

bricolapp.ma

DOSSIER SPONSORING 2026

**La première plateforme marocaine de
mise en relation pour les services à
domicile.**

Présenté par : **El Habib Ouahbi**

Sommaire

01 :	Éditorial du Fondateur	03
02 :	L'Écosystème BricolApp	05
03 :	Problématique Du Marché	07
04 :	Solution BricolApp	09
05 :	Technologie & Expérience Utilisateur	16
06 :	Marché & Opportunité	19
07 :	Business Model	21
08 :	Résultats & Impact Immédiat	23
09 :	Concurrence & Positionnement	25
10 :	Pourquoi nous Sponsoriser ?	28
11 :	Nos Offres de Sponsoring	32
12 :	À propos du Fondateur	37
13 :	Nous Contacter	39

Éditorial du Fondateur

01



Innover pour l'artisanat marocain

Le Royaume du Maroc connaît aujourd'hui une transformation digitale accélérée, portée par une volonté nationale de modernisation des services et de valorisation du capital humain.

Dans ce contexte, le secteur des services à domicile reste encore largement informel, fragmenté et peu structuré.

BricolApp est née d'une conviction simple : connecter efficacement les citoyens aux professionnels qualifiés, tout en offrant aux artisans une véritable opportunité de croissance.

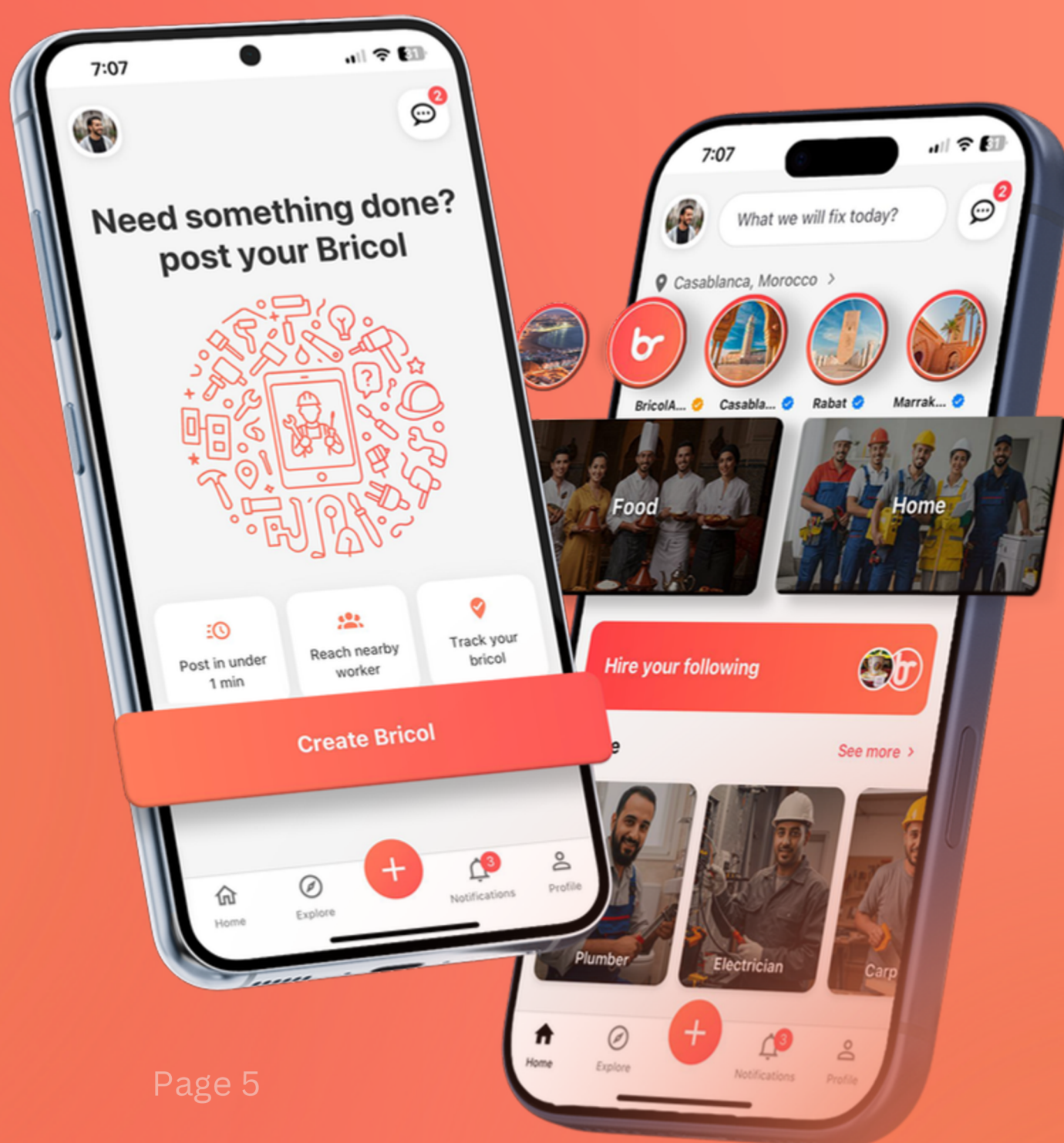
Notre ambition est claire : devenir la plateforme de référence au Maroc pour la mise en relation sécurisée et intelligente dans les services à domicile.

En rejoignant BricolApp, vous ne soutenez pas seulement une application, mais un écosystème innovant à fort impact économique et social.

El Habib Ouahbi, Fondateur de BricolApp

bricolapp

L'Écosystème BricolApp



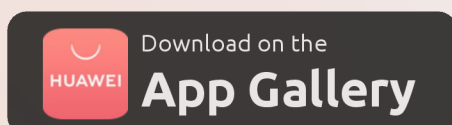
02

Une Solution Omnicanale et Diversifiée

BricolApp s'impose comme une solution technologique de pointe, accessible partout et à tout moment.

Notre stratégie de déploiement repose sur une disponibilité multi-plateforme garantissant une expérience utilisateur fluide :

- **Accessibilité Totale** : Déjà opérationnelle sur iOS (App Store) et Android (Play Store et App Gallery), avec un déploiement imminent de la version Web Online pour une gestion multi-support.
- **Inclusion des Prestataires** : Un modèle ouvert permettant l'adhésion des travailleurs indépendants, des PME structurées, mais aussi des agences spécialisées.
- **Diversification des Services** : Intégration de modules à haute valeur ajoutée tels que la location de véhicules (Rent Cars) et la gestion immobilière (Rent Houses), répondant ainsi à 360° aux besoins de nos utilisateurs.



Problématique Du Marché

03



Un secteur non structuré

Au Maroc, la recherche de services à domicile repose encore sur des méthodes traditionnelles qui freinent l'efficacité:

- Le bouche-à-oreille
- Les réseaux sociaux
- Des contacts informels

Cela engendre un manque de fiabilité et d'efficacité

Côté clients

- Difficulté à trouver des professionnels qualifiés et vérifiés.
- Manque de transparence au niveau des prix et de la qualité de service.
- Perte de temps considérable pour organiser une intervention.

Côté artisans

- Accès limité à une clientèle régulière et diversifiée.
- Manque de visibilité numérique pour valoriser leur savoir-faire.
- Dépendance totale aux méthodes de prospection traditionnelles.

Conclusion :

Un marché à fort potentiel mais sous-exploité, qui nécessite une réponse technologique structurée comme BricolApp.

bricolapp

Solution BricolApp



04

L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ARTISANAT

BricolApp propose deux parcours fluides pour transformer un besoin en une intervention réelle, avec la génération d'un Ticket comme point de départ de la mission.

Parcours 1 : Système de Bidding (Appel d'Offres)

Idéal pour comparer les propositions et obtenir le meilleur rapport qualité/prix.

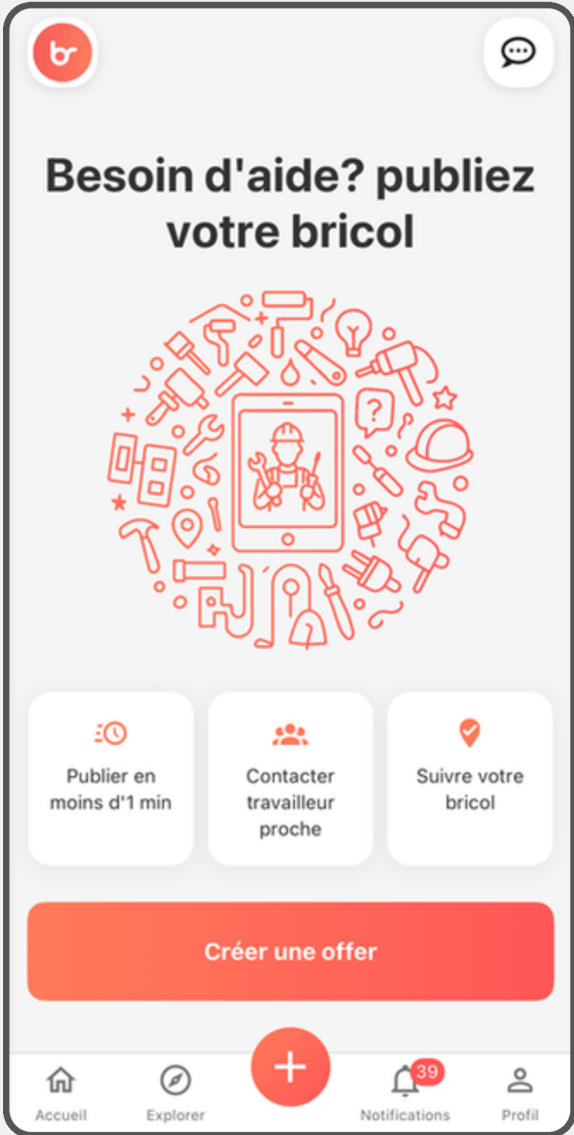
- Publication : Le client poste son "Bricol" (besoin, photos, budget).
- Enchères : Les "Workers" consultent les opportunités et soumettent leurs offres en temps réel.
- Sélection : Le client compare les profils et les prix proposés.
- Génération du Ticket : Le Ticket est créé uniquement lorsque le client accepte l'offre d'un prestataire.

Parcours 2 : Direct Hiring (Recrutement Direct)

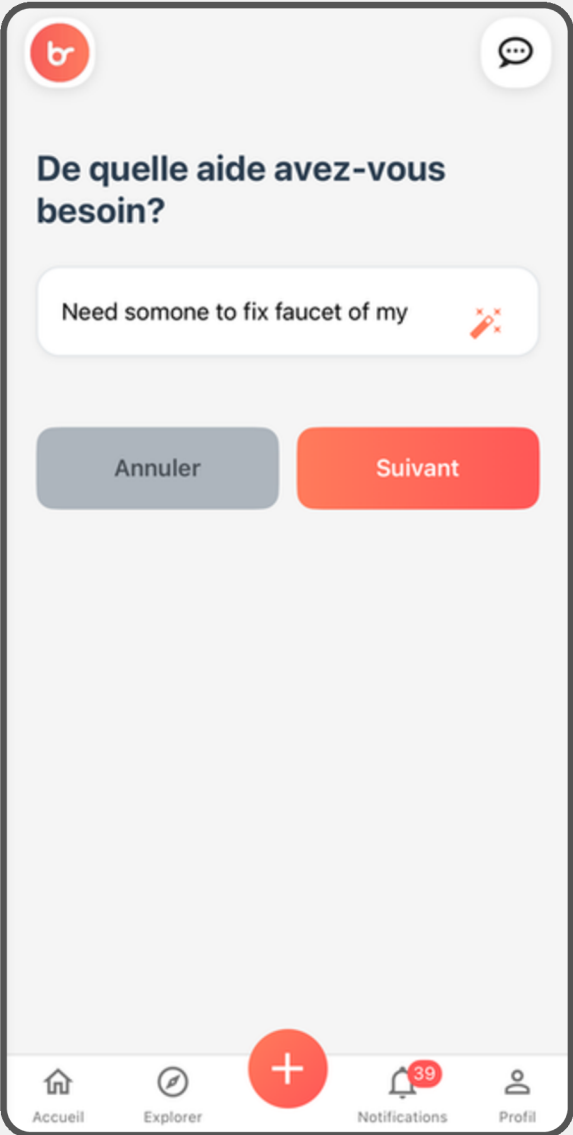
La solution la plus rapide pour les urgences ou les besoins spécifiques.

- Recherche : Le client identifie un professionnel qualifié à proximité via la géolocalisation.
- Consultation : Analyse de l'historique et de l'expertise du "Worker".
- Hiring : Le client envoie une demande directe au prestataire choisi.
- Génération du Ticket : Le Ticket est créé dès que le Worker accepte la demande du client.

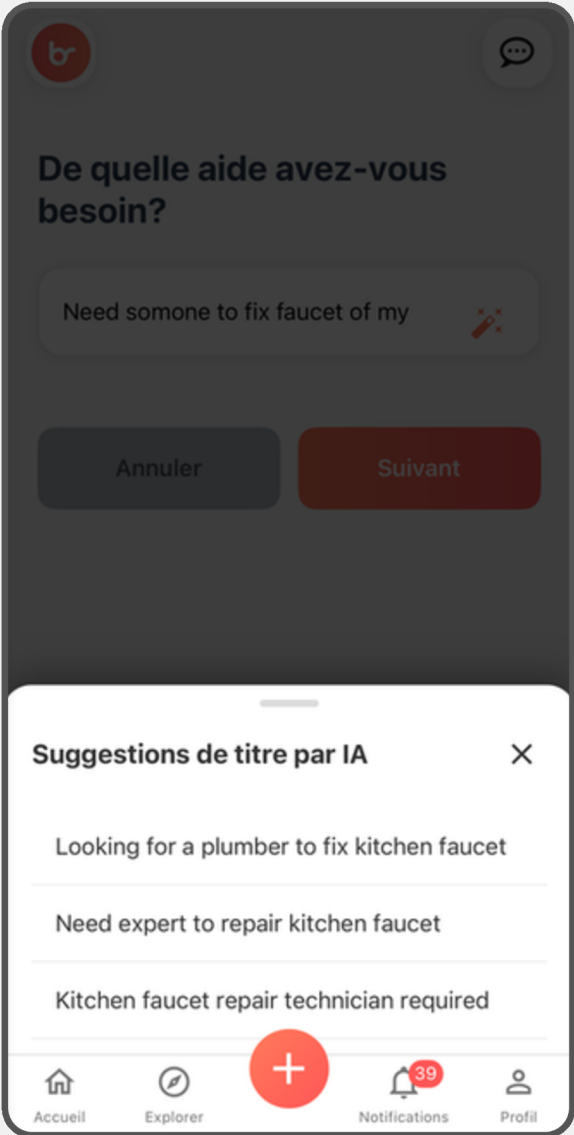
Parcours 1 : Système de Bidding (Appel d'Offres)



