

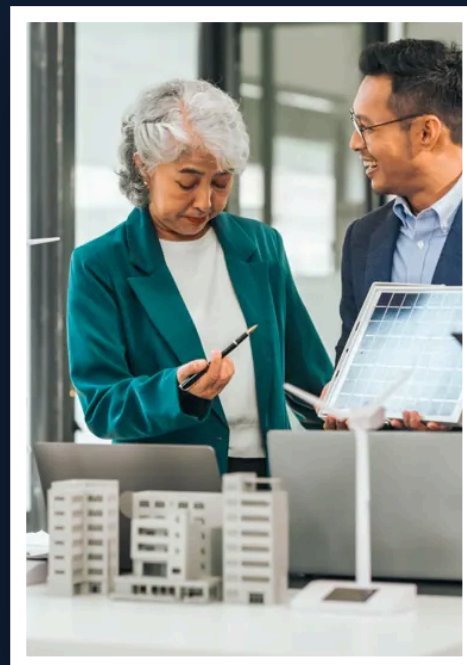
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Énergies renouvelables

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets autour du solaire, de l'efficacité énergétique et du carbone, et un plan de 30 jours pour un premier client.

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 énergies renouvelables.



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

- Choisir un service énergie adapté à votre formation technique
- Construire une offre claire et chiffrée en dirhams pour installateurs, entreprises ou acheteurs
- Utiliser 8 prompts prêts à copier pour analyser factures, devis et données

L'étude sectorielle AYDI décrit une transition énergétique avancée au Maroc, menée par l'éolien et le solaire, avec de grands projets comme le complexe Noor et des ambitions dans l'hydrogène vert. La part des renouvelables dans le mix électrique progresse nettement, mais le charbon reste dominant dans la production, et l'intermittence pose des questions de stockage.

Les grands projets sont réservés aux groupes. En revanche, l'autoproduction photovoltaïque et l'efficacité énergétique concernent des milliers d'entreprises, d'exploitations agricoles, de commerces et de particuliers. Ils ont besoin d'études claires, de suivi, de diagnostics neutres et, de plus en plus, de données sur leurs émissions. Les modèles de langage et les tableurs permettent aujourd'hui d'analyser des factures, de comparer des devis et de rédiger des rapports compréhensibles en peu de temps. Le cadre de l'autoproduction évolue, ce qui exige rigueur et prudence, mais crée aussi un besoin d'explication.

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.

Énergies renouvelables au Maroc : où en est-on ?

≈ **46 %**

de renouvelables dans le mix électrique en 2025, contre 37 % en 2021 (ministère)

≈ **6 GW**

de projets renouvelables lancés depuis 2021

15 GW

de capacités que l'ONEE prévoit d'ajouter d'ici 2030, dont plus de 12 GW renouvelables

52 %

d'objectif de renouvelables dans la capacité électrique en 2030

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit une transition énergétique avancée, menée par l'éolien et le solaire, avec des projets d'hydrogène vert.
- Le charbon reste dominant dans la production, et l'intermittence pose des enjeux de stockage.
- Le stockage, le dessalement couplé aux renouvelables et les emplois verts sont des opportunités citées.

L'étude AYDI présente les grands projets (complexe Noor, parcs éoliens, stations de transfert d'énergie par pompage), les acteurs comme MASEN, et l'offre Maroc pour l'hydrogène vert. Elle relève l'accélération de l'objectif de part renouvelable.

Elle souligne l'intermittence, la dépendance au charbon, le stress hydrique et les besoins de financement. À l'échelle des entreprises et des particuliers, l'autoproduction photovoltaïque et l'efficacité énergétique se développent.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Propositions solaires peu lisibles pour les clients.
- ☐ Installations non suivies après livraison.
- ☐ Méconnaissance des économies possibles chez les TPE.
- ☐ Cadre réglementaire de l'autoproduction en évolution.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Les grands projets énergétiques sont réservés aux groupes, mais l'autoproduction et l'efficacité énergétique concernent des milliers d'entreprises, d'exploitations et de commerces. L'IA aide à analyser des factures, estimer des économies, surveiller des installations et expliquer clairement les résultats, en appui de professionnels qualifiés.

