

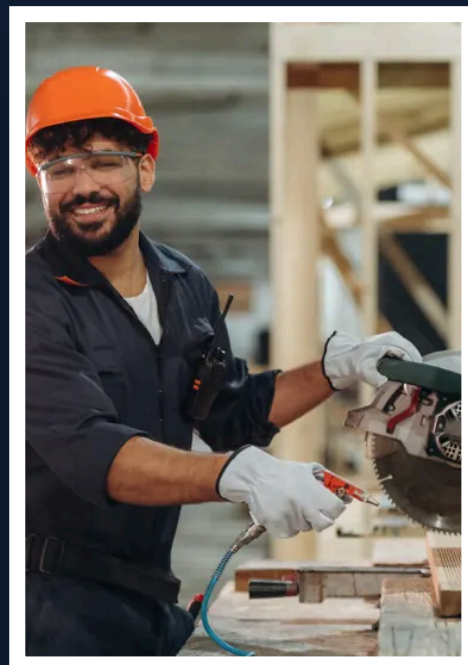
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

BTP

Lancer un service IA au Maroc

Aider artisans et PME du bâtiment à chiffrer, documenter et sécuriser leurs chantiers grâce à des services IA simples et vérifiables.

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 BTP.



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

- Identifier les tâches administratives qui coûtent cher aux petites entreprises du BTP
- Choisir un service IA adapté et construire une première offre crédible
- Travailler avec les artisans en respectant leurs usages : WhatsApp, photo, note vocale

Selon l'étude sectorielle AYDI, le BTP représente environ 6 % du PIB marocain et emploie entre 1,2 et 1,5 million de personnes. Après deux années de recul, le secteur repart depuis 2024, avec 315 000 mises en chantier en 2023, porté par les grands chantiers publics, la CAN 2025, la Coupe du monde 2030, le logement et la reconstruction d'Al Haouz, pour laquelle 120 milliards de dirhams sont programmés.

Cette reprise profite aussi aux petites entreprises, via la sous-traitance et la hausse générale de l'activité. Mais l'étude relève une forte part d'informel, des litiges liés aux devis et au suivi, un déficit de main-d'œuvre qualifiée et la volatilité des prix des matériaux. L'IA n'intervient pas sur le chantier lui-même : elle aide à faire ce qui l'entoure, chiffrer, documenter, informer, présenter. Ce sont précisément les tâches qui manquent aux petites entreprises pour se professionnaliser.

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.

BTP au Maroc : où en est-on ?

≈ 6 %

du PIB selon l'étude AYDI

1,2 – 1,5 M

personnes employées

315 000mises en chantier en
2023**120 Md DH**programmés pour la
reconstruction d'Al Haouz

L'ESSENTIEL

- Après deux années de recul, le BTP repart depuis 2024, porté par les grands chantiers publics et la reprise des ventes de ciment, selon l'étude AYDI.
- La CAN 2025, la Coupe du monde 2030, la reconstruction d'Al Haouz et le logement soutiennent l'activité.
- L'informel, la dépendance à la commande publique et le déficit de compétences restent les principaux défis.

L'étude AYDI distingue le bâtiment résidentiel, le bâtiment commercial et industriel, les travaux publics et les matériaux de construction. Elle relève la reprise récente, la hausse des mises en chantier et l'importance des programmes publics d'infrastructures et de logement.

Elle souligne aussi une forte part d'informel, des entreprises très dépendantes de la commande publique, la volatilité des prix des matériaux importés et un manque de main-d'œuvre qualifiée. La professionnalisation des petites entreprises est l'un des leviers cités.

Les défis relevés par l'étude AYDI

☐ Informalité et faible structuration des petites entreprises.☐ Litiges liés aux devis et au suivi des chantiers.☐ Déficit de main-d'œuvre qualifiée.☐ Volatilité des prix des matériaux.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Dans le BTP, l'IA n'intervient pas sur le chantier lui-même mais sur ce qui l'entoure : chiffrer et rédiger des devis clairs, documenter l'avancement, présenter un projet au client. Ce sont précisément les tâches qui manquent aux petites entreprises pour se professionnaliser et éviter les litiges.

