

Plan d'Affaires – Plateforme SaaS de gestion de colis

Created le 11 Fev 2026

author : AS

Ton projet de **système de gestion de colis** pour PME logistiques est tout à fait pertinent, en particulier en France et au Maroc. Le e-commerce et la logistique urbaine explosent, et les petites structures ont souvent du mal à accéder à des solutions de gestion performantes, accessibles financièrement et faciles à utiliser.

1. Pertinence et existence d'une niche

Pourquoi c'est pertinent :

- Les grandes solutions (comme Boxtal, ShipStation, Sendcloud) ciblent souvent les entreprises de taille moyenne ou les gros e-commerçants.
- Les TPE/PME logistiques, petits transporteurs, ou points relais manquent de solutions adaptées et locales.
- Les marchés émergents (comme le Maroc) ont peu d'outils digitaux modernes adaptés à la réalité locale (connectivité, langue, budget, support client).

Niche identifiée :

- Petits transporteurs locaux
- PME logistiques avec 5 à 20 employés
- Entreprises e-commerce faisant de l'expédition multi-colis
- Réseaux de points relais indépendants
- Entreprises dans les zones rurales ou périurbaines où les grandes plateformes ne vont pas

2. Business Model

Produit :

Plateforme SaaS de gestion des colis, avec les modules suivants :

- **Standard :**
 - Création/gestion des expéditions
 - Génération d'étiquettes PDF
 - Scan colis (mobile/douchette)
 - Suivi en temps réel des statuts

- Interface client
- Backoffice (Django/DRF) + Front Vue.js

- **Optimum :**

- Impression automatique via imprimante thermique
- API pour intégration Shopify, WooCommerce, etc.
- Statistiques avancées
- Module de géolocalisation / signature électronique
- Support premium

Tarification (exemple pour la France ou le Maroc)

Offre	Prix/mois (€ ou MAD)	Volume inclus	Fonctionnalités principales
Starter	29 €/300 MAD	100 colis/mois	Fonctions de base, scan manuel, étiquettes PDF
Pro	79 €/800 MAD	1 000 colis/mois	Scan mobile, intégrations, statistiques
Premium	149 €/1 500 MAD	Illimité	API, support dédié, impression automatique

- Option "à la carte" ou "pay-per-use" (1 MAD ou 0,1€/colis) pour certaines PME.

3. Commercialisation

Canaux de vente :

- **Direct** : site web, démos, webinaires, réseaux sociaux
- **Revendeurs locaux** : imprimeurs, intégrateurs IT, réparateurs matériel logistique
- **Partenariats stratégiques :**
 - Plateformes e-commerce marocaines/françaises
 - Réseaux de transporteurs (ex : AMDL au Maroc, FNTR en France)
 - Incubateurs ou chambres de commerce
- **Marketplace SaaS** (ex: AppSumo, AppExchange)

4. Équipe recommandée (core team)

Rôle	Mission principale
CTO / Dev backend	Django, API, architecture
Dev frontend	Vue.js, UX, intégration

Rôle	Mission principale
Mobile / Scan expert	Intégration douchette/smartphone
Product Owner	Vision produit, roadmap, retours clients
Commercial B2B	Prospection, vente, démos
Support / Customer Success	Onboarding, assistance

→ Au départ, 3-4 personnes suffisent, avec des profils polyvalents.

5. Réseaux de vente et diffusion

- France :

- Réseaux comme **BPI France, CCI**, salons logistiques (ex : SITL)
- Plateformes SaaS comme **FrenchTech Central**
- LinkedIn Ads ciblant logisticiens / e-commerçants

- Maroc :

- Partenariats avec **poste marocaine, réseaux de transport urbain**
- Clusters comme **Logipôle** (Casablanca)
- Événements comme **GITEX Africa** à Marrakech

6. Cas de partenariat

Types de partenaires :

- **Transporteurs** : Ils intègrent ta solution dans leur processus et deviennent ambassadeurs.
- **Plateformes e-commerce** : Plugin ou API pour une intégration fluide.
- **Imprimeurs/distributeurs de matériel** : Ils vendent les imprimantes avec ton logiciel préinstallé.
- **Startups SaaS / ERP locaux** : Intégration croisée, offres groupées.

