



Prospecter et Vendre dans le Cadre de la ZLECAf : Opportunités, Barrières Tarifaires et Stratégies d'Entrée sur les Marchés Africains

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/prospecter-et-vendre-dans-le-cadre-de-la-zlecaf-opportunités-barrières-tarifaires-et-stratégies-d'entrée-sur-les-marchés-africains>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM162

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

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les mécanismes et enjeux commerciaux de la ZLECAf
- ✓ Identifier les opportunités de développement commercial sur les marchés africains
- ✓ Analyser et prioriser les pays selon leur potentiel commercial
- ✓ Comprendre les règles d'origine et leur impact sur l'accès aux préférences tarifaires
- ✓ Identifier et anticiper les barrières tarifaires et non tarifaires
- ✓ Construire une stratégie de prospection adaptée aux marchés africains
- ✓ Identifier et qualifier clients, distributeurs, importateurs et partenaires locaux
- ✓ Choisir une stratégie d'entrée adaptée à chaque marché cible
- ✓ Adapter l'offre, le prix et la proposition de valeur aux réalités locales
- ✓ Maîtriser les techniques de négociation commerciale dans un environnement panafricain
- ✓ Identifier et gérer les principaux risques commerciaux, financiers, réglementaires et logistiques
- ✓ Construire un plan d'expansion commercial structuré permettant de développer durablement les ventes intra-africaines

👤 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux et Business Development Directors
- ✓ Responsables Export et International Business Development
- ✓ Export Managers et International Sales Managers
- ✓ Business Developers spécialisés sur les marchés africains
- ✓ Key Account Managers et responsables grands comptes
- ✓ Responsables import-export et commerce international
- ✓ Responsables achats et sourcing international
- ✓ Responsables logistique et supply chain
- ✓ Responsables développement régional et expansion africaine
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants de PME/ETI souhaitant développer leurs exportations en Afrique
- ✓ Consultants en commerce international et stratégie d'expansion africaine
- ✓ Professionnels souhaitant exploiter les opportunités offertes par la ZLECAf pour développer une activité commerciale intra-africaine



Programme détaillé

1 / Comprendre la ZLECAf et ses enjeux commerciaux

- Comprendre les principes et objectifs de la Zone de libre-échange continentale africaine
- Identifier les implications de la ZLECAf pour les entreprises et exportateurs
- Comprendre les perspectives d'intégration des marchés africains

2 / Identifier les opportunités commerciales intra-africaines

- Identifier les secteurs et marchés présentant un potentiel de croissance
- Analyser les flux commerciaux et besoins des différents marchés
- Détecter les opportunités de substitution aux importations et de développement régional

3 / Analyser les marchés cibles africains

- Évaluer taille, demande, concurrence et potentiel d'un marché
- Identifier les spécificités réglementaires et commerciales de chaque pays
- Construire une matrice de sélection et de priorisation des marchés

4 / Comprendre les règles d'origine de la ZLECAf

- Identifier les principes de détermination de l'origine des marchandises
- Comprendre leur impact sur l'éligibilité aux préférences tarifaires
- Intégrer les règles d'origine dans les décisions de sourcing et de localisation

5 / Maîtriser les barrières tarifaires et non tarifaires

- Comprendre les droits de douane et mécanismes de préférence
- Identifier normes, licences, contrôles, quotas et procédures administratives
- Anticiper les obstacles pouvant ralentir ou renchérir l'accès au marché

6 / Construire une stratégie de prospection multi-pays

- Définir l'Idéal Customer Profile (ICP) sur les marchés africains
- Identifier distributeurs, importateurs, partenaires et clients directs
- Construire un pipeline commercial régional et hiérarchiser les prospects

7 / Développer une stratégie d'entrée sur les marchés

- Comparer exportation directe, distribution, agent commercial, partenariat et implantation locale
- Évaluer les avantages, coûts et risques de chaque modèle
- Choisir le mode d'entrée adapté au pays et au secteur

8 / Adapter l'offre commerciale aux marchés africains

- Adapter prix, packaging, services et conditions commerciales
- Prendre en compte pouvoir d'achat, usages locaux et contraintes logistiques
- Construire une proposition de valeur pertinente pour chaque marché

9 / Maîtriser la négociation commerciale intra-africaine

- Adapter les techniques de négociation aux différents environnements culturels et professionnels
- Négocier prix, volumes, délais, exclusivité et conditions de paiement
- Sécuriser les engagements avec les partenaires et clients

10 / Gérer les risques commerciaux et financiers

- Identifier risques de change, paiement, crédit, réglementation et instabilité

- Mettre en place des mécanismes de sécurisation des transactions
- Intégrer les risques pays dans la stratégie de prospection et de développement

11 / Optimiser la chaîne logistique et douanière

- Comprendre les principaux enjeux de transport, transit et dédouanement
- Identifier les documents nécessaires aux opérations commerciales
- Réduire les coûts, délais et risques liés aux flux transfrontaliers

12 / Construire et piloter un plan d'expansion ZLECAf

- Définir une feuille de route de développement régional
- Construire des KPI de prospection, conversion, chiffre d'affaires et rentabilité
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue pour développer durablement les ventes intra-africaines

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 Nov. au 02 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