



## Marketing de la Mobilité et des Transports en Afrique

Lien : <https://innov-maroc.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**

## 🎯 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'utilisateurs.
- ✓ 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 utilisateurs.
- ✓ 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.

## 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.



## 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

- 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.
- 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'utilisateurs.
- 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.

## 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 -

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

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 24/10/2026 — Réf : MAR114  
INNOV MAROC — Tous droits réservés