



LE CONNAISSEMENT MARITIME: DU TITRE NÉGOCIABLE À L'OUTIL DE SOUVERAINETÉ LOGISTIQUE ET DE SÛRETÉ GLOBALE

MOUHACINE Hicham (1), SABRI Brahim, (2)

(1) Doctorant-Chercheur, Laboratoire, Intelligence Economique et gouvernance territoriale, Université Abdelmalek Saâdi, Tétouan, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Tanger, Maroc

(2) Professeur-Chercheur, Fsjes Tanger, Université Abdelmalek Saâdi, Tétouan, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Tanger, Maroc

ABSTRACT

The maritime bill of lading, inherited from medieval practices, remains the central legal institution of international trade in the 21st century, despite the digital acceleration of exchanges. This article advances a dual thesis. Firstly, it demonstrates that the bill of lading is not limited to its three classic functions « a receipt, a contract of carriage, and a document of title ». It constitutes a genuine self-regulated legal ecosystem, whose systemic synergy reduces transaction costs and generates calculable trust among geographically and culturally distant actors. Secondly, it analyzes the crisis of its paper materiality in the face of the digital revolution, while showing that its fundamental function endures and is being reconfigured. Through a comparative and institutional methodology, combining law, neo-institutional economics, and customs policy analysis, we establish that the bill of lading is becoming a strategic tool of logistical sovereignty. It is central to prior control mechanisms such as ICS2 (EU) or ISF (USA) and single windows like PortNet in Morocco, positioning it as a potential node in a future global digital trust infrastructure. However, the adoption of the electronic bill of lading (e-BL) remains marginal (less than 5%), hindered by legal, institutional, and epistemological lock-ins. Nevertheless, the horizon of a "platform bill of lading" is emerging, driven by the normative action of States. This article thus offers a renewed theoretical framework for negotiable instruments and introduces the emerging concept of "global logistics law" to describe this hybridization of legal rules, technical standards, and private norms.

Keywords:

Maritime law, Bill of lading, Negotiable instrument, e-BL, Dematerialisation, Documentary credit, Logistical sovereignty, Global security, Logistics law, MLETR, PortNet

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.18874441>

1 INTRODUCTION

Le commerce international s'exécute en nanosecondes. Pourtant, son épine dorsale documentaire reste un morceau de papier dont l'origine remonte au cabotage méditerranéen du XIV^e siècle. Le connaissance maritime « Bill of Lading » incarne ainsi le paradoxe fondateur de la globalisation contemporaine, une institution juridique archaïque, mais fonctionnellement irremplaçable.

Sa persistance révèle une intelligence institutionnelle profonde, comme le soulignait Sir Guenter Treitel. Selon lui, le connaissance est un « document de vie », un méta document qui ne se contente pas de constater l'échange : il le rend possible. Il transforme le doute et la peur structurelle entre acteurs éloignés en confiance calculable, et la marchandise physique en valeur liquide et négociable.

Malgré cela, cet édifice n'est pas figé, il vacille. La dématérialisation, qui promet des gains massifs (30 à 40 Mds\$ annuels, selon McKinsey 2022), bute sur une adoption atone (< 5 % des volumes). Cette résistance n'est pas technique. Elle est juridique, institutionnelle et épistémologique.

A partir de là, notre problématique s'articule autour de deux axes indissociables :

1. Comment le connaissance papier a-t-il constitué, historiquement et par son seul formalisme, un ordre juridico-économique autorégulé, capable de sécuriser et de financer le commerce global ?
2. Comment cet ordre, fondé sur la possession physique, peut-il se recomposer dans un environnement numérique qui exige rapidité, traçabilité et interopérabilité, sans perdre sa force normative ni sa fonction de confiance ?

Pour y répondre, nous utiliserons une méthodologie comparative et institutionnaliste. Celle-ci croise trois niveaux d'analyse :

- Théorie du droit (analyse des fonctions juridiques du connaissance) ;
- Économie néo-institutionnelle (théorie des coûts de transaction, Williamson) ;
- Politiques publiques douanières (analyse des cadres ICS2, ISF, PortNet).

Nous reconnaissons que cette recherche comporte en effet, plusieurs limites. L'absence d'enquête de terrain, car nous n'avons pas interrogé directement les opérateurs (banquiers, transitaires, douaniers) sur leur perception du e-BL. Les chiffres d'adoption du e-BL proviennent exclusivement de rapports institutionnels (DCSA, McKinsey), sans validation indépendante. La focalisation géographique sur les cas étrangers d'Arabie Saoudite, UE, et USA, sont traités de manière indicative ; l'étude de cas marocaine mériterait une monographie approfondie.

Nonobstant, cette étude ne prétend pas mesurer quantitativement l'impact économique du e-BL, mais plus tôt en éclairer les obstacles structurels et les logiques de transformation.

Dans un premier temps, nous démontrerons que le connaissance constitue une véritable institution de marché, dont l'efficacité procède moins de ses trois fonctions isolées que de leur synergie systémique. Nous analyserons ensuite comment ce titre négociable, au-delà de son rôle de catalyseur économique, a été investi par les États comme instrument de souveraineté logistique et de sûreté globale. Enfin, nous examinerons la rupture numérique et les conditions d'émergence d'un « connaissance-plateforme », nouveau paradigme d'une infrastructure de confiance en gestation.

2 LE CONNAISSEMENT UN ÉCOSYSTÈME DE CONFIANCE AUTO-ALIMENTÉ

2.1 La triade fonctionnelle et ses limites interprétatives

On dit souvent que le connaissement fait trois choses à la fois, il prouve que le transporteur a bien pris la marchandise, il contient les conditions du transport, et il permet à son détenteur de récupérer la marchandise. Cette définition, reprise dans les Règles de Hambourg, est pratique pour comprendre, mais elle reste superficielle et floue. Elle montre les trois facettes du connaissement sans expliquer pourquoi leur union fait toute sa force. Ce n'est pas l'une ou l'autre de ces fonctions qui rend le document précieux, c'est leur cumul. Ce sont les fonctions de récépissé, contrat, et titre de propriété

Le récépissé ne se borne pas à constater, à constituer une vérité juridique jusqu'à preuve contraire. Le contrat n'est pas un accord négocié, il incorpore par référence un régime impératif international (Haye-Visby, Hambourg) qui borne « ex ante » les risques et responsabilités. Le titre enfin n'est pas une simple preuve de propriété, c'est une fiction juridique qui détache la valeur de la marchandise de son support physique. Le conteneur ou la marchandise devient le papier ; le papier devient le conteneur ou la marchandise. Cette abstraction, théorisée par la doctrine allemande du « Wertpapier », est le socle de la finance commerciale.

Ainsi, la puissance du connaissement ne réside pas dans ses fonctions isolées, mais dans leur synergie systémique. Chaque fonction renforce les autres dans une boucle de confiance cumulative.

2.2 Le connaissement comme mécanisme de réduction des coûts de transaction

L'apport d'Oliver Williamson (1985) est ici décisif. Le connaissement ne facilite pas l'échange uniquement, mais il le rend possible en abaissant les trois grandes catégories de coûts de transaction.

2.2.1 Coûts de recherche et d'information

Dans une chaîne impliquant chargeur, transporteur, banquier, assureur, transitaire et douane, l'asymétrie d'information est majeure. Le connaissement agit comme un référentiel commun objectif. Il répond aux questions: quoi? combien? où? dans quel état? En son absence, chaque acteur devrait reconstituer une information fragmentée et coûteuse.

2.2.2 Coûts de négociation et de décision

Le connaissement est un contrat-type évolué, non négocié, adossé à un ordre public privé international. Les Règles de La Haye-Visby fixent un plafond de responsabilité (666,67 DTS/colis ou 2 DTS/kg). Les UCP 600 standardisent le crédit documentaire. Cette prévisibilité juridique évite des négociations répétitives et coûteuses.

2.2.3 Coûts de surveillance et d'exécution

Sa force probante quasi absolue (jusqu'à preuve contraire) renverse la charge de la preuve. En contentieux, le détenteur du titre n'a pas à prouver le contrat. Le connaissement est ainsi un mécanisme de gouvernance « ex post », réduisant les coûts de justice et d'arbitrage.

Pour ainsi dire, le connaissement n'est pas un document. C'est une institution de marché au sens plein, qui structure la confiance, réduit l'incertitude et abaisse les coûts.

3 LE CONNAISSEMENT: UN LEVIER ÉCONOMIQUE AU SERVICE DE LA SOUVERAINETÉ ÉTATIQUE

3.1 Un catalyseur du financement du commerce international

Si la règle de base du commerce est la remise de la marchandise désignée contre paiement de son prix convenu, le commerce international repose sur un paradoxe, il est un extrême dérogeant à la règle. L'acheteur veut la marchandise avant de payer ; le vendeur veut le paiement avant d'expédier. Le connaissance désamorce cette double méfiance.

3.1.1 Le crédit documentaire (UCP 600)

La banque ne paie pas sur la qualité de la relation entre les parties, mais sur la conformité formelle du connaissance. Le titre négociable devient ainsi un substitut à la confiance interpersonnelle. L'engagement irrévocable de la banque se substitue à la solvabilité incertaine de l'acheteur.

3.1.2 Nantissement, Forfaiting et affacturage

Le connaissance est nantissable. Il transforme une créance future incertaine en un actif présent mobilisable. Selon la CNUCED/ITC (2022), cette capacité à « liquéfier » la marchandise en transit améliore le besoin en fonds de roulement des PME exportatrices de 15 à 25 %. Dans le Forfaiting, la banque achète sans recours les créances adossées au connaissance. Dans l'affacturage export, le Factor anticipe le paiement sur présentation du titre. Le connaissance est l'instrument tangible et négociable qui permet cette transformation et cette fluidité monétaire et financière

3.2 Un outil de souveraineté douanière et de sûreté globale

Depuis les années 2000, le connaissance a été utilisé par les États comme instrument de contrôle. Il n'est plus seulement un titre de propriété privé ; il devient un vecteur de renseignement logistique.

3.2.1 Le contrôle a priori et le dépôt anticipé du manifeste

Sous l'impulsion du Cadre SAFE de l'OMD (2005), les douanes imposent la transmission électronique préalable des données du connaissance : ICS2 (UE) : dépôt 24 h avant arrimage ; ISF « 10+2 » (USA) : dépôt 24 h avant chargement ; Maroc : loi n° 24-09 (2024) et arrêté n° 3414-12, intégrés au guichet unique PortNet.

Grace à cette disposition, les expéditions à faible risque sont libérées instantanément. Les envois suspects sont ciblés pour inspection. Le port de Tanger Med au nord du Maroc, illustre cette efficacité. Le délai moyen de dédouanement y était de 1,2 jour en 2022 (TMPA, 2023), contre 4 à 6 jours avant PortNet.

3.2.2 Le contrôle a posteriori et la traçabilité probatoire

En cas de fraude documentaire (sous-facturation, fausse origine), le connaissance est la pièce maîtresse des audits douaniers, il constitue une preuve irréfutable pour l'administration. Il est le fil d'Ariane de la chaîne logistique, permettant de remonter jusqu'à l'embarquement.

C'est un instrument de souveraineté qui sert à la fois le commerçant (financement), le douanier (contrôle) et l'État (sécurité).

3.3 PortNet Maroc: un modèle intégral reconnu internationalement

PortNet initié en 2008 par l'Agence Nationale des Ports (Autorité Portuaire au Maroc), le Guichet Unique PortNet est le fruit de l'alliance stratégique des communautés portuaires et du commerce international comme "Maritime Single Window", avant d'être élargi en 2015 pour couvrir l'ensemble des formalités du commerce extérieur. Aujourd'hui, le système couvre de manière exhaustive 14 ports connectés, il intègre plus de 42 organismes publics et 120 services en lignes.

3.3.1 Architecture et périmètre

PortNet est un modèle de gouvernance unique. Il incarne un partenariat public-privé solide avec un comité de direction de haut niveau et un comité technique associant représentants publics et privés, les services douaniers étant considérés comme "partenaire essentiel du succès".

Il a une triple dimension fonctionnelle, c'est-à-dire qu'il comprend trois systèmes en un environnement unifié, « le *maritime single window* », « le *port community system* » et « le *trade single window* ».

Les résultats sont tangibles, concrets et parfaitement documentés. Le volume d'activité représente plus de 5.000 transactions traitées quotidiennement. Environ 99.000 usagers dont 80.000 opérateurs économiques et 1.800 transitaires forment la base des utilisateurs de ce système. 95% des flux du commerce extérieur marocain transite par la plateforme Portnet. Le système PortNet a permis des gains de temps énormes en matière de délai de traitement des licences d'importation qui est passé de 5 jours à 3 heures seulement. Pour finir, le principe « *Once Only* » a fait que dans 95% des cas, les données ne sont soumises qu'une seule fois et donc pas de redondances procédurales.

Dans le rapport 2025 sur les transports maritimes, avec une analyse approfondie au chapitre 4, le CNUCED a cité la plateforme comme "bonne pratique à partager avec les pays en développement".

Lors de la 49^e session du Comité de Facilitation du Trafic Maritime (FAL 49) de l'OMI, Organisation Maritime Internationale, la plateforme PortNet a été présentée comme un modèle de digitalisation.

A cet effet, plusieurs pays africains sollicitent l'expertise marocaine pour dupliquer cette solution marocaine.

La dynamique d'innovation de cette plateforme est permanente. On citera d'abord, « **TijarIA** » Assistant intelligent basé sur l'IA, développé avec le Secrétariat d'État chargé du commerce extérieur, facilitant l'accès aux réglementations, accords commerciaux, droits de douane. Ensuite, « PortNet Pay », qui est une plateforme de paiement regroupant l'ensemble des factures sur une même interface. « Les Solutions de tracking », PortNet 4.0 pour la traçabilité en temps réel. Et enfin, « Certification ISO 27001 :2022 » garantissant sécurité, confidentialité et intégrité des données.

3.3.2 Éléments de comparaison avec la France et l'Espagne

Pour le modèle du Guichet Unique National français (GUN), le système français, opéré par Douane France sous la marque « DELTA » (Dédouanement en Ligne par Traitements Automatisés), présente des différences structurelles significatives, compare à celui marocain. Le système français est historiquement construit autour de la fonction douanière, avec une architecture plus fragmentée entre les différents guichets (ports, aéroports, commerce). La logique est davantage "descendante" dans le sens administration vers opérateurs, que véritablement collaborative.

Pour le modèle d'Espagne, via « Puertos del Estado» et l'organisme aduanas.gob.es, il représente une évolution intéressante. L'Espagne dispose d'une tradition de "Port Community Systems" très développés, notamment à Barcelone et Valence, mais la coordination nationale est plus récente.

Contrairement à ces deux modèles occidentaux Européens, le système marocain a bénéficié d'une approche "Greenfield"¹ lui permettant d'intégrer d'emblée toutes les dimensions.

Tableau n°1: Indicateurs comparatif entre les trois modèles : Maroc-France-Espagne

Indicateur	Maroc (PortNet)	France (GUN)	Espagne (PDE)
Traitement licences import	3 heures (vs 5 jours avant)	Variable selon procédures	Variable selon ports
Taux de couverture flux	95%	Élevé mais fragmentation	Bon mais hétérogène
Organismes connectés	42+	Multiples mais silotés	Coordination en progrès
Services en ligne	120	Nombreux mais dispersés	Intégration progressive
Certification sécurité	ISO 27001 :2022	Oui par composants	Oui par composants

3.3.3 L'apport de cette comparaison, Maroc France et Espagne :

Le PortNet illustre concrètement notre théorie. La plateforme marocaine intègre déjà les données du connaissance dans un écosystème plus large, préfigurant l'infrastructure de confiance.

¹ "Greenfield" désigne la création d'une nouvelle infrastructure, usine ou système partant de zéro sur un terrain vierge, sans contraintes d'existants (bâtiments, processus ou code hérités). C'est une approche "feuille blanche" permettant une liberté totale de conception, idéale pour l'innovation, malgré des coûts initiaux élevés.

Là où les systèmes français et espagnols restent plus fragmentés, le modèle marocain démontre qu'une volonté politique forte, combinée à un partenariat public-privé équilibré, permet une transformation systémique. Ceci confirme le rôle de l'État comme catalyseur.

La reconnaissance de la plateforme digitale marocaine, par la CNUCED et l'OMI, ainsi que la demande de l'exportation du modèle vers d'autres pays africains, montre que le Maroc a construit un actif stratégique qui dépasse la simple facilitation administrative.

