

Structurer la Négociation d'un Partenariat de Distribution Exclusive en Afrique : Territoire, Objectifs, Exclusivité et Sortie

Lien : https://maroc-performance.com/formation/structurer-la-negociation-dun-partenariat-de-distribution-exclusive-en-afrique-territoire-objectifs-exclusivite-et-sortie

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM145

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les enjeux stratégiques, commerciaux et contractuels d’une distribution exclusive en Afrique
- Évaluer la capacité et la fiabilité d’un distributeur potentiel
- Définir un territoire d’exclusivité cohérent avec la stratégie de développement
- Construire des objectifs commerciaux mesurables et adaptés au potentiel du marché
- Structurer un modèle économique intégrant prix, marges, remises et conditions de paiement
- Négocier une exclusivité conditionnée à des engagements de performance
- Définir clairement les obligations respectives du fournisseur et du distributeur
- Anticiper les risques de change, paiement, logistique, douane et environnement réglementaire
- Sécuriser les principales clauses contractuelles du partenariat
- Construire des mécanismes de suivi, reporting et évaluation de la performance
- Préparer des conditions de suspension, réduction ou retrait de l’exclusivité
- Structurer une stratégie de sortie permettant de protéger les intérêts commerciaux des deux parties

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Business Development Managers
- Export Managers et responsables développement international
- International Sales Managers
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- responsables Distribution et Channel Managers
- Partner Managers et Alliance Managers
- Country Managers et Regional Managers Afrique
- Directeurs de filiales et responsables de développement régional
- Responsables Achats et Procurement Managers impliqués dans les partenariats commerciaux
- Contract Managers et responsables juridiques commerciaux
- Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer un réseau de distribution en Afrique
- Consultants en stratégie commerciale, export et développement international
- Professionnels chargés de négocier, structurer ou piloter des accords de distribution exclusive

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux d’un partenariat de distribution exclusive

- Identifier les avantages et risques de l’exclusivité pour le fournisseur et le distributeur
- Comprendre les spécificités des marchés africains et de la distribution multi-pays
- Définir les conditions nécessaires à une relation commerciale durable

2 / Analyser le marché et sélectionner le distributeur

- Évaluer la couverture géographique, le portefeuille clients et le réseau commercial
- Analyser la solidité financière et les capacités logistiques du partenaire
- Vérifier son expérience sectorielle, sa réputation et ses capacités de développement

3 / Définir le périmètre territorial de l’exclusivité

- Déterminer pays, régions, canaux et segments concernés
- Gérer les territoires multi-pays et les éventuelles zones réservées
- Prévoir les règles applicables aux ventes transfrontalières et aux comptes internationaux

4 / Définir les objectifs commerciaux du partenariat

- Fixer volumes, chiffre d’affaires, nombre de clients et objectifs de couverture
- Définir des objectifs progressifs et réalistes
- Associer les objectifs à des indicateurs de performance mesurables

5 / Construire le modèle économique de la distribution

Maroc Performance

- Définir prix distributeur, marges, remises et conditions de paiement
- Déterminer les mécanismes de révision des prix et de gestion des devises
- Évaluer les coûts logistiques, commerciaux et promotionnels

6 / Négocier les conditions d’exclusivité

- Définir précisément la portée de l’exclusivité
- Conditionner l’exclusivité à des engagements de performance
- Prévoir les mécanismes de réduction, suspension ou retrait de l’exclusivité

7 / Structurer les obligations du fournisseur

- Définir approvisionnement, support technique et formation
- Déterminer les engagements marketing et commerciaux
- Organiser la gestion des garanties, réclamations et service après-vente

8 / Structurer les obligations du distributeur

- Définir les engagements de vente, stock et couverture commerciale
- Encadrer les actions marketing et développement du marché
- Définir les obligations de reporting, prévisions et partage d’informations

9 / Gérer les risques spécifiques aux marchés africains

- Anticiper risques de change, paiement, douane et logistique
- Identifier les risques réglementaires et géopolitiques
- Construire des mécanismes contractuels de protection et de continuité

10 / Négocier les clauses contractuelles essentielles

- Encadrer propriété intellectuelle, confidentialité et utilisation de la marque
- Définir responsabilité, garanties et conformité
- Prévoir les mécanismes de résolution des différends et droit applicable

Maroc Performance

11 / Préparer les conditions de sortie du partenariat

- Définir résiliation pour performance insuffisante ou manquement contractuel
- Prévoir préavis, stocks résiduels, commandes en cours et transition commerciale
- Organiser la restitution des actifs, données, supports et droits de distribution

12 / Piloter la performance et faire évoluer le partenariat

- Mettre en place des revues commerciales périodiques
- Suivre ventes, marges, couverture, stocks et objectifs
- Réviser les territoires, objectifs et conditions d’exclusivité selon les résultats

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance