

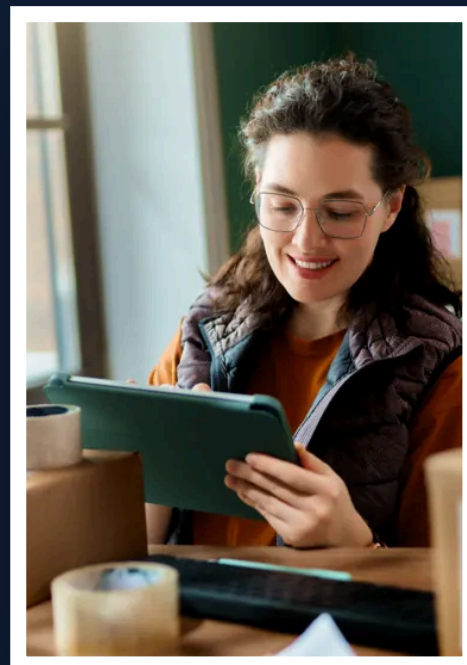
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Transport et logistique

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour aider transporteurs, distributeurs et importateurs à rouler moins à vide et à mieux s'organiser.

5 idées de business détaillées, un plan de 30 jours, 8 prompts prêts à l'emploi et la check-list pour lancer votre service dans le secteur transport et logistique.



5 idées détaillées

Plan 30 jours

8 prompts IA

Check-list

Ce que contient ce guide

- 01 Le secteur en chiffres
- 02 Les opportunités à saisir
- 03 5 idées de business IA
- 04 Votre plan de 30 jours
- 05 8 prompts prêts à l'emploi
- 06 Check-list et erreurs à éviter
- 07 Cadre légal et exemple illustratif
- 08 Aller plus loin avec AYDI

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

- Repérer les besoins non couverts des petits transporteurs et des PME qui expédient
- Choisir un premier service IA adapté et fixer un prix réaliste en DH
- Trouver un premier client en 30 jours avec un plan semaine par semaine

Selon l'étude sectorielle AYDI, le transport et la logistique emploient environ 475 000 personnes au Maroc et ont transporté de l'ordre de 220 millions de tonnes de fret en 2024, dont près de 75 % par la route. Le secteur est porté par Tanger Med, les zones logistiques et un programme d'investissements important d'ici 2030. Mais le transport routier, qui assure l'essentiel du fret, reste informel à 70 – 75 %, avec une flotte vieillissante et des coûts logistiques élevés.

C'est précisément là que se trouve l'espace pour des services simples : les petits transporteurs, les distributeurs et les PME importatrices accusent le plus grand retard numérique, alors que tous utilisent déjà WhatsApp et un smartphone. Les outils d'IA générative permettent aujourd'hui de lire des bons photographiés, de rédiger des devis, de structurer des messages en darija ou de vérifier des documents, sans développement coûteux. Ce guide vous aide à transformer ces possibilités en service payant, sans promesse irréaliste.

5 idées

de services IA adaptées au secteur

30 jours

pour décrocher un premier client

8 prompts

à copier dans votre assistant IA

Les chiffres et exemples de ce guide sont des ordres de grandeur ou des hypothèses illustratives, pas des promesses de revenus. Les règles citées évoluent : vérifiez-les auprès des autorités compétentes.

Transport et logistique au Maroc : où en est-on ?

≈ **475 000**

emplois dans le secteur

220 Mt

de fret transporté en
2024

75 %

du fret par la route

70 – 75 %

de transport routier
informel

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit un secteur stratégique, porté par Tanger Med, les zones logistiques et de grands investissements ferroviaires et portuaires.
- Le transport routier, qui assure l'essentiel du fret, reste très informel, avec une flotte vieillissante.
- La digitalisation, la formalisation et la baisse des coûts logistiques sont les principales opportunités citées.

L'étude AYDI présente les différents modes (routier, maritime, ferroviaire, aérien) et les grands acteurs : Tanger Med, ONCF, l'agence de développement de la logistique et ses zones logistiques. Elle cite un programme d'investissements important jusqu'en 2030.

