

Marketing de la Mobilité et des Transports en Afrique

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-la-mobilite-et-des-transports-en-afrique

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MAR114

CATÉGORIE
Marketing des Territoires, Smart Cities, Mobilité et Services Publics

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les dynamiques et spécificités des marchés africains de la mobilité et des transports.
- Analyser les besoins, comportements et attentes des différents profils d’usagers.
- Identifier les segments de marché et les opportunités de croissance dans les différents territoires africains.
- Construire une proposition de valeur différenciante pour les services de mobilité et de transport.
- Développer une stratégie de branding et de communication adaptée aux acteurs du secteur.
- Maîtriser les leviers du Marketing Digital, de l’acquisition et des applications mobiles.
- Concevoir des stratégies MaaS et de mobilité connectée centrées sur l’expérience utilisateur.
- Développer des politiques de pricing conciliant accessibilité, compétitivité et rentabilité.
- Optimiser l’expérience client, la satisfaction et la fidélisation des usagers.
- Développer des stratégies marketing adaptées aux transports publics, routiers, ferroviaires, maritimes et aériens.
- Valoriser les solutions de mobilité électrique, durable et bas carbone auprès des marchés africains.
- Exploiter les données, KPI et outils analytiques pour améliorer la performance marketing et commerciale.
- Concevoir des stratégies d’innovation et de développement adaptées aux transformations du secteur.
- Élaborer une feuille de route marketing permettant d’accélérer la croissance et l’expansion des activités de mobilité en Afrique.

Maroc Performance

POUR QUI ?

- Dirigeants et directeurs généraux d’entreprises de transport et de mobilité.
- Directeurs Marketing, Brand Managers et responsables Communication du secteur des transports.
- Responsables Commercial, Business Development et développement de nouveaux marchés.
- Responsables des réseaux de transport public et opérateurs de mobilité urbaine.
- Responsables des compagnies de transport routier de voyageurs et de marchandises.
- Responsables ferroviaires, portuaires, maritimes et aéroportuaires.
- Responsables Digital Marketing, E-commerce, Applications mobiles et acquisition digitale.
- Responsables Customer Experience, Relation Client et fidélisation.
- Responsables Pricing, Revenue Management et stratégie commerciale.
- Responsables Innovation, Smart Mobility, MaaS et transformation digitale.
- Responsables RSE, ESG, mobilité durable et transition énergétique.
- Autorités organisatrices de la mobilité, collectivités territoriales et acteurs publics.
- Entrepreneurs, startups et investisseurs spécialisés dans la mobilité et les transports.
- Consultants, experts et professionnels souhaitant développer des stratégies marketing dans le secteur de la mobilité africaine.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Marketing de la Mobilité et des Transports en Afrique

- Comprendre les spécificités économiques, sociales et territoriales des marchés africains de la mobilité et du transport.
- Identifier les principaux acteurs, modèles économiques et chaînes de valeur du secteur.
- Analyser les mutations du transport urbain, interurbain, ferroviaire, maritime et aérien.

2 / Analyse des Marchés Africains de la Mobilité

- Analyser la demande de mobilité des populations, entreprises et territoires.
- Identifier les tendances de croissance, les besoins non satisfaits et les opportunités de marché.
- Segmenter les marchés selon les usages, revenus, territoires et profils de mobilité.

3 / Segmentation et Compréhension des Usagers

- Identifier les différents profils d’usagers des services de transport et de mobilité.
- Analyser les comportements, attentes, freins et critères de choix des voyageurs.
- Construire des personas et parcours clients adaptés aux différents segments.

4 / Positionnement et Proposition de Valeur des Services de Transport

- Définir une proposition de valeur différenciante pour les opérateurs de mobilité.
- Positionner les services selon la rapidité, le prix, la sécurité, le confort et la fiabilité.
- Construire des offres adaptées aux besoins des particuliers, entreprises et collectivités.

5 / Branding et Communication des Marques de Mobilité

Maroc Performance

- Construire une identité de marque forte pour les entreprises de transport et de mobilité.
- Développer un storytelling valorisant la confiance, la sécurité, l’innovation et l’accessibilité.
- Déployer une communication cohérente sur les différents points de contact avec les usagers.

6 / Marketing Digital et Acquisition des Usagers

- Exploiter les réseaux sociaux, moteurs de recherche et plateformes digitales pour développer la visibilité.
- Concevoir des campagnes d’acquisition adaptées aux usages numériques africains.
- Optimiser les stratégies de conversion, téléchargement d’applications et souscription aux services.

7 / Applications Mobiles, MaaS et Mobilité Connectée

- Comprendre le rôle des applications mobiles dans la transformation de l’expérience de mobilité.
- Développer des stratégies marketing autour du Mobility-as-a-Service (MaaS).
- Exploiter la géolocalisation, les données de mobilité et les services connectés pour personnaliser l’offre.

8 / Marketing des Transports Publics et de la Mobilité Urbaine

- Concevoir des stratégies marketing pour les réseaux de bus, tramway, métro et transport collectif.
- Améliorer l’attractivité des transports publics face aux solutions individuelles et informelles.
- Développer des campagnes favorisant l’adoption, la fidélisation et le changement des comportements.

9 / Marketing du Transport Routier et de la Logistique

- Développer des offres commerciales pour le transport routier de voyageurs et de marchandises.
- Identifier les segments B2B à forte valeur et construire des propositions adaptées.
- Optimiser la communication autour de la fiabilité, du suivi des flux et de la qualité de service.

10 / Marketing du Transport Ferroviaire, Maritime et Aérien

- Identifier les spécificités marketing des différents modes de transport en Afrique.

Maroc Performance

- Développer des stratégies de conquête et de fidélisation adaptées aux voyageurs et clients professionnels.
- Construire des offres multimodales favorisant la complémentarité entre les différents réseaux de transport.

11 / Pricing, Tarification et Modèles Économiques de la Mobilité

- Définir des politiques tarifaires adaptées au pouvoir d'achat et aux différents segments d'usagers.
- Exploiter la tarification dynamique, les abonnements, forfaits et programmes tarifaires.
- Optimiser l'équilibre entre accessibilité, compétitivité, rentabilité et qualité de service.

12 / Expérience Client et Fidélisation des Usagers

- Cartographier et optimiser le Customer Journey dans les différents services de mobilité.
- Améliorer la satisfaction client à travers la qualité, la ponctualité, la sécurité et l'information voyageurs.
- Développer des programmes de fidélisation et de rétention adaptés aux usages africains.

13 / Mobilité Durable, Électrique et Marketing de la Transition

- Positionner les solutions de mobilité électrique et bas carbone auprès des consommateurs africains.
- Valoriser les bénéfices économiques, environnementaux et sociaux de la mobilité durable.
- Construire une communication responsable évitant le greenwashing et renforçant la confiance.

14 / Stratégie Marketing et Développement des Mobilités en Afrique

- Construire une stratégie marketing intégrée pour développer durablement une activité de mobilité ou de transport.
- Définir les KPI, budgets, canaux et leviers permettant de piloter la performance commerciale.
- Élaborer une feuille de route de croissance, d'innovation et d'expansion régionale sur les marchés africains.

Maroc Performance

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 27 Nov. 2026	Présentiel -
18 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés