

Construire et Animer un Réseau de Distributeurs et de Revendeurs Performants en Afrique Subsaharienne

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-et-animer-un-reseau-de-distributeurs-et-de-revendeurs-performants-en-afrique-subsaharienne

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
COM159

CATÉGORIE
Marchés Africains, ZLECAf & Distribution Régionale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités des réseaux de distribution en Afrique subsaharienne
- Construire une stratégie de distribution adaptée aux différents marchés et canaux
- Identifier et sélectionner des distributeurs et revendeurs fiables et performants
- Évaluer la solidité financière, commerciale et opérationnelle des partenaires
- Mettre en place des critères objectifs de qualification et de segmentation du réseau
- Négocier des contrats de distribution équilibrés et orientés vers la performance
- Construire des modèles de marge, incentives et objectifs favorisant une relation gagnant-gagnant
- Développer les ventes des distributeurs et améliorer leur couverture du marché
- Piloter efficacement sell-in, sell-out, stocks, disponibilité et rotation des produits
- Animer et fidéliser un réseau de partenaires à travers des programmes de formation et d’accompagnement
- Déployer des stratégies de Trade Marketing adaptées aux réalités locales
- Digitaliser le suivi du réseau grâce aux CRM, portails partenaires, Data et IA
- Anticiper les risques financiers, commerciaux, logistiques et organisationnels du réseau
- Construire et piloter un Partner Business Plan permettant de développer durablement un réseau performant en Afrique subsaharienne

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux régionaux
- Sales Directors et Country Managers
- Channel Sales Managers
- Distribution Managers
- Partner Managers et Channel Development Managers
- Business Development Managers
- Key Account Managers impliqués dans les réseaux indirects
- Responsables Trade Marketing
- Responsables export et développement international
- Responsables de filiales africaines
- Directeurs de réseaux et responsables distribution
- Entrepreneurs et dirigeants développant un réseau de revendeurs
- Responsables grands comptes et développement B2B
- Professionnels chargés de développer et piloter des réseaux de distributeurs et revendeurs en Afrique subsaharienne

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les spécificités de la distribution en Afrique subsaharienne

- Identifier les caractéristiques des différents marchés et circuits de distribution
- Analyser les contraintes logistiques, financières, réglementaires et culturelles
- Identifier les facteurs clés de succès d’un réseau de distribution régional

2 / Définir la stratégie de distribution

- Choisir entre distribution directe, indirecte, exclusive ou sélective
- Définir les territoires, segments clients et canaux prioritaires
- Construire un modèle de distribution cohérent avec les objectifs commerciaux

3 / Cartographier les marchés et les opportunités

- Segmenter les pays, régions, secteurs et catégories de clients
- Identifier le potentiel de marché et les zones à fort développement
- Prioriser les marchés selon attractivité, accessibilité et niveau de risque

4 / Identifier et sélectionner les distributeurs

- Définir le profil idéal du partenaire commercial
- Évaluer capacité financière, couverture géographique et portefeuille clients
- Mettre en place une grille de sélection et de qualification des partenaires

5 / Auditer la performance des partenaires

Maroc Performance

- Analyser chiffre d’affaires, volumes, marges, couverture et croissance
- Évaluer stocks, rotation, disponibilité et qualité du service client
- Identifier les écarts de performance et leurs causes

6 / Négocier les contrats de distribution

- Définir territoires, objectifs, exclusivité et conditions commerciales
- Structurer remises, marges, incentives et mécanismes de performance
- Encadrer les obligations de reporting, marketing, stocks et service après-vente

7 / Construire un modèle économique gagnant-gagnant

- Définir la structure de marge entre fabricant, distributeur et revendeur
- Construire des mécanismes d’incentive et de bonus
- Préserver la rentabilité tout en maintenant l’attractivité du réseau

8 / Développer et activer les distributeurs

- Construire des plans de développement par partenaire
- Définir objectifs, territoires, gammes de produits et plans d’action
- Accompagner les partenaires dans la conquête de nouveaux clients

9 / Piloter le sell-in et le sell-out

- Distinguer ventes au réseau et ventes du réseau au client final
- Éviter les phénomènes de surstock et de stock-out
- Mettre en place des indicateurs permettant de suivre la demande réelle

10 / Animer le réseau commercial

- Organiser réunions, business reviews, conventions et formations
- Développer la motivation et l’engagement des distributeurs
- Créer des communautés de partenaires et favoriser le partage des bonnes pratiques

Maroc Performance

11 / Mettre en place une stratégie de Trade Marketing

- Définir des actions promotionnelles adaptées aux marchés locaux
- Développer supports commerciaux, campagnes et opérations terrain
- Coordonner les investissements marketing avec les distributeurs

12 / Digitaliser le pilotage du réseau

- Utiliser CRM, portails partenaires et tableaux de bord
- Centraliser commandes, stocks, leads et données commerciales
- Exploiter la Data et l’IA pour améliorer prévisions, segmentation et animation

13 / Gérer les risques du réseau

- Identifier risques financiers, commerciaux, logistiques et de dépendance
- Prévenir conflits de territoire, concurrence interne et pratiques non conformes
- Construire des plans de mitigation et des scénarios de continuité

14 / Construire un Partner Business Plan régional

- Définir objectifs, KPI, investissements et responsabilités
- Construire une feuille de route de développement par distributeur et par pays
- Mettre en place une gouvernance permettant d’améliorer durablement la performance du réseau

Maroc Performance

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

15 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

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