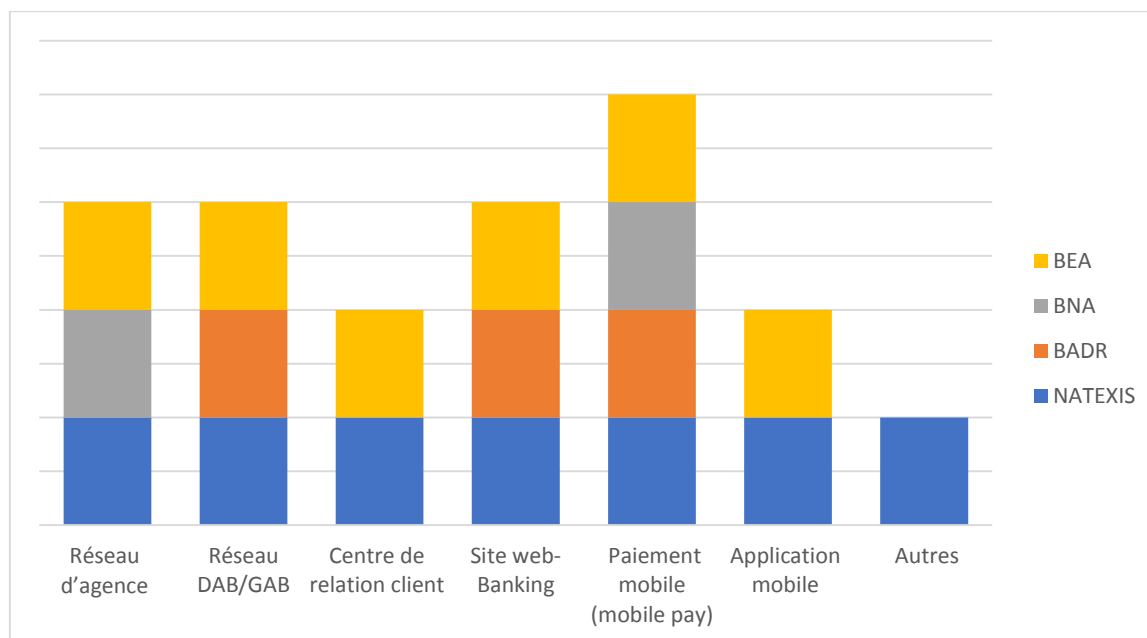
Les résultats montrent que toutes les banques ont mis l'accent sur l'amélioration de la satisfaction des clients.

la NATEXIS et la la BADR ont tous les deux obtenu des gains significatifs. La BNA, en revanche semble moins avancée dans ce domaine .

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Question 03 : Quelles sont les priorités d'investissement de votre banque en matière de canaux de distribution dans les prochaines années ? (Choix multiples)

Figure N°4 : Les priorités d'investissement en matière de canaux de distribution.



Source : réalisé nous meme

Dans le cadre de leur transformation digitale, toutes les banques interrogées ont opté pour un développement de leurs canaux de distribution à savoir le paiement mobile (mobile pay)

Aujourd'hui, la majorité des banques algériennes ont mis en place des solutions de banque à distance, et comptent y investir davantage, la majorité des banques interrogées comptent investir respectivement dans le site Web-Banking et mobile pay. En effet, les plateformes de banque à distance permettent de réduire le trafic en agence, en donnant la possibilité à un client donné d'effectuer lui-même quelques opérations simples (consultation de solde, virement...), et ainsi libérer le chargé clientèle des tâches quotidiennes à faible valeur ajoutée.

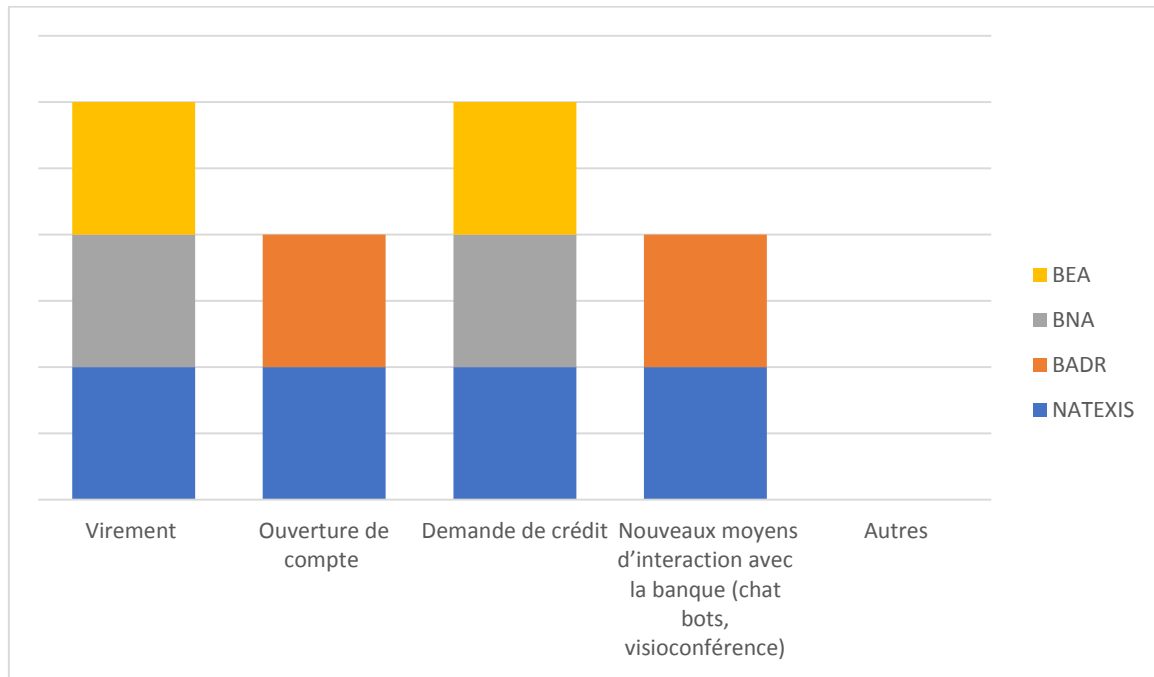
En ce qui concerne le centre de relation client la BEA et NATIXIS comptent y investir. De même pour le réseau d'agence les banques investissent dans l'objectif la modification des formats de leurs agences.

En outre, les résultats montrent, que la NATIXIS compte investir dans d'autre à savoir le E-Banking transactionnel et le E-Notif.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Question 04 : Dans quelles fonctionnalités votre banque compte investir le plus dans le cadre du développement de ses solutions E-Banking et mobile Banking ? (Choix multiples).