Elle souligne l'informalité du transport routier, des coûts logistiques élevés, une gouvernance fragmentée et un retard numérique, en particulier chez les petits transporteurs. L'ambition de hub entre l'Afrique et l'Europe structure les perspectives.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Petits transporteurs peu organisés administrativement.
- ☐ Tournées de livraison peu optimisées.
- ☐ Erreurs documentaires et retards au dédouanement.
- ☐ Coûts logistiques élevés.

Source : synthèse de l'étude sectorielle AYDI — <https://aydi.ma/transport-et-logistique-au-maroc/>

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Dans la logistique, chaque heure de camion à l'arrêt, chaque kilomètre inutile et chaque document erroné coûte de l'argent. Les services IA proposés ciblent les petites structures, qui représentent l'essentiel du secteur et accusent le plus grand retard numérique selon l'étude.

Les retours à vide

Un camion qui livre loin de sa base revient souvent vide ou à moitié chargé, faute de connaître un chargeur sur place. Ces kilomètres inutiles pèsent sur la marge du transporteur et sur le prix payé par les clients. Les groupes WhatsApp existants sont saturés et peu fiables. Un service de proximité qui recense les trajets de retour, vérifie les partenaires et propose des correspondances répond à un besoin concret et quotidien.

Le prix juste

Beaucoup de petits transporteurs fixent leurs prix au jugé, sans calculer leur coût réel par kilomètre : gasoil, péages, pneus, entretien d'un véhicule ancien, assurance, salaire, attente au chargement. Ils acceptent ainsi des missions à perte sans le savoir. Un modèle de coût de revient simple et un outil de cotation sur smartphone leur permettent de répondre vite et de refuser les trajets non rentables.

L'organisation administrative

Missions notées dans un carnet, bons de livraison perdus, factures envoyées en retard, échéances d'assurance ou de visite technique oubliées : le quotidien administratif des petites structures est fragile. Des tableaux de suivi, des rappels automatiques et des messages clients bien rédigés améliorent la trésorerie et la relation avec les chargeurs, sans imposer un logiciel complexe à des utilisateurs mobiles.

Les documents et les tournées

Les PME importatrices et les petits transitaires perdent du temps sur des erreurs documentaires évitables avant dédouanement. Les distributeurs et e-commerçants qui livrent eux-mêmes organisent leurs tournées de mémoire. Deux services complémentaires y répondent : le contrôle des dossiers avant dépôt et la planification des tournées. Ils demandent davantage d'expérience, mais leur valeur est facile à démontrer en heures et en kilomètres économisés.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Organisation administrative et relation client pour petits transporteurs

Aider les petits transporteurs et sociétés de logistique à suivre leurs missions, documents et clients avec des outils simples et des messages automatisés.

POUR QUI

Transporteurs de 2 à 20 véhicules,
déménageurs, messagerie locale

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 2 500 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/assistant-ia-pour-transporteurs-ia.html

2

Planification des tournées de livraison pour distributeurs et e-commerçants

Organiser les tournées quotidiennes des livreurs d'un distributeur, d'une boutique en ligne ou d'un grossiste pour livrer plus en roulant moins.

POUR QUI

Distributeurs, grossistes,
boutiques en ligne avec leurs
propres livreurs

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic et paramétrage : 2 500
– 5 000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/optimisation-tournees-livraison-ia.html

3

Préparation documentaire pour transitaires et PME importatrices

Aider transitaires et petites entreprises qui importent ou exportent à préparer et contrôler leurs dossiers (factures, listes de colisage, certificats) avant dédouanement.

POUR QUI

PME importatrices, exportateurs
débutants, petits transitaires

PREMIÈRE OFFRE

Contrôle de dossier : 300 – 800
DH par opération

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/documentation-transit-douane-ia.html

4

Mise en relation de fret retour pour petits transporteurs NOUVEAU

Réduire les retours à vide des petits transporteurs en leur proposant, par WhatsApp, des chargements compatibles avec leurs trajets de retour, auprès de PME et de grossistes.

POUR QUI

Transporteurs de 1 à 10 camions
sur des axes réguliers, PME et
grossistes qui expédient

PREMIÈRE OFFRE

Abonnement transporteur : 300 –
800 DH/mois

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/fret-retour-transporteurs-ia.html

5

Calcul du coût de revient et cotations rapides pour petits transporteurs

NOUVEAU

Aider les petits transporteurs à connaître leur coût réel par trajet et par véhicule, puis à envoyer des cotations claires et rentables en quelques minutes.