4 LA RUPTURE NUMÉRIQUE OU UN CONNAISSEMENT-PLATEFORME

4.1 Les promesses de la dématérialisation face à la persistance du papier

Les avantages du e-BL sont massifs et documentés : a) Réduction des coûts de traitement de 60 à 80 % ; b) Délai de transmission ramené de 10-15 jours à quelques heures ; Suppression des coûts de courrier et des risques de perte/falsification.

Pourtant, le taux d'adoption plafonne sous les 5 % (DCSA, 2023). Ce paradoxe signale l'existence de verrous non techniques.

4.2 Les trois verrous de l'adoption du e-BL

4.2.1 Verrou juridique

Le droit des titres négociables repose sur la possession physique d'un support unique. Comment garantir l'exclusivité avec un fichier numériquement duplicable ?

Les récentes législations (*MLETR 2017, Electronic Trade Documents Act 2023*) substituent le contrôle exclusif au sein d'un système fiable à la possession matérielle. Mais leur adoption reste fragmentée.

4.2.2 Verrou institutionnel

Un e-BL n'a de valeur que si tous les acteurs de la chaîne (armateurs, banques, douanes, assureurs) l'acceptent. C'est l'effet de réseau. L'échec de *TradeLens* (IBM/Maersk, 2023) montre qu'une plateforme privée, même soutenue par un leader, ne suffit pas sans interopérabilité et standard universel.

4.2.3 Verrou épistémologique :

Le papier inspire confiance par son ancrage physique (filigrane, signature, encre). Le numérique exige une confiance dans l'infrastructure *technique invisible* (cryptographie, registre, certification). Ce saut cognitif est majeur pour les praticiens formés au droit des titres négociables.

Face à ces blocages multidimensionnels, une recomposition profonde du paradigme du connaissance est à l'œuvre. Celle-ci ne vient pas des acteurs privés traditionnels, mais des États, qui deviennent les nouveaux catalyseurs de la confiance numérique.

4.3 L'émergence d'un nouveau paradigme

4.3.1 L'État comme catalyseur

L'État n'est pas un spectateur de la mutation numérique du connaissance, Il en est l'architecte décisif. Par son pouvoir normatif, l'État lève les verrous juridiques en adoptant des législations comme la MLETR ou l'*Electronic Trade Documents Act*, qui substituent le « contrôle exclusif » à la possession physique. Par son pouvoir réglementaire, il impose la transmission électronique des données douanières (ICS2, ISF, PortNet), créant ainsi un effet de réseau contraint. Par conséquent, pour être conforme, l'ensemble des acteurs doit adopter le standard électronique. Par son pouvoir d'investissement et d'impulsion, il développe des plateformes nationales souveraines (FASAH en Arabie Saoudite, PortNet au Maroc) qui deviennent des infrastructures critiques de confiance, où le e-BL n'est plus un simple document dématérialisé, mais un nœud partagé dans un réseau public-privé, horodaté, infalsifiable, et accessible en lecture seule aux autorités. L'État, en somme, ne se contente pas d'accompagner le marché; il crée les conditions de possibilité, voire de naissance d'un nouveau paradigme documentaire, en assumant son rôle de garant ultime de la confiance et de la souveraineté numérique.

4.3.2 Vers le « connaissance-plateforme »

Le Maroc, via PortNet, expérimente cette transition. Des projets d'intégration blockchain sont à l'étude (Logismed 2024). Il s'agit d'un enjeu majeur de définir qui contrôle l'infrastructure de confiance. La bataille des standards (OMD/CNUDCI vs plateformes privées) déterminera la souveraineté numérique du commerce global.

Dans ce contexte, le connaissance ne disparaît pas. Il mute de titre papier, pour devenir infrastructure. Sa force ne réside plus dans son support, mais dans le réseau qui l'authentifie.

Il est de bon procédé de se poser des questions au sujet du connaissance-plateforme. Celui-ci sera-t-il une plateforme « *privé* » du type blockchain ou alors « *publique* » du type PortNet ? Qui en sera le propriétaire légitime ? Ma première réflexion pencherait vers une infrastructure technique qui sera probablement privée développée par des entreprises, mais que son *cadre de confiance* et sa *reconnaissance légale*, devraient rester sous l'égide des États et des organisations internationales (CNUDCI, OMD) pour garantir la souveraineté.

