

ROADMAP IBE CONSTRUCTION

Plan Stratégique 2026-2027

Date de création : 21 Janvier 2026
Version : 1.0
Équipe fondatrice : 3 associés

ÉQUIPE FONDATRICE

Structure de l'Équipe

Associé	Rôle	Expertise
Tarik	Directeur Études & BIM	Ingénierie structure, Revit, Robot, Calculs Eurocode
Fahd	Directeur Second Œuvre	Réalisation, Finitions, Gestion de chantier
Ahmed	Directeur CVC & Fluides	Climatisation, HVAC, Optimisation énergétique

Notre Force Unique

IBE = Offre 360° Complète

- Études de structure (BIM, calculs)
- Réalisation second œuvre (finitions)
- CVC/Climatisation (fluides, confort)

= Un seul interlocuteur, de l'étude à la livraison

POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

Message Clé

"De l'étude à la livraison, une seule équipe, une seule vision."

Différenciation vs Concurrents

Critère	Concurrent Classique	IBE Construction
Interlocuteurs	3 entreprises différentes	1 seule équipe
Coordination	✗ Risque de conflits	✗ Coordination native
Délais	⚠ Dépendances multiples	✗ Maîtrisés
Responsabilité	✗ Diluée entre acteurs	✗ Unique et claire
Prix	\$\$\$ (3 marges cumulées)	\$\$ (1 seule marge)

Cibles Prioritaires

- Promoteurs immobiliers (Immeubles R+3 à R+8)
- Cliniques/Cabinets médicaux (CVC spécialisé + finitions)
- Bureaux>Showrooms (Second œuvre premium)
- Villas haut de gamme (Études + CVC + finitions)

PHASE 1 : LANCEMENT (Mois 1-2)

Objectif

Avoir une présence digitale professionnelle et crédible

Actions Site Web

1. Fondation Digitale ☐ FAIT

- Site web moderne créé
- Design premium (Bronze/Navy)
- Responsive mobile parfait
- Multilingue (FR/EN/AR)
- Smooth scroll + animations GSAP
- Bouton WhatsApp flottant

2. Optimisations Immédiates ☐ EN COURS

- Section "Notre Équipe" (3 profils)
- Refonte "Services" en offres packagées
- Section "Notre Différence" (tableau comparatif)
- Formulaire contact intelligent
- SEO basique (meta, sitemap)

Actions Marketing

- Créer Google My Business
- Créer page LinkedIn entreprise
- Créer profils LinkedIn personnels (3)
- Créer Instagram professionnel
- Configurer email pro (@ibe-construction.com)

Livrables Phase 1

- ☐ Site web live : ibe-construction.vercel.app
- ☐ Google My Business actif
- ☐ Présence sur 2 réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram)
- ☐ Email professionnel configuré

Budget Phase 1

Poste	Coût
Hébergement site	0 DH (Vercel gratuit)
Email pro (Google Workspace)	50 DH/mois
Outils design (Canva Pro)	100 DH/mois
TOTAL MENSUEL	150 DH

☐ PHASE 2 : GÉNÉRATION DE LEADS (Mois 2-4)

Objectif

Obtenir les 5 premiers clients

Stratégie d'Acquisition

1. Partenariats Architectes ☐ PRIORITÉ 1

- **Action** : Contacter 20 architectes à Casablanca/Rabat
- **Pitch** : "Package complet études + réalisation + CVC"

- **Offre** : Première étude gratuite (valeur 10k DH)
- **Objectif** : 2 partenariats signés

2. Promoteurs Immobiliers ☐ PRIORITÉ 2

- **Cible** : Petits promoteurs (projets R+3 à R+6)
- **Pitch** : "Un seul interlocuteur, coordination garantie"
- **Offre** : Devis gratuit + visite chantier
- **Objectif** : 3 projets signés

3. Marketing Digital ☐

- **Google Ads** : 1000 DH/mois
 - Mots-clés : "Bureau d'études Casablanca", "Second œuvre", "Installation climatisation"
- **LinkedIn Ads** : 500 DH/mois
 - Cibler : Architectes, Promoteurs, Maîtres d'ouvrage
- **SEO** : 3-4 articles de blog
 - "Qu'est-ce que le BIM ?"
 - "Choisir son système CVC"
 - "Second œuvre : erreurs à éviter"

4. Lead Magnet

- **Créer** : "Guide BIM pour Promoteurs" (PDF 15 pages)
- **Téléchargement** : En échange de l'email
- **Distribution** : LinkedIn, site web, email

KPIs Phase 2

- ☐ 50 visiteurs/mois sur le site
- ☐ 10 demandes de contact
- ☐ 3-5 premiers clients signés
- ☐ 2 partenariats architectes

Budget Phase 2

Poste	Coût Mensuel
Google Ads	1000 DH
LinkedIn Ads	500 DH
Outils marketing	150 DH
Cartes de visite	500 DH (une fois)
TOTAL	1650 DH/mois

☐ PHASE 3 : PREMIERS PROJETS (Mois 4-8)

Objectif

Livrer les premiers projets et créer des références

Organisation Interne

Répartition des Rôles

Associé 1 (Études)

- Études de structure
- Modélisation BIM (Revit)
- Calculs (Robot Structural Analysis)
- Coordination générale projets

Fahd (Second œuvre)

- Gestion de chantier
- Achats matériaux
- Suivi artisans
- Réception travaux

Ahmed (CVC)

- Études fluides
- Installation climatisation
- Mise en service
- Maintenance

Outils de Gestion

- **Trello/Asana** : Suivi projets
- **Google Drive** : Plans, devis, documents
- **WhatsApp Business** : Communication clients
- **Facturation** : Logiciel comptable (Sage, Zoho)

Actions Marketing

1. Portfolio Projets

- Photographier TOUS les chantiers (avant/pendant/après)
- Créer 1 page par projet sur le site
- Témoignages vidéo clients (30s)

2. Plaquette Commerciale

- PDF 8 pages FR/EN/AR
- Présentation équipe + services + projets
- Téléchargeable sur le site

3. Événements

- Participer à 1 salon BTP (Batimat Maroc, etc.)
- Stand simple (budget 5000-10000 DH)

KPIs Phase 3

- 5 projets livrés
- 3 projets en cours
- 3 témoignages clients (dont 1 vidéo)
- Portfolio de 15-20 photos
- 100 visiteurs/mois sur le site
- CA > 500k DH

Budget Phase 3

Poste	Coût
Marketing digital	1650 DH/mois
Plaquettes impression	1000 DH
Salon BTP	7500 DH (une fois)
TOTAL 4 MOIS	15 600 DH

PHASE 4 : STRUCTURATION (Mois 8-12)

Objectif

Structurer l'entreprise et préparer la croissance

Juridique & Administratif

1. Statut Juridique

- **Forme** : SARL ou SAS à 3 associés
- **Répartition parts** : 33/33/33 (ou selon apports)
- **Capital social** : 100 000 DH minimum
- **Siège social** : À définir (domiciliation ou bureau)

2. Comptabilité

- Recruter expert-comptable
- Logiciel de facturation professionnel
- Gestion TVA

3. Assurances

- RC Décennale : Obligatoire
- RC Professionnelle : Recommandée
- Assurance véhicule : Si achat

Croissance

1. Recrutement (si CA le permet)

- 1 Conducteur de travaux (aide Fahd) - 6000 DH/mois
- 1 Dessinateur BIM (aide Associé 1) - 5000 DH/mois
- 1 Technicien CVC (aide Ahmed) - 4500 DH/mois

2. Investissements

- Véhicule utilitaire : 150 000 DH (ou LOA)
- Outilage professionnel : 30 000 DH
- Bureaux : 5000 DH/mois (si budget)

KPIs Phase 4

- 15-20 projets livrés (cumulé)
- 3 employés recrutés
- 500 visiteurs/mois sur le site
- CA > 1M DH
- Bureau physique (optionnel)

PHASE 5 : EXPANSION (Année 2)

Objectif

Devenir un acteur reconnu du BTP au Maroc

Actions Stratégiques

1. Développement Commercial

- Ouvrir agence à Rabat ou Marrakech
- Recruter 1 commercial dédié
- Participer à 3-4 salons/an

2. Certifications

- ISO 9001 : Qualité
- Qualibat : Si applicable
- Certification BIM : Autodesk

3. Diversification

- Créer filiale spécialisée BIM
- Proposer formation BIM
- Développer activité maintenance CVC

4. International

- Exporter vers Afrique subsaharienne
- Partenariats avec bureaux d'études français

KPIs Année 2

- 50+ projets/an
- 10+ employés
- CA > 5M DH
- Présence dans 2-3 villes
- 1 certification obtenue

☒ MODÈLE ÉCONOMIQUE

Exemple de Projet Type : Villa R+1 (200m²)

Poste	Coût	Marge	Prix Client
Études structure	5k DH	15k DH	20k DH
Second œuvre	120k DH	30k DH	150k DH
CVC	60k DH	20k DH	80k DH
Coordination	-	10k DH	10k DH
TOTAL	185k DH	75k DH	260k DH

Marge globale : 28.8%

Projection CA Année 1

Trimestre	Nb Projets	CA Moyen/Projet	CA Total	Marge 25%
Q1	2	200k DH	400k DH	100k DH
Q2	4	250k DH	1M DH	250k DH
Q3	6	300k DH	1.8M DH	450k DH
Q4	8	300k DH	2.4M DH	600k DH
TOTAL	20	-	5.6M DH	1.4M DH

Répartition marge à 3 : ~467k DH/associé/an

☒ OFFRES COMMERCIALES

OFFRE 1 : "CLÉS EN MAIN RÉSIDENTIEL"

Inclus :

- ☒ Études structure complètes (plans, calculs, note de calcul)
- ☒ Réalisation second œuvre (cloisons, faux plafonds, peinture, carrelage)
- ☒ Installation CVC (climatisation, ventilation)
- ☒ Coordination générale
- ☒ Suivi de chantier

Cible : Promoteurs, Particuliers (villas)

Prix indicatif : 1200-1500 DH/m²

Délai : 6-12 mois selon taille

OFFRE 2 : "MÉDICAL PREMIUM"

Inclus :

- ☒ Études structure + fluides médicaux
- ☒ Finitions sanitaires (normes strictes)
- ☒ CVC spécialisé (salles blanches, filtration)

- ☑ Conformité normes sanitaires
- ☑ Réception avec autorités

Cible : Cliniques, Cabinets dentaires, Laboratoires

Prix indicatif : 1800-2200 DH/m²

Délai : 8-14 mois

OFFRE 3 : "BUREAUX & COMMERCES"

Inclus :

- ☑ Aménagement intérieur (open space, bureaux fermés)
- ☑ Climatisation bureaux (VRV, split)
- ☑ Conformité structure (charges, acoustique)
- ☑ Finitions premium

Cible : Entreprises, Franchises, Showrooms

Prix indicatif : 1000-1400 DH/m²

Délai : 4-8 mois

☒ CALENDRIER DÉTAILLÉ - 6 PROCHAINS MOIS

MOIS 1 (Janvier 2026) ☒ EN COURS

Semaine 1-2

- Créer le site web
- Optimiser mobile + animations

Semaine 3

- Ajouter section "Notre Équipe"
- Refonte section "Services" en offres

Semaine 4

- Créer Google My Business
 - Lancer réseaux sociaux
-

MOIS 2 (Février 2026)

Semaine 1

- Préparer liste 20 architectes
- Créer plaquette PDF

Semaine 2

- Contacter 10 premiers architectes
- Lancer Google Ads (1000 DH)

Semaine 3

- Créer lead magnet (Guide BIM)
- Publier 2 articles blog

Semaine 4

- Relancer architectes
 - Analyser premiers résultats
-

MOIS 3 (Mars 2026)

Semaine 1-2

- Signer premier projet
- Démarrer chantier

Semaine 3

- Contacter 10 nouveaux architectes
- Optimiser site selon analytics

Semaine 4

- Préparer participation salon BTP
 - Créer supports marketing
-

MOIS 4 (Avril 2026)

Semaine 1-2

- Livrer premier projet
- Photographier + témoignage

Semaine 3

- Mettre à jour site avec projet
- Participer à salon BTP

Semaine 4

- Analyser leads salon
 - Signer 2e et 3e projets
-

MOIS 5 (Mai 2026)

Semaine 1-2

- Lancer 2e et 3e chantiers
- Créer études de cas

Semaine 3

- Publier 3 nouveaux articles blog
- Optimiser SEO

Semaine 4

- Analyser résultats 5 mois
 - Ajuster stratégie
-

MOIS 6 (Juin 2026)

Semaine 1-2

- Livrer 2e et 3e projets
- Collecter témoignages

Semaine 3-4

- Évaluer besoin recrutement
 - Préparer Phase 4 (structuration)
-

☒ MÉTRIQUES DE SUCCÈS

Fin Mois 3

- ☒ 3 clients signés
- ☒ 100 visiteurs/mois sur le site
- ☒ 1 partenariat architecte

Fin Mois 6

- ☒ 5 projets signés (dont 2 livrés)
- ☒ 300 visiteurs/mois
- ☒ CA > 500k DH

Fin Année 1

- ☒ 20 projets livrés
- ☒ 1000 visiteurs/mois
- ☒ 1-3 employés

- CA > 5M DH
- Bureau physique

☒ FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

1. Coordination Interne

- Réunions hebdomadaires à 3
- Outils de gestion partagés
- Communication transparente

2. Qualité Avant Quantité

- Privilégier la satisfaction client
- Soigner chaque détail
- Demander systématiquement des témoignages

3. Marketing Constant

- Publier régulièrement sur réseaux sociaux
- Entretenir le réseau
- Participer aux événements

4. Innovation

- Rester à jour sur les technologies BIM
- Former l'équipe continuellement
- Proposer des solutions modernes

⚠ RISQUES & MITIGATION

Risque	Probabilité	Impact	Mitigation
Manque de clients	Moyenne	Élevé	Marketing agressif, partenariats
Problèmes de trésorerie	Moyenne	Élevé	Acomptes 30%, paiements échelonnés
Conflits associés	Faible	Élevé	Pacte d'associés clair
Concurrence	Élevée	Moyen	Différenciation par la qualité
Retards chantiers	Moyenne	Moyen	Marges de sécurité dans planning

☒ CONTACTS UTILES

Organismes

- CRI : Centre Régional d'Investissement (création entreprise)
- CNSS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale
- Ordre des Ingénieurs : Inscription obligatoire

Partenaires Potentiels

- Architectes (liste à constituer)
- Fournisseurs matériaux (à négocier)
- Sous-traitants (gros œuvre, électricité, plomberie)

☒ RESSOURCES

Outils Recommandés

- **Design** : Canva Pro, Adobe Creative Cloud
- **Gestion** : Trello, Asana, Monday
- **Comptabilité** : Sage, Zoho Books
- **Communication** : WhatsApp Business, Slack

Formations

- **BIM** : Autodesk University, LinkedIn Learning
 - **Gestion** : Coursera, Udemy
 - **Marketing** : Google Digital Garage
-

☒ VISION 3 ANS

Année 1 (2026)

- Lancement et premiers clients
- 20 projets livrés
- CA 5M DH

Année 2 (2027)

- Structuration et croissance
- 50 projets/an
- CA 15M DH
- 10 employés

Année 3 (2028)

- Expansion et diversification
 - 100 projets/an
 - CA 30M DH
 - 20 employés
 - Présence dans 3 villes
-

Document créé le : 21 Janvier 2026

Prochaine révision : 21 Avril 2026 (Fin Phase 2)

Ce document est un guide stratégique évolutif. Il doit être révisé et ajusté tous les 3 mois en fonction des résultats obtenus et des opportunités du marché.