POUR QUI

Transporteurs de 1 à 15 véhicules,
déménageurs, transport
frigorifique

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic coût de revient : 1 500 –
3 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/cout-de-revient-cotations-transport-ia.html

BESOIN D'UN OUTIL PRÊT À L'EMPLOI ?

AYDI met en place vos automatisations IA

Assistants, WhatsApp, documents, tableaux de bord : services.aydi.ma

[Découvrir](#)

Du choix de l'idée au premier client

Un rythme réaliste : quelques heures par semaine, une action concrète par jour ouvré.

Semaine 1

Comprendre le terrain

- Passer une demi-journée dans une zone logistique, un marché de gros ou une station poids lourds et interroger 8 à 10 transporteurs sur leurs difficultés.
- Noter leurs mots exacts : retours à vide, retards de paiement, prix tirés vers le bas, papiers perdus.
- Choisir un seul service parmi les cinq de ce guide, celui qui correspond le mieux à ce que vous avez entendu et à votre expérience.

Semaine 2

Construire une démonstration

- Préparer un exemple concret et anonymisé : un tableau de coût de revient, une grille de cotation ou un registre de trajets de retour.
- Tester vos prompts sur de vrais messages WhatsApp et de vrais bons photographiés, avec l'accord des personnes concernées.
- Rédiger une offre d'une page, en français et en arabe, avec un prix clair en DH et ce qui est inclus.

Semaine 3

Proposer un pilote

- Proposer à 2 ou 3 transporteurs ou PME un pilote court à prix réduit, avec un résultat mesurable défini à l'avance.
- Mettre en place l'outil avec eux, sur leur téléphone, et vérifier qu'ils l'utilisent seuls au bout de quelques jours.
- Relever chaque semaine un indicateur simple : kilomètres à vide évités, délai de réponse aux cotations, factures envoyées à temps.

Semaine 4

Transformer en clients

- Présenter le résultat du pilote et proposer l'abonnement ou le forfait définitif.
- Demander une recommandation à chaque client satisfait : dans ce secteur, le bouche-à-oreille entre transporteurs est décisif.
- Formaliser un contrat simple, des conditions de paiement et une procédure de protection des données.

CONSEIL

Notez chaque semaine trois chiffres : prospects contactés, rendez-vous obtenus, devis envoyés. Ce sont eux qui annoncent vos premières ventes.

Copiez, complétez les [crochets], vérifiez

1. Structurer une annonce de trajet de retour

Voici un message reçu d'un transporteur sur WhatsApp : [MESSAGE]. Extrais les informations suivantes sous forme de tableau : ville de départ, ville d'arrivée, date et heure de disponibilité, type de véhicule, charge utile disponible en tonnes, volume disponible, marchandises acceptées, marchandises refusées, contact. Si une information manque, écris « à demander » et propose une question courte en darija écrite en lettres latines pour l'obtenir.

2. Proposer des correspondances fret retour

Voici la liste des trajets de retour disponibles : [LISTE_TRAJETS]. Voici la liste des demandes d'expédition : [LISTE_DEMANDES]. Propose les correspondances les plus cohérentes en tenant compte de l'axe, de la date, du tonnage et du type de marchandise. Pour chaque correspondance, indique ton niveau de confiance (élevé, moyen, faible) et les points à vérifier par téléphone avant de mettre les parties en relation. N'invente aucune information absente des listes.

3. Calculer un coût de revient au kilomètre

Je travaille pour un transporteur qui possède un [TYPE_VEHICULE] de [ANNEE]. Voici ses charges annuelles : carburant [MONTANT] DH, péages [MONTANT] DH, pneus [MONTANT] DH, entretien et réparations [MONTANT] DH, assurance [MONTANT] DH, salaire et charges du chauffeur [MONTANT] DH, autres [MONTANT] DH. Il parcourt [KILOMETRES] km par an, dont [POURCENTAGE] % à vide. Présente le calcul étape par étape du coût par kilomètre total et du coût par kilomètre chargé, puis explique le résultat en trois phrases simples. Signale les données qui te semblent incohérentes.