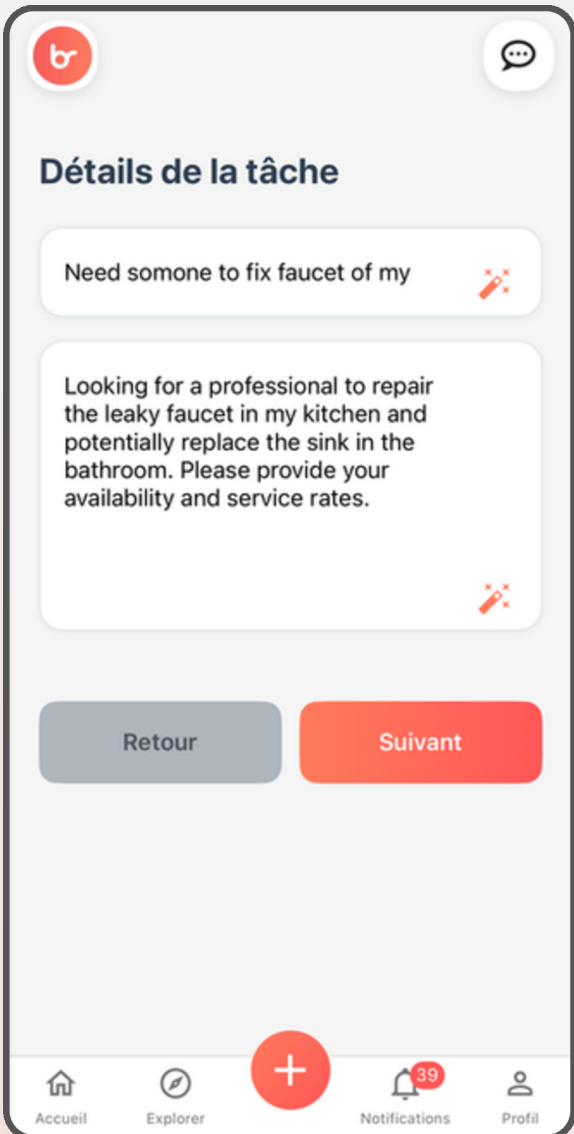
01



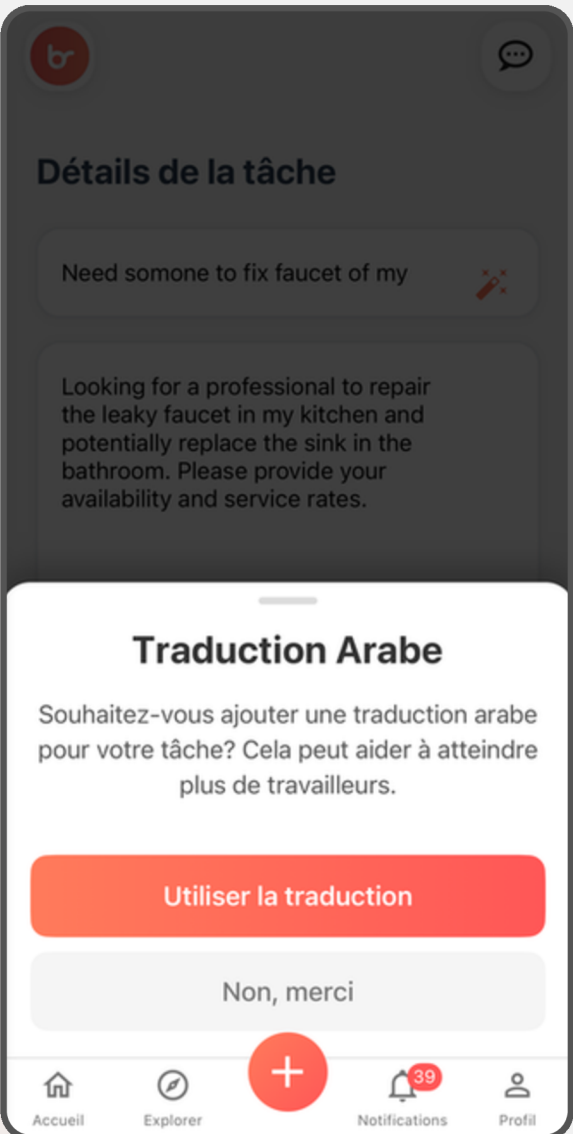
02



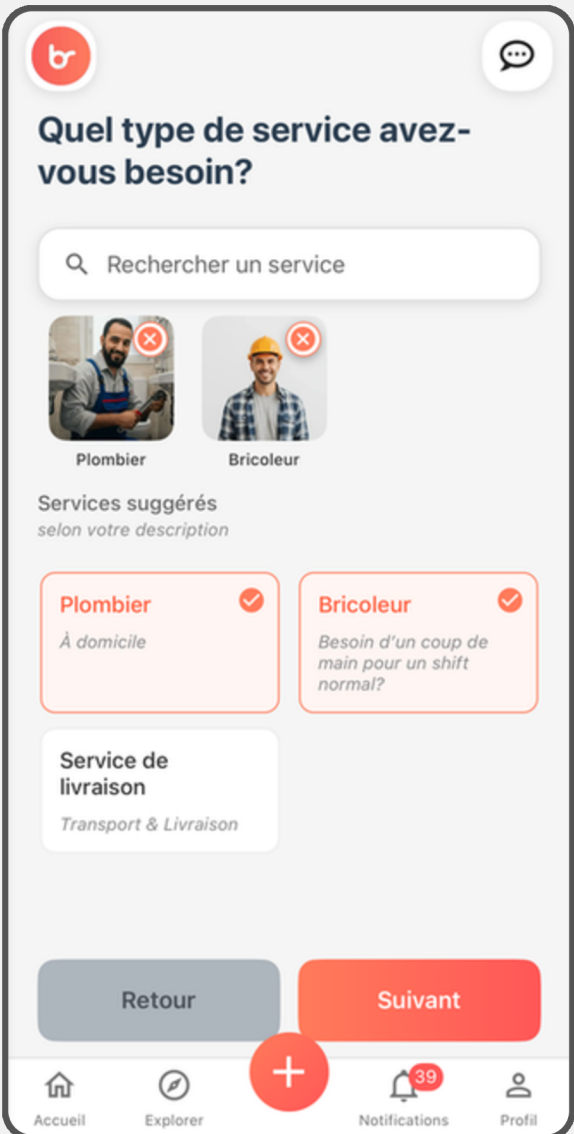
03



04

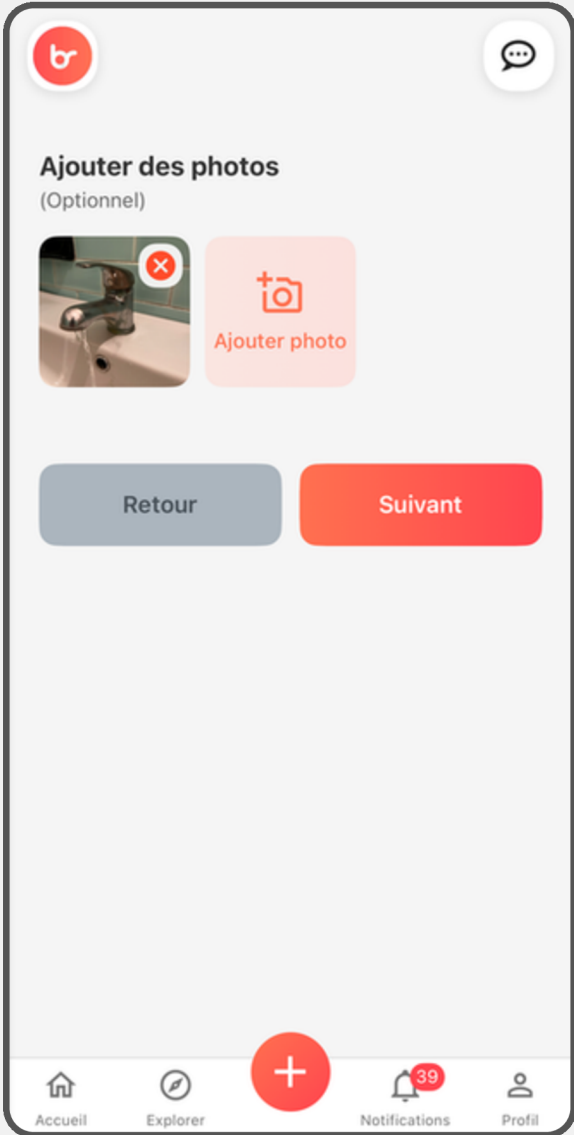


05

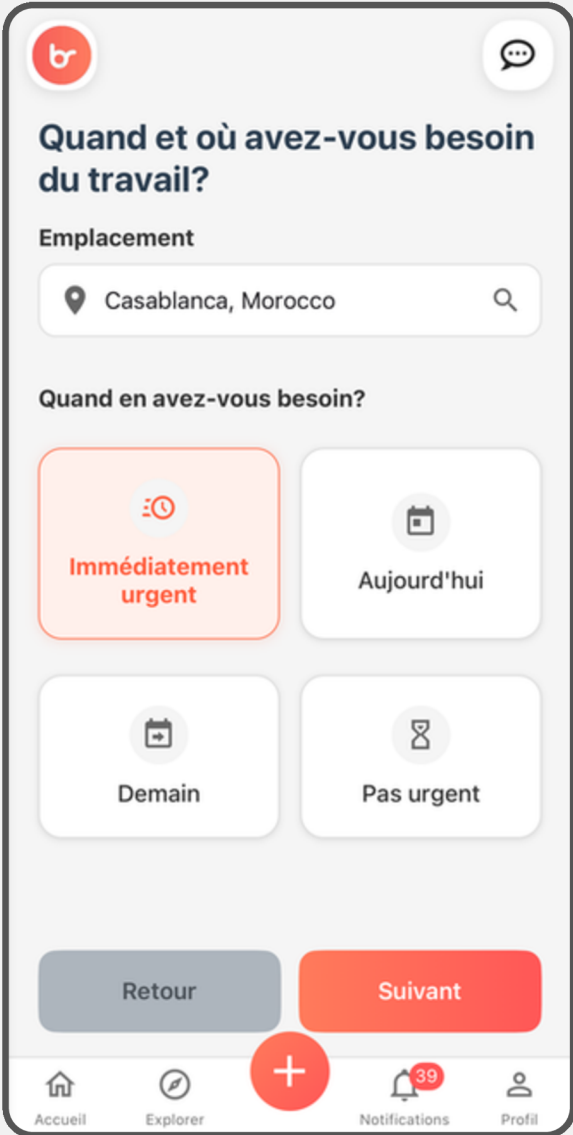


06

Parcours 1 : Système de Bidding (Appel d'Offres)



