



**RAPPORT DE FORMATION DE 25 ACTEURS DU SECTEUR PRIVÉ SUR LES EFFETS DE
COMMERCE ET LES MODALITÉS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL**

Formateur.

M. Souleymane FOMBA,

Associé-Gérant du Cabinet AFCA Suarl

Date du rapport : 26 décembre 2017,

Date et lieu de formation : 21 et 22 décembre 2017, salle de formation CCIM - Bamako -

Introduction.

L'Unité de Mise en Œuvre du Cadre Intégré (UMOCI), a pour objectif entre autres, de contribuer à l'accroissement de l'offre de produits nationaux sur le marché international à travers le développement des capacités commerciales, le renforcement et la diversification des produits agricoles.

Dans ce cadre, l'UMOCI a initié depuis 2005, une campagne de renforcement des capacités des acteurs du secteur privé pour leur permettre de répondre aux exigences commerciales et réglementaires.

La session de formation qui s'est tenue à Bamako les 21 et 22 décembre 2017 s'inscrit dans ce contexte et vise à parvenir à une appropriation par les acteurs économiques des dispositions législatives relatives aux effets de commerce et aux techniques de paiements à l'international.

I. Objectifs de la formation :

L'objectif global de l'atelier est de renforcer les capacités de 25 acteurs privés dont 10 femmes sur les effets de commerce et les techniques de paiement à l'international.

Plus spécifiquement, il s'agit :

- d'entretenir les participants sur les effets de commerce (la lettre de change, le billet à ordre et le warrant agricole)
- former les acteurs sur l'utilisation des effets de commerce
- former sur le crédit documentaire, la remise documentaire et la lettre de garantie Stand-By
- renforcer les capacités des acteurs privés sur l'utilité des effets de commerce dans les opérations du commerce international.

II. Contenu de la formation

La formation est articulée autour des thèmes ci-dessous :

Module 1. Evolution historique des effets de commerce

Thème 1. Evolution historique de la lettre de change

Thème 2. Rôle économique de la lettre de change

Module 2. Notions fondamentales relatives aux effets de commerce

Thème 1. La notion d'effet de commerce

Thème 2. L'émission de la lettre de change

Thème 3. Le formalisme de la lettre de change

Thème 4. La circulation de la lettre de change par endossement

Thème 5. Les garanties de paiement de la lettre de change

Thème 6. Le paiement de la lettre de change.

Module 3. Le billet à ordre

Thème 1. Le formalisme du billet à ordre

Thème 2. Le warrant agricole

Module 4. Examen de cas pratiques sur les effets de commerce.

Module 5. Les modalités de paiement à l'international

Thème 1. La remise documentaire

Thème 2. Le crédit documentaire

Thème 3. La lettre de crédit Stand-By

III. Déroulement de la formation.

La formation a été animée par M. Souleymane FOMBA, Associé-Gérant du Cabinet « Africaine de Formation de Conseil et d'Assistance » - AFCA Suarl-.

3.1. Méthodologie de la formation.

Pour la méthodologie, le formateur a exposé les thèmes avec des exemples, suivis de débats en termes de questions/réponses.

Par ailleurs, des cas pratiques ont traités en groupe par les participants, pour mieux fixer les idées.

3.2. Organisation matérielle et logistique.

L'organisation matérielle et logistique a été assurée par le CIR. La présentation de la formation a été faite en power point et un support physique (cahier du participant) a été remis à chaque participant.

3.3. L'évaluation.

Une fiche de l'évaluation globale de la formation a été remise à chacun des 25 participants (à la fin de la session) afin de recueillir leurs impressions sur les aspects pédagogiques, organisationnels et logistiques.

3.4. Résultats

Les 25 participants ont rempli la fiche d'évaluation et l'analyse des différentes réponses fait apparaître les résultats suivants :

- à la question de l'utilité de la formation pour leurs activités actuelles ou futures, 17 participants ont répondu « Très utile », 08 ont mentionné « Utile », soit 68% de participants ayant approuvé l'utilité de la formation
- à la probabilité d'utilisation des nouvelles connaissances acquises durant la formation, 19 participants ont répondu « Très certainement », 05 ont indiqué « Probablement » et 1 participant a indiqué « Très probable », soit 76% d'agents formés prêts à mettre en œuvre les connaissances acquises

- relativement à l'utilisation des documents utilisés pendant la formation, 17 participants ont mentionné « Très utile » et 07 participants ont signalé « Utile », soit 68% de réponses favorables,
- sur les points forts de la formation, les participants ont déclaré avoir :
 1. apprécié la présentation des thèmes mais surtout les cas pratiques présentés,
 2. compris l'importance des effets de commerce dans le domaine des affaires, ainsi que et les mécanismes de la remise documentaire, du crédit documentaire et de la lettre de crédit Stand-By dans le règlement des transactions internationales.
- sur la prestation du formateur et les autres points forts de la session, les participants ont signalé la maîtrise des thèmes exposés par le formateur, sa présentation pragmatique, et son expérience de banquier qui lui permet d'apporter la touche du praticien.

3.5. Difficultés rencontrées/propositions de solutions/recommandations.

L'organisation matérielle de la formation (vidéo projecteur, rallonge) était parfaite et la salle de formation était dotée de toutes les commodités nécessaires.

Les participants ont en outre souhaité que cette formation soit étendue aux opérateurs privés de l'intérieur du pays afin de les assister dans leurs activités professionnelles.

Bamako, le 26 décembre 2017

Souleymane FOMBA