

OD10 - Réussir en Afrique via le Maroc

ORGANISER, NÉGOCIER, SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL

OBJECTIFS

Maîtriser le contexte économique et culturel du Maroc. Identifier les opportunités économiques et les clés pour réussir en Afrique via le Maroc. Comprendre les différences culturelles et les bonnes pratiques à mettre en place.

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche interactive adaptée à la formation en ligne. En partageant des anecdotes inspirées de situations réelles et parfois insolites, des concepts clés sont illustrés tout en apportant des conseils spécifiques pour gérer des situations délicates. La session combine des outils numériques interactifs, des quizz en direct, des études de cas et des partages d'expériences, créant un apprentissage dynamique et collaboratif, même à distance. Support de formation complet utilisé, puis remis aux participants à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Aucun prérequis spécifique n'est requis. La progression est évaluée par des jeux de questions/réponses interactifs. Un questionnaire final permet de valider les acquis, complété par un questionnaire de satisfaction pour recueillir les retours des participants.

PROGRAMME

1) INTRODUCTION AU MAROC COMME PORTE D'ENTRÉE VERS L'AFRIQUE

- Position géographique et rôle stratégique
- Maroc : carrefour entre l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.
- Infrastructures modernes : Tanger Med, Casablanca Finance City, zones franches.
- Contexte politique et économique
 - _ Stabilité politique et attractivité pour les investissements étrangers.
- Partenariats stratégiques : Union africaine, accords bilatéraux.
- Enjeux économiques du Maroc en Afrique
- Leadership marocain dans les banques, infrastructures, et télécommunications.
- Opportunités pour les entreprises françaises via le Maroc.

2) MIEUX COMPRENDRE LES CULTURES MAROCAINES ET AFRICAINES

- Diversité culturelle du Maroc
- Influence arabe, berbère, subsaharienne, et européenne.
- Importance des relations personnelles et des réseaux.
- Valeurs africaines dans les affaires
 - _Communauté, oralité, et respect des aînés.
 - _Lien entre traditions et modernité dans les relations professionnelles.
- Langue et communication
- Importance du français et de l'arabe au Maroc, et des langues locales en Afrique subsaharienne.
- _Adapter son style de communication à des contextes variés.

3) INTRODUCTION AU CONTINENT AFRICAIN VIA LE MAROC

- L'Afrique : une mosaïque d'opportunités
- Croissance économique rapide et urbanisation.

- Secteurs porteurs : énergie, agriculture, infrastructures, fintech, santé.
- Rôle du Maroc en Afrique
- Positionnement comme plateforme d'échanges commerciaux et culturels.
- Investissements marocains dans les banques, assurances, et réseaux de distribution.

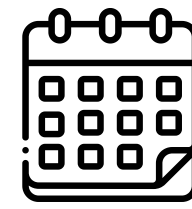
4) DOING BUSINESS IN AFRICA VIA LE MAROC

- Les secteurs clés pour les entreprises françaises
- Agroalimentaire, énergies renouvelables, BTP, services financiers.
- Comment bénéficier des relations bilatérales France-Maroc.
- Stratégie et gestion des partenariats locaux
 - _Importance de trouver un partenaire marocain pour accéder à l'Afrique.
 - Utiliser les accords commerciaux existants (ZLECAF).
- Négociation interculturelle en Afrique
 - _Comprendre les rythmes et approches africaines des affaires.
 - _Patience, confiance et gestion des hiérarchies dans les négociations.
- Étiquette et savoir-vivre en Afrique et au Maroc
- Adapter son comportement aux traditions locales (hospitalité, codes vestimentaires).
- Sensibilité aux calendriers religieux et culturels.

5) REGARD CROISÉ : FRANCE, MAROC ET AFRIQUE

- Perceptions croisées entre les cultures
- Différences de style de management, de prise de décision, et de relationnel.
- Répondre aux attentes locales tout en valorisant les forces françaises.
- Retour d'expériences
- Études de cas sur les défis et les succès dans divers secteurs.

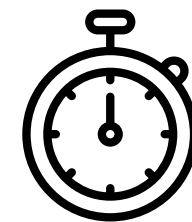
RÉALISABLE À DISTANCE ! CONTACTEZ-NOUS



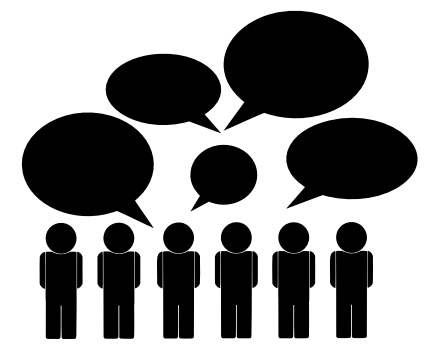
15 mai 2025



790 € (HT)



1 jour 7h



Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de Zone



Ce formateur est un expert international en gestion de l'innovation et spécialiste des différences culturelles, particulièrement en Afrique et au Moyen-Orient. Il possède une solide expérience dans l'accompagnement des gouvernements et des entreprises innovantes pour leur positionnement international. Il a fondé et dirigé plusieurs entreprises et un cabinet de conseil en management et innovation. Il est également formateur en commerce international, notamment pour la gestion des marchés émergent.

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/>

FORMATEX – 77, Bd Saint-Jacques 75014 Paris

Tél : 01 40 73 34 44 – Fax : 01 40 73 31 37 – mail : info@formatex.fr

Association loi 1901 – Organisme de formation professionnelle spécialisé à l'international n° 11755181175



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.