

GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Agroalimentaire

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour aider les PME alimentaires à documenter, chiffrer et vendre leurs produits, avec moins de 15 000 DH.

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 agroalimentaire.



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

- Repérer les besoins documentaires que les PME agroalimentaires n'arrivent pas à couvrir.
- Choisir un premier service, le chiffrer et trouver un client pilote en 30 jours.
- Utiliser l'IA pour rédiger et organiser, sans jamais lui confier la conformité.

L'agroalimentaire est l'un des premiers secteurs industriels du Maroc : selon l'étude AYDI, il représente 26 % du PIB industriel et environ 206 000 emplois, avec plus de 2 000 entreprises dans les filières céréales, oléicole, fruits et légumes, sucre et lait. À côté des grands groupes, des centaines de PME, de coopératives et de petites unités transforment, conditionnent et vendent. Leurs freins sont connus : stress hydrique, logistique frigorifique insuffisante, pénurie de profils qualité, traçabilité encore souvent sur papier.

Pourquoi maintenant ? Les acheteurs, qu'il s'agisse d'importateurs, d'enseignes ou de grands groupes qui sous-traitent, demandent toujours plus de documents : étiquettes complètes, fiches techniques, registres, réponses rapides. Les petites structures n'ont ni le temps ni les compétences pour les produire. C'est là qu'un indépendant méthodique, appuyé par l'IA pour rédiger, traduire et structurer, peut apporter un service utile et payant, sans investissement lourd.

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.

Agroalimentaire au Maroc : où en est-on ?

26 %

du PIB industriel selon
l'étude AYDI

185 Md DH

de chiffre d'affaires
annuel

≈ 206 000

emplois

87 Md DH

d'exportations agricoles
et agroalimentaires en
2024 (Office des
changes)

L'ESSENTIEL

- L'agroalimentaire est l'un des premiers secteurs industriels du pays et un exportateur majeur, notamment de tomates et de fruits frais, selon l'étude AYDI.
- La traçabilité, l'AgriTech et la diversification vers l'Asie figurent parmi les tendances citées.
- Le stress hydrique, la logistique frigorifique et la pénurie de personnel qualifié sont les principaux freins.

L'étude AYDI couvre les filières céréales, oléicole, fruits et légumes, sucre et lait, avec de grands acteurs industriels et plus de 2 000 entreprises. Elle relève la croissance des exportations et l'appui des programmes publics (Génération Green, contrats-programmes).

Elle insiste sur la dépendance aux importations de céréales, le stress hydrique, la fragmentation des exploitations et l'insuffisance de la logistique frigorifique. La sous-traitance des PME autour des grands groupes et la montée en qualité sont présentées comme des opportunités.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Exigences documentaires croissantes des acheteurs et des marchés export.
- ☐ Traçabilité encore souvent sur papier dans les petites unités.
- ☐ Chaîne du froid insuffisante.
- ☐ Pénurie de profils qualité.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Pour les PME agroalimentaires, l'IA aide surtout à produire et organiser l'information : fiches techniques traduites, registres de traçabilité exploitables, réponses rapides aux acheteurs. Ce sont des conditions d'accès aux marchés export et à la grande distribution, pour lesquelles les petites structures manquent de temps et de compétences.

Des étiquettes complètes et bilingues

Beaucoup de petits fabricants impriment des étiquettes reprises d'un ancien modèle, sans vérifier les allergènes, le numéro de lot ou la cohérence avec la recette actuelle. Un refus de référencement ou une réclamation coûte alors un stock d'emballages. Préparer un projet d'étiquette rigoureux, à faire valider par le fabricant, est un service simple à expliquer et à facturer par produit.

Des registres de traçabilité exploitables

L'étude AYDI cite la traçabilité parmi les tendances du secteur, alors que les petites unités tiennent encore leurs registres sur papier, incomplets et difficiles à présenter lors d'un audit client. Des modèles numériques simples, remplis depuis un téléphone et synthétisés chaque semaine, répondent à une exigence croissante des acheteurs et de la grande distribution.

Des coûts de revient fiables

La dépendance aux importations de céréales expose les transformateurs aux variations du prix des matières premières. Beaucoup fixent leurs prix au jugé, sans recette écrite ni calcul des pertes. Des fiches techniques chiffrées et un tableur mis à jour chaque mois leur permettent de repérer les produits déficitaires et de négocier avec arguments face aux revendeurs et aux donneurs d'ordre.

Des réponses rapides aux acheteurs export

Les importateurs demandent des fiches techniques en anglais, des certificats rangés et des réponses dans la journée. Les PME exportatrices, y compris celles qui visent de nouveaux marchés comme l'Asie, perdent des contacts faute d'organisation. Un appui documentaire externe, avec des modèles validés et une bibliothèque de réponses, comble ce manque sans recrutement permanent.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Dossiers et supports export pour PME agroalimentaires

Préparer fiches techniques, présentations d'entreprise et réponses aux importateurs en anglais et en espagnol pour les PME agroalimentaires qui exportent.

POUR QUI

PME agroalimentaires de 10 à 100 salariés, groupements de producteurs, sociétés de négoce, exposants des salons internationaux

PREMIÈRE OFFRE

Pack documents export : 4 000 – 9 000 DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-d-appui-export-agroalimentaire-ia.html

2

Registres d'hygiène et de traçabilité numériques pour TPE agroalimentaires

Aider pâtisseries, conserveries artisanales, unités de transformation et coopératives à tenir leurs registres de traçabilité, de températures et de nettoyage.

POUR QUI

TPE et PME agroalimentaires, coopératives de transformation, traiteurs industriels, fournisseurs de la grande distribution

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 2 500 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/tracabilite-qualite-tpe-agroalimentaires-ia.html

3

Catalogues, devis et communication pour traiteurs et organisateurs de fêtes

Aider traiteurs, négafas et organisateurs de mariages à présenter leurs offres, répondre vite aux demandes et produire des devis clairs.

POUR QUI

Traiteurs, négafas, organisateurs de mariages, loueurs de salles des fêtes, pâtisseries événementiels

PREMIÈRE OFFRE

Catalogue de formules : 1 500 – 3 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-de-communication-pour-traiteurs-ia.html

4

Étiquettes et mentions obligatoires pour petits fabricants alimentaires

NOUVEAU

Aider les petits fabricants (biscuits, conserves, épices, miel, huiles) à préparer des étiquettes complètes et bilingues, puis les fiches demandées par les enseignes.

POUR QUI

Petits fabricants (biscuits, conserves, épices, miel, huiles), coopératives de transformation, jeunes marques alimentaires

PREMIÈRE OFFRE

Pack étiquette bilingue : 800 – 1 800 DH par produit

PREMIER CLIENT

3 à 5 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/etiquetage-produits-alimentaires-ia.html

5

Fiches techniques de fabrication et coûts de revient pour petits transformateurs

NOUVEAU

Formaliser les recettes des petits transformateurs en fiches techniques chiffrées et tenir à jour un coût de revient par produit pour fixer des prix justes et répondre aux acheteurs.

POUR QUI

Biscuiteries, boulangeries de production, fabricants de produits céréaliers, conserveries, coopératives

PREMIÈRE OFFRE

Modèle de coût de revient : 2 000 – 4 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/couts-de-revient-transformateurs-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 sa cible

- Lire les cinq fiches et retenir un seul service selon vos compétences (qualité, rédaction, chiffres, export).
- Lister 20 entreprises cibles de votre région : coopératives, petites unités, exposants de salons locaux.
- Rassembler les textes officiels utiles à votre service et repérer un professionnel de la qualité qui pourra vous relire.

Semaine 2

Construire ses modèles

- Créer vos modèles (étiquette, fiche technique, registre, réponse type) dans un tableur et un traitement de texte.
- Préparer vos prompts et les tester sur deux produits réels ou fictifs.
- Rédiger une offre d'une page avec trois formules et des prix en DH.

Semaine 3

Réaliser un pilote

- Proposer un diagnostic gratuit ou à prix réduit à trois entreprises de votre entourage.
- Livrer dans les délais annoncés et noter le temps réellement passé.
- Demander un retour écrit et l'autorisation de présenter un exemple anonymisé.

Semaine 4

Vendre la première mission payante

- Contacter les 20 entreprises listées par téléphone, WhatsApp ou visite, avec l'exemple du pilote.
- Approcher deux prescripteurs : imprimeur d'emballages, centre de formation, association professionnelle ou fournisseur.
- Ajuster vos prix selon le temps passé et signer un premier devis écrit.

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. Contrôler une étiquette

Tu es assistant qualité pour une petite entreprise agroalimentaire marocaine. Voici la recette complète du produit [NOM DU PRODUIT] : [RECETTE AVEC GRAMMAGES]. Voici le texte actuel de l'étiquette : [TEXTE DE L'ÉTIQUETTE]. Compare les deux et liste, sous forme de tableau, les incohérences (ingrédient manquant, ordre des ingrédients, allergène non signalé, mention absente). N'invente aucune règle : signale seulement ce qui doit être vérifié dans les textes officiels.

2. Rédiger une étiquette bilingue

À partir de ces informations validées par le fabricant : dénomination [DÉNOMINATION], ingrédients par ordre décroissant [INGRÉDIENTS], allergènes [ALLERGÈNES], poids net [POIDS], conservation [CONDITIONS], fabricant [COORDONNÉES], propose un texte d'étiquette en français puis sa traduction en arabe standard. Garde une formulation sobre, sans allégation de santé ni superlatif. Indique entre crochets toute information manquante.

3. Normaliser une recette

Voici une recette dictée par un artisan, en [LANGUE] : [TEXTE OU TRANSCRIPTION]. Transforme-la en fiche technique : liste des ingrédients avec grammages pour [NOMBRE] unités, étapes numérotées, températures et durées, rendement, pertes estimées, conditionnement. Signale toute quantité imprécise (« une poignée », « un peu ») et pose les questions à poser à l'artisan.

4. Synthèse mensuelle des coûts

Voici les coûts de revient du mois [MOIS] et du mois précédent pour les produits suivants : [TABLEAU PRODUIT, COÛT, PRIX DE VENTE]. Rédige une note d'une page pour le dirigeant d'une petite biscuiterie : produits dont la marge a le plus baissé, causes probables à partir des prix d'achat, trois pistes d'action à discuter. Pas de jargon, phrases courtes, aucun chiffre inventé.

5. Réponse à un acheteur export

Tu rédiges pour une PME marocaine qui produit [PRODUIT]. Un importateur de [PAYS] écrit : [MESSAGE]. Prépare une réponse en [LANGUE] professionnelle et courte qui reprend uniquement les informations suivantes, validées par l'entreprise : [CAPACITÉS, CONDITIONNEMENTS, CERTIFICATIONS, DÉLAIS]. Liste à la fin les points auxquels l'entreprise doit répondre elle-même.

6. Registre de traçabilité

Propose un modèle de registre de traçabilité pour une petite unité qui fabrique [PRODUIT] à partir de [MATIÈRES PREMIÈRES]. Colonnes : réception (date, fournisseur, lot fournisseur, quantité), fabrication (date, lot interne, quantités utilisées), expédition (client, quantité, date). Ajoute une consigne de remplissage en français et en darija transcrite en lettres latines, en cinq lignes maximum.

7. Fiche de référencement

Rédige une fiche de présentation produit pour l'acheteur d'une enseigne de distribution au Maroc. Produit : [NOM], format [FORMAT], colisage [UNITÉS PAR CARTON], dimensions [DIMENSIONS], conservation [CONDITIONS], durée de vie [DURÉE], prix conseillé [PRIX EN DH], points forts [3 POINTS]. Ton factuel, 150 mots maximum, aucune promesse que l'entreprise ne peut tenir.

8. Message de prospection

Écris un message WhatsApp de 80 mots maximum, en français simple, pour proposer à [TYPE D'ENTREPRISE] de [VILLE] un service de [SERVICE]. Mentionne un problème concret qu'ils rencontrent probablement ([PROBLÈME]), ce que vous livrez, le délai et le prix de départ de [PRIX] DH. Termine par une question ouverte. Pas d'emoji, pas de promesse de résultat.

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 service et une cible précise pour démarrer.
- ☐ J'ai lu les textes officiels qui concernent mon service et je sais où les retrouver.
- ☐ Un professionnel de la qualité ou de l'hygiène alimentaire peut relire mes cas complexes.
- ☐ Mes modèles (étiquette, fiche technique, registre) sont testés sur au moins deux produits.
- ☐ Mon offre indique clairement ce que je livre et ce qui reste de la responsabilité du client.
- ☐ Mes prix sont en DH, par produit ou au forfait, et couvrent le temps réellement passé.
- ☐ J'ai un engagement de confidentialité type pour les recettes et les prix de mes clients.
- ☐ Les fichiers de mes clients sont stockés dans un espace protégé, et je sais qui y a accès.
- ☐ Mon statut est créé (auto-entrepreneur ou société) et je peux émettre une facture avec ICE.
- ☐ J'ai une liste de 20 entreprises cibles et deux prescripteurs à contacter.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Laisser l'IA décider de ce qui est conforme alors qu'elle ne fait que rédiger et comparer.
- ☐ Travailler à partir des fiches commerciales plutôt que des recettes réelles et des fiches fournisseurs.
- ☐ Vendre un service trop large (« la qualité ») au lieu d'un livrable précis et facturable.
- ☐ Sous-estimer le temps de validation avec le dirigeant, souvent plus long que la rédaction.
- ☐ Négliger la confidentialité des recettes, qui sont le patrimoine du client.

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

La sécurité sanitaire des aliments, l'étiquetage et la traçabilité sont encadrés par la loi 28-07 et ses textes d'application, sous le contrôle de l'ONSSA ; l'entreprise alimentaire reste responsable de ses produits, de ses documents et de son autorisation ou agrément sanitaire. Votre rôle est de préparer des projets à valider, ce que vos devis doivent écrire clairement. Les données personnelles que vous traitez (contacts, salariés, clients) relèvent de la loi 09-08 et de la CNDP. Pour la facturation, le statut d'auto-entrepreneur ou une société avec ICE est nécessaire. Ces points sont à vérifier auprès de l'ONSSA, d'un professionnel de la qualité et d'un comptable avant de lancer votre activité.

- ☐ 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, 29 ans, technicienne en industrie alimentaire à Meknès, propose des packs étiquette bilingue aux petits fabricants de sa région. Elle teste sa méthode sur les huit produits d'une coopérative d'huile d'olive et d'amlou, à prix réduit, puis présente l'exemple anonymisé lors d'un salon de produits locaux. En hypothèse, si elle facture dix étiquettes à 1 200 DH et un dossier de référencement à 3 000 DH sur un trimestre, elle atteint 15 000 DH de chiffre d'affaires, avant charges. Elle fait relire chaque cas délicat par une ancienne collègue responsable qualité.

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.