Synthèse du modèle économique :

Élément	Détail
Type de business	SaaS B2B, modèle récurrent + vente additionnelle
Segments cibles	PME logistiques, transporteurs, e-commerçants
Revenus	Abonnement mensuel, options, API, support
Partenariats clés	Plateformes e-commerce, imprimeurs, transporteurs
Canaux	Vente directe, revendeurs locaux, salons

Élément	Détail
Structure de coûts	Développement, support, marketing, serveurs
Avantage compétitif	Prix, simplicité, adaptation au marché local

Souhaites-tu que je t'aide à créer :

- Un **pitch deck** pour investisseurs/clients ?
- Une **roadmap MVP** ?
- Un **plan marketing opérationnel** ?
- Ou des **maquettes UI/UX** pour la version standard ?

Je peux aussi t'aider à formaliser un **Business Model Canvas** complet.

Super ! Voici un **Plan d'Affaires complet (Business Plan)** adapté à ton projet de système de gestion de colis à destination des PME logistiques, en France et au Maroc.

Plan d'Affaires – Plateforme SaaS de gestion de colis

1. Résumé exécutif

Ce projet propose une **plateforme web SaaS** destinée aux **PME logistiques**, transporteurs indépendants et e-commerçants, leur permettant de **gérer l'expédition, le suivi et la livraison de colis**. Le système repose sur un backend Django/DRF, un frontend Vue.js/Axios, et s'intègre avec des outils physiques comme **imprimantes thermiques** et **scanners (smartphone ou douchette)**.

Objectifs :

- Digitaliser la chaîne logistique de petites structures
 - Offrir une alternative simple et économique aux grands logiciels du marché
 - Se positionner sur un **marché en croissance** au Maroc et en France
-

2. Présentation du projet

a. Problème identifié

Les petites entreprises logistiques manquent d'outils modernes, flexibles et économiques pour :

- Suivre leurs colis en temps réel
- Générer des étiquettes compatibles transporteurs
- Automatiser le scan et la livraison

b. Solution proposée

Une plateforme web en mode SaaS, installable sans compétences techniques, avec :

- Interface simple
 - Système d'étiquettes
 - Scan via téléphone ou douchette
 - Suivi colis de l'expéditeur (A) au destinataire (B)
 - Modules optionnels : signature électronique, géolocalisation, API e-commerce
-

3. Étude de marché

a. Taille du marché

- **France** : +200 000 TPE/PME dont 10 000 dans le transport/logistique
- **Maroc** : croissance du e-commerce (+25 %/an), besoin criant de digitalisation
- Cible potentielle sur 3 ans : 500 à 1 000 clients récurrents

b. Clients cibles

- Petites entreprises de transport
- Boutiques en ligne avec logistique interne
- Plateformes e-commerce locales
- Réseaux de points relais indépendants

c. Concurrence

- **France** : Sendcloud, Boxtal, EasyPost (solutions coûteuses ou peu flexibles)
- **Maroc** : peu d'acteurs locaux, certains grands groupes (Amana, Jumia) ont des outils internes

Ton **avantage** : solution simple, mobile-first, prix abordable, adaptée aux besoins locaux.

4. Modèle économique (Business Model)

a. Revenus

- **Abonnement mensuel SaaS** : 29 € à 149 € (ou 300 à 1 500 MAD)
- **Fonctionnalités premium** : API, statistiques, support
- **Pay-per-use** : pour les entreprises à petit volume

b. Structure tarifaire (exemple)

Formule	Prix/mois	Volume inclus	Cible
Starter	29 €	100 colis	Très petites structures
Pro	79 €	1 000 colis	PME logistique
Premium	149 €	Illimité	Opérateurs e-commerce, B2B

5. Stratégie commerciale

a. Acquisition clients

- Landing page optimisée avec démonstration
- SEO/SEA (Google Ads, Facebook Ads)
- Réseaux professionnels : CCI, BNI, CJD
- Partenariats locaux : intégrateurs, imprimeurs, transporteurs

b. Partenariats

- Distributeurs d'imprimantes thermiques
- Plateformes e-commerce locales (Marjane, Jumia Store, Shopify Maroc)
- Incubateurs / clusters tech : Technopark, LaStartupFactory, BPI France

c. Rétention clients

- Tableau de bord simple
- Support personnalisé
- Formation en ligne
- Intégrations API sur demande

6. Plan de développement (Roadmap)

Trimestre	Objectif technique	Objectif business
T1	MVP (scan, étiquettes, suivi, backoffice)	3 clients test au Maroc
T2	Version Pro (statistiques, impression automatique)	Lancement officiel / site vitrine
T3	Intégrations API / e-commerce	Acquisition France / partenariat
T4	Version Premium (signature, géolocalisation)	Événements logistiques / salons pro

7. Équipe et ressources humaines

Rôle	Description
CTO / Dev Backend	Architecture Django/DRF/API
Dev Frontend	Vue.js, responsive, UX
Product Manager	Roadmap, tests, relations client
Commercial	Prospection, ventes B2B
Support Client	Onboarding, assistance

Prévision : démarrage avec une équipe de 3 à 5 personnes. Des freelances peuvent couvrir certaines phases (UI/UX, marketing digital...).

