

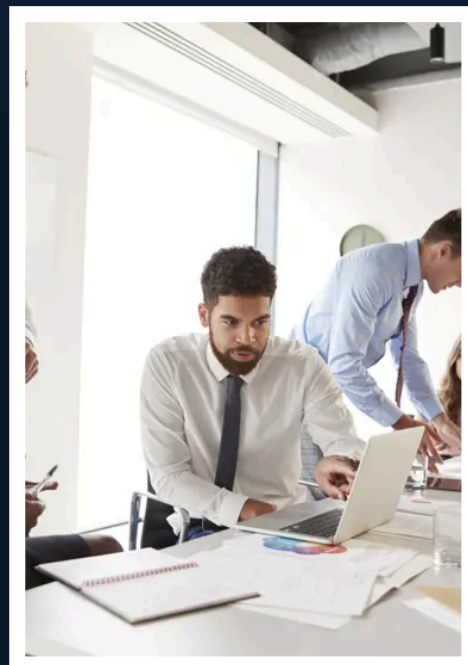
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Services aux entreprises (B2B)

Lancer un service IA au Maroc

Choisir une niche B2B, construire une offre mesurable et signer vos premiers contrats récurrents avec des PME marocaines.

6 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 services aux entreprises (b2b).



6 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 6 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 métier B2B précis où l'IA fait gagner un temps mesurable
- Construire une offre pilote, un prix et un rapport de résultats
- Signer un premier contrat récurrent dans le respect de la loi 09-08

Selon l'étude sectorielle AYDI, les services aux entreprises représentent environ 8 à 10 % du PIB marocain et couvrent l'informatique, la comptabilité, le conseil, les ressources humaines, la sécurité, le nettoyage et le marketing. Le secteur est très fragmenté : plus de 80 % des fournisseurs sont des micro-prestataires, souvent en concurrence sur les prix, avec une part d'informalité. La digitalisation, le SaaS, la cybersécurité et les ressources humaines figurent parmi les segments en croissance.

C'est précisément ce contexte qui ouvre une place aux prestataires qui maîtrisent l'IA. Les PME perdent du temps sur des tâches répétitives : messages clients, saisie de pièces, réponses aux avis, intégration des recrues, rapports à leurs propres clients. Les outils sont désormais accessibles, mais peu de PME savent les mettre en place proprement. Un service spécialisé, mesurable et récurrent se distingue d'une offre générique vendue au plus bas prix.

6 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.

Services aux entreprises (B2B) au Maroc : où en est-on ?

8 – 10 %

du PIB selon l'étude AYDI

**300 000 –
350 000**emplois dans les services
B2B**40 – 45 Md
DH**pour les services
informatiques**80 %+**de micro-fournisseurs
dans le secteur

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit un secteur très fragmenté, dominé par de micro-prestataires, avec une forte informalité.
- La digitalisation, le SaaS, la cybersécurité et les ressources humaines sont les segments en croissance cités.
- La consolidation, la certification et l'export de services vers l'Afrique figurent parmi les opportunités.

Le secteur couvre l'informatique, la logistique, la comptabilité et le conseil, la sécurité et le nettoyage, les ressources humaines et le marketing. L'étude AYDI met en avant la croissance des services numériques et la professionnalisation progressive des prestataires.

Elle souligne la pression sur les prix, la faible productivité de nombreux micro-prestataires et la fuite des talents informatiques. Pour un nouvel entrant, la différenciation passe par la spécialisation et la fiabilité.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Fragmentation et concurrence par les prix.
- ☐ Informalité d'une partie des prestataires.
- ☐ Pénurie de profils qualifiés.
- ☐ Exigences croissantes des clients en matière de qualité et de données.

Source : synthèse de l'étude sectorielle AYDI — <https://aydi.ma/services-aux-entreprises-b2b-au-maroc/>

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Les PME marocaines perdent du temps sur des tâches répétitives : messages clients, saisie de factures, réponses aux avis, formation des nouvelles recrues. Un prestataire qui maîtrise l'IA et l'automatisation peut proposer des services spécialisés, mesurables et récurrents, loin de la concurrence par les prix sur les services génériques.