Des devis écrits, clairs et à jour

Beaucoup d'artisans chiffrerent encore oralement ou sur une feuille, sans détail des prestations ni durée de validité. Un devis structuré, préparé à partir d'une note vocale et de photos, professionnalise l'entreprise et réduit les malentendus. Associé à un suivi des prix d'achat réels, il protège aussi la marge face à la volatilité des matériaux.

Un suivi de chantier régulier et documenté

Les maîtres d'ouvrage, en particulier les Marocains du monde qui font construire à distance, veulent savoir où en est leur chantier. Les conducteurs de travaux prennent des photos mais n'ont pas le temps de rédiger. Un rapport hebdomadaire daté, avec avancement, écarts et décisions à prendre, limite les litiges et rassure le client.

Accueillir et sensibiliser des équipes nouvelles

La reprise des chantiers et le déficit de main-d'œuvre qualifiée font arriver des ouvriers qui découvrent le métier, souvent plus à l'aise en darija ou en amazighe qu'en français. Des supports d'accueil courts, illustrés et audio, validés par un responsable sécurité, aident les entreprises à transmettre les règles et à en garder la trace.

Présenter un projet avant de le construire

Architectes, décorateurs et entreprises de second œuvre doivent convaincre leurs clients avant le premier coup de pioche. Des visuels d'ambiance, des planches de matériaux et des notices claires accélèrent la décision et limitent les allers-retours sur les choix de finition, à condition d'indiquer leur caractère non contractuel et de rester fidèles à ce qui sera réellement réalisé.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Devis clairs et rapides pour artisans du bâtiment

Aider plombiers, électriciens, menuisiers aluminium et peintres à produire des devis professionnels en quelques minutes à partir de notes vocales et de photos.

POUR QUI

Plombiers, électriciens, menuisiers aluminium et peintres

PREMIÈRE OFFRE

Modèle de devis : 800 – 1 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/assistant-de-preparation-de-devis-ia.html

2

Rapports de chantier photo et journal de suivi pour entreprises du BTP

Produire, pour les entreprises de construction et les maîtres d'ouvrage, des rapports de chantier hebdomadaires clairs à partir de photos, de notes vocales et du planning.

POUR QUI

Entreprises de construction et maîtres d'ouvrage, dont les MRE

PREMIÈRE OFFRE

Rapport hebdomadaire : 300 – 700 DH par rapport

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/suivi-de-chantier-rapports-ia.html

3

Visuels d'ambiance et dossiers de présentation pour architectes et décorateurs

Produire des images d'ambiance, planches de matériaux et notices de présentation pour les cabinets d'architecture et d'architecture d'intérieur.

POUR QUI

Cabinets d'architecture et d'architecture d'intérieur

PREMIÈRE OFFRE

Planche d'ambiance : 800 – 2 000 DH par pièce

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

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

4

Supports d'accueil et de sécurité de chantier en darija, arabe et amazighe

NOUVEAU

Produire pour les PME du BTP des livrets d'accueil, consignes illustrées, messages audio et causeries sécurité courtes, compréhensibles par des équipes peu formées et validés par un responsable sécurité.

POUR QUI

PME du BTP et sous-traitants des
grands chantiers

PREMIÈRE OFFRE

Livret d'accueil chantier : 2 500 –
6 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/securite-accueil-chantier-multilingue-ia.html

5

Suivi des prix des matériaux et actualisation des devis pour petites entreprises du BTP

NOUVEAU

Tenir pour les petites entreprises du bâtiment une base de prix fournisseurs à jour, signaler les hausses et aider à réviser devis et durées de validité avant signature.

POUR QUI

Artisans et petites entreprises qui
achètent leurs matériaux

PREMIÈRE OFFRE

Base de prix initiale : 1 500 – 3
000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/suivi-prix-materiaux-btp-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

- Choisir un seul type de client : artisans du second œuvre, entreprises de gros œuvre, architectes ou sous-traitants.
- Rencontrer 8 à 12 professionnels, si possible sur chantier ou en fin de journée, et noter ce qui leur fait perdre du temps ou de l'argent.
- Réviser le vocabulaire et les étapes d'un chantier pour parler le même langage qu'eux.

