

GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Écoles privées

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour aider les écoles privées à mieux communiquer, enseigner et accompagner leurs élèves.

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 écoles privées.



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

- Comprendre les besoins des écoles privées que leurs équipes n'ont pas le temps de couvrir
- Choisir un service IA adapté à votre profil, avec un prix réaliste en DH
- Signer une première école en 30 jours en respectant les règles sur les données des élèves

Selon l'étude sectorielle AYDI, l'enseignement privé scolarise environ 1,27 million d'élèves en 2025 dans 7 564 établissements, soit 15,3 % des effectifs, pour un chiffre d'affaires du secteur estimé à environ 20 milliards de dirhams. Les établissements sont très concentrés dans les régions de Casablanca-Settat, Rabat-Salé-Kénitra et Fès-Meknès. L'étude souligne une qualité hétérogène, une formation inégale des enseignants et la hausse des frais pour les familles, qui deviennent de plus en plus exigeantes.

Dans le même temps, les tendances relevées par l'étude, à savoir pédagogie par compétences, multilinguisme, apprentissage hybride et outils numériques, demandent du temps que les équipes n'ont pas. C'est l'espace de services simples, assurés par des personnes qui connaissent l'école : communication avec les familles, ressources différenciées, contenus pour l'apprentissage hybride, suivi des résultats et orientation. L'IA aide à produire et à organiser, à une condition non négociable : chaque contenu est vérifié par des enseignants et les données des élèves sont protégées.

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.

Écoles privées au Maroc : où en est-on ?

1,27 Mélèves dans le privé
(2025)**7 564**

établissements privés

15,3 %de part du privé dans les
effectifs**≈ 20 Md DH**de chiffre d'affaires du
secteur

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit une progression continue de la part du privé dans l'éducation, très concentrée dans trois régions.
- La qualité hétérogène, la formation inégale des enseignants et la hausse des frais pour les familles sont les principaux défis.
- L'EdTech, l'apprentissage hybride et les villes secondaires peu équipées figurent parmi les opportunités.

L'étude AYDI distingue les écoles suivant le système national, majoritaires, et les établissements à programmes étrangers, aux frais nettement plus élevés. Elle relève la concentration des établissements dans les régions de Casablanca-Settat, Rabat-Salé-Kénitra et Fès-Meknès.

Elle insiste sur l'absence de régulation tarifaire, la qualité inégale et la formation des enseignants, tout en citant les tendances : pédagogies par compétences, multilinguisme, apprentissage hybride et outils numériques.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Communication avec des familles exigeantes.
- ☐ Formation et temps de préparation des enseignants.
- ☐ Différenciation pédagogique dans des classes hétérogènes.
- ☐ Concurrence entre établissements lors des inscriptions.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Les écoles privées ont besoin de prouver leur qualité aux familles et de soutenir leurs enseignants. L'IA aide à préparer des ressources différenciées, à produire des contenus pour l'apprentissage hybride et à communiquer régulièrement, à condition que chaque contenu soit vérifié par des enseignants.

La relation avec les familles

Les familles paient des frais importants et attendent une communication claire et régulière. Les secrétariats répondent pourtant aux mêmes questions des dizaines de fois, et les groupes WhatsApp de classe deviennent ingérables. Pendant la période d'inscriptions, une demande non traitée part vers un concurrent. Structurer la communication officielle, en français et en arabe, est un besoin immédiat et facile à démontrer.

Le temps des enseignants

La formation inégale des enseignants et la préparation des cours dans des classes hétérogènes pèsent sur la qualité. Des fiches d'exercices graduées, des évaluations alignées sur le programme et des supports bilingues, produits avec l'IA puis vérifiés par des enseignants, libèrent du temps pour la classe. Les coordinateurs pédagogiques sont les bons interlocuteurs.

Le suivi fin des élèves

Les notes sont saisies, mais rarement analysées. Repérer tôt un élève qui décroche, voir quelle compétence pose problème dans une classe, préparer des conseils de classe utiles et des appréciations moins répétitives : ce suivi répond directement aux attentes des familles et au défi de la qualité. Il exige une grande rigueur sur les données des mineurs.

L'apprentissage hybride et l'orientation

L'apprentissage hybride progresse et demande des contenus courts et bien construits. Au lycée, l'orientation après le baccalauréat devient un argument de différenciation, mais peu d'établissements ont un conseiller dédié. Transformer des cours en capsules et animer un programme d'orientation neutre sont deux services à forte valeur pour les écoles qui veulent se distinguer.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Communication avec les parents et campagne d'inscriptions pour écoles privées

Organiser la communication des écoles privées avec les familles (messages, newsletters, informations pratiques) et la gestion des demandes d'inscription.

POUR QUI

Écoles primaires et secondaires,
crèches, centres de langues sans
service communication

PREMIÈRE OFFRE

Kit communication : 1 500 – 3 500
DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/communication-ecoles-privees-ia.html

2

Ressources pédagogiques différenciées pour enseignants d'écoles privées

Produire pour les écoles privées des fiches d'exercices de niveaux gradués, évaluations et supports bilingues alignés sur le programme, vérifiés par des enseignants.

POUR QUI

Écoles primaires et collèges,
réseaux d'écoles, coordinateurs
pédagogiques

PREMIÈRE OFFRE

Pack par unité : 300 – 800 DH par
unité

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/banque-ressources-pedagogiques-ia.html

3

Transformer des cours en capsules vidéo et modules en ligne

Aider écoles privées, centres de formation et formateurs à convertir leurs cours en capsules courtes, quiz et supports en ligne.

POUR QUI

Écoles privées du supérieur,
centres de formation, formateurs

PREMIÈRE OFFRE

Capsule à l'unité : 300 – 800 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-de-transformation-de-cours-en-capsules-ia.html

4

Tableaux de suivi des résultats et aide aux appréciations pour écoles privées

NOUVEAU

Aider les écoles privées à analyser les résultats de leurs élèves par classe et par compétence, repérer tôt les difficultés et préparer des appréciations que les enseignants valident.

POUR QUI

Écoles primaires, collèges et lycées de taille moyenne, directeurs pédagogiques

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 2 000 – 5 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/suivi-resultats-eleves-ecoles-ia.html

5

Ateliers d'orientation et dossiers d'admission pour lycéens d'écoles privées

NOUVEAU

Proposer aux lycées privés un programme d'orientation pour leurs élèves : découverte des filières, calendrier des candidatures au Maroc et à l'étranger, aide aux dossiers et aux entretiens.

POUR QUI

Lycées privés, groupes scolaires, associations de parents

PREMIÈRE OFFRE

Réunion d'information parents : 2 000 – 5 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/orientation-dossiers-admission-lyceens-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

Observer et choisir

- Analyser la communication, le site et les supports de 10 écoles privées de votre ville.
- Interroger 3 à 5 directeurs, enseignants ou parents sur ce qui leur prend le plus de temps ou les frustre.
- Choisir un seul service parmi les cinq de ce guide en fonction de votre profil et du calendrier scolaire.

Semaine 2

Préparer un exemple vérifié

- Produire un exemple complet pour une école fictive : guide des familles, unité d'exercices, tableau de suivi ou atelier d'orientation.
- Le faire relire par au moins un enseignant expérimenté et corriger ce qu'il signale.
- Rédiger une offre d'une page, en français et en arabe, avec un prix en DH et vos engagements sur les données des élèves.

Semaine 3

Rencontrer les décideurs

- Solliciter un rendez-vous avec 5 à 8 directeurs ou fondateurs d'écoles de taille moyenne.
- Présenter votre exemple et proposer un pilote limité à une classe, un niveau ou une période.
- Identifier pour chaque école la bonne période : inscriptions, rentrée, fin de trimestre ou orientation.

Semaine 4

Réaliser le pilote

- Signer un accord simple qui précise le périmètre, le prix, la confidentialité et le traitement des données.
- Livrer le pilote dans le délai annoncé et recueillir les retours de la direction et des enseignants.
- Proposer la suite : abonnement, accompagnement par période ou programme annuel.

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. Rédiger une FAQ pour les familles

Tu aides l'école privée [NOM_ECOLE], située à [VILLE], qui accueille les niveaux [NIVEAUX]. Voici les informations pratiques fournies par la direction : [INFORMATIONS]. Rédige une FAQ de 15 questions que les familles posent le plus souvent (inscription, frais, transport, cantine, horaires, documents, absences), avec des réponses courtes et factuelles fondées uniquement sur ces informations. Signale les questions pour lesquelles une information manque. Version en français puis en arabe.

2. Préparer une unité d'exercices différenciés

Prépare pour la classe de [NIVEAU] une série d'exercices sur [NOTION] conforme au programme [PROGRAMME]. Propose trois niveaux de difficulté (consolidation, application, approfondissement), avec 4 exercices par niveau, les corrigés et une indication du temps nécessaire. Utilise des situations familières à des élèves marocains. Signale tout point qu'un enseignant doit vérifier en priorité.

3. Transformer un cours en capsule

Voici le contenu d'un cours de [MATIERE] pour [NIVEAU] : [CONTENU]. Découpe-le en capsules de 5 minutes maximum. Pour chaque capsule, propose un titre, l'objectif, un script oral simple, deux exemples et trois questions de quiz avec corrigé. Ne modifie pas le fond scientifique du cours et indique les passages à faire valider par l'enseignant.

4. Analyser les résultats d'une classe

Voici les résultats pseudonymisés de la classe [CLASSE] pour la période [PERIODE], par élève (code) et par compétence : [TABLEAU]. Identifie les compétences les moins maîtrisées, les élèves dont les résultats ont baissé de plus de [SEUIL] points par rapport à la période précédente et les groupes de besoin possibles. Présente une synthèse d'une page pour le conseil de classe, factuelle, sans jugement sur les élèves ni sur les enseignants.