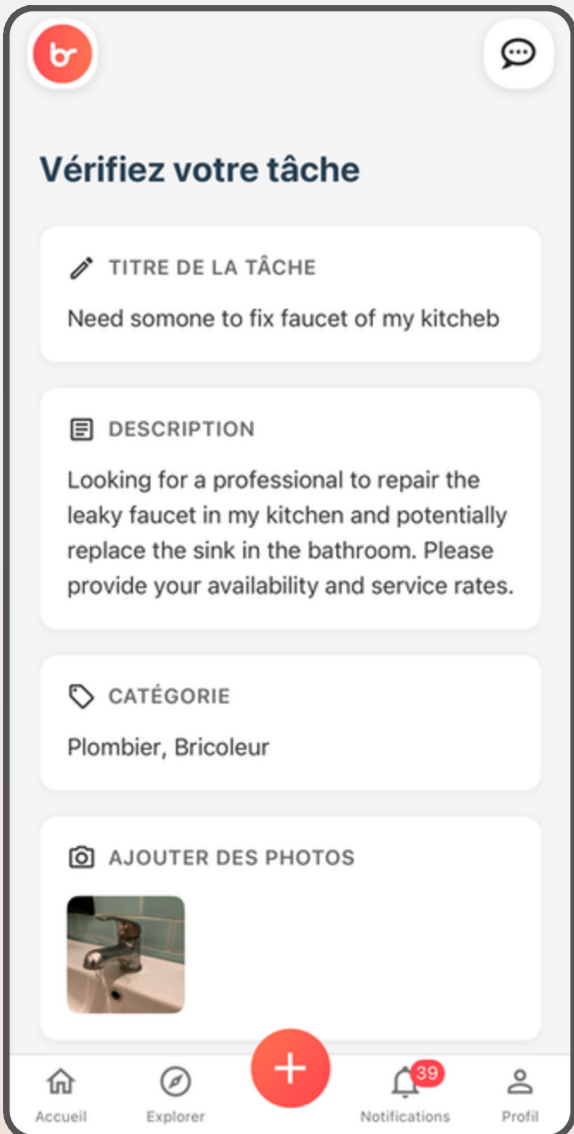
07



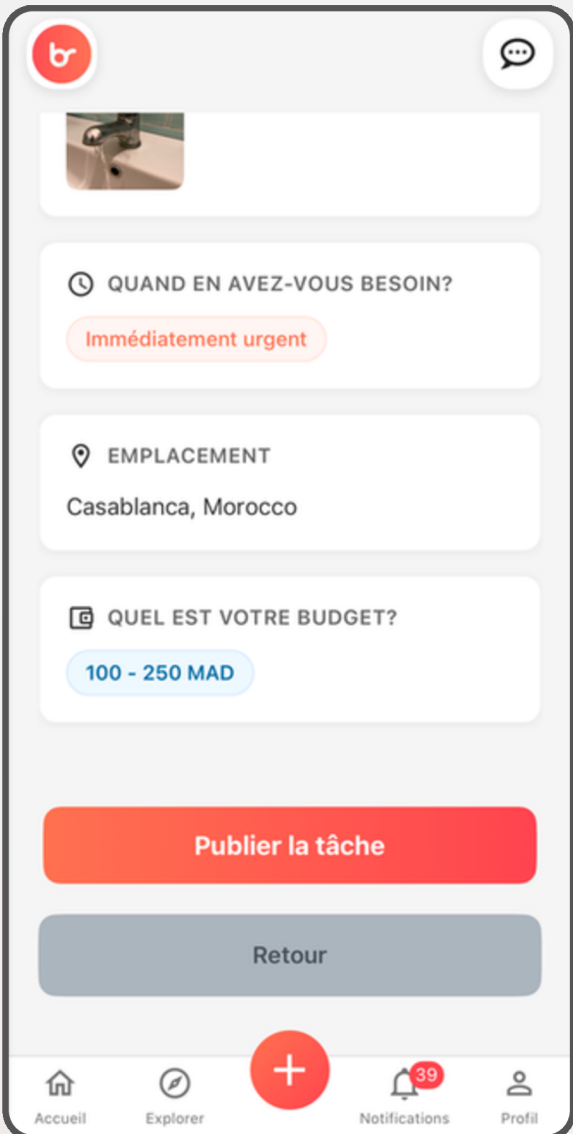
08



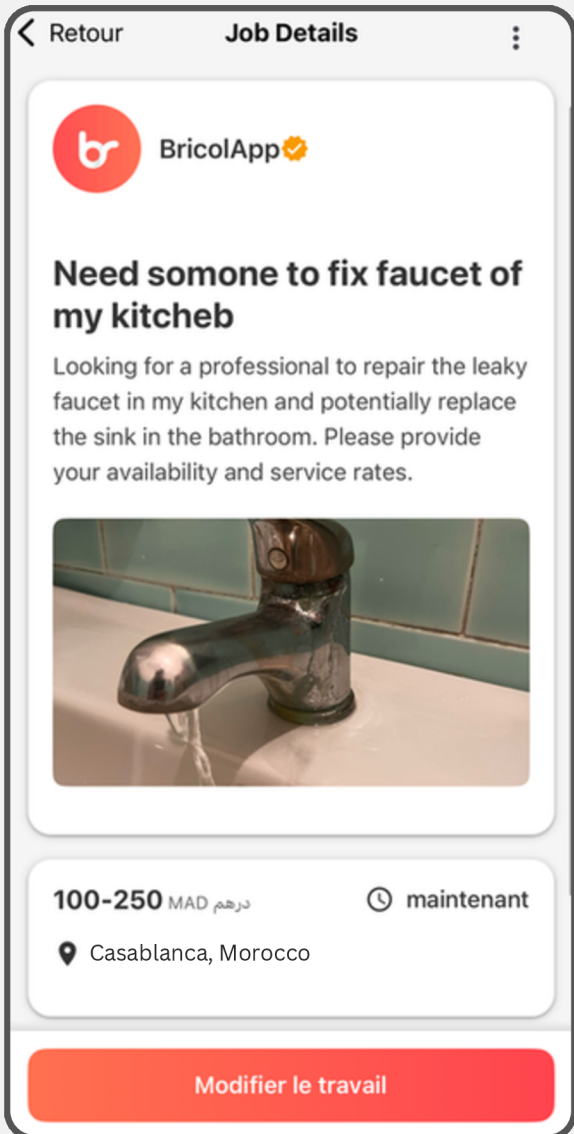
09



10

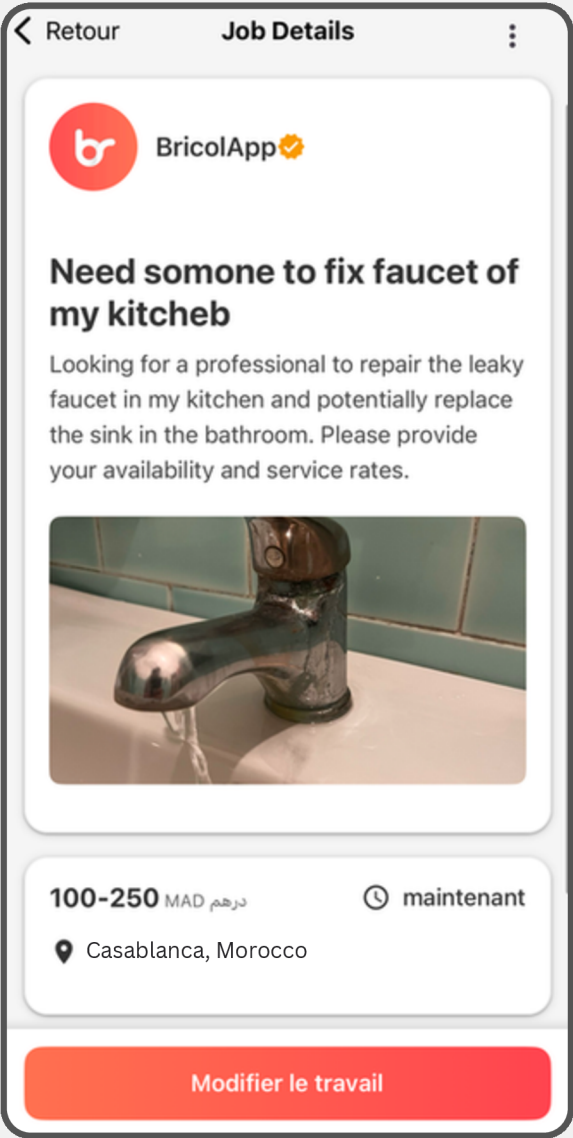


11

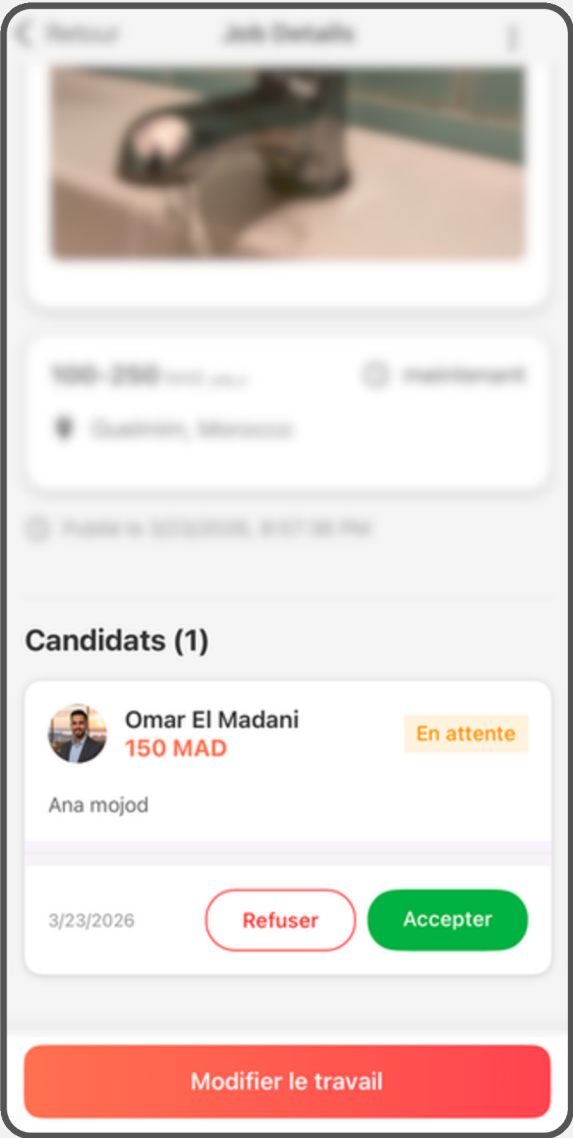


12

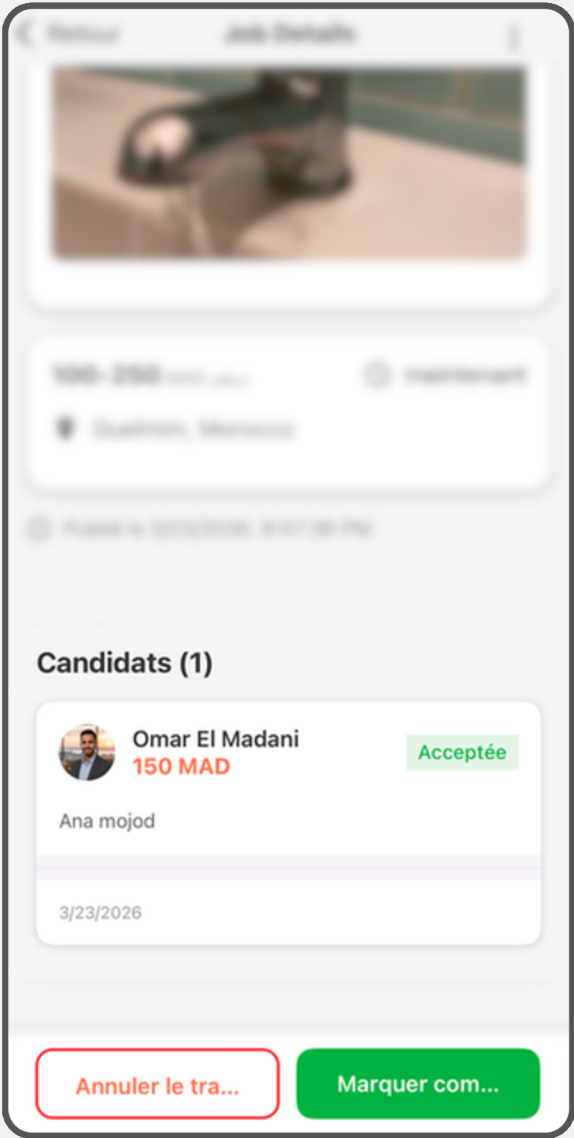
Parcours 1 : Système de Bidding (Appel d'Offres)



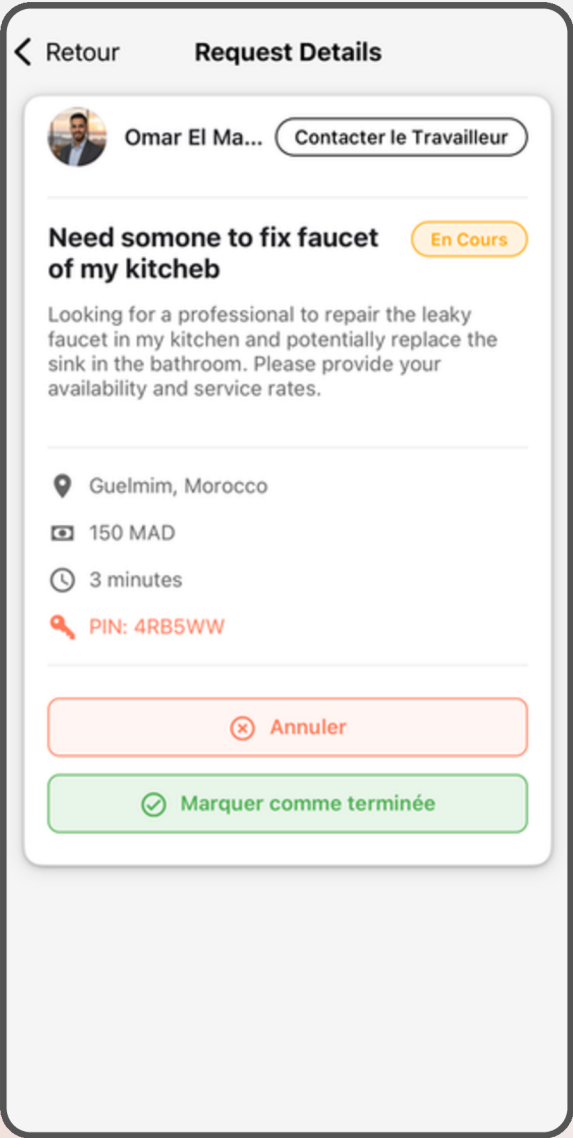
13



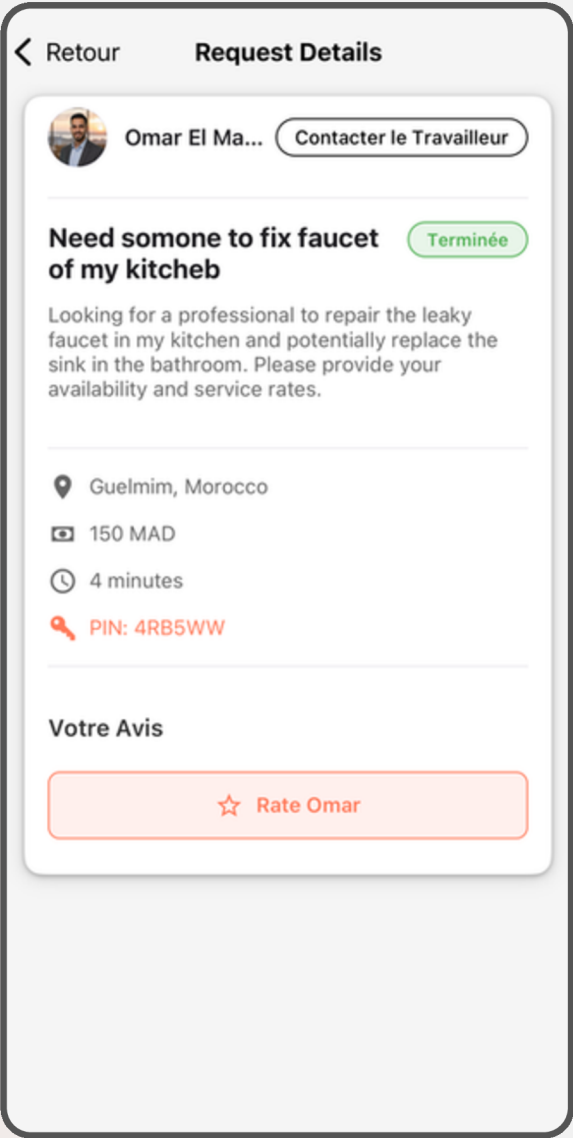
14



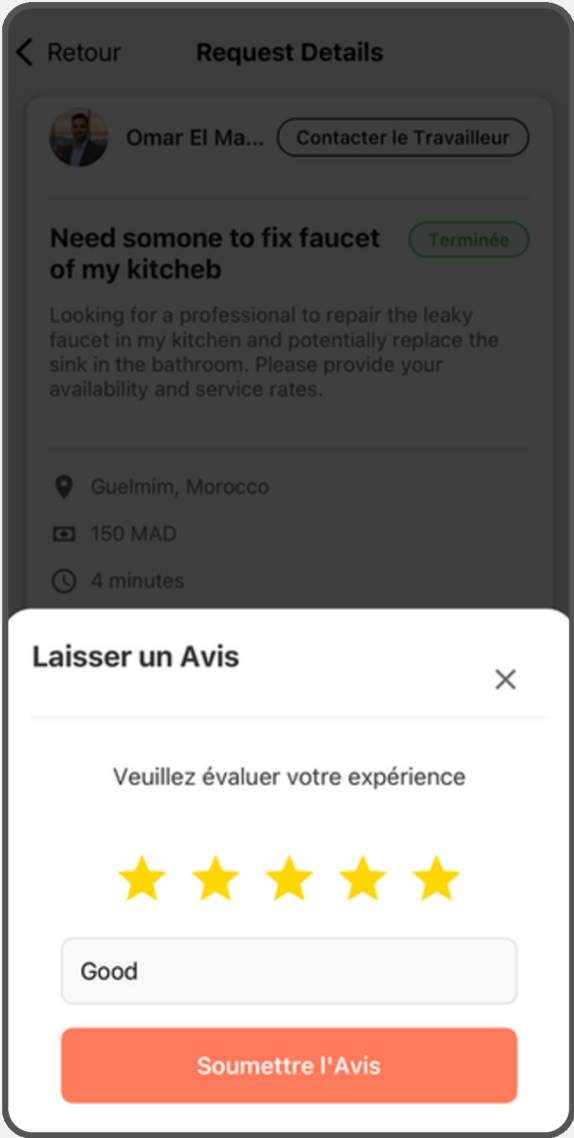
15



16

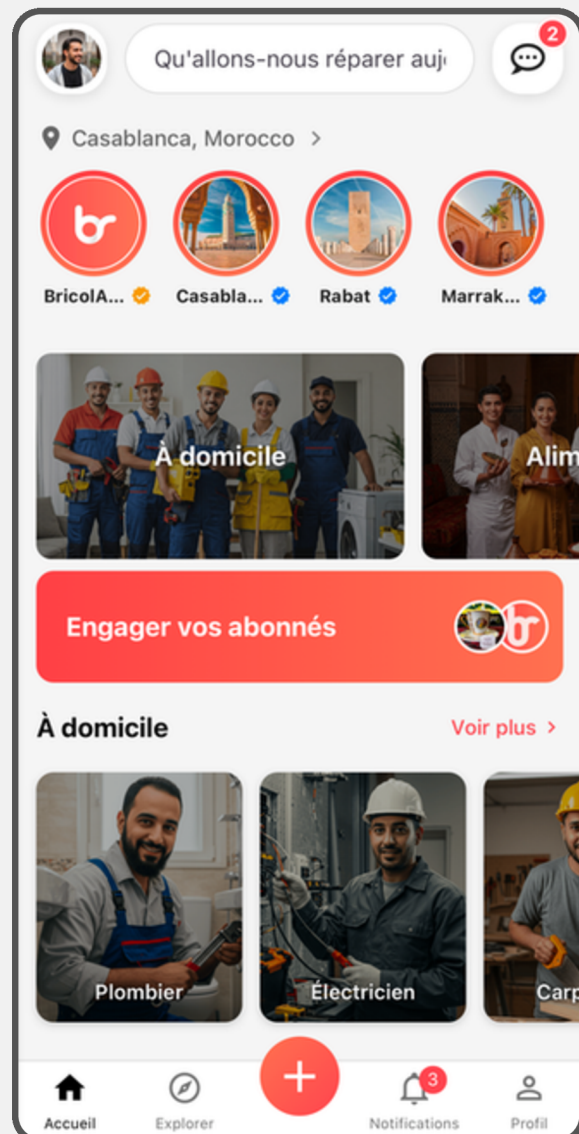


17



18

Parcours 2 : Direct Hiring (Recrutement Direct)



