



Négociation Commerciale et Diplomatie Économique Intra-Africaine

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/negociation-commerciale-et-diplomatie-economique-intra-africaine>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
APC203

 CATÉGORIE
**Diplomatie, Institutions
et Haute
Administration**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les mécanismes de la négociation commerciale dans le contexte africain.
- ✓ Maîtriser les principes et outils de la diplomatie économique.
- ✓ Exploiter les opportunités offertes par la ZLECAf et l'intégration régionale.
- ✓ Développer des stratégies efficaces de préparation et de conduite des négociations.
- ✓ Renforcer les compétences en communication, persuasion et gestion des conflits.
- ✓ Sécuriser les accords commerciaux grâce à une bonne maîtrise du cadre juridique.
- ✓ Développer une intelligence interculturelle adaptée aux réalités africaines.
- ✓ Identifier les mécanismes de financement et de facilitation des échanges commerciaux.
- ✓ Utiliser les outils numériques et l'intelligence économique pour soutenir les négociations.
- ✓ Concevoir une stratégie de développement commercial favorisant les partenariats durables et la compétitivité des organisations sur le marché africain.

👥 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux et responsables des ventes
- ✓ Exportateurs, importateurs et opérateurs du commerce international
- ✓ Entrepreneurs, dirigeants de PME et grandes entreprises
- ✓ Responsables des chambres de commerce et organisations patronales
- ✓ Cadres des ministères du Commerce, de l'Industrie, des Affaires étrangères et de l'Intégration régionale
- ✓ Diplomates, attachés commerciaux et conseillers économiques
- ✓ Responsables des agences de promotion des investissements et des exportations
- ✓ Responsables des institutions financières et organismes d'appui au commerce
- ✓ Toute personne impliquée dans les négociations commerciales, la coopération économique, le développement des partenariats ou les échanges intra-africains souhaitant renforcer son expertise en diplomatie économique et en commerce régional.



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ET DE LA DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE

- Principes de la négociation commerciale internationale
- Concepts et enjeux de la diplomatie économique
- Environnement économique et commercial africain

2 / ZLECAF ET INTÉGRATION ÉCONOMIQUE AFRICAINE

- Objectifs et fonctionnement de la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf)
- Opportunités commerciales et défis d'intégration
- Libre circulation des biens, services et investissements

3 / PRÉPARATION ET STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

- Analyse des marchés et des partenaires
- Définition des objectifs et de la stratégie de négociation
- Techniques de préparation et gestion des rapports de force

4 / TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Communication persuasive et écoute active
- Gestion des objections et résolution des conflits
- Techniques de conclusion et sécurisation des accords

5 / DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE ET RELATIONS INSTITUTIONNELLES

- Rôle des États, des chambres de commerce et des organisations régionales
- Coopération économique bilatérale et multilatérale
- Promotion des investissements et attractivité des territoires

6 / CADRE JURIDIQUE ET CONTRACTUEL

- Droit du commerce international et régional
- Contrats commerciaux et sécurisation juridique
- Gestion des risques contractuels et conformité réglementaire

7 / INTERCULTURALITÉ ET COMMUNICATION D'AFFAIRES

- Diversité culturelle et pratiques commerciales africaines
- Intelligence culturelle et protocole d'affaires
- Négociation dans un contexte multiculturel

8 / FINANCEMENT DU COMMERCE ET PARTENARIATS

- Instruments de financement du commerce intra-africain
- Garanties, assurances et facilitation des échanges
- Développement de partenariats stratégiques

9 / DIGITALISATION DES ÉCHANGES ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

- Commerce électronique et plateformes B2B
- Outils numériques de veille commerciale
- Exploitation des données pour soutenir la négociation

10 / ÉTUDES DE CAS ET SIMULATIONS DE NÉGOCIATION

- Analyse de négociations commerciales réussies en Afrique
- Jeux de rôle et simulations de négociations multilatérales

- Élaboration d'une stratégie de diplomatie économique adaptée aux marchés africains

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

 16 au 20 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@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>

Document généré le 10/10/2026 — Réf : APC203

Afrique Formation — Tous droits réservés