Figure N°4 : Les fonctionnalités à développer du E-Banking et M-Banking.



Source : réalisé nous meme

Les deux banques algériennes telle que la BEA et la BNA comptent développer leurs offres de Mobile Banking et E-Banking par d'autres fonctionnalités telles que les demandes de crédit et le virement. Par ailleurs, la BADR prévoit d'investir dans d'autres moyens d'interaction avec le client tels que les Chats bots et les réunions en ligne et l'ouverture de compte. Ces services sont presque inexistantes au niveau de l'offre digitale des banques algériennes. En effet, les chats bots deviennent rapidement l'un des outils les plus polyvalents de l'ère du digital. Lorsqu'ils sont correctement programmés, ils peuvent être des outils précieux pour presque toutes les industries. Basés sur l'intelligence artificielle et le Machine Learning, ils assurent une interaction instantanée avec le client, répondant ainsi à toutes ses questions. Les visioconférences sont à leur tour un bon moyen pour mettre le client en contact avec son chargé clientèle, sans devoir se déplacer à l'agence.

En effet, les banques algériennes, dans le cadre du développement de leurs offres en ligne, proposent des services basiques tels que les virements, consultation de solde téléchargement et édition.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

Par contre, La NATIXIS, quant à elle vise une couverture complète sur toutes ces fonctionnalités

Question 05 : comment et avec quels moyens vous pouvez effectuer l'opération de la domiciliation bancaire ? (Question à réponse unique)

Dans le cadre de la domiciliation, toutes les banques algériennes ont donné la même réponse. Le règlement de La banque d'Algérie, stipule une domiciliation préalable et obligation pour toute opération commerciale entrant dans le cadre de contrôle des changes. La domiciliation ne peut avoir lieu si une demande d'accord est établie au niveau de l'agence.

Au niveau de l'agence, l'agent procède à la vérification de la conformité des documents. C'est-à-dire vérifier la conformité des signatures et des opérations avec la réglementation des changes et du commerce extérieur et bien sûr de vérifier le solde du compte de l'importateur. Qui doit être suffisant pour le règlement de transaction. C'est après tout ça que l'agent transmet le document au chef de l'agence pour appréciation, qui après consultation de toutes les informations concernant la relation et l'opération effectuer, elle donne son avis qui peut être favorable ou défavorable.

La domiciliation chez NATIXIS se fait au préalable, commence par une étape préliminaire en agence, suivie de l'envoi du dossier à la direction et finir à la banque d'Algérie. Cette opération est réalisé par message Swift et elle dure entre 5 à 8 jour.

Question 06 : par quelle technologie avez-vous initié le processus de la numérisation ?

La numérisation des services bancaires en Algérie a été annoncée à travers l'utilisation de technologies telles que les applications mobiles et les plateformes en ligne.

La BEA la BADR et la BNA introduisent des plateforme web (www.bea.dz; www.badr-bank.dz; <https://ebanking.bna.dz/customer/>) et des applications mobiles (BEAmobile ; BADRnet ; BN@tic). Ces outils permettent aux clients de réaliser diverses opérations telles que :

- Consultations des soldes, de l'historique, des mouvements des comptes
- Recherche d'opérations sur le compte
- Téléchargement et éditions des relevés de comptes (Format PDF)
- Edition des RIB

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

-Messagerie (e-mail)

-Liste des Agences

La NATEXIS conte a elle a été annoncée par la plateforme digitale (Portail Trade), elle permet aux clients de :

-l'accès aux marché financiers mondiaux

-la passion d'ordre

-le suivie des portefeuilles

-l'analyse de marché

-des outils de recherche et d'analyse

Question 07 : selon vous, la transformation numérique a-t-elle un impact positif ou négatif sur la rentabilité bancaire ?

La NATEXIS affirme que la transformation numérique à la fois un impact positif et négatif en. Le coté positive est qu'elle permet de gagner du temps, de l'argent, et d'améliorer l'efficacité du travail. Cependant le côté négatif et lié au coût élevé des logiciels.

La BNA affirme que la transformation numérique facilite les taches et l'accès, préserve les documents et aussi elle permet de gagner du temps.

La BEA affirme que la transformation numérique permet d'accomplir de nombreuses taches rapidement, d'élargir l'accès et de réaliser des économies.

La BADR (on n'a pas eu de réponse).

Question 08 : Utilisez-vous l'intelligence artificielle ?

La BEA envisage d'introduire l'intelligence artificielle dans sa banque dans les années avenir afin de minimiser la tache sur les personnels et de simplifier les opérations ainsi que l'expérience client. Contrairement à la NATIXIS qui ne compte pas vraiment sur l'automatisation que l'intelligence artificielle apporte ils préfèrent donc vérifier manuellement chaque transaction afin d'assurer la réglementation internationale imposé par l'état Algérien concernent les pays/marchandises blacklistées.

Chapitre 03 : Analyse empirique de l'adaptation de la banque algérienne à la transformation digitale : étude du cas la BEA

La BNA et la BADR n'ont pas de vision claire pour cette étape de développement numérique, ils comptent à attendre que la BANQUE D'ALGERIE apporte cette technologie a son system bancaire pour ce bénéficier de ses opportunités.

Question 9 : Quelle est la période de lancement des serveurs digitalisé par votre banque ?

La digitalisation interne de la banque on se qui consiste le matériel informatique et la communication entre agence et direction c'est réaliser dès le début de la digitalisation mondial dans les années 2000, l'ALGERIE est parmi les premier pays a adoptées les nouvelles technologies pour suivre l'évolution mondiale.

Pour l'interaction entre banque et client les banques algériennes ont un retard par rapport au monde extérieur pour des raisons d'infrastructure du pays et du manque de savoir informatique par la clientèle, les banques locales algériennes ont été les premier a bénéficier de ce développement, pour la BADR qu'a lancée leur serveur en 2014 via les site BADRNET

La BNA n'avait pas une repense exact en supposant que leur serveur été lancer dans la même période.

NATEXIS qui a lancé leur serveur digital en avril 2017 en offrant directement tout interaction possible en ligne

La BEA était parmi les derniers banque à se présenter en ligne pour leur clients leur site WEB-BANKING été lancée en 2023 avec leur application mobile.