Des propositions solaires plus lisibles

Les installateurs reçoivent beaucoup de demandes et manquent de temps pour rédiger des pré-études claires. Les acheteurs, de leur côté, reçoivent des devis impossibles à comparer. Des deux côtés, un service qui analyse les factures, normalise les caractéristiques et explique simplement les choix techniques fait gagner du temps et réduit les malentendus, à condition que chaque conclusion soit validée par un professionnel.

Les installations qui ne sont plus suivies

Une fois l'installation livrée, beaucoup de propriétaires ne regardent plus leur production. Un onduleur en défaut, des panneaux encrassés ou un ombrage nouveau passent inaperçus pendant des mois. Un suivi mensuel qui compare la production réelle à la production attendue et alerte en cas d'écart répond à ce besoin, pour les PME, les hôtels et les exploitations agricoles.

Les économies méconnues des TPE

Boulangeries, restaurants, petits hôtels, ateliers : beaucoup de TPE ne savent pas où part leur énergie. Avant d'investir dans des panneaux, elles ont souvent intérêt à réduire leur consommation. Un diagnostic neutre fondé sur douze mois de factures et une courte visite permet de hiérarchiser les actions, des plus simples aux investissements.

Les données énergie et carbone des exportateurs

Les clients européens demandent de plus en plus à leurs fournisseurs marocains leurs consommations d'énergie et leurs émissions. Les PME disposent des données, mais dispersées et jamais consolidées. Un service qui les collecte, calcule un bilan simplifié avec une méthode reconnue et aide à répondre aux questionnaires ouvre aussi la discussion sur l'autoproduction renouvelable.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Pré-études et propositions commerciales pour installateurs solaires

Préparer pour les installateurs photovoltaïques des pré-études rapides (consommation, dimensionnement indicatif, économies estimées) et des propositions claires pour leurs clients.

POUR QUI

Installateurs photovoltaïques,
distributeurs de matériel,
installateurs de pompage solaire

PREMIÈRE OFFRE

Pré-étude : 250 – 600 DH par
dossier

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/etudes-prefaisabilite-solaire-ia.html

2

Suivi de performance des installations solaires des entreprises

Surveiller la production des installations photovoltaïques de PME, hôtels et exploitations, détecter les baisses de rendement et produire des rapports mensuels.

POUR QUI

PME, hôtels, riads et exploitations
équipés en autoconsommation

PREMIÈRE OFFRE

Raccordement au suivi : 1 500 – 3
000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/suivi-performance-installations-solaires-ia.html

3

Diagnostic de consommation énergétique pour commerces et TPE

Analyser les factures d'électricité, de gaz et d'eau des commerces, hôtels et TPE pour identifier des économies concrètes et prioriser les investissements.

POUR QUI

Boulangeries, restaurants, petits
hôtels, supérettes, ateliers

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic express : 800 – 1 800
DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/audit-energetique-tpe-ia.html

4

Analyse indépendante des devis solaires pour particuliers, exploitations et PME NOUVEAU

Aider les acheteurs d'une installation photovoltaïque ou d'un pompage solaire à comparer les devis reçus, repérer les écarts et poser les bonnes questions avant de signer.

POUR QUI

Particuliers, agriculteurs, commerces et PME qui comparent des devis solaires

PREMIÈRE OFFRE

Analyse comparative : 500 – 1 200 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/analyse-devis-solaires-acheteurs-ia.html

5

Relevés énergie et carbone pour PME exportatrices et sous-traitants NOUVEAU

Aider les PME à collecter leurs consommations d'énergie, calculer leurs émissions directes et liées à l'électricité, et répondre aux questionnaires carbone de leurs clients européens.

POUR QUI

PME exportatrices et sous-traitants de groupes européens

PREMIÈRE OFFRE

Premier bilan simplifié : 5 000 – 12 000 DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/bilan-energie-carbone-exportateurs-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

Choisir son service et se mettre à niveau

- Choisir le service le plus proche de votre formation : installation, efficacité énergétique, suivi ou carbone.
- Vérifier les règles en vigueur sur l'autoproduction et les limites de votre intervention.
- Rassembler des factures et des devis réels, anonymisés, pour vous exercer.

Semaine 2

Construire ses outils

- Préparer un tableau type : analyse de factures, comparaison de devis ou collecte de données.
- Tester vos prompts sur trois cas réels et noter les erreurs à corriger.
- Rédiger un exemple de rapport court et lisible.

Semaine 3

Trouver ses premiers clients

- Contacter 20 cibles : installateurs, commerces, exploitations ou PME exportatrices selon votre service.
- Proposer un premier dossier à prix de lancement à trois d'entre elles.
- Identifier un professionnel qualifié partenaire pour les visites techniques.

Semaine 4

Livrer et consolider

- Livrer les premiers dossiers et recueillir les remarques des clients.
- Mesurer le temps passé par dossier et ajuster vos prix.
- Demander un témoignage et préparer une offre récurrente.

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. Analyser 12 mois de factures d'électricité

Voici 12 mois de factures d'électricité d'un [TYPE DE CLIENT] situé à [VILLE] : [COLLER MOIS, CONSOMMATION EN KWH, MONTANT EN DH, PUISSANCE SOUSCRITE, TRANCHE OU OPTION TARIFAIRE]. Présente un tableau mensuel, la consommation annuelle, le coût moyen par kWh et les variations saisonnières. Formule trois hypothèses sur les usages qui expliquent ces variations, en indiquant qu'elles doivent être vérifiées sur place.

2. Comparer des devis solaires

Voici [NOMBRE] devis d'installation photovoltaïque reçus par un client : [COLLER LE CONTENU DE CHAQUE DEVIS]. Construis un tableau comparatif avec : puissance en kilowatt-crête, nombre et marque des panneaux, onduleur, structure, prix total, prix par kilowatt-crête, garanties, délai, suivi proposé, éléments manquants. Liste ensuite les questions à poser à chaque installateur. Ne recommande aucun devis : signale seulement les écarts et les points à éclaircir.

3. Rédiger une pré-étude lisible

À partir de ces données validées par l'installateur : [CONSOMMATION ANNUELLE, PUISSANCE PROPOSÉE, PRODUCTION ESTIMÉE, PRIX, HYPOTHÈSES], rédige une pré-étude de deux pages pour un client non spécialiste : besoin, solution proposée, production attendue, économies estimées, hypothèses et limites. Toutes les estimations doivent être présentées comme indicatives.

4. Interpréter un rapport de production

Voici la production mensuelle d'une installation de [PUISSANCE] kWc à [VILLE] : [DONNÉES]. Production attendue selon la simulation : [DONNÉES]. Calcule l'écart mois par mois, signale les mois anormaux et liste les causes possibles à faire vérifier par un technicien (encrassement, ombrage, onduleur, coupure). Rédige un résumé de cinq lignes pour le propriétaire.

5. Préparer un diagnostic énergétique de TPE

Je prépare la visite d'une [TYPE DE TPE] à [VILLE]. Consommations connues : [DONNÉES]. Équipements déclarés : [LISTE]. Rédige une grille de visite d'une heure : points à observer, questions à poser, mesures simples à relever. Puis prépare la structure d'un rapport de cinq pages avec dix actions classées par coût et par difficulté.

6. Collecter les données énergie d'une PME

Rédige une liste de collecte de données pour un premier bilan énergie et émissions d'une PME de [SECTEUR] : sources d'énergie, documents à fournir, période, personne à contacter pour chaque donnée. Présente la liste sous forme de tableau simple, en français, à envoyer par e-mail au responsable administratif.