Organiser la relation client sur WhatsApp

WhatsApp est le premier canal de relation client des PME marocaines, mais il est rarement organisé : pas de catalogue, pas de réponses types, des demandes perdues dans le flux. Mettre en ordre le compte professionnel, préparer des réponses validées par le gérant et ajouter un assistant pour les questions fréquentes produit un gain immédiat et visible, facile à mesurer en demandes traitées et en délai de réponse.

Réduire la saisie dans les fiduciaires et le back-office

Les cabinets fiduciaires et les services administratifs des PME consacrent une grande part de leur temps à saisir des factures, relancer des impayés et compiler des rapports. L'extraction automatique de données, contrôlée par un humain, et des automatisations simples libèrent ce temps. Le besoin est récurrent par nature, ce qui justifie un abonnement accompagné d'un rapport mensuel de ce qui a été traité.

Documenter la protection des données

Les clients des prestataires B2B, notamment les donneurs d'ordre étrangers et les grands comptes, demandent de plus en plus des garanties sur le traitement des données personnelles. Beaucoup de PME n'ont ni registre ni formalités auprès de la CNDP. Un service méthodique d'inventaire et de rédaction, validé par un juriste, répond à ce besoin à un coût adapté aux petites structures.

Prouver la qualité des prestations

Dans le nettoyage, le gardiennage ou l'intégration de nouvelles recrues, la qualité se voit peu. Les sociétés qui envoient des rapports réguliers, des indicateurs simples et des supports de formation structurés fidélisent mieux leurs clients et forment plus vite leurs équipes. L'IA aide à transformer photos, notes vocales et documents épars en livrables clairs, relus avant envoi.

Six services à lancer avec peu de moyens

1

Automatiser WhatsApp Business pour les commerces et PME

Configurer catalogue, réponses rapides et un assistant IA sur WhatsApp pour les commerces qui reçoivent des dizaines de messages par jour.

POUR QUI

Commerces et PME qui reçoivent des dizaines de messages WhatsApp par jour

PREMIÈRE OFFRE

Mise en ordre : 800 – 1 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/automatisation-whatsapp-pme.html

2

Préparation comptable assistée par IA pour cabinets fiduciaires

Aider les fiduciaires et comptables indépendants à trier, saisir et contrôler les pièces de leurs clients TPE grâce à l'extraction automatique et à des procédures claires.

POUR QUI

Cabinets fiduciaires et comptables indépendants qui gèrent des TPE

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic et procédure : 2 500 – 5 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/automatisation-comptabilite.html

3

Gérer les avis Google des commerces locaux avec l'IA

Répondre aux avis Google, en solliciter de nouveaux et transformer les critiques en actions pour restaurants, cliniques et hôtels.

POUR QUI

Restaurants, cliniques et hôtels qui reçoivent des avis Google

PREMIÈRE OFFRE

Rattrapage : 600 – 1 500 DH

PREMIER CLIENT

1 à 3 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/assistant-de-gestion-des-avis-ia.html

4

Kits d'intégration et de formation interne pour centres d'appel et PME

Concevoir les supports d'intégration des nouvelles recrues : guides métiers, quiz, scripts et base de connaissances interrogeable.

POUR QUI

Centres d'appels et PME qui recrutent régulièrement

PREMIÈRE OFFRE

Audit et architecture : 3 000 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/assistant-de-parcours-d-integration-ia.html

5

Mise en conformité documentaire à la loi 09-08 pour PME de services NOUVEAU

Aider les PME à recenser leurs traitements de données personnelles, rédiger registres et mentions d'information, et préparer leurs formalités CNDP, avec la validation d'un juriste.

POUR QUI

PME de services qui travaillent pour des clients exigeants sur les données

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic : 2 500 – 5 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/conformite-donnees-personnelles-pme-ia.html

6

Rapports de prestation et suivi qualité pour sociétés de nettoyage et de gardiennage NOUVEAU

Mettre en place pour les sociétés de propreté et de sécurité des fiches de passage, des rapports mensuels clairs et un suivi des réclamations, à partir des photos et messages des agents.