2-Résultat de l'enquête

- Les résultats montrent que la transformation digitale dans le secteur bancaire est entravée par plusieurs obstacles, dont les contraintes réglementaires sont le plus commun entre Natixis et les banques algériennes. Toutefois, les banques algériennes font face à des défis supplémentaires liés au manque de compétences, à l'absence de vision stratégique, et à la résistance au changement. Aborder ces freins avec des stratégies ciblées et des investissements appropriés peut accélérer la transformation numérique et améliorer la compétitivité dans un paysage financier de plus en plus digitalisé.
- Les banques algériennes, notamment la BEA, la BNA et la BADR, sont en train d'élargir et d'améliorer leurs offres de Mobile Banking et E-Banking, en se concentrant sur les demandes de crédit, les virements, les chats bots et les réunions en ligne. Natixis, en revanche, vise une couverture complète de ces fonctionnalités, incluant également des outils de gestion financière plus avancés.
- Procédure de domiciliation bancaire chez Natixis est structurée pour être plus rapide et sécurisée grâce à l'utilisation de messages SWIFT, réduisant ainsi le temps nécessaire pour compléter processus (5 à 8 jours). En revanche, les banques algériennes utilisent principalement des vérifications manuelles en agence, suivies de transmissions internes qui peuvent prolonger le sans spécification exacte du temps requis. Les deux systèmes mettent l'accent sur la conformité vérification initiale en agence, mais Natixis se distingue par son intégration de technologies avancées pour améliorer l'efficacité et la sécurité du processus.
- La transformation numérique a un impact significatif sur la rentabilité et l'efficacité des banques, bien qu'elle se varie selon les objectifs et le public cible de chaque banque. Natixis, avec sa plateforme sophistiquée, se concentre sur les investisseurs professionnels, tandis que les banques algériennes visent à rendre les services bancaires de base plus accessibles et pratiques pour le grand public. Les deux approches montrent comment la numérisation peut être adaptée pour répondre à des besoins spécifiques et améliorer l'expérience client dans différents contextes.

Cette comparaison montre que bien que les banques algériennes progressent dans leur transformation numérique, elles ont encore des étapes à franchir pour atteindre le niveau de sophistication et de complétude de Natixis.

Conclusion

Les vagues de transformation numérique qui ont frappé le monde n'ont pas épargné les banques algériennes. C'est dans ce contexte que nous avons réalisé une enquête sur la digitalisation des banques algériennes ; ayant comme objectif de mesurer la maturité digitale de nos banques.

A travers notre enquête, nous avons constaté le retard considérable qu'accuse l'Algérie en termes d'utilisation des nouvelles technologies financières. Elle accuse un retard du côté de l'offre des services numériques. Le monde étant dominé par la technologie, donc la numérisation va se poursuivre et s'étendra à tous les secteurs d'activité. Les plateformes numériques sont mondiales et elles interviennent dans la vie quotidienne des citoyens de tous les pays de la planète.

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine qui est « la transformation digitale du financement international » et de clarifier les défis, les opportunités, et les implications de cette transformation, nous avons étudié plus précisément l'adaptation des banques algériennes à la transformation digitale dans le cadre des opérations de financement du commerce extérieur: Contraintes et défis.

En guise de conclusion, nous pouvons tirer plusieurs enseignements significatifs. à cet effet, il est à souligner que :

Tout d'abord, les banques algériennes ont entrepris un voyage de digitalisation ambitieux, en s'efforçant d'adopter les transactions électroniques pour améliorer leur service, optimiser leur opération et répondre aux attentes changeantes de leur clientèle.

Cependant, à travers notre enquête, nous avons constaté le retard considérable qu'accuse l'Algérie en termes d'utilisation des nouvelles technologies financières (notamment à travers l'étude du cas pratique au sein de la BEA, ainsi que la comparaison avec les banques étrangères, NATIXIS). Elle accuse un retard du côté de l'offre des services numériques. Le monde étant dominé par la technologie, donc la numérisation va se poursuivre et s'étendra à tous les secteurs d'activité. Les plateformes numériques sont mondiales et elles interviennent dans la vie quotidienne des citoyens de tous les pays de la planète.

Pour assurer une croissance et une adoption plus large des services numériques, voici quelques recommandations spécifiques pour les banques algériennes :

- Investir dans des technologies de pointe telles que le big data et l'intelligence artificielle peut améliorer l'efficacité opérationnelle et offrir des services innovants. Le big data permet une analyse profonde des données clients pour mieux comprendre leurs besoins et comportements, tandis que l'intelligence artificielle peut automatiser des tâches complexes, offrant ainsi des services plus rapides et plus précis.
- Renforcer les protocoles de sécurité pour protéger les données sensibles des clients est primordial. Cela inclut la mise en place de systèmes de cryptage avancés, la surveillance continue des systèmes pour détecter et neutraliser les menaces, et la formation du personnel aux meilleures pratiques de sécurité. Une sécurité renforcée

instaure un climat de confiance dans les transactions numériques, encourageant davantage de clients à utiliser ces services.

- Offrir des programmes de formation continue et de développement des compétences numériques pour le personnel est essentiel pour préparer les employés aux défis technologiques et améliorer la qualité du service. Ces programmes devraient couvrir les dernières technologies financières, les techniques de gestion des données, et les protocoles de sécurité.
- Organiser des campagnes de sensibilisation régulières pour informer les clients des avantages et de la sécurité des services numériques peut augmenter leur adoption et leur satisfaction. Ces campagnes peuvent inclure des démonstrations en direct, des tutoriels en ligne, et des sessions d'information dans les agences bancaires pour montrer aux clients comment utiliser les nouveaux services numériques de manière sécurisée et efficace.

En conclusion, la transformation numérique est non seulement une nécessité mais également une opportunité majeure pour les banques algériennes. La BEA, en tant qu'acteur clé de ce secteur, peut jouer un rôle de pionnier en menant cette transformation, servant ainsi de modèle pour l'ensemble du système bancaire algérien.

Annexes

Annexe 1 revue de littérature

Auteur	Année	Sujet	Méthodologie	Résultat	Variables d'étude
Bharadwaj. a et Al	2013	Stratégie d'affaire digitale	Analyse conceptuel et étude de cas	Propose une conceptualisation de la transformation digitale	Model d'affaire technologie de l'information opportuniste numérique
Westermann G et Al	2014	Transformation des entreprises	Etude de cas multiple analyse qualitative	Identification des principales caractéristiques des entreprises qui réussissent leur transformation digitale et des stratégie efficace pour conduire ce changement	Model d'affaire performance innovation adaptation au changement
Wial G	2019	Transformation digitale	Proposition conceptuel	Cadre conceptuel pour comprendre les dynamique de la transformation digitale	Model d'affaire création de valeur d'interaction client entreprise
Bragnjofsan E et mcafee A	2014	Impacts des technologies digitales	Analyse empirique et étude longitudinale	Evolution de l'impacts technologie digitale sur la productivité et la croissance	Productivité croissance économique
Leman.K.N	2016	Expérience	Analyse	Identification	Personnalisation

et verhof.p.c		client	qualitative	des facteurs influencent l'expérience client	engagement client satisfaction
Kane G.C et AL	2015	Leadership et culture	Analyse qualitative des données	Importance de leadership visionnaire et de la culture d'innovation pour la transformation numérique	Leadership culture organisationnelle innovation adaptation

Source : Données collectées par les auteurs

Cependant, d'une part, les procédures de contrôle suivies par la comptabilité avaient montré leurs limites et d'autre part, le nombre, la dispersion des textes et le rajeunissement du personnel, caractérisé par une qualification limitée, a amené la banque extérieure d'Algérie, à envisager, dès les années 1990 la refonte globale de tout son système d'information.

2.2 - Imperfection du système d'information

2.2.1 - Un système informatique limité

Effectivement le système en vigueur au niveau de la banque, à vocation essentiellement comptable a atteint ses limites en termes de fiabilité et de capacité de traitement.

Les expériences infructueuses tentées avec des partenaires étrangers visant à construire un système "clés en main", spécifique à la BEA, ont conduit celle-ci à opter pour l'acquisition d'un progiciel bancaire modulaire "Delta Bank", acquis également par d'autres confrères et ayant pour principales caractéristiques :

- *une base d'information orientée "client", pour des besoins d'analyse du risque,*
- *une sécurité des transactions par le contrôle des accès des utilisateurs,*
- *un haut niveau de paramétrage,*
- *une comptabilité multi-devises et une gestion de la comptabilité bancaire générale et auxiliaire,*
- *une génération automatique des écritures comptables.*

Ce progiciel doit répondre aux attentes de la clientèle et aux impératifs de gestion de la banque, puisqu'il offre divers avantages et notamment :

- *l'amélioration de la qualité de service,*
- *une efficacité accrue du contrôle des risques,*
- *une amélioration sensible des procédures de contrôle interne,*
- *une plus grande productivité et rentabilité des opérations,*
- *une exhaustivité accrue des informations de gestion.*

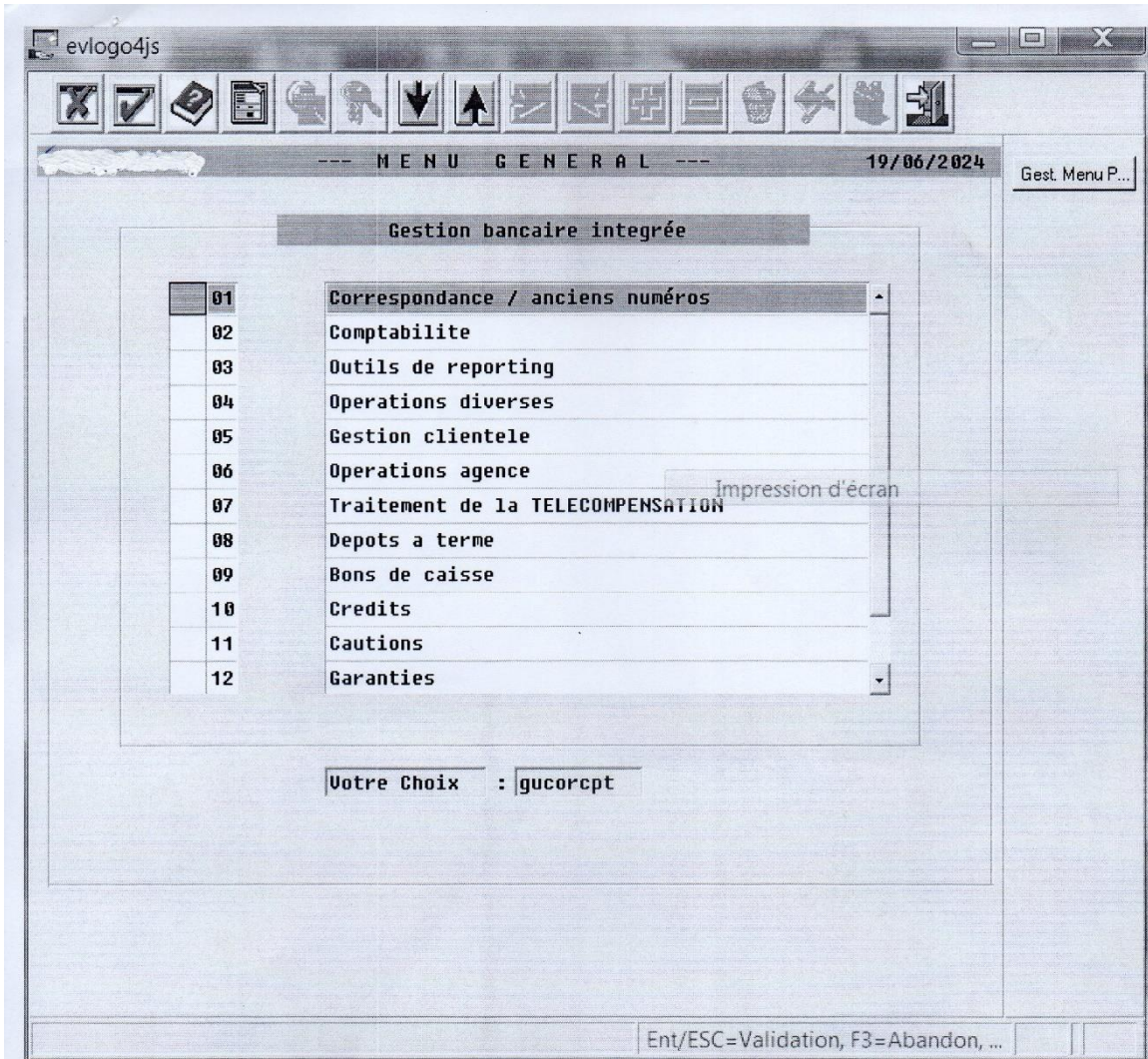
Sa mise en oeuvre par une équipe dédiée par la BEA, sous la supervision et l'assistance du fournisseur a été entamée en janvier 1996, par sous-ensembles et un premier résultat probant a été concrétisé par le lancement, le 10 novembre 1996, d'une première agence pilote (agence de Hassiba Ben Bouali), suivi d'une seconde agence, fin 1997, début 1998 (Agence Hamani).

L'extension à l'ensemble du réseau d'exploitation, suivant le programme tracé (1998-1999), en même temps que la mise en oeuvre progressive des sous-ensembles spécifiques dont ils font partie, (engagements, étranger et site central), permettront à court terme la modernisation du système d'information et la fiabilisation des données comptables et de gestion.

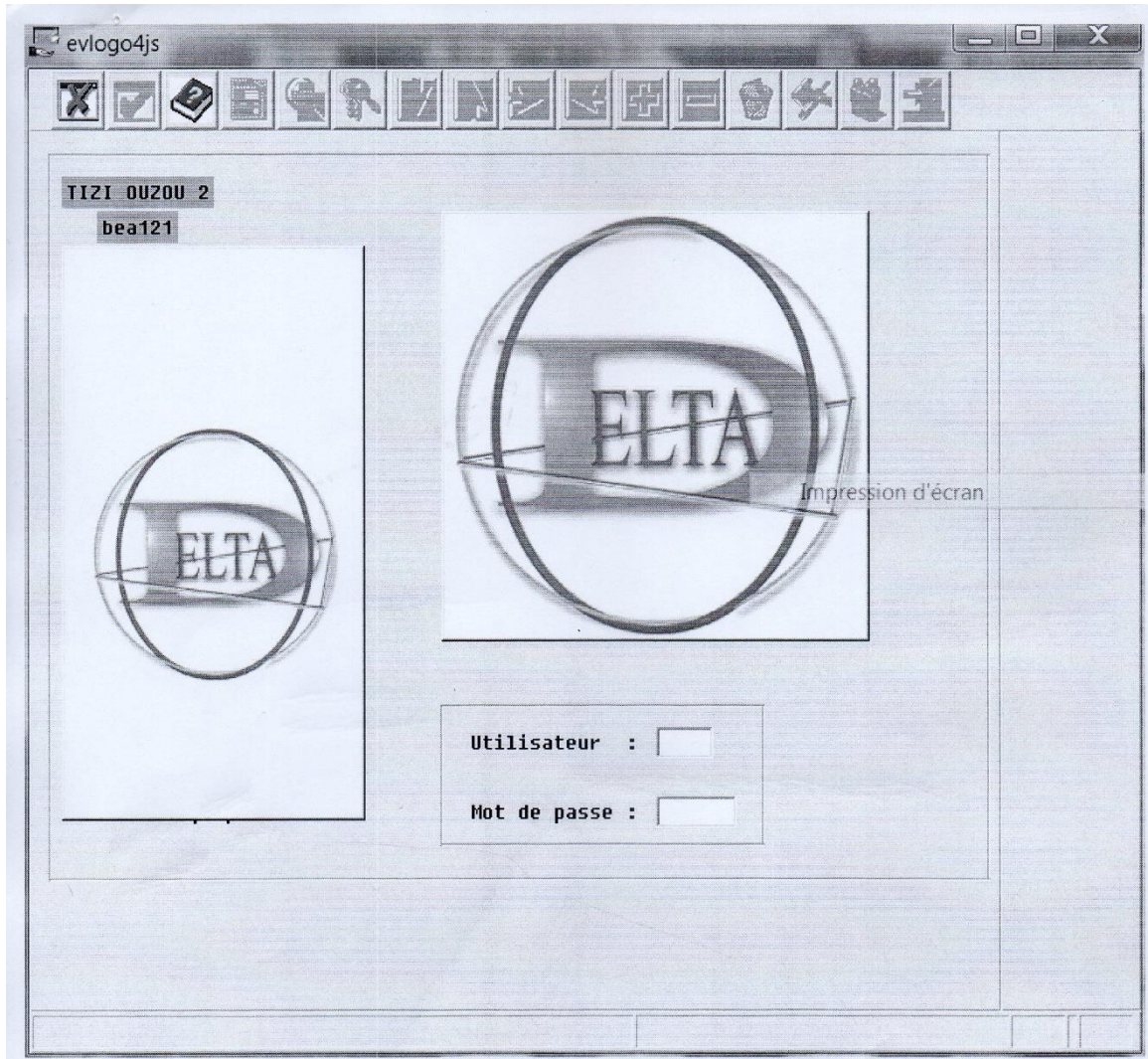
Ce système permettra, en outre, avec un renforcement des capacités de traitement des équipements existants et l'acquisition d'équipements spécifiques additionnels et dès la levée des contraintes inhérentes au réseau PTT, de procéder à des transactions en réel, intra-agences et site central.

A ce niveau, nous tenons à signaler également que l'adaptation de l'organisation des agences, le redéploiement de leurs effectifs, leur modernisation en termes d'agencements et d'équipements et l'assainissement de leurs comptes, épouseront le programme arrêté en matière de mise en oeuvre du progiciel susévoqué.

Annex 03



annexe 04



Annex 07 facture conforma

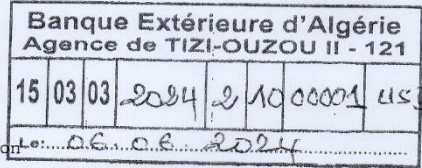
Email: dote-industry@foxmail.com TEL:0066 (371)01312675

FACTURE PROFORMA

No. NSDYC240507DZ / Le 07 MAI 2024

R.C:33/00-3011128/01
NIF: 162161702183196

SL	Equipment Model	Basic Specifications	Qty	Unit Price (USD)	Total Price (USD)
1	SINOTRUK SITRAK Tractor Truck	<p>SINOTRUK SITRAK 6X4 TRACTOR Made Year: Brand New, 2024 Cabin: C7-P Cabin with single sleeper Engine: MC11.43-30,430HP, Euro III (MAN TECHNOLOGY) Gearbox: ZF16S2230TO 16F&2R, manual Front axle: 9000kg (drum brakes) Rear axle: 16000kg*2, drum brake, double reduction Tires: 315/80R22.5 , 11pcs (including one spare tire) Fuel tank: 600L Others :Compliance with regulatory requirements. With A/C. With long-life engine diesel filter. With engine exhaust valve brake. With ABS+ASR+EBL. With electronic cab flip system. With top& side cabin wind deflector. With driver &passenger air suspension seat. With integral mudguard. With front under run protection. With split side protection. With rear tow hook. With reverse-alarm, With tachograph. Overall dimension for reference:8100x2550x3035mm Color: Red, yellow, green, white at buyer's option</p>	2	62,300	124,600
MONTANT TOTAL FOB QINGDAO PORT					124,600
FRAIS DE TRANSPORT Djen-Djen					12,000
MONTANT TOTAL CFR Djen-Djen PORT					136,600
MONTANT TOTAL CFR PRIX : CENT TRENTE-SIX MILLE SIX CENTS DOLLARS					
Origin: CHINA					



Annexe 09

45A: Desc biens et/ou prestations
CFR DJENDJEN PORT ALGERIA (INCOTERMS 2010).