Cette mutation vers le connaissance-plateforme ne saurait cependant reposer sur la seule initiative privée. L'expérience TradeLens (IBM/Maersk) a montré les limites d'une approche purement concurrentielle. Pour que la confiance numérique s'établisse durablement, un double mouvement est nécessaire. D'une part, une reconnaissance légale par les États de la valeur juridique des e-BL émis sur ces plateformes, dans la lignée de la MLETR. D'autre part, la mise en place d'un contrôle public des infrastructures critiques. Les autorités nationales (régulateurs des télécommunications, banques centrales, douanes) pourraient être chargées d'auditer, de certifier et d'agréeer les plateformes privées, garantissant ainsi leur fiabilité, leur sécurité et leur interopérabilité. Ce faisant, l'État ne se contente pas d'utiliser le connaissance à des fins de souveraineté ; il devient le garant de l'infrastructure de confiance sur laquelle repose cette nouvelle forme du titre négociable.

5 CONCLUSION

Au terme de cette étude, une évidence s'impose, le connaissement maritime n'a pas traversé les siècles par inertie, mais par nécessité fonctionnelle. Notre démarche, qui a croisé l'analyse juridique, la théorie néo-institutionnelle et l'étude des politiques douanières, éclaire cette persistance et en révèle les ressorts profonds.

Sur le plan juridique d'abord, nous avons montré que le connaissement ne se réduit pas à ses trois fonctions classiques. Il forme un écosystème de confiance auto-alimenté où récépissé, contrat et titre de propriété se renforcent mutuellement. En mobilisant le cadre d'Oliver Williamson, nous avons établi qu'il agit comme un véritable réducteur de coûts de transaction, les: coûts de recherche car il centralise l'information, puis les coûts de négociation puisqu'il incorpore un ordre public privé international, et en terminal les coûts de surveillance par sa force probante qui renverse la charge de la preuve.

Le connaissement n'est pas un document, mais il est également une « institution de marché » au sens plein, qui transforme l'incertitude des échanges transocéaniques en risque calculable et la défiance interpersonnelle en confiance systémique.

L'analyse du financement du commerce international et des politiques douanières contemporaines a conduit au constat que l'État est progressivement entré dans cet édifice marchand. Les cadres ICS2 (Union européenne), ISF (États-Unis) et PortNet (Maroc) ne se contentent pas de numériser des formalités. Ils font du connaissement un vecteur de renseignement logistique, un outil de contrôle « *a priori* » et de traçabilité « *a posteriori* ». Le titre négociable, né de la pratique des marchands médiévaux, est devenu, un « instrument de puissance publique » au service de la souveraineté douanière, sanitaire et sécuritaire des nations.

Intervient après tout cela la révolution numérique, que nous avons examinée sous l'angle des résistances qu'elle rencontre. Notre recherche a identifié trois verrous qui expliquent ce paradoxe. Le verrou juridique tient à la difficulté de transposer la possession physique en « contrôle exclusif » numérique. Cette difficulté que la MLETR et l'*Electronic Trade Documents Act* commencent à lever, mais de manière encore fragmentée. Le verrou institutionnel relève de l'effet de réseau. Un e-BL n'a de valeur que si tous les acteurs l'acceptent, et l'échec de *TradeLens* montre qu'aucune plateforme privée ne peut, seule, créer ce réseau. Le verrou épistémologique est le plus profond. La confiance dans le papier doit céder la place à une confiance dans l'infrastructure

Même si ce support matériel « en papier » meurt, sa fonction perdure. Dans cette métamorphose, c'est toute la conception de la preuve, de la propriété et de la souveraineté qui se recompose.

Le « droit logistique global » que nous voyons émerger ne sera pas écrit par les seuls législateurs. Il le sera aussi par les ingénieurs qui conçoivent les protocoles, par les douaniers qui criblent les données, par les juges qui trancheront les premiers contentieux du e-BL, par les chercheurs qui oseront en penser la cohérence.

Si cet article peut contribuer, modestement, à poser quelques jalons pour cette aventure intellectuelle et pratique, il aura atteint son but.

Car au fond, le connaissance de demain, qu'il soit papier ou octet, devra continuer de faire ce qu'il a toujours fait, avec cette discrétion souveraine qui est la marque des grandes institutions silencieuses : transformer la méfiance en confiance, et la distance en opportunité.

