



Structurer la Négociation d'un Partenariat de Distribution Exclusive en Afrique : Territoire, Objectifs, Exclusivité et Sortie

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/structurer-la-negociation-dun-partenariat-de-distribution-exclusive-en-afrique-territoire-objectifs-exclusivite-et-sortie>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM145

 CATÉGORIE
**Closing, Négociation
Complexe & Ventes à
Fort Enjeu**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les enjeux stratégiques, commerciaux et contractuels d'une distribution exclusive en Afrique
- ✓ Évaluer la capacité et la fiabilité d'un distributeur potentiel
- ✓ Définir un territoire d'exclusivité cohérent avec la stratégie de développement
- ✓ Construire des objectifs commerciaux mesurables et adaptés au potentiel du marché
- ✓ Structurer un modèle économique intégrant prix, marges, remises et conditions de paiement
- ✓ Négocier une exclusivité conditionnée à des engagements de performance
- ✓ Définir clairement les obligations respectives du fournisseur et du distributeur
- ✓ Anticiper les risques de change, paiement, logistique, douane et environnement réglementaire
- ✓ Sécuriser les principales clauses contractuelles du partenariat
- ✓ Construire des mécanismes de suivi, reporting et évaluation de la performance
- ✓ Préparer des conditions de suspension, réduction ou retrait de l'exclusivité
- ✓ Structurer une stratégie de sortie permettant de protéger les intérêts commerciaux des deux parties

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Export Managers et responsables développement international
- ✓ International Sales Managers
- ✓ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✓ responsables Distribution et Channel Managers
- ✓ Partner Managers et Alliance Managers
- ✓ Country Managers et Regional Managers Afrique
- ✓ Directeurs de filiales et responsables de développement régional
- ✓ Responsables Achats et Procurement Managers impliqués dans les partenariats commerciaux
- ✓ Contract Managers et responsables juridiques commerciaux
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer un réseau de distribution en Afrique
- ✓ Consultants en stratégie commerciale, export et développement international
- ✓ Professionnels chargés de négocier, structurer ou piloter des accords de distribution exclusive



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux d'un partenariat de distribution exclusive

- Identifier les avantages et risques de l'exclusivité pour le fournisseur et le distributeur
- Comprendre les spécificités des marchés africains et de la distribution multi-pays
- Définir les conditions nécessaires à une relation commerciale durable

2 / Analyser le marché et sélectionner le distributeur

- Évaluer la couverture géographique, le portefeuille clients et le réseau commercial
- Analyser la solidité financière et les capacités logistiques du partenaire
- Vérifier son expérience sectorielle, sa réputation et ses capacités de développement

3 / Définir le périmètre territorial de l'exclusivité

- Déterminer pays, régions, canaux et segments concernés
- Gérer les territoires multi-pays et les éventuelles zones réservées
- Prévoir les règles applicables aux ventes transfrontalières et aux comptes internationaux

4 / Définir les objectifs commerciaux du partenariat

- Fixer volumes, chiffre d'affaires, nombre de clients et objectifs de couverture
- Définir des objectifs progressifs et réalistes
- Associer les objectifs à des indicateurs de performance mesurables

5 / Construire le modèle économique de la distribution

- Définir prix distributeur, marges, remises et conditions de paiement
- Déterminer les mécanismes de révision des prix et de gestion des devises
- Évaluer les coûts logistiques, commerciaux et promotionnels

6 / Négocier les conditions d'exclusivité

- Définir précisément la portée de l'exclusivité
- Conditionner l'exclusivité à des engagements de performance
- Prévoir les mécanismes de réduction, suspension ou retrait de l'exclusivité

7 / Structurer les obligations du fournisseur

- Définir approvisionnement, support technique et formation
- Déterminer les engagements marketing et commerciaux
- Organiser la gestion des garanties, réclamations et service après-vente

8 / Structurer les obligations du distributeur

- Définir les engagements de vente, stock et couverture commerciale
- Encadrer les actions marketing et développement du marché
- Définir les obligations de reporting, prévisions et partage d'informations

9 / Gérer les risques spécifiques aux marchés africains

- Anticiper risques de change, paiement, douane et logistique
- Identifier les risques réglementaires et géopolitiques
- Construire des mécanismes contractuels de protection et de continuité

10 / Négocier les clauses contractuelles essentielles

- Encadrer propriété intellectuelle, confidentialité et utilisation de la marque
- Définir responsabilité, garanties et conformité

- Prévoir les mécanismes de résolution des différends et droit applicable

11 / Préparer les conditions de sortie du partenariat

- Définir résiliation pour performance insuffisante ou manquement contractuel
- Prévoir préavis, stocks résiduels, commandes en cours et transition commerciale
- Organiser la restitution des actifs, données, supports et droits de distribution

12 / Piloter la performance et faire évoluer le partenariat

- Mettre en place des revues commerciales périodiques
- Suivre ventes, marges, couverture, stocks et objectifs
- Réviser les territoires, objectifs et conditions d'exclusivité selon les résultats

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

 30 Nov. au 09 Déc. 2026

 Présentiel - Casablanca

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>

INNOV MAROC