10/06/24-16:26:55

Ack121-0033-000033

2

ABOUT EXPEDITION OF : TWO (02) TRACTORS SINOTRUK SITRAK 6X4

GOODS AMOUNT : USD 124.600,00
FREIGHT AMOUNT : USD 12.000,00
TOTAL AMOUNT : USD 136.600,00

ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR NSDYC240507DZ DATED 07/05/2024.

46A: Documents requis

COMMERCIAL INVOICE IN 05 ORIGINALS DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY AND BEARING HUMID SEAL.

FULL SET BILL OF LADING ORIGINALS 3/3 OF "CLEAN ON BOARD" TO THE ORDER OF BEA ALGERIA, TIZI OUZOU 121 BRANCH NOTIFY THE APPLICANT: HOUAZENE MOULOUD CITE 40 LOGEMENTS BP 64 IN AMENAS ILLIZI MARKED FREIGHT PREPAID AND QUOTING APPLICANT'S TAX IDENTIFICATION NUMBER NIF : 162161702183196 + 02 NON-NEGOTIABLE COPIES.

ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (ORIGIN:CHINA) ISSUED AND SIGNED BY THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE EXPORTING COUNTRY.

ORIGINAL QUALITY CONTROL CERTIFICATE ISSUED AND SIGNED BY AN ORGANISM OF CONTROL DULY ENTITLED OF THE EXPORTING COUNTRY.

PACKING LIST IN 05 ORIGINALS DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY AND BEARING HUMID SEAL.

ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY DULY SIGNED AND DELIVERED BY THE BENEFICIARY.

47A: Autres conditions

DOCUMENT EXAMINED MUST BE OBLIGATORY FORWARDED FROM YOUR BANK (HSBCHKHH) BY EXPRESS MAIL TO OUR BRANCH QUOTED IN FIELD 51D.

IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS WITH DISCREPANCIES AND THEIR ACCEPTANCE BY THE APPLICANT,USD 135.00 BEING OUR HANDLING CHARGES WILL BE DEDUCTED FROM THESE REALISATIONS.

YOUR MT 730 MUST INDICATE THE NOTIFICATION DATE OF THE L/C TO THE BENEFICIARY.

ALL DOCUMENTS MUST BE SIGNED AND INDICATE THE L/C'S REFERENCE.

DOCUMENTS PRESENTED AFTER THE VALIDITY OF CREDIT ARE NOT ACCEPTABLE.

THE PAYMENT WILL BE HONORED ONLY TO THE BANK WHICH HAS BEEN MANDATED TO EXAMINE THE DOCUMENTS.

71D: Frais

YOUR FEES AND COMMISSIONS ARE AT THE CHARGE OF THE BENEFICIARY EVEN IN CASE OF CANCELLATION OR NON UTILISATION OF THIS L/C. ARTICLE 37C OF UCP NOT OPPOSABLE TO BEA.

49: Instructions de confirmation
WITHOUT

78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAYMENT WITH YOUR OFFICES,REIMBURSEMENT AT YOUR BEST CONVENIENCE IN USD VALUE 05 WORKING DAYS (ALGERIA/HONG KONG) AFTER THE TRANSMISSION DATE OF YOUR SWIFT MT 754 TO BEXADZALDOE ADVISING

Annexe 10

10/06/24-16:26:55

Ack121-0033-000033

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status : Network Ack

Priority/Delivery : Normal

Message Input Reference : 1604 240610BEXADZALAD0E0981310200

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum

Sender : BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART

ALGIERS DZ

Receiver : HSBCHKHXXX

HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED, THE

HONG KONG HK

MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux

1/1

40A: Forme de credit documentaire

IRREVOCABLE

20: Numero du credit documentaire

121ICD0000124039

31C: Date d'emission

240610

40E: Regles d'application

UCP LATEST VERSION

31D: Date et lieu de l'expiration

240921HONG KONG

51D: Banque demanderesse -nom/adresse

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

AGENCE TIZI OUZOU 121 BOULEVARD

STITI TIZI OUZOU TIZI OUZOU

ALGERIASWIFT:BEXADZAL121

50: Partie demanderesse

59: Beneficiaire - nom/adresse

32B: Code devise et montant

Currency : USD (US DOLLAR)

Amount : #136.600,00#

41A: Disponible chez/via - FI BIC

HSBCHKHH

HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED, THE

HONG KONG HK

BY PAYMENT

43P: Envois partiels

NOT ALLOWED

43T: Transbordement

NOT ALLOWED

44E: Port de chargemt/Aeroport depart

QINGDAO PORT CHINA

44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest

DJENDJEN PORT ALGERIA

Annexe 11

US THAT DOCUMENTS ARE NEGOCIATED IN COMPLIANCE WITH L/C TERMS.
57A: Banque Notificatrice - FI BIC
HSBCHKHHKHH
HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED, THE
ALL HK OFFICES AND HEAD OFFICE
HONG KONG HK
10/06/24-16:26:55 Ack121-0033-000033 3

72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/REQUEST OF AMENDMENT
//DISCREPANCIES ADVICE AND ALSO
//ALL THE INQUIRIES UNDER THIS
//L/C MUST BE TRANSMITTED TO OUR
//BRANCH QUOTED IN FIELD 51D.

----- Message Trailer -----

{CHK:D2B6BE10D3D0}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 10/06/24 16:26:36

Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALAD0E0981310200}{4:{177:2406101604}{451:0}{108:CREDOC}}

Annexe 16

22/11/23-15:04:43

Ack121-0019-000019

1

*Message de
réponse
(réponse docu-
mentaire)*

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1342 231119BEXADZALAD0E0373125347

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 Trf general entre inst fin
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

MUR : OPE
UETR : b1a4f405-69c9-48c5-b164-6864889aba06

----- Message Text -----

20: Numero de reference transaction
00121IRD23000001
21: Reference d'origine
02413-0096743HPO
32A: Date valeur, devise et montant
Date : 20 November 2023
Currency : EUR (EURO)
Amount : #75.804,#
58A: Institution beneficiaire - FI BIC
SOGEFRPP
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

----- Message Trailer -----

{CHK:2217F6F0A105}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 19/11/23 13:55:01
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E0373125347}{4:{177:2311191342}{451:0}{108:OPE}}