Semaine 2

Construire l'offre pilote

- Choisir un livrable simple : un modèle de devis, un rapport hebdomadaire, un livret d'accueil ou une base de prix.
- Préparer vos modèles et vos prompts sur un chantier fictif ou sur vos propres documents.
- Identifier qui validera le contenu technique : l'artisan lui-même, un ingénieur ou un préventeur.

Semaine 3

Lancer le pilote

- Proposer le pilote à 4 ou 5 professionnels rencontrés, à tarif réduit mais payant.
- Travailler à partir de leurs usages : notes vocales, photos et messages WhatsApp.
- Faire valider chaque document par l'entreprise avant tout envoi à son client.

Semaine 4

Prouver et proposer la suite

- Mesurer ce qui a changé : temps gagné sur les devis, rapports envoyés, litiges évités, écarts de prix repérés.
- Proposer une formule récurrente : abonnement mensuel ou forfait par chantier.
- Demander deux recommandations à des confrères du même corps de métier.

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. Transformer une note vocale en devis

Voici la transcription d'une note vocale d'un [MÉTIER] après une visite chez un client à [VILLE] : [TRANSCRIPTION]. Voici sa liste de prestations et de prix : [BIBLIOTHÈQUE DE PRIX]. Rédige un projet de devis structuré par lots : désignation, unité, quantité, prix unitaire, total. Ajoute une durée de validité de [DURÉE] et les conditions de paiement [CONDITIONS]. Ne fixe aucun prix absent de la liste : écris [PRIX À DÉFINIR]. Liste à la fin les points à confirmer avec le client.

2. Rédiger un rapport de chantier hebdomadaire

Rédige le rapport hebdomadaire du chantier [NOM ET ADRESSE] pour le maître d'ouvrage [NOM]. Éléments de la semaine : [NOTES DU CONDUCTEUR DE TRAVAUX], [LÉGENDES DES PHOTOS], planning prévu : [PLANNING]. Structure : avancement par lot, écarts au planning et causes, points bloquants, décisions attendues du maître d'ouvrage, prévisions pour la semaine suivante. Ton factuel, aucune information inventée.

3. Simplifier une consigne de sécurité

Voici une consigne de sécurité rédigée par le responsable sécurité de l'entreprise [ENTREPRISE] : [CONSIGNE]. Réécris-la en phrases très courtes, en langage simple, pour des ouvriers qui découvrent le chantier : ce qu'il faut faire, ce qu'il ne faut jamais faire, quoi faire en cas de problème. Propose ensuite une version en darija écrite en caractères latins. Ne modifie pas le sens technique et signale toute phrase ambiguë à faire vérifier.

4. Préparer une causerie sécurité de dix minutes

Prépare une causerie sécurité de dix minutes sur le thème [THÈME : TRAVAIL EN HAUTEUR, ÉCHAFAUDAGE, MANUTENTION...] pour une équipe de [NOMBRE] ouvriers d'une entreprise de [SPÉCIALITÉ]. À partir des consignes validées suivantes : [CONSIGNES], rédige : une accroche tirée d'une situation de chantier, trois messages clés, deux questions à poser à l'équipe, une conclusion. Ne donne aucune règle technique qui ne figure pas dans les consignes.

5. Extraire les prix d'une facture fournisseur

Voici le texte d'une facture du fournisseur [NOM DU FOURNISSEUR] datée du [DATE] : [TEXTE]. Extrais chaque ligne dans un tableau : désignation, référence si présente, unité, quantité, prix unitaire hors taxes, prix unitaire toutes taxes comprises. Si une valeur est illisible ou absente, écris [ILLISIBLE] au lieu de l'estimer. Ne calcule aucun prix qui ne figure pas sur la facture.