REFERENCES

Thèses et travaux universitaires

Hasnaoui F. (2023). Rôle économique du connaissance dans l'export marocain (Communication). Colloque RSED_OC, MCI SciencesConf.

Ouazzani A. (2022). Le Bill of Lading comme institution de marché en droit marocain (Thèse d'habilitation). FPT Agadir, Université Ibn Zohr.

Ouvrages et traités

Béraudo J.-P. (2022). Droit maritime (4e éd.). Dalloz.

Schmitthoff C. M. (1962). Export Trade : The Law and Practice of International Trade. Stevens & Sons.

Treitel G. H. (2020). The Law of Contract (15e éd.). Sweet & Maxwell.

Williamson O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press.

Articles scientifiques

Baya A. (2023). Le connaissance et la compétitivité logistique : cas PortNet Maroc. Revue Internationale de Management et Marketing Stratégique, 5(2), 45-62. DOI : 10.5281/zenodo.54027

El Amrani M. (2024). Dématérialisation du Bill of Lading et souveraineté douanière au Maroc. Revue Marocaine d'Économie et de Droit Comparé, 12(1), 33-51.

Marghich A. (2022). Le rôle du connaissance dans le transport maritime de marchandises en droit marocain. Revue Marocaine de Droit et d'Économie, 18(2), 91-114.

Murat J. V. (2003). Pratiques et succès du cabotage en Méditerranée nord-occidentale au XIVe siècle. Rives méditerranéennes, 13, 23-32. DOI : 10.4000/rives.2321

Conventions et instruments internationaux

CNUDCI (2017). Loi-type sur les registres électroniques transférables (MLETR). Nations Unies.

ICC (2007). Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (UCP 600). ICC Publication n° 600.

Nations Unies (1978). Convention des Nations Unies sur le transport de marchandises par mer (Règles de Hambourg).

Protocole de Bruxelles (1968). Règles de La Haye-Visby.

Rapports institutionnels et études

Agence Nationale des Ports (2024). Rapport annuel 2023 : Activité portuaire et développement. Rabat : ANP.

Banque Mondiale (2023). Doing Business 2023 : Trading Across Borders. Banque Mondiale.

CESE Maroc (2025). Contribution de la recherche au développement : rôle des documents commerciaux. Rapport annuel.

CNUCED (2024). Rapport sur les transports maritimes 2024 (UNCTAD/RMT/2024). Nations Unies, Genève.

CNUCED & ITC (2022). Rapport annuel sur le commerce et le développement 2022. Nations Unies.

DCSA (2023). eBL Adoption Report 2023. Digital Container Shipping Association.

McKinsey & Company & Forum Économique Mondial (2022). Digitizing trade documentation : The multi-billion-dollar paper jam. McKinsey Global Institute.

OMD (2023). Study on the Impact of Digital Customs Procedures on Trade Facilitation. WCO.

Organisation Maritime Internationale (2024). Compte rendu de la 49e session du Comité de la facilitation du trafic maritime (FAL 49). Londres : OMI.

PortNet S.A. (2025). Rapport d'activité 2024 : La digitalisation au service du commerce extérieur marocain. Casablanca : PortNet.

Tanger Med Port Authority (2023). Rapport d'activité 2022. Tmpa.ma. Tmpa.

Textes législatifs et réglementaires

États-Unis (2009). Importer Security Filing (ISF) 10+2 Rule. 19 CFR 149.

Maroc (2012). Arrêté du Ministre des Finances n° 3414-12 fixant le délai de dépôt de la déclaration sommaire d'entrée. Bulletin Officiel.

Maroc (2024). Dahir n° 1-24-44 portant promulgation de la loi n° 24-09 relative à la sécurité des produits et des services. Bulletin Officiel n° 7320.

Royaume-Uni (2023). Electronic Trade Documents Act 2023. c. 17.

Union Européenne (2016). Règlement (UE) 2016/399 (Code des douanes de l'Union et ICS2). JO L 95.

Source institutionnelle générale

PortNet S.A. (2025). PortNet 4.0 et TijarIA : les nouvelles solutions digitales pour le commerce extérieur [en ligne]. Casablanca : PortNet. Disponible sur : <https://www.portnet.ma/innovations>

Table des figures

Tableau n°1 : Indicateurs comparatif entre les trois modèles : Maroc-France-Espagne.....10