Table des matières

Liste des abréviations :.....	2
Introduction générale	1
Chapitre 01	3
Introduction	4
Section 01 : Les moyens et les techniques de paiement du commerce international	5
1. Les instruments de paiement	5
2. Les principales techniques de paiement	9
3.1. Les moyens de financement à court termes	17
3.2. Les Moyens Financements à Moyen et Long Terme	21
Section 02 : Les risques liés aux opérations du commerce international et leur couverture	26
1. La notion du risque	26
2. Classification des risques liés aux opérations du commerce international	26
3. La couverture contre les risques à l'exportation	29
Section 03 : Cadre conceptuel et théorique sur la transformation digitale et le commerce extérieur	34
2. Le commerce extérieur en Algérie	37
Conclusion du chapitre	40
Chapitre 02.....	46
Revue de la littérature sur la transformation digitale	46
Introduction	47
Section 01 : Revue de littérature sur la transformation digitale dans le monde	48
1-Définitions de la Transformation Digitale et son importance.....	48
3- Transformation digitale relative au financement des opérations à l'international.....	51
4- Présentation des expériences à l'échelle internationale	53
Section 2 : La transformation digitale du système bancaire en Algérie	57
1. Rapport du digital en Algérie.....	57
2. La transformation digitale Bancaire en Algérie	58
3 Analyse des obstacles et des défis.....	63
4 Analyse des politiques gouvernementales visant à promouvoir la digitalisation bancaire	64
Conclusion	65
Chapitre 03.....	66
Introduction	67
Section 1 : Cadre méthodologique de la recherche	69
1- Méthodologie de recherche.....	69
Section 2 : Etude de cas d'une opération de financement au sein de la BEA : état de la transformation digitale 71	
1- Historique et évolution de la BEA.....	71
2 - Les missions de la BEA.....	72

3- Le système bancaire de la BEA	74
Section 03 : analyse et discussion des résultats de l'approche comparative.....	81
Conclusion générale.....	90
Liste des figures	111
Liste des tableau.....	111
Références bibliographiques	112

Liste des figures

Figure 1 : Fonctionnement de la remise documentaire	11
Figure 2 : la mise en place d'un crédit documentaire	14
Figure 3: Déroulement du crédit-fournisseur.....	22
Figure 4: Déroulement du crédit-acheteur	24

Liste des tableau

Tableau 1 vague d'évolution de la transformation digitale	50
Tableau 2: l'évolution du financement 1.0 à 5.0	52
Tableau 3 positionnement de l'Algérie par rapport au reste du monde dans les Technologies digitales.	58

Références bibliographiques

- **Assouline, P., & Véret, P. (2018).** La Révolution blockchain : Algorithmes ou institutions ? Paris : Dunod.
- **Autorité des Marchés Financiers (AMF) (2020).** Les FinTech et la régulation financière internationale. Paris : AMF.
- **Asseline, L. (2020).** Transformation numérique : enjeux et perspectives pour les entreprises. Paris : Dunod.
- **Benbayer H.cours (2010/2011),** les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier, univ oran,
- **BEA ManilMaouche, TakfarinesBourahla,** Les moyens de paiement et de Financement du Commerce international. Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou
- **Bernet R., (2008),** Principe de technique bancaire, 25 éditions Dunod, paris, 2008, p 265
- **Bharadwaj, A., et al. (2013).** "Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights."
- **Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014).** "The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies."
- **Bourreau, M., & Doz, Y. (2019).** Transformation digitale des entreprises : Enjeux stratégiques et organisationnels. Paris : Dunod.
- **Baraldi, E., & Nadin, G. (2006).** « The challenges in digitalising business relationships: The construction of an IT infrastructure for a textile-related business network ». P.1111–1126.
- **Banque de France (2021).** Rapport annuel sur la digitalisation des services financiers. Paris : Banque de France.
- **Blanc, G. (2017).** La transformation digitale des entreprises : Les bonnes pratiques. Paris : Dunod.
- **Besson, M., & Rowe, F. (2012).** La transformation numérique des entreprises. Paris : Economica.
- **Bauchet, J. (2019).** Réglementation bancaire et financière en Europe. Paris : L'Harmattan.
- **Bigot, A. (2018).** Le guide pratique du RGPD. Paris : Eyrolles.
- **Boutant, J.-L. (2018).** Technologies de conformité : RegTech et surveillance financière. Paris : Revue Banque..
- **Cudamine G., Montier J.,** banque et marché financiers, Edition economica, **1998**, p.437
- **CHERCHEM Mohamed,** « système de paiement de masse », édition SIBF,**2005**
- **Chapuis, C. (2020).** Gestion des risques et conformité bancaire. Paris : Revue Banque.
- **Doloresa et Amandine B., Carole G., Claire Q.,** fiche technique : remise documentaire, édition GREX, Europe **2016**, p.18.
- **Dupuy, J.-P., & Florentin, A. (2019).** "L'impact de la digitalisation sur la performance des banques internationales". Revue d'Économie Financière, 134(2), 57-75.

- **Droit, A. (2021).** La conformité dans les institutions financières : Réglementations et pratiques. Paris : LexisNexis.
- **Delmas, M. (2019).** Protection des données personnelles : Comprendre le RGPD. Paris : Eyrolles.
- **Dubois, J., & Beaudoin, V. (2018).** Le règlement général sur la protection des données (RGPD) : Enjeux et défis. Paris : Dunod.
- **Eurodevises** : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.
- En entend par crédits acheteurs réglementés, ceux bénéficiant de soutien public.**Ducret J. (2002)**, la gestion du risque de change, e-ethique, France, p 22
- **Fitzgerald, M. et al., (2013).** « Embracing Digital Technology: A New Strategic Imperative ». P.1–12.
- **Gensollen, M., & Bourghelle, D. (2020).** Transformation digitale et finance. Paris : Economica.
- **Hess, T. et al., (2016).** « Options for Formulating a Digital Transformation Strategy ». P.123–139.
- **Ismail, M. H., Khater, M., & Zaki, M. (2017).** Digital Business Transformation and Strategy.
- **J.M Benammar** , « technique du commerce international », édition techniplus, Yvelines, **1995**, p120
- **J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE,** « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, **2010**, P
- **Jeunemaître, A. (2017).** La sécurité informatique pour les entreprises. Paris : Eyrolles.
- **Jardeaux, F. (2020).** Protection des données personnelles et cybersécurité : Enjeux et solutions. Paris : Vuibert.
- **Kane, G. C., et a. (2015).** "Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation
- **Kane, G.C. et al., (2015).** « Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation »
- **Kaufman, I. & Horton, C., (2015).** « Digital Transformation: Leveraging Digital Technology with Core Values to Achieve Sustainable Business Goals ». P.63–67.
- **Kane, G. C., Palmer, D., Phillips, A. N., Kiron, D., & Buckley, N. (2018).** La transformation digitale : Stratégies et meilleures pratiques. Paris : Pearson.
- **Legay D., (2011),** Commerce international, édition Nathan, paris, p282.
- **Lazary** , « le commerce international » ouvrage imprimé à compte d'auteur, **2005**, p127
- **LASARY**, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, **2005**, p158
- **LEGRAND G, HUBERT M,** « Le petit export », Edition DUNOD, Paris **2009**, p38
- **Legrand G., Martini H. (2005),** Management des opérations de commerce international Importer-Exporter , 7ème édition, Edition Dunod, Paris, P.102-103.
- **Lemon, . N., & Verhoef, P. C. (2016).** "Understanding Customer Experience Throughout the Customer Journey.