01



02



03



04

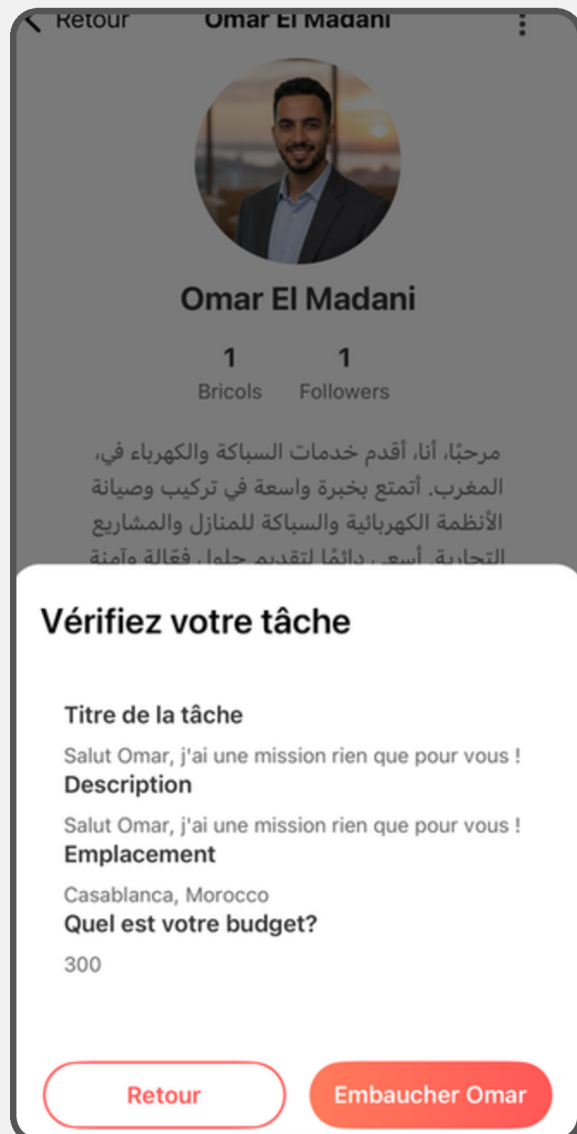


05

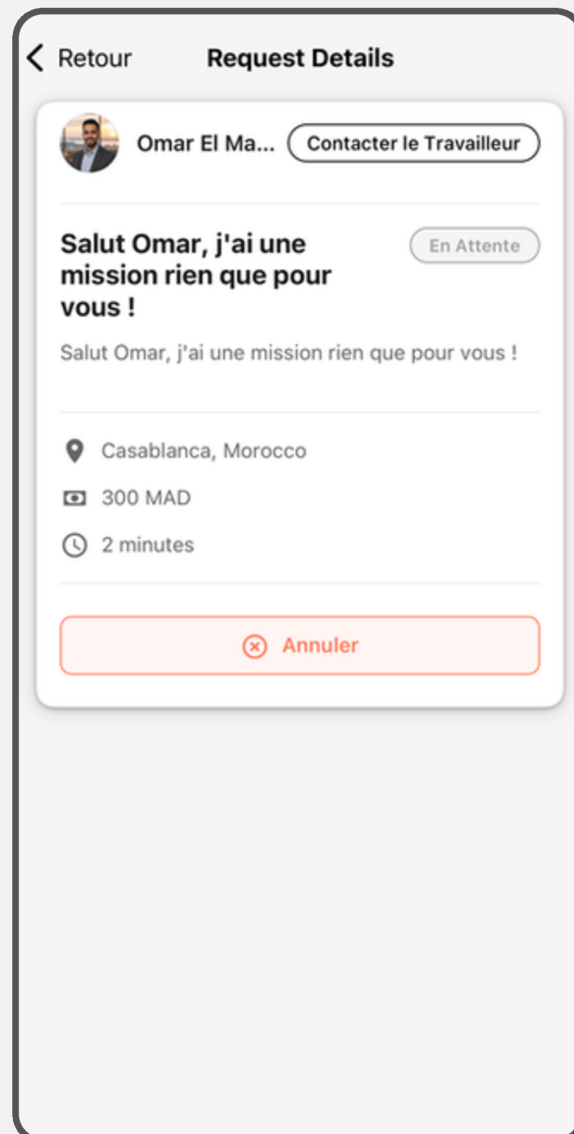


06

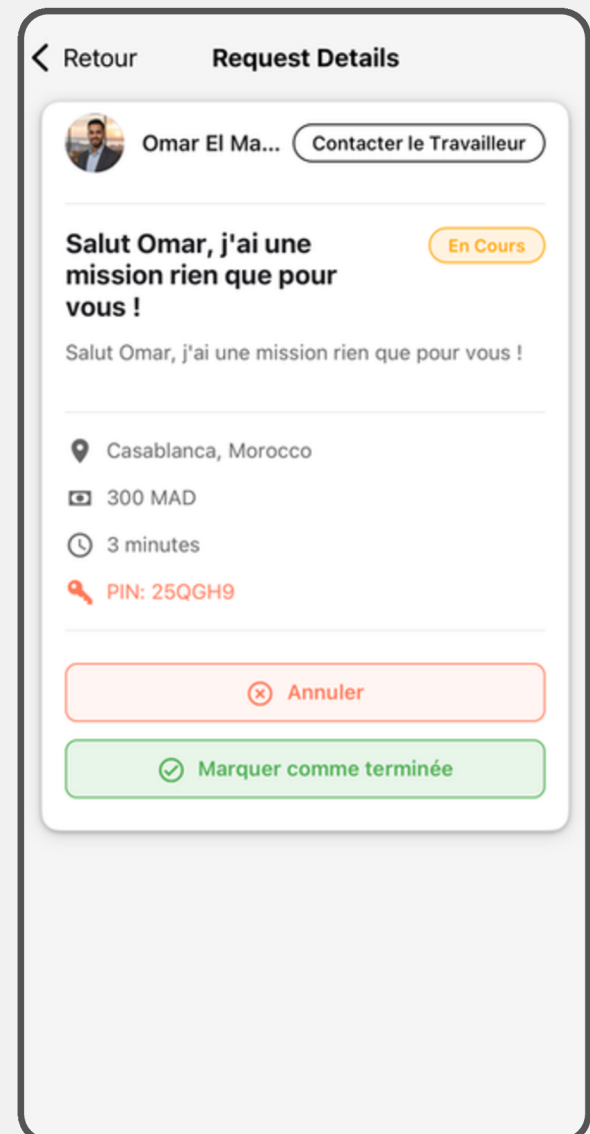
Parcours 2 : Direct Hiring (Recrutement Direct)