POUR QUI

Sociétés de nettoyage, de gardiennage et d'hygiène

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 2 000 – 5 000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/reporting-prestations-nettoyage-gardiennage-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 un métier et écouter

- Choisir un seul type de client (fiduciaires, sociétés de nettoyage, centres d'appels...) et lister 40 entreprises de votre ville.
- Obtenir 10 à 15 conversations et noter les tâches répétitives citées, avec le temps qu'elles prennent.
- Repérer la tâche la plus citée et vérifier qu'elle se mesure (heures, demandes, délais).

Semaine 2

Construire l'offre pilote

- Rédiger une offre pilote d'un mois avec un livrable précis, un prix et un indicateur de résultat.
- Préparer vos modèles et vos prompts sur des données fictives ou les vôtres, jamais sur des données réelles non autorisées.
- Rédiger un contrat simple avec clause de confidentialité et périmètre des données traitées.

Semaine 3

Lancer un premier pilote

- Proposer le pilote à 5 entreprises rencontrées en semaine 1, à tarif réduit mais payant.
- Démarrer avec la première qui accepte et mesurer l'indicateur avant et pendant le pilote.
- Faire valider chaque livrable par le client avant tout envoi à des tiers.

Semaine 4

Mesurer et transformer

- Rédiger un rapport d'une page : ce qui a été fait, temps gagné, demandes traitées, limites.
- Proposer la suite sous forme d'abonnement mensuel avec ce même rapport chaque mois.
- Demander un témoignage et deux recommandations à des entreprises du même 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. Cartographier les tâches répétitives

Tu es consultant en organisation pour des PME marocaines. Voici les notes d'un entretien avec [FONCTION DE LA PERSONNE] d'une entreprise de [MÉTIER] à [VILLE] : [NOTES]. Liste les tâches répétitives citées, estime pour chacune la fréquence et le temps passé indiqués dans les notes (sans rien inventer), et classe-les selon le gain possible et la facilité d'automatisation. Présente le résultat sous forme de tableau, puis signale les informations manquantes à demander.

2. Rédiger une offre pilote

Rédige une offre pilote d'un mois pour [TYPE D'ENTREPRISE] qui souhaite résoudre [PROBLÈME]. Le service comprend [LIVRABLES]. Prix : [PRIX] DH. Indique en une page : le problème tel que le client le décrit, ce qui sera livré et quand, ce que le client doit fournir, l'indicateur mesuré avant et après, et ce qui n'est pas inclus. Ton sobre et professionnel, sans promesse de résultat chiffré.

3. Préparer des réponses WhatsApp types

Tu aides [NOM DU COMMERCE], [ACTIVITÉ] à [VILLE]. À partir de ces 20 messages clients anonymisés : [MESSAGES], regroupe les questions par thème et rédige pour chaque thème une réponse courte en français et en darija écrite en caractères latins. Utilise uniquement ces informations validées par le gérant : [HORAIRES, PRIX, LIVRAISON, ADRESSE]. Si une information manque, écris [À COMPLÉTER] au lieu de l'inventer.

4. Recenser les traitements de données

Tu aides une PME de [MÉTIER] à préparer un registre des traitements au sens de la loi 09-08. Voici la description de ses activités : [DESCRIPTION]. Liste les traitements probables (clients, salariés, candidats, prospection, vidéosurveillance...) et pour chacun : finalité, catégories de données, personnes concernées, destinataires, durée de conservation à confirmer. Ne donne pas d'avis juridique définitif ; termine par la liste des points à faire valider par un juriste.

5. Transformer des messages d'agents en rapport

Voici les messages et transcriptions de notes vocales envoyés ce mois-ci par les agents du site [NOM DU SITE] : [MESSAGES]. Rédige un rapport mensuel structuré : passages réalisés, incidents signalés avec date, actions correctives, réclamations du client et délai de traitement, points d'attention pour le mois prochain. Reste factuel, n'invente aucun événement et signale les jours sans information.

6. Construire un quiz d'intégration

À partir de ce document interne de [ENTREPRISE] sur [PROCÉDURE] : [TEXTE], rédige 10 questions à choix multiple pour vérifier qu'une nouvelle recrue a compris les points essentiels. Pour chaque question, indique la bonne réponse et une explication d'une phrase tirée du document. N'ajoute aucune règle qui ne figure pas dans le texte.

7. Écrire un message de prospection

Rédige un message de prospection de 80 mots maximum, à envoyer à [FONCTION] d'une entreprise de [MÉTIER] à [VILLE] que j'ai rencontrée [CONTEXTE]. Je propose [SERVICE] pour résoudre [PROBLÈME CONSTATÉ]. Mentionne un résultat obtenu chez un client similaire uniquement s'il est indiqué ici : [RÉSULTAT OU « AUCUN »]. Termine par une proposition de rendez-vous de 20 minutes. Vouvoiement, sans formule creuse.

8. Rédiger le rapport mensuel au client

Rédige le rapport mensuel d'une page que j'envoie à [CLIENT] pour le service [SERVICE]. Données du mois : [CHIFFRES ET FAITS]. Structure : ce qui a été fait, résultats mesurés comparés au mois précédent, problèmes rencontrés et solutions, propositions pour le mois suivant. Ton clair, pas d'exagération, chiffres repris tels quels.

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 et un seul problème à résoudre.
- ☐ J'ai parlé à au moins 10 entreprises de ce métier avant de construire quoi que ce soit.
- ☐ Mon offre pilote a un livrable précis, une durée, un prix et un indicateur mesurable.
- ☐ Je sais calculer mon prix plancher (temps, outils, relecture, déplacements).
- ☐ Mon statut permet de facturer, et je connais la règle des 80 000 DH par client pour l'auto-entrepreneur.
- ☐ J'ai un contrat type avec clause de confidentialité et périmètre des données.
- ☐ Je sais quelles données personnelles je vais traiter et sur quelle base, au regard de la loi 09-08.
- ☐ Chaque livrable produit avec l'IA est relu par moi, puis validé par le client.
- ☐ J'ai un modèle de rapport mensuel qui montre ce qui a été fait et mesuré.
- ☐ J'ai une liste de 30 entreprises à contacter après le premier pilote.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Proposer « l'IA pour les PME » sans métier ni problème précis : personne ne se reconnaît dans l'offre.
- ☐ Baisser ses prix parce que l'IA va plus vite, alors que le client paie un résultat fiable et votre responsabilité.
- ☐ Faire traiter des données de clients par des outils en ligne sans accord ni anonymisation.
- ☐ Livrer sans mesurer : sans indicateur avant et après, l'abonnement est difficile à justifier.
- ☐ Accepter tous les types de missions et rester un prestataire générique de plus.

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 suffit souvent au démarrage ; au-delà de 80 000 DH de chiffre d'affaires annuel réalisé avec un même client, une retenue à la source de 30 % s'applique, ce qui pousse à passer en société lorsque les contrats grossissent. Votre ICE figure sur vos factures. Dès que vous manipulez des fichiers clients, des CV, des conversations WhatsApp ou des photos d'agents, la loi 09-08 s'applique : votre client est responsable du traitement, vous agissez pour son compte, sous contrat de confidentialité, et vous limitez les données au strict nécessaire. Les règles fiscales et les procédures de la CNDP évoluent : vérifiez-les auprès de la DGI, de la CNDP et d'un comptable ou 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 : Salma, ancienne assistante de direction à Casablanca, choisit de travailler uniquement pour les sociétés de nettoyage. Elle rencontre douze responsables d'exploitation et constate que tous reçoivent des photos sur WhatsApp sans jamais les exploiter. Elle propose un pilote sur deux sites à 1 500 DH pour un mois, livre un premier rapport et obtient un contrat de 20 sites à 250 DH par site et par mois, soit 5 000 DH mensuels, plus 3 000 DH de mise en place. Hypothèse : avec trois clients de cette taille, elle atteindrait 15 000 DH par mois, à condition de tenir les délais de livraison et de faire relire chaque rapport.

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.