

Négociation commerciale et contractuelle en contexte africain : Incoterms 2020, OHADA et arbitrage

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-commerciale-et-contractuelle-en-contexte-africain-incoterms-2020-ohada-et-arbitrage

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
LTSC83

CATÉGORIE
ZLECAf, Corridors et Commerce Intra-Africain

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités de la négociation commerciale et contractuelle dans le contexte africain.
- Savoir préparer une négociation en identifiant les objectifs, risques, leviers et marges de concession.
- Maîtriser les Incoterms® 2020 et leur impact sur les coûts, risques et responsabilités des parties.
- Savoir négocier efficacement les prix, conditions de paiement, garanties et mécanismes d'ajustement financier.
- Construire et sécuriser l'architecture des contrats commerciaux internationaux.
- Comprendre l'environnement juridique OHADA et son impact sur les transactions commerciales.
- Savoir utiliser les garanties et sûretés pour réduire les risques de défaut de paiement et d'inexécution.
- Anticiper les contentieux et négocier des mécanismes efficaces de règlement des différends.
- Maîtriser les principaux leviers de l'arbitrage commercial international et savoir négocier une clause compromissoire adaptée.
- Être capable de conduire une négociation commerciale complexe et de finaliser un contrat juridiquement et économiquement sécurisé.

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux, directeurs achats et responsables du développement des affaires.
- Juristes d'entreprise, avocats et responsables juridiques spécialisés en droit des affaires.
- Contract Managers, responsables contrats et responsables administration des ventes.
- Acheteurs, responsables procurement et responsables approvisionnement international.
- Responsables import-export, commerce international et logistique internationale.
- Responsables Supply Chain et transport impliqués dans la négociation des conditions de livraison.
- Banquiers, responsables financement du commerce et Trade Finance Managers.
- Consultants en commerce international, droit des affaires, contrats et gestion des risques.
- Dirigeants et managers d'entreprises opérant sur les marchés africains et internationaux.
- Toute personne impliquée dans la négociation, la rédaction, l'exécution ou la sécurisation de contrats commerciaux en Afrique.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE EN CONTEXTE AFRICAIN

- Comprendre les spécificités économiques, juridiques et culturelles de la négociation commerciale en Afrique.
- Identifier les enjeux liés aux rapports de force, aux pratiques commerciales et aux relations d'affaires internationales.
- Structurer une stratégie de négociation permettant de sécuriser les intérêts commerciaux, financiers et juridiques des parties.

2 / PRÉPARATION ET STRATÉGIE DE NÉGOCIATION CONTRACTUELLE

- Analyser les objectifs, contraintes, risques et marges de négociation avant la conclusion du contrat.
- Identifier les clauses stratégiques, les points non négociables et les leviers de création de valeur.
- Construire une stratégie BATNA, définir les concessions et préparer les scénarios de négociation.

3 / INCOTERMS® 2020 ET RÉPARTITION DES RISQUES

- Maîtriser la logique et les principales règles des Incoterms® 2020 applicables aux opérations internationales.
- Déterminer la répartition des coûts, risques, obligations logistiques et responsabilités entre vendeur et acheteur.
- Choisir l'Incoterm® adapté à la nature de la transaction, au mode de transport et au niveau de risque recherché.

4 / PRIX, PAIEMENT ET CONDITIONS FINANCIÈRES DU CONTRAT

- Négocier le prix, les devises, les délais de paiement, acomptes et mécanismes d'ajustement tarifaire.

Maroc Performance

- Sécuriser les modalités de paiement à travers les garanties, crédits documentaires et instruments adaptés.
- Intégrer les risques de change, d’inflation, de transfert de fonds et de volatilité économique dans la négociation.

5 / ARCHITECTURE ET RÉDACTION DES CONTRATS COMMERCIAUX

- Identifier les clauses essentielles : objet, prix, livraison, garanties, responsabilité, force majeure et résiliation.
- Rédiger des clauses précises permettant de limiter les ambiguïtés et les risques d’interprétation.
- Négocier les mécanismes de modification, renouvellement, pénalités et gestion des événements imprévus.

6 / DROIT OHADA ET SÉCURISATION DES TRANSACTIONS

- Comprendre l’environnement juridique OHADA applicable aux relations commerciales dans les États membres.
- Intégrer les règles relatives aux sociétés, sûretés, recouvrement et procédures collectives dans la négociation contractuelle.
- Identifier les risques juridiques liés à l’exécution, au défaut de paiement et à l’insolvabilité du cocontractant.

7 / GARANTIES, SÛRETÉS ET GESTION DU RISQUE CONTRACTUEL

- Identifier les garanties et sûretés permettant de sécuriser les obligations des parties.
- Négocier les garanties bancaires, cautions, garanties autonomes et mécanismes de sécurisation du paiement.
- Mettre en place une allocation contractuelle équilibrée des risques commerciaux, financiers, opérationnels et juridiques.

8 / CONTENTIEUX COMMERCIAL ET MÉCANISMES DE RÈGLEMENT DES LITIGES

- Anticiper les situations de défaut, inexécution, retard, non-paiement ou rupture contractuelle.
- Négocier les clauses de règlement amiable, médiation, conciliation et juridiction compétente.
- Définir une stratégie contractuelle permettant de limiter les coûts, délais et risques liés aux contentieux.

9 / ARBITRAGE COMMERCIAL INTERNATIONAL EN AFRIQUE

Maroc Performance

- Comprendre les principes fondamentaux de l’arbitrage commercial et son intérêt pour les transactions internationales.
- Négocier les clauses compromissoires, le siège de l’arbitrage, la langue, le droit applicable et les règles de procédure.
- Maîtriser les principaux enjeux liés à la reconnaissance et à l’exécution des sentences arbitrales.

10 / SIMULATION ET PILOTAGE D’UNE NÉGOCIATION COMMERCIALE COMPLEXE

- Préparer et conduire une négociation intégrant prix, Incoterms®, garanties, droit applicable et règlement des litiges.
- Analyser les positions des parties, gérer les objections et construire des compromis juridiquement sécurisés.
- Évaluer les résultats de la négociation et finaliser un contrat commercial adapté aux réalités du marché africain.

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 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 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 : LTSC83
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance