MANAGEMENT

NOUVEAUTE 2025

ESOAD
Ecole Supérieure Ouverte à Distance

CERTIFICAT

# MARCHES AFRICAINS

**Niveau**
Certificat d'expertise

**Durée**
60 heures

**Validation**
Attestation de réussite

**Public visé**
Étudiants -demandeurs d'emploi -salariés et professionnels du secteur, entrepreneurs

**Modalités & délai d'accès**
Réponse après examen du dossier de candidature

**Méthodes pédagogiques**
Nos formations en e-learning offrent flexibilité et accompagnement. Chaque étudiant est suivi par un conseiller pédagogique dédié et des professeurs disponibles selon les besoins. Nous combinons vidéos, articles, cours, QCM, TD et webconférences.

**3 sessions d'examen par an : Janvier / juin / octobre**

**Évaluations professionnelles**
- QCM (45 mins)
- Cas pratique (4h)
- Présentation orale (30 mins)

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**Nous contacter**

A partir de 2 650 €

*Montant non soumis à TVA*

L'Afrique est aujourd'hui au cœur des stratégies économiques mondiales, attirant investisseurs, multinationales et entrepreneurs visionnaires.
Pourtant, peu de formations certifiantes offrent une approche structurée et crédible, appuyée sur une connaissance de terrain et des standards académiques reconnus.

Ce certificat s'appuie sur l'expertise d'intervenants ayant une expérience professionnelle significative sur le continent et sur une pédagogie conforme aux exigences des formations de niveau Mastère.
Il répond aux besoins croissants des entreprises et des institutions qui recherchent des professionnels capables de naviguer avec assurance dans des environnements complexes et en mutation.
Sa légitimité repose sur la combinaison d'une reconnaissance académique, d'un ancrage pratique fort et d'une pertinence directe pour les décideurs et acteurs économiques. Plus qu'une formation, c'est une référence pour asseoir sa crédibilité et renforcer son positionnement professionnel sur les marchés africains.

## METIERS

- Responsable développement international
- Consultant en stratégie sur les marchés africains
- Chef de projet export Afrique
- Responsable implantation de filiale ou bureau en Afrique
- Consultant en intelligence économique internationale
- Manager de zone Afrique
- Responsable partenariats et relations institutionnelles Afrique

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les dynamiques économiques et géopolitiques des marchés africains.
- Maîtriser les cadres juridiques, fiscaux et interculturels clés.
- Construire une stratégie d'implantation ou de développement adaptée.
- Manager des équipes et projets dans un contexte multiculturel.

## PROGRAMME 60 heures

**Module 1 – Panorama des marchés africains**
- Tendances économiques et géopolitiques.
- Zones économiques (CEDEAO, CEMAC, SADC, UMA…).
- Secteurs porteurs et opportunités d'affaires.
- Sources fiables pour la veille économique

**Module 2 – Environnement juridique et réglementaire**
- Bases du droit des affaires (OHADA, spécificités nationales).
- Fiscalité, douanes et codes d'investissement.
- Normes et standards internationaux.
- Protection des investissements et gestion des litiges..

## PROGRAMME 60 heures

**Module 3 – Interculturalité et pratiques d'affaires**
- Diversité culturelle et linguistique.
- Codes sociaux et protocole en affaires.
- Communication et négociation interculturelle.
- Gestion de la confiance dans les relations professionnelles.

**Module 4 – Stratégies d'implantation et de développement**
- Analyse PESTEL et SWOT appliquées au marché africain.
- Modes d'entrée : export, partenariat, joint venture.
- Stratégies de distribution et logistique.
- Adaptation du marketing mix aux réalités locales.

Echangez en instantané ici

**Module 5 – Management et leadership en contexte africain**
- Gestion d'équipes multiculturelles et à distance.
- Styles de management et leadership adaptés.
- Gestion des talents et transfert de compétences.
- RSE et développement durable sur le continent.

**Module 6 – Projet stratégique final**
- Sélection d'un marché cible et analyse complète.
- Élaboration d'un plan stratégique.
- Simulation de négociation commerciale.
- Présentation et feedback personnalisé.

Demande de renseignements ici