8. Prévisionnel financier (simplifié)

a. Charges fixes/an

- Hébergement cloud : 1 200 €
- Salaires / freelances : 60 000 €
- Marketing : 5 000 €
- Licences, outils : 2 000 €

Total annuel estimé : 68 200 €

b. Objectif de revenus

- 100 clients à 59 €/mois = 70 800 €/an
- Seuil de rentabilité ≈ **100 clients actifs**

9. Besoin de financement (si applicable)

Objectif : lever 25 000 € à 50 000 € pour :

- Finaliser MVP
- Recruter équipe commerciale
- Lancer acquisition clients (pubs, événements, partenariats)

Canaux :

- Love money / investisseurs privés
- Programmes BPI, Digital Africa, Anima
- Concours et incubateurs (LaStartupFactory, Station F, Orange Fab)

10. Annexes

- Wireframes de la plateforme
 - Planning technique MVP
 - Benchmark outils concurrents
 - Lettre d'intention de 1-2 clients pilotes (optionnel)
-

Souhaites-tu que je :

- Te génère ce plan en **PDF prêt à l'emploi** ?
- Rédige une **version courte type "executive summary"** pour envoi mail ?
- T'aide à faire un **pitch deck PowerPoint** basé sur ce plan ?

Tu peux aussi me dire dans quelle région ou incubateur tu comptes te lancer, pour que je t'oriente sur des réseaux d'accompagnement spécifiques.

Parfait 🚀 Je vais te proposer une **roadmap MVP** claire pour ton système de gestion de colis. L'idée est de structurer le développement en **phases courtes et现实istes** (3 à 6 mois) avec livrables concrets.

Roadmap MVP – Système de Gestion de Colis

Phase 1 – Fondation technique (Semaine 1-4)

-  Mise en place du backend **Django + DRF**
-  Modélisation des entités : `Parcel`, `Company`, `UserProfile`, `ParcelScanEvent`
-  Authentification & gestion des rôles (Admin / Opérateur)
-  API REST CRUD colis + scans
-  Jeux de données fictifs (fixtures JSON)

👉 **Livrable** : backend opérationnel + API testable via Postman

Phase 2 – Back-office Web (Semaine 5-8)

-  Templates Django + Bootstrap (liste colis, détail, formulaire CRUD)
-  Tableau de bord admin (stats colis : en attente / en transit / livrés)
-  Filtres + recherche colis
-  Export CSV/PDF simple

👉 **Livrable** : back-office utilisable par une PME pilote

Phase 3 – Fonctionnalités logistiques (Semaine 9-12)

- Intégration scan QR code (smartphone ou douchette)
- Impression d'étiquettes thermiques (librairie Zebra/ZPL ou ESC/POS)
- Suivi en temps réel (mise à jour statut via API)
- Ajout du champ localisation lors des scans

👉 **Livrable :** MVP complet (expédition A → livraison B traçable)

Phase 4 – Pilote client (Semaine 13-16)

- Onboarding d'1-2 PME partenaires (Maroc/France)
- Ajustements UX & bugs
- Tableau de bord amélioré avec reporting simple
- Sécurité (HTTPS, permissions fines)

👉 **Livrable :** bêta-test en conditions réelles

Phase 5 – Go-to-Market (Semaine 17-20)

- Mise en place du modèle SaaS (paiement Stripe ou PayPal)
- Hébergement cloud (Heroku/AWS/OVH)
- Landing page marketing
- Formation & support pour premiers clients

👉 **Livrable :** lancement officiel MVP commercialisable

Vision post-MVP (6-12 mois)

- Application mobile native (React Native / Flutter)
- IA pour prédition délais livraison
- Intégration marketplaces e-commerce (Shopify, WooCommerce, Jumia...)

Veux-tu que je transforme cette roadmap en **visuel type Gantt / timeline PDF** (comme un vrai plan projet), ou préfères-tu garder ce format texte structuré ?

Super 👍 Tu veux un **plan d'affaires complet** (business plan) en PDF.

Voici les sections clés que je vais inclure pour ton **système de gestion de colis (MVP SaaS logistique)** :



Structure du Plan d'Affaires

1. Résumé exécutif

- Vision et mission
- Problème et solution
- Proposition de valeur

2. Analyse du marché

- Marché cible (France & Maroc)
- Taille du marché et tendances logistiques / e-commerce
- Analyse concurrentielle

3. Description de l'entreprise et du produit

- Fonctionnalités MVP
- Différenciation (localisation, simplicité, coût abordable)
- Roadmap produit

4. Modèle économique (Business Model)

- Abonnement SaaS (Standard vs Premium)
- Tarification (50€/mois – 100€/mois)
- Upsells : étiquettes, formations, support

5. Stratégie commerciale & marketing

- Acquisition : prospection PME, salons logistiques, digital marketing
- Partenariats (transporteurs, e-commerçants)
- Réseau de vente

6. Plan opérationnel

- Développement MVP (tech stack Django/DRF, Vue.js, etc.)
- Support & maintenance
- Scalabilité (hébergement cloud)

7. Équipe

- CTO (tech)
- COO (logistique)
- Sales/Marketing
- Designer UX/UI

8. Plan financier

- Hypothèses de revenus (abonnés par mois)
- Prévisions 3 ans (revenus, charges, bénéfices)
- Besoin de financement (50k-100k€)

9. Risques & mitigation

- Adoption lente des PME
- Concurrence internationale
- Solutions : accompagnement client, prix compétitif

10. Annexes

- Roadmap MVP
 - Pitch deck résumé
-

👉 Veux-tu que je génère **un PDF rédigé directement** avec tout ce contenu (texte déjà rédigé en français), ou préfères-tu un **modèle structuré avec des espaces à compléter** (plus type template) ?

Parfait 👍 Je peux t'aider à préparer un **pitch deck** clair et efficace pour investisseurs ou prospects (clients PME logistiques).

Voici une structure que je te propose (10 slides max pour rester percutant) :

Structure du Pitch Deck (PDF)

Slide 1 – Titre & Vision

- Nom du projet + tagline
- Logo (si dispo)
- Vision : simplifier et digitaliser la gestion de colis pour PME logistiques

Slide 2 – Problème

- Les PME n'ont pas d'outils digitaux performants (souvent Excel/WhatsApp)
- Pertes de colis, suivi client compliqué, manque de traçabilité

Slide 3 – Solution

- Plateforme SaaS (Django + Vue.js)
- Gestion colis de A à Z : expédition, scan, suivi, livraison
- Compatible smartphone (scan QR code) + imprimante thermique

Slide 4 – Produit (MVP)

- Dashboard simple et intuitif
- CRUD colis + scans
- API prête pour intégration mobile
- Historique et reporting

Slide 5 – Marché

- France : +200k PME dans la logistique / e-commerce
- Maroc : forte croissance e-commerce & livraison urbaine
- Opportunité : SaaS abordable dédié aux petites structures

Slide 6 – Business Model

- SaaS mensuel (abonnement par utilisateur ou par colis)
- Pack Standard : suivi basique + back-office (50€/mois)
- Pack Premium : reporting, API, multi-utilisateurs (100€/mois)

- Option matérielle (douchette + imprimante)

Slide 7 – Traction & Roadmap

- MVP déjà codé (backend Django + DRF, frontend Vue.js, back-office Bootstrap)
- Étape suivante : bêta-test avec 2-3 PME partenaires
- Roadmap : intégration mobile + modules IA (prédition livraison)

Slide 8 – Concurrence

- Outils internationaux coûteux & complexes (ShipStation, SendCloud)
- Avantage : produit localisé (FR/MA), simple, adapté aux PME

Slide 9 – Équipe

- CTO (tech Django/DRF)
- COO (logistique / partenariat PME)
- Sales/Marketing
- ○ Freelancers design/UX

Slide 10 – Appel à action

- Pour investisseurs : levée (50–100k€) pour dev & commercialisation
- Pour clients : test gratuit 30 jours + onboarding

👉 Je peux maintenant te **générer ce pitch deck en PDF** (avec design sobre & icônes) pour que tu puisses le présenter.

Veux-tu que je le crée **en français ou bilingue FR/EN** ?