- **Lemoine, S., & Teyssier, G. (2018).** "Blockchain et finance : Vers une nouvelle architecture des marchés financiers". *Finance Contrôle Stratégie*, 21(1), 33-50..
- **Lawton, L., (2015).** « The Leader's role in managing change: Five cases of technology-enabled business transformation ». p.28–42
- **Leviäkangas, P. (2016).** « Digitalisation of Finland's transport sector ». , P.1–15.
- **Li, L., Su, F., Zhang, W., & Mao, J. Y. (2018).** « Digital transformation by SME entrepreneurs: A capability perspective ». , P.1129–1157
- **Loebbecke, C., & Picot, A. (2015).** « Reflections on societal and business model transformation arising from digitization and big data analytics: A research agenda ».
- **Lemoine, J. (2019).** *Digitalisation des services financiers*. Paris : Dunod.
- **Lavialle, C. (2018).** *Régulation financière et conformité*. Paris : Economica.
- **Martin, E. (2020).** "Les FinTech et leur rôle dans la transformation digitale des services f Amit, R. et Zott, C. (2001). «Value creation in e-business ». *Strategic Management Journal*, P.493–520.
- **Manuel Z., (2020)** « Les enjeux de la transition numérique et de l'innovation collaborative dans les mutations du travail et du management dans le secteur public ».
- **Masahiro S., et al., (2017),** « Unintended Side Effects of Digital Transition: Perspectives of Japanese Experts ».
- **Moreau, C. (2017).** *La digitalisation des services bancaires : Un levier de compétitivité pour les banques internationales*. Thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine.
- **Martini, M. (2018).** *La conformité réglementaire des banques*. Paris : Revue Banque.
- **Monteleone, S. (2019).** *Droit des données personnelles*. Paris : LGDJ.
- **Moulette, P. (2019).** *RegTech et transformation digitale des banques*. Paris : Dunod
- **NAJI Jammal,** *commerce international : mondialisation enjeux et application*, 2^e édition, Québec, 2009, p475
- **OCDE. (2022).** *Modèle de maturité de transformation numérique*.
- **Oulounis S.,** *gestion des opérations du commerce international*, édition OPU, Algérie, 2005, p20.
- **Pagani, M., & Pardo, C. (2017).** « The impact of digital technology on relationships in a business network ».
- **Peter C. et al., (2019).** «Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda »
- **Petit, J. (2019).** *L'impact des technologies émergentes sur la régulation financière internationale*. Mémoire de Master, HEC Paris.
- **Pénard, T. (2018).** *Cybersécurité et protection des données*. Paris : Ellipses.
- **Pujolle, G. (2016).** *Cybersécurité et réseaux : Concepts et architectures*. Paris : Dunod.

- **RAMDANE Massinissa SOFI Yacine**, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université tizi ouzou, **2016/2017**.
- **Ramaswamy, V., & Ozcan, K. (2016)**. « Brand value co-creation in a digitalized world: An integrative framework and research implications ».
- **Schuchmann, D. & Seufert, S., (2015)**. « Corporate Learning in Times of Digital Transformation: A Conceptual Framework and Service Portfolio for the Learning Function in Banking Organisations ».
- **Sebastian, I. M., Ross, J. W., Beath, C., Mocker, M., Moloney, K. G., & Fonstad, N. O. (2017)**. « How big old companies navigate digital transformation ».
- **Singh, A., & Hess, T. (2017)**. « How chief digital officers promote the digital transformation of their companies »., P.1–17
- **Tarafdar, M., & Davison, R. (2018)**. « Research in information systems: Intra-disciplinary and inter-disciplinary approaches ». P.523–551.
- **Thierry, M. (2018)**. La cybersécurité en pratique : Stratégies et mise en œuvre. Paris : Eyrolles.
- **Vial, G. (2019)**. "Understanding Digital Transformation: A Review and a Research Agenda."
- **Van Doorn, J., Lemon, K. N., Mittal, V., Nass, S., Pick, D., Pirner, P., & Verhoef, P. C. (2010)**. « Customer engagement behavior: Theoretical foundations and research directions ».
- **Von Leipzig, T. et al., (2017)**. « Initialising customer-orientated digital transformation in enterprises ». P.517–524.
- **Valette, F., & Lemoine, J. (2019)**. Cybersécurité : enjeux et stratégies. Paris : Eyrolles.
- **Westerman, G., et al. (2014)**. "Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation."
- **Yoo, Y., et al. (2010)**. "Strategic Management of Digital Transformation."

Résumé

La démocratisation d'internet et des terminaux mobiles a entraîné de nouveaux comportements et de nouvelles habitudes. L'impact sur les banques, actrices centrales de l'économie, a été considérable. En effet, le secteur bancaire a été fortement touché par la révolution digitale, avec des mutations qui ont bouleversé le modèle classique de prestation des services bancaires, et qui ont fait émerger de nouveaux types d'acteurs.

Ceci nous a amené à nous interroger sur l'avenir du secteur bancaire Algérien à l'ère du digital. Pour répondre à cette question, nous avons effectué une enquête par questionnaire auprès des établissements bancaires Algériens, dans l'objectif de repérer leurs stratégies de digitalisation et dresser une synthèse de l'état d'avancement du numérique dans nos banques.

Les résultats ont montré que la majorité des banques Algériennes ont entamé leurs projets de transformation digitale. Toutefois, un long chemin leur reste à parcourir, notamment pour l'adoption des nouvelles technologies.

Abstract

The democratization of the internet and mobile devices has led to new behaviors and habits. The impact on banks, central actors in the economy, has been significant. Indeed, the banking sector has been greatly affected by the digital revolution, with transformations that have disrupted the traditional model of banking services and given rise to new types of players.

This has prompted us to question the future of the Algerian banking sector in the digital age. To address this issue, we conducted a questionnaire survey among Algerian banks with the aim of identifying their digitization strategies and providing an overview of the state of digital progress in our banks.

The results have shown that the majority of Algerian banks have initiated digital transformation projects. However, they still have a long way to go, particularly in adopting new technologies.