

Négociation de Partenariats Stratégiques et Alliances Panafricaines

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-de-partenariats-strategiques-et-alliances-panafricaines

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM211

CATÉGORIE
Commerce à l'International

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes et enjeux des partenariats stratégiques panafricains.
- ✔ Identifier et sélectionner les partenaires présentant le meilleur potentiel stratégique.
- ✔ Préparer méthodiquement une négociation complexe et multi-acteurs.
- ✔ Maîtriser les techniques avancées de négociation commerciale et stratégique.
- ✔ Adapter sa stratégie aux différences culturelles et aux pratiques d’affaires africaines.
- ✔ Construire des propositions de valeur mutuellement avantageuses.
- ✔ Négocier efficacement les conditions commerciales, financières et opérationnelles.
- ✔ Sécuriser les principaux aspects juridiques, contractuels et réglementaires des alliances.
- ✔ Gérer les situations de conflit, de blocage et de renégociation.
- ✔ Développer des stratégies d’influence auprès des décideurs et partenaires institutionnels.
- ✔ Mettre en place des mécanismes de gouvernance et de pilotage des alliances.
- ✔ Développer des partenariats panafricains durables, rentables et évolutifs.

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs généraux et dirigeants d’entreprises.
- ✔ Directeurs commerciaux et responsables du développement des affaires.
- ✔ Business Development Managers et responsables partenariats.
- ✔ Directeurs stratégie et responsables alliances stratégiques.
- ✔ Responsables expansion internationale et développement panafricain.
- ✔ Key Account Managers et responsables grands comptes.
- ✔ Responsables achats, sourcing et relations fournisseurs stratégiques.
- ✔ Investisseurs, entrepreneurs et dirigeants de startups en phase d’expansion.
- ✔ Consultants en stratégie, développement international et transformation des entreprises.
- ✔ Responsables institutionnels et professionnels des organisations publiques.
- ✔ Cadres de groupes internationaux développant des activités sur les marchés africains.
- ✔ Avocats d’affaires, juristes et professionnels impliqués dans la structuration d’accords stratégiques.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les Enjeux des Alliances Stratégiques en Afrique

- Identifier les motivations, opportunités et risques liés aux partenariats panafricains.
- Comprendre les logiques de coopération entre entreprises, groupes, institutions et investisseurs.
- Analyser les facteurs économiques, culturels et géopolitiques influençant les négociations.

2 / Identifier et Qualifier les Partenaires Stratégiques

- Cartographier les acteurs clés d'un écosystème national ou régional.
- Évaluer la complémentarité, la crédibilité, les ressources et le potentiel de chaque partenaire.
- Construire une matrice de sélection et de priorisation des partenaires.

3 / Préparer une Négociation Panafricaine

- Définir les objectifs, intérêts, concessions, alternatives et limites de négociation.
- Construire un dossier de négociation fondé sur les données économiques et commerciales.
- Préparer les scénarios, arguments, objections et stratégies de réponse.

4 / Maîtriser les Techniques de Négociation Complexe

- Utiliser les techniques de négociation distributive, intégrative et collaborative.
- Maîtriser l'ancrage, le questionnement stratégique, la reformulation et le traitement des objections.
- Négocier dans des contextes impliquant plusieurs décideurs et parties prenantes.

5 / Intégrer les Dimensions Culturelles Africaines

Maroc Performance

- Comprendre l’influence des cultures, valeurs, protocoles et styles relationnels.
- Adapter sa communication aux différents environnements linguistiques et culturels.
- Construire la confiance et préserver les relations à long terme.

6 / Négocier la Proposition de Valeur du Partenariat

- Identifier les intérêts communs et construire une proposition gagnant-gagnant.
- Définir les apports respectifs : capital, technologie, réseau, expertise, distribution ou accès marché.
- Transformer les intérêts divergents en leviers de création de valeur.

7 / Structurer les Alliances Commerciales et Industrielles

- Concevoir des accords de distribution, co-développement, coentreprise, licence ou représentation.
- Définir les territoires, exclusivités, objectifs commerciaux et responsabilités.
- Mettre en place une gouvernance adaptée à la nature du partenariat.

8 / Négocier les Conditions Financières et Commerciales

- Négocier prix, marges, commissions, investissements, partage des revenus et mécanismes d’intéressement.
- Évaluer le coût total et la rentabilité attendue de l’alliance.
- Construire des mécanismes de partage des risques et des gains.

9 / Gérer les Enjeux Juridiques, Réglementaires et Contractuels

- Identifier les principales clauses indispensables à un partenariat panafricain.
- Négocier confidentialité, propriété intellectuelle, exclusivité, responsabilité et résiliation.
- Anticiper les contraintes réglementaires et les différences de juridictions.

10 / Négocier avec les Grands Groupes et Institutions

- Adapter son approche face aux multinationales, États, institutions publiques et organisations internationales.

Maroc Performance

- Gérer les processus de décision complexes et les comités multi-acteurs.
- Construire une stratégie d’influence auprès des décideurs clés.

11 / Gérer les Conflits et Renégociations de Partenariats

- Identifier les sources de tension : objectifs, performances, gouvernance, finances ou communication.
- Utiliser la médiation, la négociation raisonnée et les mécanismes d’escalade maîtrisée.
- Renégocier les accords sans détériorer la relation stratégique.

12 / Pérenniser et Développer les Alliances Panafricaines

- Mettre en place des KPI de performance et des revues périodiques du partenariat.
- Développer des stratégies d’expansion vers de nouveaux marchés africains.
- Construire un portefeuille durable d’alliances créatrices de valeur.

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

30 Nov. au 09 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.

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