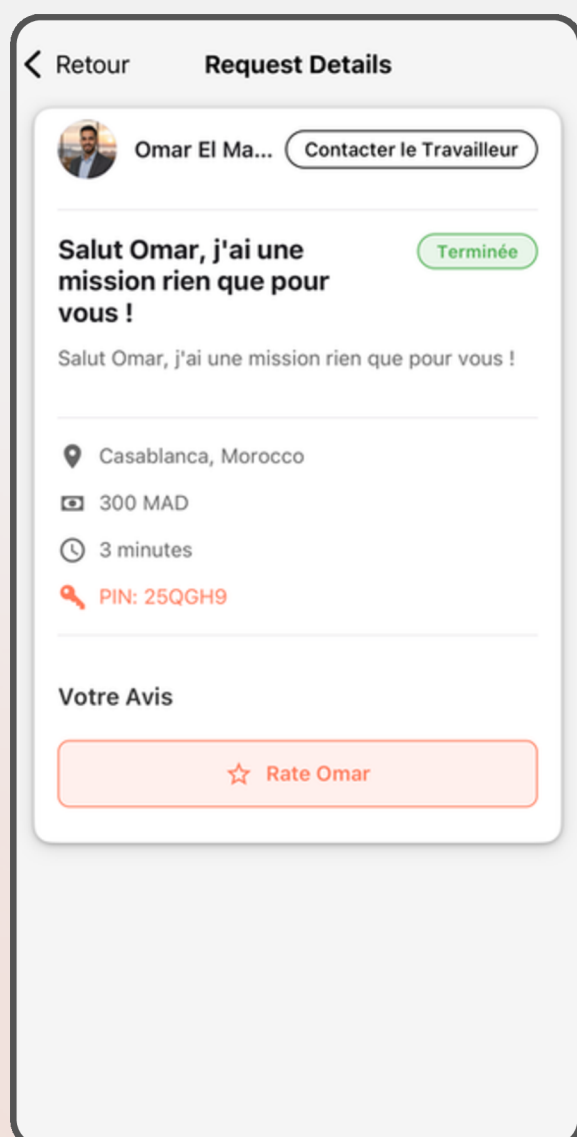
07



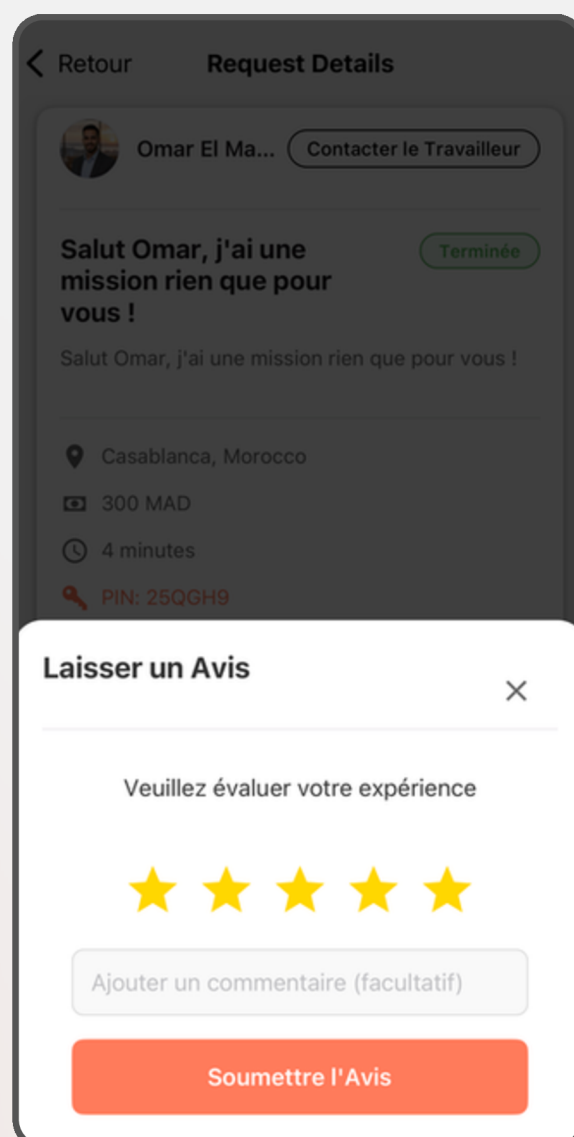
08



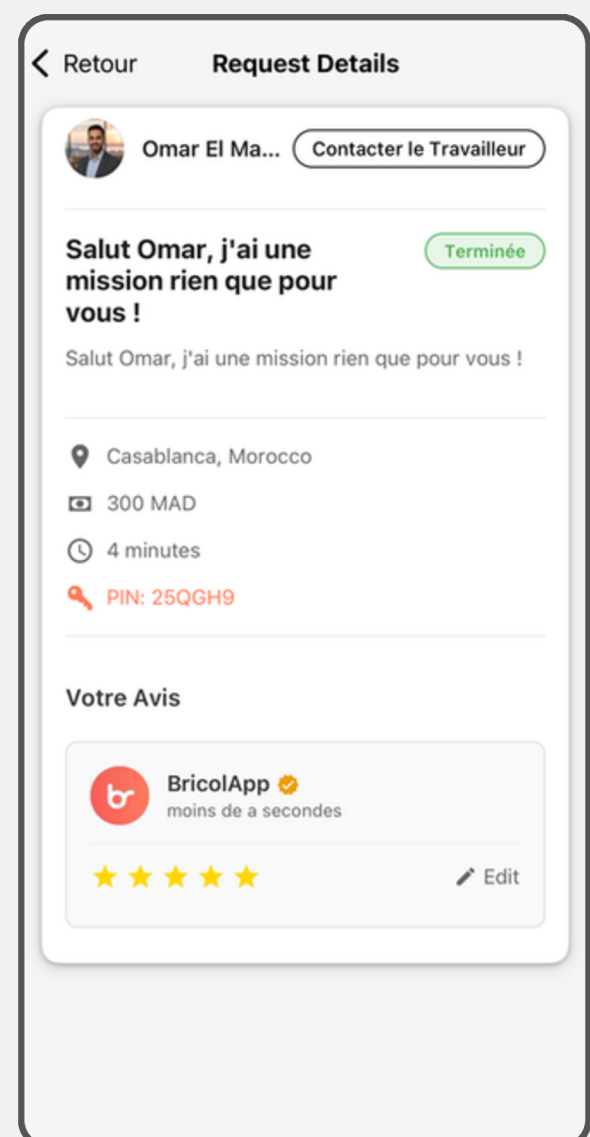
09



10



11



12

Technologie & Expérience Utilisateur

05

Intelligence Artificielle et Liberté d'Action

BricolApp ne se contente pas de numériser les services ; nous réinventons l'interaction entre l'offre et la demande grâce à une architecture "Smart-Tech" unique.

1. L'Intelligence Artificielle (AI-Driven Ecosystem)

L'IA est le moteur central de notre plateforme, garantissant une fluidité absolue et une personnalisation de l'expérience :

- **Smart Search & NLP** : Notre moteur de recherche comprend le langage naturel. L'utilisateur décrit son besoin simplement, et l'IA traduit cette requête en solutions techniques précises.
- **Diagnostic & Matching Prédicatif** : L'IA analyse la pathologie du problème (panne, installation, rénovation) pour suggérer le "Worker" le plus qualifié selon son expertise et son historique de réussite.
- **Assistant de Rédaction Intelligent** : Pour optimiser la visibilité, notre IA assiste les prestataires dans la génération de titres percutants et de descriptions détaillées, tout en offrant une traduction instantanée pour briser les barrières linguistiques.

2. Géolocalisation Dynamique & Rayonnement Local

Notre système de géolocalisation avancée assure une logistique de proximité parfaite, bénéfique pour les deux parties :

- Côté Client (Direct Hiring) : Identification instantanée des professionnels actifs dans un périmètre restreint. Cela garantit une intervention d'urgence en un temps record et réduit les frais de déplacement.
- Côté Prestataire (Worker Range Control) : Le travailleur a le contrôle total sur sa zone d'intervention. Il peut filtrer et choisir les offres exclusivement dans son "Location Range" défini, optimisant ainsi ses tournées et sa rentabilité journalière.

3. Le Marché des Missions (Bidding System)

Une liberté totale d'entreprendre :

- Publication de "Bricols" : Le client expose son projet sur la place de marché.
- Liberté de Choix : Les "Workers" parcourent ce flux d'opportunités en temps réel et sélectionnent les missions qui correspondent à leur planning et à leur zone géographique. Ce système de mise en enchères (Bidding) garantit le juste prix pour le client et une juste rémunération pour l'artisan.

Marché & Opportunité

06



UN POTENTIEL DE CROISSANCE MAJEUR

Le marché des services à domicile au Maroc représente une opportunité stratégique de premier plan, portée par une dynamique de digitalisation nationale.

Analyse du Marché Marocain

- Forte Demande : Une exigence croissante de modernité et de rapidité de la part des citoyens.
- Secteur Non Structuré : Une réponse technologique nécessaire face aux défis de structuration des services à domicile.
- Faible Digitalisation : Un terrain fertile pour une solution innovante capable de transformer les méthodes traditionnelles.

Notre Présence Actuelle & Expansion

BricolApp est déjà opérationnelle et active dans les pôles économiques majeurs du Royaume :

Casablanca, Marrakech, Tanger, Agadir, Rabat et Salé

Conclusion :

Avec une traction déjà visible et des centaines de professionnels inscrits , BricolApp affiche un potentiel de croissance nationale important pour devenir le pôle d'excellence de la mise en relation sécurisée au Maroc.

Business Model

07



STRATÉGIE DE RENTABILITÉ

BricolApp s'appuie sur un modèle économique évolutif, conçu pour garantir une croissance pérenne et une diversification des revenus.

Modèle Actuel : Valorisation de l'Audience

- Publicité Intégrée : Revenus générés par l'exposition des marques partenaires via des bannières et des formats "Stories" natifs.
- Visibilité Premium : Offres de sponsoring stratégiques avec une présence exclusive (Splash Screen) dès l'ouverture de l'application.

Modèles Futurs : Expansion & Services à Valeur Ajoutée

- Abonnement Professionnel : Un modèle dédié aux prestataires (Individuels, PME, Agences) pour accéder à des outils de gestion avancés.
- Mise en avant des Profils (Featured Listings) : Priorité d'affichage pour booster la visibilité des meilleurs "Workers" dans les résultats de recherche.
- Marketplace de Produits et Services : Intégration de modules complémentaires comme la location et la vente, répondant à 360° aux besoins des utilisateurs.

Conclusion :

Une stratégie de diversification qui transforme BricolApp en un véritable écosystème commercial complet.

Résultats & Impact Immédiat



08

Malgré un lancement récent (moins de 2 semaines), BricolApp affiche déjà des résultats exceptionnels, prouvant l'adéquation parfaite entre notre solution et les besoins du marché marocain.

Indicateurs de Performance (KPIs)

- Communauté Active : Plus de 800 utilisateurs font déjà confiance à notre écosystème.
- Réseau d'Artisans : Plus de 400 professionnels inscrits et qualifiés sont prêts à intervenir.
- Visibilité Mobile : Plus de 1 000 téléchargements cumulés sur les stores (iOS et Android).

Objectifs à Court Terme

- Expansion Locale : Nous projetons d'atteindre 1 000 professionnels uniquement sur la zone de Casablanca dans les prochaines semaines.
- Engagement : Accroître la rétention via des formats interactifs comme les "Stories" marketing.

Conclusion :

Cette traction fulgurante garantit à nos sponsors une audience captive et une pertinence maximale pour leur image de marque.

Concurrence & Positionnement

09



Analyse Concurrentielle

Le marché des services à domicile au Maroc repose actuellement sur des solutions non structurées, fragmentées et peu spécialisées.

Solutions existantes :

- Réseaux Sociaux : Groupes Facebook et annonces informelles.
- Bouche-à-oreille : Méthode traditionnelle basée sur les recommandations proches.
- Plateformes Généralistes : Sites de petites annonces sans spécialisation métier.

Limites de ces solutions :

- Absence de vérification : Aucun contrôle sur l'identité ou l'expertise des prestataires.
- Manque de transparence : Difficulté à comparer les prix et la qualité de service.
- Expérience fragmentée : Aucune structuration du parcours utilisateur (pas de suivi, pas de ticket).

Positionnement de BricolApp

BricolApp se distingue comme la première plateforme spécialisée et structurée dédiée exclusivement aux services à domicile au Maroc. Nous transformons un secteur informel en un écosystème fiable et intelligent.

Fonctionnalités	BricolApp	Facebook / Réseaux	Plateformes Généralistes
Spécialisation Services	✓	✗	✗
Professionnels Vérifiés	✓	✗	✗
Matching Intelligent (IA)	✓	✗	✗
Géolocalisation Dynamique	✓	✗	✗
Système de Bidding	✓	✗	✗
Expérience Utilisateur (UX)	✓	✗	✗

Là où les alternatives restent limitées et informelles, BricolApp apporte une solution complète, fiable et moderne , garantissant une sécurité totale pour le client et une valorisation réelle pour l'artisan

Pourquoi nous Sponsoriser ?

10



Pourquoi nous Sponsoriser ?

Un Investissement au Cœur de l'Entrepreneuriat et de l'Impact Social

Soutenir BricolApp, c'est s'associer à une dynamique de croissance exceptionnelle et contribuer au développement d'un écosystème de startups innovantes au Maroc.

1 – Soutien à l'Innovation et à l'Entrepreneuriat "Made in Morocco"

En devenant partenaire, vous apportez un appui stratégique à une équipe d'experts passionnés qui ne se contentent pas de gérer une application, mais qui bâtissent tout un pôle de startups technologiques. Votre parrainage est un moteur pour l'innovation locale et la réussite des jeunes talents marocains.

Pourquoi nous Sponsoriser ?

2 – Un Levier Puissant pour l'Emploi et l'Économie Sociale

Le succès de BricolApp a un impact direct sur le terrain :

- Autonomisation des Artisans : Nous aidons les professionnels à structurer leurs projets et à booster leurs revenus grâce au digital.
- Facilitation du Quotidien : Nous simplifions la vie des citoyens en leur garantissant un accès rapide à des services de confiance. Investir chez nous, c'est participer activement à la lutte contre le chômage et à la modernisation des métiers de proximité.

3 – Une Croissance Exponentielle et une Audience Captive

Malgré un lancement récent, BricolApp affiche déjà des résultats impressionnants :

- Une Traction Fulgurante : Nous comptons déjà des centaines de travailleurs inscrits.
- Objectif Court Terme : Nous projetons d'atteindre 1 000 professionnels qualifiés uniquement sur la zone de Casablanca dans les prochaines semaines.
- Ciblage de Niche : Vous touchez une audience qualifiée, composée de foyers actifs et de prestataires de services, garantissant une pertinence maximale pour votre marque.

Pourquoi nous Sponsoriser ?

4 – Une Visibilité Omniprésente et Premium

Nous offrons à votre marque une exposition stratégique intégrée nativement dans l'expérience utilisateur :

- Brand Awareness : Votre logo sur les bannières publicitaires au sein de l'application.
- Engagement Interactif : Présence exclusive dans nos formats "Stories" marketing pour un impact visuel moderne.
- Prestige d'Ouverture : Pour nos partenaires stratégiques, une visibilité prioritaire dès l'ouverture de l'application (Splash Screen), associant votre identité à chaque interaction client.

Nos Offres de Sponsoring

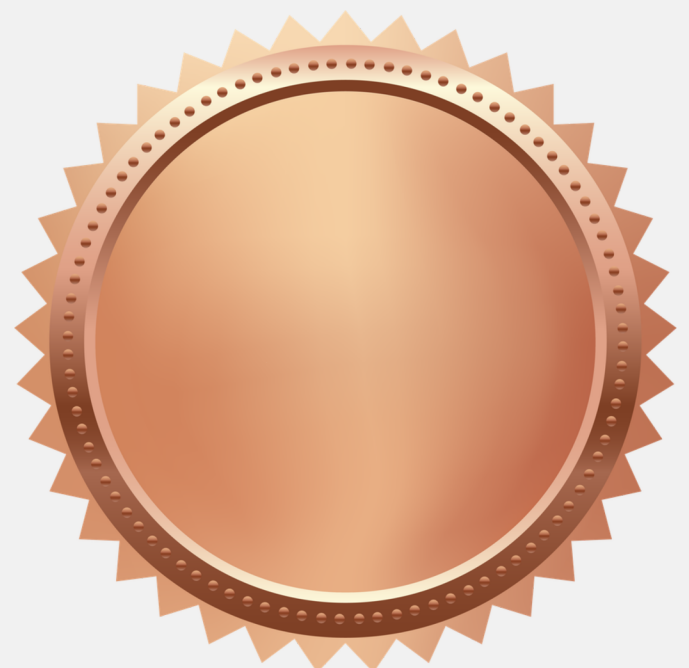


11

NOS OFFRES DE PARTENARIAT

Pack **BRONZE** : Visibilité de Base

- **Brand Awareness** : Présence du logo du partenaire au sein de l'application.
- **Publicité Native** : Affichage stratégique sur les bannières publicitaires interactives.
- **Ciblage de Niche** : Visibilité auprès d'une audience qualifiée de foyers actifs et de prestataires



NOS OFFRES DE PARTENARIAT

Pack **SILVER** : Engagement Interactif

- **Avantages Bronze** : Inclut tous les avantages du Pack Bronze.
- **Story Marketing** : Intégration exclusive de votre marque dans nos formats "Stories" pour un impact visuel moderne.
- **Mise en Avant** : Visibilité renforcée dans les sections clés de l'écosystème BricolApp.



NOS OFFRES DE PARTENARIAT

Pack **GOLD** : Prestige & Priorité

- **Avantages Silver** : Inclut l'intégralité des avantages des packs Bronze et Silver.
- **Splash Screen** : Visibilité exclusive et prioritaire dès l'ouverture de l'application.
- **Positionnement Leader** : Votre identité associée à chaque interaction client au sein de l'application.



NOS OFFRES DE PARTENARIAT

Pack **DIAMOND** : Partenaire Officiel & Exclusif

- **Exclusivité Sectorielle** : Soyez l'unique représentant de votre secteur (ex: une seule banque ou assurance).
- **Omniprésence Native** : Votre marque est intégrée dans tout le parcours utilisateur, de la publication du "Bricol" à la validation du "Ticket".
- **Push Notifications** : Envoi de messages directs et personnalisés à toute la base d'utilisateurs pour vos offres spéciales.



bricolapp

À propos du Fondateur

EL HABIB OUAHBI

12



El Habib Ouahbi est le fondateur de **BricolApp**, une plateforme innovante dédiée à la digitalisation des services à domicile au Maroc.

Il est diplômé en Business Management à l'Université de Brescia (Italie) et dispose également d'une solide formation en technologies de l'information.

Il a acquis une expérience significative en développement web ainsi qu'en environnement SAP ERP, où il a occupé des rôles à responsabilité et piloté des projets, renforçant ainsi ses compétences en gestion de projets et en structuration de solutions digitales.

L'idée de BricolApp est née d'une observation concrète lors de ses voyages à l'international, où il a constaté l'existence de solutions digitales facilitant l'accès aux services à domicile.

Inspiré par ces modèles, il a souhaité développer une solution adaptée au marché marocain, répondant aux besoins locaux tout en intégrant les standards technologiques modernes.

À travers BricolApp, sa vision est de structurer un secteur encore informel et de créer un écosystème fiable, accessible et performant, au service des citoyens et des professionnels.

bricolapp

Nous Contacter

13



Contact

Construisons ensemble l'avenir de l'artisanat connecté

L'équipe BricolApp est à votre entière disposition pour répondre à vos questions, discuter des opportunités d'investissement ou adapter une offre de partenariat sur mesure selon vos objectifs.

- E-mail : support@bricolapp.ma
- Téléphone / WhatsApp : +212 (0) 6 63 11 44 22
- Site Web : bricolapp.ma