6. Comparer devis et prix d'achat actuels

Voici un devis envoyé à un client le [DATE DU DEVIS] : [LIGNES DU DEVIS AVEC MATÉRIAUX]. Voici les derniers prix d'achat relevés pour ces matériaux : [BASE DE PRIX]. Pour chaque matériau, calcule l'écart entre le prix retenu dans le devis et le dernier prix d'achat, en dirhams et en pourcentage. Présente un tableau, puis le total de l'écart sur le devis. Ne fais aucune prévision sur l'évolution future des prix.

7. Rédiger une note d'intention pour un projet

Rédige une note d'intention d'une page pour présenter au client [TYPE DE CLIENT] le projet d'aménagement de [ESPACE] à [VILLE]. Éléments validés par l'architecte : [PARTI PRIS, MATÉRIAUX, COULEURS, CONTRAINTES]. Ton clair et sobre. Termine par la mention : « Les visuels présentés sont des images d'ambiance non contractuelles ; seuls les plans et descriptifs signés font foi. »

8. Écrire un message de prospection à un artisan

Rédige un message WhatsApp de 70 mots maximum à un [MÉTIER] de [VILLE] rencontré [CONTEXTE]. Je propose [SERVICE] pour [PRIX] DH, en partant de ses notes vocales et de ses photos, sans lui demander d'apprendre un logiciel. Vouvoiement, ton simple et respectueux, proposition de passer le voir sur un chantier ou en fin de journée. Aucune promesse de résultat chiffré.

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 choisi un seul type de client dans le BTP et un seul problème à traiter.
- ☐ Je maîtrise le vocabulaire et les étapes d'un chantier de ce type.
- ☐ J'ai rencontré au moins 8 professionnels avant de construire mon offre.
- ☐ Je sais qui valide le contenu technique de chaque livrable.
- ☐ Mon offre pilote a un livrable précis, une durée et un prix.
- ☐ Mes modèles partent des usages des artisans : notes vocales, photos, WhatsApp.
- ☐ Les documents destinés aux clients finaux sont validés par l'entreprise avant envoi.
- ☐ Les photos de personnes et les informations de prix sont traitées avec accord et confidentialité.
- ☐ Mon statut me permet de facturer, et je connais la règle des 80 000 DH par client.
- ☐ J'ai un exemple de livrable anonymisé à montrer pour les prochains rendez-vous.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Arriver chez un artisan avec un logiciel à apprendre au lieu de partir de son téléphone et de ses habitudes.
- ☐ Rédiger des contenus techniques ou de sécurité sans validation par un professionnel qualifié.
- ☐ Envoyer au maître d'ouvrage un rapport ou un devis qui n'a pas été relu par l'entreprise.
- ☐ Présenter des visuels d'ambiance comme le rendu final du projet.
- ☐ Sous-estimer le temps de terrain : dans le BTP, la confiance se gagne sur le chantier, pas par message.

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 statut d'auto-entrepreneur permet de démarrer ; au-delà de 80 000 DH de chiffre d'affaires annuel avec un même client, une retenue à la source de 30 % s'applique. Vos services sont des prestations d'appui : la responsabilité technique des ouvrages, des devis et de la sécurité des travailleurs reste celle de l'entreprise, de l'architecte ou du bureau d'études, selon les règles de chaque profession et le Code du travail. Les photos de personnes, les numéros des clients et les informations de prix relèvent de la loi 09-08 ou du secret des affaires : obtenez les accords nécessaires et signez une clause de confidentialité. Les marchés publics obéissent à des règles propres. À vérifier auprès de la DGI, de la CNDP, de l'inspection du travail et d'un juriste.

- ☐ 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 : Karim, ancien technicien de chantier à Agadir, commence par proposer à des menuisiers aluminium un modèle de devis préparé à partir de leurs notes vocales. En rassemblant leurs factures, il constate que deux d'entre eux chiffrant encore avec des prix d'achat anciens. Il leur propose une base de prix à 2 000 DH puis un suivi à 900 DH par mois. Hypothèse : avec 6 entreprises en suivi, il atteindrait 5 400 DH par mois, complétés par des modèles de devis à 1 000 DH pièce, à condition de garder les prix de chaque client strictement confidentiels.

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.