



Construire et Animer un Réseau de Distributeurs et de Revendeurs Performants en Afrique Subsaharienne

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/construire-et-animer-un-reseau-de-distributeurs-et-de-revendeurs-performants-en-afrique-subsaharienne>

 DURÉE
10 jours (70h)

 RÉFÉRENCE
COM159

 CATÉGORIE
**Marchés Africains,
ZLECAf & Distribution
Régionale**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les spécificités des réseaux de distribution en Afrique subsaharienne
- ✓ Construire une stratégie de distribution adaptée aux différents marchés et canaux
- ✓ Identifier et sélectionner des distributeurs et revendeurs fiables et performants
- ✓ Évaluer la solidité financière, commerciale et opérationnelle des partenaires
- ✓ Mettre en place des critères objectifs de qualification et de segmentation du réseau
- ✓ Négocier des contrats de distribution équilibrés et orientés vers la performance
- ✓ Construire des modèles de marge, incentives et objectifs favorisant une relation gagnant-gagnant
- ✓ Développer les ventes des distributeurs et améliorer leur couverture du marché
- ✓ Piloter efficacement sell-in, sell-out, stocks, disponibilité et rotation des produits
- ✓ Animer et fidéliser un réseau de partenaires à travers des programmes de formation et d'accompagnement
- ✓ Déployer des stratégies de Trade Marketing adaptées aux réalités locales
- ✓ Digitaliser le suivi du réseau grâce aux CRM, portails partenaires, Data et IA
- ✓ Anticiper les risques financiers, commerciaux, logistiques et organisationnels du réseau
- ✓ Construire et piloter un Partner Business Plan permettant de développer durablement un réseau performant en Afrique subsaharienne

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux régionaux
- ✓ Sales Directors et Country Managers
- ✓ Channel Sales Managers
- ✓ Distribution Managers
- ✓ Partner Managers et Channel Development Managers
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Key Account Managers impliqués dans les réseaux indirects
- ✓ Responsables Trade Marketing
- ✓ Responsables export et développement international
- ✓ Responsables de filiales africaines
- ✓ Directeurs de réseaux et responsables distribution
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants développant un réseau de revendeurs
- ✓ Responsables grands comptes et développement B2B
- ✓ Professionnels chargés de développer et piloter des réseaux de distributeurs et revendeurs en Afrique subsaharienne



Programme détaillé

1 / Comprendre les spécificités de la distribution en Afrique subsaharienne

- Identifier les caractéristiques des différents marchés et circuits de distribution
- Analyser les contraintes logistiques, financières, réglementaires et culturelles
- Identifier les facteurs clés de succès d'un réseau de distribution régional

2 / Définir la stratégie de distribution

- Choisir entre distribution directe, indirecte, exclusive ou sélective
- Définir les territoires, segments clients et canaux prioritaires
- Construire un modèle de distribution cohérent avec les objectifs commerciaux

3 / Cartographier les marchés et les opportunités

- Segmenter les pays, régions, secteurs et catégories de clients
- Identifier le potentiel de marché et les zones à fort développement
- Prioriser les marchés selon attractivité, accessibilité et niveau de risque

4 / Identifier et sélectionner les distributeurs

- Définir le profil idéal du partenaire commercial
- Évaluer capacité financière, couverture géographique et portefeuille clients
- Mettre en place une grille de sélection et de qualification des partenaires

5 / Auditer la performance des partenaires

- Analyser chiffre d'affaires, volumes, marges, couverture et croissance
- Évaluer stocks, rotation, disponibilité et qualité du service client
- Identifier les écarts de performance et leurs causes

6 / Négocier les contrats de distribution

- Définir territoires, objectifs, exclusivité et conditions commerciales
- Structurer remises, marges, incentives et mécanismes de performance
- Encadrer les obligations de reporting, marketing, stocks et service après-vente

7 / Construire un modèle économique gagnant-gagnant

- Définir la structure de marge entre fabricant, distributeur et revendeur
- Construire des mécanismes d'incentive et de bonus
- Préserver la rentabilité tout en maintenant l'attractivité du réseau

8 / Développer et activer les distributeurs

- Construire des plans de développement par partenaire
- Définir objectifs, territoires, gammes de produits et plans d'action
- Accompagner les partenaires dans la conquête de nouveaux clients

9 / Piloter le sell-in et le sell-out

- Distinguer ventes au réseau et ventes du réseau au client final
- Éviter les phénomènes de surstock et de stock-out
- Mettre en place des indicateurs permettant de suivre la demande réelle

10 / Animer le réseau commercial

- Organiser réunions, business reviews, conventions et formations
- Développer la motivation et l'engagement des distributeurs

- Créer des communautés de partenaires et favoriser le partage des bonnes pratiques

11 / Mettre en place une stratégie de Trade Marketing

- Définir des actions promotionnelles adaptées aux marchés locaux
- Développer supports commerciaux, campagnes et opérations terrain
- Coordonner les investissements marketing avec les distributeurs

12 / Digitaliser le pilotage du réseau

- Utiliser CRM, portails partenaires et tableaux de bord
- Centraliser commandes, stocks, leads et données commerciales
- Exploiter la Data et l'IA pour améliorer prévisions, segmentation et animation

13 / Gérer les risques du réseau

- Identifier risques financiers, commerciaux, logistiques et de dépendance
- Prévenir conflits de territoire, concurrence interne et pratiques non conformes
- Construire des plans de mitigation et des scénarios de continuité

14 / Construire un Partner Business Plan régional

- Définir objectifs, KPI, investissements et responsabilités
- Construire une feuille de route de développement par distributeur et par pays
- Mettre en place une gouvernance permettant d'améliorer durablement la performance du réseau

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

 26 Oct. au 06 Nov. 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM159
INNOV MAROC — Tous droits réservés