4. Rédiger une cotation de transport

Rédige une cotation professionnelle et courte pour le client [NOM_CLIENT] : transport de [MARCHANDISE] de [VILLE_DEPART] à [VILLE_ARRIVEE], le [DATE], avec un [TYPE_VEHICULE]. Prix proposé : [PRIX] DH hors taxes. Ajoute les conditions suivantes : durée d'attente incluse au chargement [DUREE], tarif au-delà [TARIF_ATTENTE], manutention [INCLUDE_OU_NON], délai de paiement [DELAJ], validité de l'offre [VALIDITE]. Ton poli et direct, en [LANGUE], adapté à un envoi par WhatsApp.

5. Lire un bon de livraison photographié

Voici le texte extrait d'un bon de livraison photographié : [TEXTE_OCR]. Extrais : numéro du bon, date, expéditeur, destinataire, désignation et quantité des marchandises, réserves éventuelles du destinataire, présence d'une signature et d'un cachet. Présente le résultat en tableau. Si une mention est illisible ou ambiguë, signale-la clairement au lieu de la deviner.

6. Relancer une facture impayée

Rédige un message de relance courtois pour le client [NOM_CLIENT] au sujet de la facture n° [NUMERO] du [DATE] d'un montant de [MONTANT] DH, échue depuis [NOMBRE] jours, pour le transport [DESCRIPTION]. Rappelle les références, propose un échange si un problème bloque le paiement et indique les coordonnées de virement [RIB]. Écris une version en français et une version en arabe, chacune en moins de 80 mots, sans ton menaçant.

7. Contrôler un dossier avant dédouanement

Voici les informations d'une facture commerciale : [DONNEES_FACTURE]. Voici celles de la liste de colisage : [DONNEES_COLISAGE]. Compare les deux documents ligne par ligne : désignations, quantités, poids bruts et nets, nombre de colis, valeurs, origine. Liste toutes les incohérences et les mentions manquantes, sans conclure sur le classement tarifaire ni sur les droits, qui relèvent du déclarant en douane.

8. Préparer une synthèse mensuelle pour un transporteur

Voici les données du mois de [MOIS] pour le transporteur [NOM] : [TABLEAU_MISSIONS]. Rédige une synthèse de 150 mots maximum en [LANGUE] : nombre de missions, chiffre d'affaires, kilomètres parcourus et part à vide, trois clients les plus rentables, missions vendues sous le coût de revient de [COUT_KM] DH par kilomètre, et deux recommandations concrètes pour le mois suivant.

Ne collez jamais de données personnelles de clients (CIN, téléphone, santé...) dans un outil d'IA sans leur accord et sans anonymisation (loi 09-08).

Avant de lancer votre service

- ☐ J'ai interrogé au moins 8 transporteurs ou PME qui expédient avant de choisir mon service.
- ☐ Mon offre tient sur une page, avec un prix en DH et le détail de ce qui est inclus.
- ☐ Mon outil s'utilise entièrement depuis un smartphone, sans formation longue.
- ☐ J'ai vérifié que mes partenaires transporteurs disposent des autorisations et de l'assurance nécessaires.
- ☐ Je n'encaisse pas d'argent pour le compte de mes clients ou de leurs chauffeurs.
- ☐ J'ai fait valider mon modèle d'activité (statut, éventuelle activité d'auxiliaire de transport) auprès d'un professionnel.
- ☐ Je sais quelles données personnelles je collecte, pourquoi, et j'ai prévu les formalités CNDP.
- ☐ Je ne saisis pas de données nominatives inutiles dans les outils d'IA et j'anonymise mes exemples.
- ☐ J'ai défini un indicateur de résultat mesurable pour chaque pilote.
- ☐ J'ai un contrat simple et des conditions de paiement claires avant de commencer.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Proposer un logiciel complet à des transporteurs qui travaillent uniquement sur WhatsApp et au téléphone.
- ☐ Promettre des économies chiffrées avant d'avoir mesuré quoi que ce soit sur un pilote.
- ☐ Coordonner les prix de plusieurs transporteurs concurrents, ce qui peut constituer une entente illégale.
- ☐ Se lancer sur tout le Maroc au lieu de densifier une ville ou quelques axes.
- ☐ Laisser l'IA trancher des questions réglementaires ou douanières qui relèvent de professionnels habilités.