5. Proposer des appréciations à valider

Pour l'élève [CODE_ELEVE] en [MATIERE], voici les éléments fournis par l'enseignant : résultats [RESULTATS], points forts [POINTS_FORTS], difficultés [DIFFICULTES], attitude en classe [ATTITUDE]. Propose trois formulations d'appréciation de 25 mots maximum, bienveillantes, précises et orientées vers une action concrète pour la période suivante. N'ajoute aucun élément qui ne figure pas dans ces informations.

6. Simuler un entretien d'admission

Joue le rôle d'un jury d'admission de [TYPE_ETABLISSEMENT] pour la filière [FILIERE]. Le candidat est un lycéen de terminale [SERIE]. Pose-lui une question à la fois, en [LANGUE], parmi les thèmes habituels : motivation, projet, parcours scolaire, actualité du domaine, mise en situation. Après chaque réponse, attends la suivante. À la fin de 8 questions, donne un retour structuré : points forts, points à améliorer, deux conseils concrets.

7. Relire une lettre de motivation d'élève

Voici une lettre de motivation rédigée par un lycéen pour [ETABLISSEMENT] en [FILIERE] : [LETTRE]. Ne la réécris pas. Indique ce qui est clair et convaincant, ce qui est vague ou générique, les fautes de langue et la structure à revoir. Pose cinq questions qui aideront l'élève à préciser lui-même ses idées et ses exemples personnels.

8. Préparer un message d'inscription

Rédige un message WhatsApp court en réponse à une famille qui demande des informations sur l'inscription en [NIVEAU] à l'école [NOM_ECOLE]. Informations à intégrer : frais [FRAIS], documents à fournir [DOCUMENTS], dates de la journée portes ouvertes [DATES], contact du secrétariat [CONTACT]. Ton chaleureux et professionnel, moins de 90 mots, version en français et version en arabe.

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 rencontré au moins 3 directeurs, enseignants ou parents avant de construire mon offre.
- ☐ Chaque contenu pédagogique que je livre est relu et validé par un enseignant.
- ☐ Je ne copie jamais de données nominatives d'élèves dans un outil d'IA public.
- ☐ J'ai un contrat qui précise mon rôle de sous-traitant, la confidentialité et la suppression des données.
- ☐ J'ai vérifié avec l'école que les formalités CNDP couvrent le traitement concerné.
- ☐ Je dispose d'une autorisation écrite des parents avant toute utilisation de photos d'élèves.
- ☐ Mon offre tient compte du calendrier scolaire : inscriptions, rentrée, fins de période, orientation.
- ☐ Mon offre est disponible en français et en arabe, avec un prix clair en DH.
- ☐ Je ne promets ni taux de réussite, ni admission, ni résultat scolaire.
- ☐ J'ai choisi mon statut, obtenu mon ICE et préparé un modèle de facture pour l'école.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Démarcher les écoles au mauvais moment de l'année, par exemple pour les inscriptions une fois la campagne terminée.
- ☐ Livrer des exercices ou des capsules générés par l'IA sans vérification par un enseignant.
- ☐ Manipuler les données des élèves avec légèreté : noms et notes dans des outils publics, fichiers envoyés par messagerie personnelle.
- ☐ Promettre des résultats scolaires ou des taux d'admission pour convaincre une direction.
- ☐ Négliger l'arabe et ne communiquer qu'en français avec des familles qui préfèrent l'autre langue.

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

Les écoles privées exercent sous autorisation du ministère chargé de l'éducation et restent responsables de leurs contenus, de leur communication et de leurs élèves : votre rôle est celui d'un prestataire. Les données des élèves et des familles sont des données personnelles, et celles des mineurs demandent une vigilance renforcée au titre de la loi 09-08 : l'école est responsable du traitement, vous agissez comme sous-traitant avec un contrat précisant la finalité, la sécurité et la suppression des données, et les formalités CNDP doivent couvrir chaque traitement. Les photos d'enfants nécessitent l'accord écrit des parents. La communication doit rester conforme aux informations déclarées par l'établissement. Pensez à votre statut, à l'ICE et aux règles de facturation. Ces éléments sont indicatifs : à vérifier auprès de la CNDP, de la direction provinciale de l'éducation, de la DGI 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 : Khadija, 38 ans, ancienne professeure de mathématiques au collège à Kénitra, connaît la charge de travail des fins de trimestre. Elle propose à une école privée de sa ville un pilote sur deux classes : un tableau de suivi par compétence, alimenté à partir de données pseudonymisées, et une banque d'appréciations validée par l'équipe. Elle utilise un modèle de langage pour rédiger les synthèses des conseils de classe, que les enseignants relisent. Satisfaite, la direction étend le service à tout le collège. Hypothèse : une mise en place à 3 000 DH, puis 2 500 DH par période sur trois périodes, soit 10 500 DH sur l'année pour cette école. Ce résultat dépend de la confiance de l'établissement 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.