

OD19 - Conduire des affaires au Maghreb

Les clés du succès

OBJECTIFS

Développer une compréhension approfondie de la culture et des marchés maghrébins. Choisir stratégiquement le pays d'implantation en fonction de divers paramètres. Adopter une approche commerciale adaptée avec des techniques de prospection efficaces. Cultiver des compétences en management interculturel. Gérer de manière proactive les risques, notamment financiers.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Formation basée sur un esprit d'échange, favorisant les discussions pour une compréhension approfondie. Conseils pratiques, permettant une application immédiate des concepts abordés dans un contexte professionnel concret. Un support PowerPoint sera délivré en fin de cours.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Maîtrise des fondamentaux de l'international. Quiz en amont et en fin de formation pour évaluer le niveau et les acquis des participants.

PROGRAMME

1) COMPRENDRE LES CODES DE LA COMMUNICATION INTERCULTURELLE AVEC LES MAGHRÉBINS

- Les différents pays, croyances, traditions, et normes sociales
- Hiérarchie et structure familiale
- Signification des symboles culturels
- Communication verbale et non verbale, langage formel et informel
- Gestes et expressions faciales
- Normes de comportement professionnel
- Rôle du langage corporel dans la communic.

2) CHOIX STRATÉGIQUE DU MARCHÉ MAGHRÉBIN CIBLE

- Analyse économique et politique des pays maghrébins ciblés
- Étude des facteurs économiques
- Analyse des indicateurs économiques clés (PIB, taux de croissance, etc.)
- Évaluation des secteurs porteurs dans chaque pays maghrébin
- Évaluation des facteurs politiques
- Analyse du paysage politique et des institut.
- Identification des risques politiques

3) MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE D'IMPLANTATION DU MARCHÉ

- Études de marché
- Méthodologie de l'étude de marché
- Etude de la concurrence locale et internat.
- Analyse du potentiel du marché maghrébin
- Identification des opportunités et des risques
- Adaptation du produit ou service aux besoins
- Mise en place d'un business model et stratégies commerciales
- Définition du business model

- Stratégies de pénétration du marché
- Positionnement par rapport à la concurrence
- Adaptation des stratégies aux spécificités maghrébines
- Stratégies d'influence et de lobbying sur la zone
- Compréhension des réseaux d'influence local

4) LES DIFFÉRENTS TYPES D'INTERNATIONALISATION

- A. Exportation, joint-venture, filiale, partenariat
1. Avantages et inconvénients de chaque approche
 2. Adaptation de la stratégie en fonction du type d'internationalisation choisi

5) PROSPECTION COMMERCIALE - NÉGOCIATION, GESTION DE LA RELATION CLIENT SUR LES MARCHÉS MAGHRÉBINS

- Définition du réseau de distribution
- Identification des cibles
- Les techniques de prospection
- Définition d'argumentaires par catégories de clients
- Outils commerciaux
- Promotion
- Entrée en contact
- Participation à des foires et salons
- Moyens d'approche des cibles
- Préparation des rendez-vous
- Gestion et planification des rendez-vous
- Stratégies de négociation

6) MANAGEMENT ET RELATIONS INTERCULTURELLES

7) BUDGÉTISATION ET GESTION DU PROJET

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL



09 avril 2025
03 décembre 2025



690 €
(HT)



1 jour
7h



Dirigeants ou cadres d'entreprises prévoyant ou ayant engagé un développement dans les pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie, Lybie). Responsables d'organisations professionnelles, d'organismes consulaires, d'associations à vocation internationale.



Diplômé en management et affaires internationales entre la France et le Canada, l'intervenant possède plus de 15 ans d'expérience en développement commercial et managérial au Moyen-Orient et en Afrique. Spécialisé dans la création et la gestion de filiales, la connaissance approfondie des marchés locaux et la compréhension des cultures spécifiques renforcent son expertise.

info@formatex.fr
+33 (0)1 40 73 34 44
77 Bd Saint-Jacques, 75014



Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'imputabilité de la formation, procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO et indiquer sur le bulletin d'inscription les coordonnées précises de l'établissement à facturer. Dans le cas d'un refus de prise en charge, le client reste redevable de l'intégralité de la prestation. • **N° d'existence** : 11755181175 • **SIRET** : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise ou l'OPCO selon le cas. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est non assujetti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc nets à payer.

ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

• Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage. • L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation • Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit. Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>



FICHE D'INSCRIPTION

LA FORMATION

Intitulé : **Code :**

Date(s) souhaitées :

Prix :
• Prix net/participant :
• Participation du déjeuner : OUI (20€/jour) NON

Total net (en euros) :

L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Numéro SIRET : **Code NAF :**

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Responsable de formation : M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | | | |

PARTICIPANT N°1 :

M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

PARTICIPANT N°2 :

M. Mme.

Nom : **Prénom :** **Téléphone :** | | | | | | | |

Adresse e-mail : **Fax :** | | | | | | | |

Fonction :

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Besoin d'aménagement spécifique : Oui Non

La formation s'inscrit dans un projet d'entretien ou de développement des compétences de l'apprenant : Oui Non

FACTURATION/FINANCEMENT

Bon de commande : Oui Non

Adresse :

Ville : **Code postal :** **Pays :**

Ci-joint un chèque en EUR : Oui Non

Date et signature : _____

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante www.formatex.fr/mentions-legales.html, j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATE et en particulier ma responsabilité civile. Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.