SE FORMER

Apprenez à utiliser l'IA dans votre métier

Formations pratiques, en présentiel et à distance : formation.aydi.ma

[Voir les formations](#)

Lancer dans les règles

Le transport routier de marchandises est une activité réglementée (autorisations, assurance, documents de bord) : votre rôle reste celui d'un prestataire administratif, de conseil ou de mise en relation, et vous devez vérifier que vos clients sont en règle. L'intermédiation entre chargeurs et transporteurs peut relever du statut d'auxiliaire de transport, et les formalités douanières relèvent des déclarants agréés. Le statut d'auto-entrepreneur ne couvre pas toutes les activités ; pensez à l'ICE et aux obligations de facturation. Les données des chauffeurs, clients et transporteurs (noms, numéros, trajets, géolocalisation) sont protégées par la loi 09-08 : information des personnes, sécurité, formalités auprès de la CNDP. Les prix sont libres mais les ententes sont interdites. Ces éléments sont indicatifs : à vérifier auprès du ministère chargé du transport, de l'administration des douanes, de la DGI, d'un juriste et de la CNDP.

- ☐ Statut : auto-entrepreneur, SARL ou SARL AU selon votre activité et votre chiffre d'affaires.
- ☐ Données personnelles : loi 09-08 et déclarations auprès de la CNDP lorsque nécessaire.
- ☐ Facturation : ICE, mentions obligatoires et TVA selon votre régime.
- ☐ Contrats : un devis signé et des conditions claires pour chaque client.

Exemple illustratif

Exemple illustratif : Youssef, 34 ans, ancien chauffeur poids lourd installé à Agadir, connaît bien l'axe Agadir-Casablanca. Il constate que plusieurs transporteurs de son entourage remontent régulièrement à vide. Il recense pendant trois semaines leurs trajets de retour et contacte des coopératives et des grossistes de la région qui expédient vers Casablanca. Avec un modèle de langage, il transforme les messages vocaux transcrits et les textes reçus en fiches claires, puis propose les correspondances par WhatsApp. Après un mois de test gratuit, il passe à un abonnement. Hypothèse : 15 transporteurs à 400 DH par mois, soit 6 000 DH, et 12 chargements conclus à 200 DH, soit 2 400 DH, avant déduction de ses frais de téléphone et de déplacement. Ce résultat dépend de son réseau et n'a rien de garanti.

Passez de l'idée au service qui tourne

AYDI BUSINESS GROUP accompagne les entrepreneurs et les PME marocaines dans leurs projets numériques et d'intelligence artificielle.

SERVICES AUX ENTREPRISES

On met en place pour vous

Assistants IA, automatisations WhatsApp, traitement de documents, tableaux de bord : un outil opérationnel, adapté à votre activité.

services.aydi.ma →

FORMATION

Vous apprenez à le faire

Formations pratiques à l'IA pour indépendants, équipes et dirigeants, avec des cas concrets du secteur.

formation.aydi.ma →

COACHING BUSINESS

On vous accompagne

Choix de l'offre, prix, prospection, organisation : un accompagnement pas à pas pour lancer et développer votre activité.

aydi.ma/coaching-business →

PARLONS DE VOTRE PROJET

Écrivez-nous sur WhatsApp

Un conseiller vous répond en français ou en arabe.

WhatsApp

Nos coordonnées

AYDI BUSINESS GROUP SARL

TÉLÉPHONE ET WHATSAPP

+212 648 550 805

E-MAIL

contact@aydi.ma · business@aydi.ma

ADRESSE

Benomar, Porte D, 3e étage, N° 6, rue du Marché,
Maârif, Casablanca

FORMULAIRE DE CONTACT

aydi.cloud/contact.html

SITES

aydi.ma · aydi.cloud

OFFRES

services.aydi.ma · formation.aydi.ma

Guide édité par AYDI BUSINESS GROUP SARL, Casablanca. Contenu informatif, mis à jour en octobre 2026. Toute reproduction commerciale interdite sans autorisation. Retrouvez les fiches détaillées et les études sectorielles sur aydi.cloud.