7. Répondre à un questionnaire carbone client

Voici un questionnaire envoyé par un client européen à une PME marocaine : [COLLER LE QUESTIONNAIRE]. Voici les résultats du bilan simplifié de la PME : [RÉSULTATS ET HYPOTHÈSES]. Classe les questions en trois groupes : réponses possibles avec ces données, données manquantes, engagements qui doivent être décidés par la direction. Rédige un brouillon de réponse en [LANGUE] pour le premier groupe, sans inventer aucune donnée ni aucun engagement.

8. Expliquer simplement un résultat à un client

Explique à [TYPE DE CLIENT], en 10 lignes et sans jargon, ce que signifie le résultat suivant : [RÉSULTAT, PAR EXEMPLE ÉCART DE PRODUCTION, BILAN D'ÉMISSIONS OU ÉCONOMIES ESTIMÉES]. Termine par les deux décisions possibles et ce qu'il faut vérifier avant chacune. Rédige une version en français, puis une version courte en darja en lettres latines pour WhatsApp.

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

- ☐ Mon service correspond à ma formation technique et je connais ses limites.
- ☐ J'ai vérifié les règles en vigueur sur l'autoproduction avant de conseiller un client.
- ☐ J'ai un professionnel qualifié partenaire pour toute visite ou intervention électrique.
- ☐ Mes outils de calcul sont des tableurs vérifiables, avec des hypothèses écrites.
- ☐ Toutes mes estimations de production et d'économies sont présentées comme indicatives.
- ☐ Je ne reçois aucune commission susceptible de compromettre ma neutralité.
- ☐ J'ai un exemple de rapport anonymisé à montrer.
- ☐ Mon offre de départ tient sur une page, avec un prix en dirhams et un délai.
- ☐ Je protège les factures et les données de mes clients conformément à la loi 09-08.
- ☐ Mon statut me permet de facturer avec un ICE.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Promettre des économies ou un retour sur investissement garantis.
- ☐ Laisser l'IA produire des chiffres techniques sans calcul vérifiable ni validation.
- ☐ Conseiller sur l'autoproduction sans vérifier l'état actuel de la réglementation.
- ☐ Mélanger conseil et vente de matériel, ce qui fait perdre la confiance des clients.
- ☐ Négliger le pompage solaire agricole et les questions d'eau qui l'accompagnent.

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 convient pour démarrer la plupart de ces services d'étude, d'analyse et de suivi ; une SARL est utile pour les contrats plus importants. Toute intervention électrique doit être réalisée par un professionnel qualifié. L'autoproduction est encadrée par la loi 82-21 et ses textes d'application, qui évoluent : vérifiez les règles de raccordement, de déclaration et de vente d'excédent avant chaque conseil. Les prélèvements d'eau pour le pompage solaire relèvent de la réglementation de l'eau et des agences de bassin. Les factures et les données des clients sont protégées par la loi 09-08, sous le contrôle de la CNDP. Les exigences carbone des clients européens dépendent de textes qui évoluent également. Vérifiez votre situation auprès de la DGI, de la CNDP, du distributeur d'électricité et d'un conseiller juridique.

- ☐ 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 : Hamza, technicien en énergies renouvelables à Agadir, constate que ses voisins agriculteurs reçoivent des devis de pompage solaire très différents pour des besoins semblables. Il construit un tableau comparatif, utilise un modèle de langage pour extraire les caractéristiques des devis et rédiger les questions aux installateurs, et s'associe à un électricien qualifié pour les visites. Hypothèse : 10 analyses le premier mois à 700 DH, soit 7 000 DH, puis deux accompagnements à 2 500 DH le mois suivant. Un installateur de la région lui propose ensuite de rédiger ses pré-études, ce qu'il accepte en séparant clairement les deux activités.

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.