

Prospecter et Vendre dans le Cadre de la ZLECAf : Opportunités, Barrières Tarifaires et Stratégies d'Entrée sur les Marchés Africains

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospecter-et-vendre-dans-le-cadre-de-la-zlecaf-opportunites-barrieres-tarifaires-et-strategies-dentree-sur-les-marches-africains

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM162

CATÉGORIE
Marchés Africains, ZLECAf & Distribution Régionale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes et enjeux commerciaux de la ZLECAf
- ✔ Identifier les opportunités de développement commercial sur les marchés africains
- ✔ Analyser et prioriser les pays selon leur potentiel commercial
- ✔ Comprendre les règles d’origine et leur impact sur l’accès aux préférences tarifaires
- ✔ Identifier et anticiper les barrières tarifaires et non tarifaires
- ✔ Construire une stratégie de prospection adaptée aux marchés africains
- ✔ Identifier et qualifier clients, distributeurs, importateurs et partenaires locaux
- ✔ Choisir une stratégie d’entrée adaptée à chaque marché cible
- ✔ Adapter l’offre, le prix et la proposition de valeur aux réalités locales
- ✔ Maîtriser les techniques de négociation commerciale dans un environnement panafricain
- ✔ Identifier et gérer les principaux risques commerciaux, financiers, réglementaires et logistiques
- ✔ Construire un plan d’expansion commercial structuré permettant de développer durablement les ventes intra-africaines

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux et Business Development Directors
- ✔ Responsables Export et International Business Development
- ✔ Export Managers et International Sales Managers
- ✔ Business Developers spécialisés sur les marchés africains
- ✔ Key Account Managers et responsables grands comptes
- ✔ Responsables import-export et commerce international
- ✔ Responsables achats et sourcing international
- ✔ Responsables logistique et supply chain
- ✔ Responsables développement régional et expansion africaine
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME/ETI souhaitant développer leurs exportations en Afrique
- ✔ Consultants en commerce international et stratégie d’expansion africaine
- ✔ Professionnels souhaitant exploiter les opportunités offertes par la ZLECAf pour développer une activité commerciale intra-africaine

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la ZLECAf et ses enjeux commerciaux

- Comprendre les principes et objectifs de la Zone de libre-échange continentale africaine
- Identifier les implications de la ZLECAf pour les entreprises et exportateurs
- Comprendre les perspectives d’intégration des marchés africains

2 / Identifier les opportunités commerciales intra-africaines

- Identifier les secteurs et marchés présentant un potentiel de croissance
- Analyser les flux commerciaux et besoins des différents marchés
- Détecter les opportunités de substitution aux importations et de développement régional

3 / Analyser les marchés cibles africains

- Évaluer taille, demande, concurrence et potentiel d’un marché
- Identifier les spécificités réglementaires et commerciales de chaque pays
- Construire une matrice de sélection et de priorisation des marchés

4 / Comprendre les règles d’origine de la ZLECAf

- Identifier les principes de détermination de l’origine des marchandises
- Comprendre leur impact sur l’éligibilité aux préférences tarifaires
- Intégrer les règles d’origine dans les décisions de sourcing et de localisation

5 / Maîtriser les barrières tarifaires et non tarifaires

Maroc Performance

- Comprendre les droits de douane et mécanismes de préférence
- Identifier normes, licences, contrôles, quotas et procédures administratives
- Anticiper les obstacles pouvant ralentir ou renchérir l’accès au marché

6 / Construire une stratégie de prospection multi-pays

- Définir l’Ideal Customer Profile (ICP) sur les marchés africains
- Identifier distributeurs, importateurs, partenaires et clients directs
- Construire un pipeline commercial régional et hiérarchiser les prospects

7 / Développer une stratégie d’entrée sur les marchés

- Comparer exportation directe, distribution, agent commercial, partenariat et implantation locale
- Évaluer les avantages, coûts et risques de chaque modèle
- Choisir le mode d’entrée adapté au pays et au secteur

8 / Adapter l’offre commerciale aux marchés africains

- Adapter prix, packaging, services et conditions commerciales
- Prendre en compte pouvoir d’achat, usages locaux et contraintes logistiques
- Construire une proposition de valeur pertinente pour chaque marché

9 / Maîtriser la négociation commerciale intra-africaine

- Adapter les techniques de négociation aux différents environnements culturels et professionnels
- Négocier prix, volumes, délais, exclusivité et conditions de paiement
- Sécuriser les engagements avec les partenaires et clients

10 / Gérer les risques commerciaux et financiers

- Identifier risques de change, paiement, crédit, réglementation et instabilité
- Mettre en place des mécanismes de sécurisation des transactions
- Intégrer les risques pays dans la stratégie de prospection et de développement

Maroc Performance

11 / Optimiser la chaîne logistique et douanière

- Comprendre les principaux enjeux de transport, transit et dédouanement
- Identifier les documents nécessaires aux opérations commerciales
- Réduire les coûts, délais et risques liés aux flux transfrontaliers

12 / Construire et piloter un plan d’expansion ZLECAf

- Définir une feuille de route de développement régional
- Construire des KPI de prospection, conversion, chiffre d’affaires et rentabilité
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue pour développer durablement les ventes intra-africaines

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

23 Nov. au 02 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 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