

Développement Commercial Panafricain par IA — Market Intelligence et Ciblage ZLECAf

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developpement-commercial-panafricain-par-ia-market-intelligence-et-ciblage-zlecaf

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
IEEI96

CATÉGORIE
IA pour Ventes, CRM et Performance Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes du développement commercial panafricain et les opportunités offertes par la ZLECAf.
- Maîtriser les applications de l’IA à la Market Intelligence et à la stratégie d’expansion internationale.
- Identifier et exploiter les données économiques, commerciales, sectorielles et concurrentielles pertinentes.
- Segmenter et prioriser les marchés africains à l’aide de modèles de scoring et d’analyse prédictive.
- Construire des systèmes de Country Scoring permettant d’identifier les pays présentant le meilleur potentiel.
- Développer des dispositifs de ciblage intelligent des clients, prospects et grands comptes.
- Analyser les concurrents et détecter les opportunités de différenciation grâce à l’IA.
- Automatiser et optimiser les processus de prospection commerciale panafricaine.
- Identifier et évaluer les distributeurs, partenaires et alliances stratégiques à fort potentiel.
- Construire des stratégies Go-to-Market adaptées aux spécificités de chaque marché africain.
- Mettre en place des outils de pilotage et de Market Intelligence permettant une prise de décision en temps réel.
- Développer une stratégie d’expansion panafricaine combinant IA, Data, ZLECAf et intelligence commerciale.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Directeurs du Business Development souhaitant accélérer leur expansion en Afrique.
- Responsables Export, International Business et développement de marchés.
- Responsables commerciaux de groupes panafricains et entreprises multinationales.
- Entrepreneurs et dirigeants de PME souhaitant développer leurs activités sur plusieurs marchés africains.
- Responsables Market Intelligence, Competitive Intelligence et stratégie.
- Responsables Marketing, Growth Marketing et Account-Based Marketing.
- Business Developers, Key Account Managers et responsables grands comptes.
- Responsables import-export et commerce international.
- Consultants en stratégie, développement international et transformation commerciale.
- Data Analysts, Data Scientists et professionnels de l’IA appliquée au commerce.
- Responsables Supply Chain, distribution et partenariats stratégiques.
- Investisseurs, fonds d’investissement et professionnels recherchant des opportunités commerciales et sectorielles en Afrique.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du développement commercial panafricain par IA

- Comprendre les enjeux du développement commercial et de l'expansion des entreprises à l'échelle africaine.
- Identifier les apports de l'Intelligence Artificielle dans l'analyse des marchés, la prospection et la stratégie commerciale.
- Construire une approche structurée combinant IA, Data, expertise sectorielle et connaissance des marchés africains.

2 / ZLECAf et architecture du marché africain

- Comprendre les principes, mécanismes et opportunités commerciales de la Zone de libre-échange continentale africaine.
- Identifier les secteurs, pays et corridors présentant les meilleurs potentiels de développement.
- Analyser les barrières tarifaires, non tarifaires, réglementaires et logistiques affectant les échanges intra-africains.

3 / Market Intelligence augmentée par l'IA

- Collecter et exploiter des données économiques, commerciales, sectorielles et concurrentielles.
- Utiliser l'IA pour détecter les tendances, opportunités, risques et évolutions des marchés africains.
- Construire un dispositif de veille stratégique permettant une surveillance continue des marchés cibles.

4 / Segmentation intelligente des marchés africains

- Segmenter les marchés selon leur taille, croissance, pouvoir d'achat, concurrence et potentiel sectoriel.
- Utiliser l'IA pour identifier les marchés prioritaires à partir de données multidimensionnelles.

Maroc Performance

- Construire des Market Attractiveness Scores pour hiérarchiser les opportunités d’expansion.

5 / Identification et scoring des pays cibles

- Construire un Country Scoring intégrant risques économiques, politiques, réglementaires et commerciaux.
- Comparer les pays selon leur potentiel de demande, accessibilité, concurrence et facilité d’implantation.
- Utiliser des modèles prédictifs pour identifier les marchés présentant le meilleur potentiel de croissance.

6 / Ciblage des clients et prospects par IA

- Identifier les entreprises, distributeurs, importateurs, partenaires et grands comptes pertinents.
- Construire des modèles de Lead Scoring et Account Scoring adaptés aux marchés africains.
- Prioriser automatiquement les prospects selon leur probabilité de conversion et leur valeur commerciale potentielle.

7 / Analyse concurrentielle panafricaine

- Cartographier les concurrents locaux, régionaux et internationaux présents sur les marchés ciblés.
- Analyser leurs offres, prix, canaux de distribution, positionnement et avantages concurrentiels.
- Utiliser l’IA pour détecter les mouvements stratégiques, nouveaux entrants et opportunités de différenciation.

8 / Intelligence prix, demande et potentiel commercial

- Analyser les niveaux de prix, volumes de demande et tendances de consommation par marché.
- Identifier les facteurs influençant la demande et les comportements d’achat des clients africains.
- Construire des modèles prédictifs permettant d’estimer le potentiel commercial d’un produit ou service.

9 / Prospection commerciale augmentée par l’IA

- Automatiser l’identification, la qualification et la priorisation des prospects panafricains.
- Utiliser l’IA générative pour personnaliser les argumentaires, campagnes et séquences de prospection.

Maroc Performance

- Développer des stratégies Account-Based Marketing (ABM) adaptées aux grands comptes africains.

10 / Identification des partenaires, distributeurs et alliances stratégiques

- Identifier les distributeurs, agents, intégrateurs, fournisseurs et partenaires locaux à fort potentiel.
- Évaluer leur solidité financière, couverture géographique, réputation et capacité commerciale.
- Construire des modèles de Partner Scoring pour sélectionner les alliances stratégiques les plus pertinentes.

11 / Go-to-Market panafricain piloté par la Data

- Définir les stratégies d'entrée et d'expansion adaptées à chaque marché cible.
- Déterminer les canaux de distribution, modèles commerciaux, pricing et stratégies d'implantation.
- Construire des scénarios d'expansion et mesurer leur potentiel financier, commercial et opérationnel.

12 / Pilotage stratégique du développement commercial panafricain par IA

- Construire un tableau de bord de Market Intelligence intégrant KPI commerciaux, économiques et concurrentiels.
- Mettre en place des systèmes d'alerte permettant de détecter automatiquement les nouvelles opportunités et menaces.
- Développer une stratégie panafricaine évolutive fondée sur l'IA, la donnée, la ZLECAf et l'intelligence marché.

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

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.

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