

Négocier et Vendre en Afrique de l'Ouest : Codes Culturels, Réseaux de Distribution et Spécificités du Marché CEDEAO

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negocier-et-vendre-en-afrique-de-louest-codes-culturels-reseaux-de-distribution-et-specificites-du-marche-cedeao

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM161

CATÉGORIE
Marchés Africains, ZLECAf & Distribution Régionale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principales caractéristiques commerciales des marchés d’Afrique de l’Ouest
- ✔ Identifier les spécificités des différents marchés de la CEDEAO
- ✔ Adapter sa posture commerciale aux codes culturels et professionnels locaux
- ✔ Développer des relations de confiance avec clients, partenaires et décideurs
- ✔ Identifier et qualifier les opportunités commerciales par pays et par segment
- ✔ Adapter son offre, son positionnement et sa proposition de valeur aux réalités locales
- ✔ Comprendre et optimiser les différents réseaux de distribution en Afrique de l’Ouest
- ✔ Sélectionner, négocier avec et piloter efficacement des distributeurs et partenaires locaux
- ✔ Maîtriser les techniques de négociation interculturelle et de négociation tarifaire
- ✔ Identifier et réduire les risques commerciaux, financiers, logistiques et contractuels
- ✔ Exploiter les canaux digitaux et les réseaux relationnels pour développer les ventes
- ✔ Construire une stratégie commerciale structurée et durable à l’échelle de plusieurs marchés ouest-africains

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✔ Sales Managers et responsables des ventes
- ✔ Business Development Managers
- ✔ Business Developers et commerciaux B2B/B2C
- ✔ Key Account Managers et responsables grands comptes
- ✔ Export Managers et responsables du développement international
- ✔ Responsables import-export et commerce international
- ✔ Country Managers et Regional Managers Afrique de l’Ouest
- ✔ Responsables distribution et Channel Managers
- ✔ Responsables achats et approvisionnement travaillant avec des partenaires régionaux
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer leurs activités sur les marchés ouest-africains
- ✔ Consultants et professionnels du commerce international intervenant en Afrique de l’Ouest

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux des marchés d’Afrique de l’Ouest

- Identifier les caractéristiques économiques et commerciales des marchés de la CEDEAO
- Comprendre les différences entre marchés formels, informels et hybrides
- Identifier les principaux secteurs, acteurs et opportunités commerciales

2 / Maîtriser les codes culturels des affaires

- Comprendre l’importance de la relation, de la confiance et de la réputation
- Identifier les différences de pratiques professionnelles entre pays et cultures
- Adapter sa communication, sa posture et son comportement aux interlocuteurs locaux

3 / Construire un réseau professionnel et relationnel

- Identifier les décideurs, partenaires, intermédiaires et influenceurs
- Développer des relations professionnelles durables
- Exploiter recommandations, réseaux professionnels, événements et partenariats locaux

4 / Segmenter les marchés et identifier les opportunités

- Définir les segments prioritaires selon pays, secteur et profil client
- Analyser pouvoir d’achat, besoins, concurrence et maturité du marché
- Construire une matrice de potentiel commercial par pays et segment

5 / Adapter l’offre aux réalités locales

Maroc Performance

- Ajuster produits, services, prix et conditions commerciales
- Prendre en compte les contraintes logistiques, financières et réglementaires
- Concevoir une proposition de valeur adaptée aux besoins locaux

6 / Comprendre les réseaux de distribution

- Cartographier distributeurs, grossistes, détaillants, agents et partenaires
- Comparer les différents modèles de distribution
- Sélectionner et piloter les partenaires commerciaux locaux

7 / Maîtriser la négociation commerciale interculturelle

- Identifier les styles de négociation selon les contextes culturels
- Développer patience, écoute, flexibilité et capacité d’adaptation
- Éviter les erreurs culturelles pouvant compromettre une négociation

8 / Gérer les discussions sur le prix et les conditions commerciales

- Comprendre les pratiques de négociation tarifaire locales
- Défendre la valeur de l’offre sans réduire systématiquement les prix
- Négocier délais, volumes, exclusivité, paiement et conditions de livraison

9 / Sécuriser les transactions et les partenaires

- Évaluer la fiabilité financière et commerciale des partenaires
- Identifier les risques de paiement, fraude, contrefaçon et rupture de contrat
- Mettre en place des mécanismes de sécurisation des transactions

10 / Maîtriser les spécificités logistiques et financières

- Anticiper les contraintes de transport, stockage et distribution
- Intégrer les réalités du financement du commerce international
- Analyser les risques liés aux devises, délais et conditions de paiement

Maroc Performance

11 / Développer les ventes digitales et omnicanales

- Exploiter réseaux sociaux, messageries et plateformes digitales
- Intégrer les canaux physiques et numériques dans le parcours client
- Développer une stratégie de prospection et de fidélisation adaptée aux usages locaux

12 / Construire une stratégie commerciale CEDEAO

- Élaborer une feuille de route commerciale par pays et par marché
- Définir objectifs, partenaires, canaux, ressources et indicateurs
- Mettre en place un système de pilotage permettant d'adapter rapidement la stratégie

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

08 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 04 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 29 Sep. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : COM161
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance