

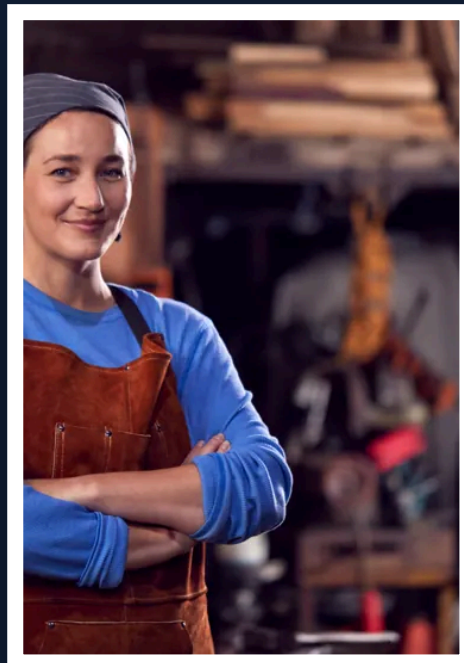
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Artisanat et produits du terroir

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour aider artisans et coopératives à mieux présenter, prouver et vendre leurs produits, avec l'IA comme outil.

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 artisanat et produits du terroir.



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 non couverts des artisans et des coopératives
- Choisir un premier service et fixer une offre de départ réaliste
- Utiliser l'IA sans trahir la vérité du produit ni le savoir-faire

L'artisanat fait vivre plus de 900 000 personnes au Maroc selon l'étude sectorielle AYDI, mais dans un cadre très informel et avec une forte dépendance aux intermédiaires. Les produits du terroir (argan, safran, miel, plantes) progressent plus vite, portés par une demande d'authenticité au Maroc comme à l'étranger. Entre les deux, une même faiblesse revient : la présentation commerciale, la distribution en ligne et la preuve de l'origine restent insuffisantes.

C'est précisément là que des services simples, appuyés par l'IA, deviennent utiles. Un modèle de langage aide à transformer un message vocal en fiche produit, à traduire un catalogue, à structurer un calcul de prix ou à répondre à un acheteur étranger. Les outils sont désormais accessibles avec un téléphone et un ordinateur, et les coopératives s'ouvrent au numérique dès qu'un projet concret leur apporte de nouveaux clients. La condition : rester fidèle au produit et à l'artisan.

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.

Artisanat et produits du terroir au Maroc : où en est-on ?

900 000+personnes travaillent
dans l'artisanat**70 %**

d'emplois informels

30 – 40 %du prix final revient à
l'artisan**15 – 20 %**de croissance annuelle
estimée du terroir

L'ESSENTIEL

- Selon l'étude AYDI, l'artisanat est un employeur majeur mais très informel, où l'artisan ne capte qu'une part limitée du prix final.
- Les produits du terroir (argan, safran, miel) progressent plus vite que l'artisanat traditionnel, portés par la demande d'authenticité.
- L'e-commerce, le design contemporain, les labels et le tourisme créatif sont les opportunités citées.

L'étude AYDI répartit le secteur entre tapis et textiles, terroir, cuir, poterie, métaux et autres métiers. Elle cite plusieurs milliers de coopératives, une stratégie publique de valorisation et des labels d'origine (AOP, IGP).

Elle relève la dépendance aux intermédiaires, la faible transmission aux jeunes, la modernisation limitée et une distribution en ligne encore faible. Elle souligne une demande croissante pour l'authentique, au Maroc comme à l'étranger.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Dépendance aux intermédiaires et faible marge pour l'artisan.
- ☐ Présentation commerciale insuffisante (photos, descriptions, prix).
- ☐ Distribution en ligne limitée.
- ☐ Doutes des acheteurs sur l'authenticité.

Source : synthèse de l'étude sectorielle AYDI — <https://aydi.ma/artisanat-et-produits-du-terroir-au-maroc/>

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Pour l'artisanat et le terroir, l'IA aide surtout à raconter et à présenter : décrire une technique, traduire une fiche, préparer un catalogue, répondre à un acheteur étranger. Elle permet à l'artisan de vendre plus directement, à condition de respecter la vérité du produit.

Présenter les produits comme un professionnel

Beaucoup d'ateliers et de coopératives vendent des pièces de qualité avec des photos approximatives, sans dimensions, sans technique décrite et sans prix professionnels. Une boutique ou un hôtel qui ne trouve pas ces informations passe à un autre fournisseur. Un catalogue clair, multilingue et tenu à jour est souvent la première condition pour vendre sans intermédiaire, et l'IA réduit fortement le temps de rédaction et de traduction.

Prouver l'origine et le savoir-faire

L'étude AYDI relève les doutes des acheteurs sur l'authenticité. Les artisans connaissent l'histoire de chaque pièce, mais elle n'est écrite nulle part. Un registre des lots, une fiche d'origine et un QR code sur l'étiquette donnent à l'acheteur une information vérifiable. Ce besoin concerne aussi bien les coopératives d'argan ou de safran que les ateliers de tapis ou de céramique.

Fixer des prix qui rémunèrent l'artisan

Selon l'étude, l'artisan ne capte que 30 à 40 % du prix final. Une partie de cet écart vient d'un calcul de coût approximatif et de l'absence de conditions de vente écrites. Aider un atelier à connaître son prix de revient, à construire une grille revendeur et à répondre vite par un devis clair renforce directement sa position face aux acheteurs.

Vendre en ligne et par l'expérience

La distribution en ligne reste limitée, alors que les consommateurs urbains, les Marocains du monde et les touristes cherchent des produits et des expériences authentiques. Une boutique sélective et documentée, ou des ateliers de découverte chez l'artisan réservés en ligne, transforment le savoir-faire en revenu direct, à condition de bien gérer la logistique, les réservations et le partage de la valeur.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Catalogues et boutiques en ligne pour artisans

Photographier, décrire et mettre en ligne les créations d'artisans (céramique, tapis, cuir, zellige, bois) pour les boutiques, hôtels et acheteurs étrangers.

POUR QUI

Ateliers de céramique, tapis, cuir, zellige et bois ; boutiques de créateurs

PREMIÈRE OFFRE

Catalogue atelier : 2 000 – 4 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/studio-de-catalogues-artisanaux-ia.html

2

Boutique en ligne de produits du terroir sélectionnés auprès de coopératives

Vendre en ligne une sélection de produits du terroir (huile d'argan, amlou, miel, safran, épices) achetés auprès de coopératives, avec un contenu honnête et documenté.

POUR QUI

Consommateurs urbains, Marocains du monde, épiceries fines et entreprises

PREMIÈRE OFFRE

Coffrets cadeaux : 250 – 1 000 DH le coffret

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/vente-en-ligne-produits-terroir-ia.html

3

Ateliers d'artisanat pour voyageurs : réservation et promotion

Concevoir, promouvoir et gérer les réservations d'ateliers de découverte chez des artisans (poterie, tissage, cuisine, zellige) pour les touristes et les entreprises.

POUR QUI

Touristes, riads et hôtels, agences réceptives, entreprises

PREMIÈRE OFFRE

Atelier découverte : 300 – 700 DH par participant

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/tourisme-creatif-ateliers-artisans-ia.html

4

Fiches d'origine et QR codes de traçabilité pour artisans et coopératives

NOUVEAU

Mettre en place pour les ateliers et coopératives un registre de pièces ou de lots et une fiche d'origine accessible par QR code, pour répondre aux doutes des acheteurs sur l'authenticité.

POUR QUI

Coopératives du terroir et ateliers
qui vendent à des boutiques ou à
l'étranger

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place de la traçabilité : 2
500 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/tracabilite-authenticite-produits-artisanaux-ia.html

5

Prix de revient, grilles tarifaires et devis professionnels pour artisans

NOUVEAU

Aider les artisans et coopératives à calculer le vrai coût de leurs pièces, à fixer des prix atelier, revendeur et public cohérents, et à répondre aux commandes professionnelles par des devis clairs.

POUR QUI

Artisans indépendants, petits
ateliers et coopératives
artisanales

PREMIÈRE OFFRE

Calcul du prix de revient : 800 – 2
000 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/prix-de-revient-tarifs-artistans-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 son terrain

- Relire les cinq fiches et retenir un seul service de départ.
- Lister 15 artisans, ateliers ou coopératives accessibles dans votre région ou votre réseau.
- Identifier les relais : chambre d'artisanat, unions de coopératives, associations d'appui.

Semaine 2

Construire une démonstration

- Réaliser un exemple complet sur un produit réel (fiche, calcul de prix ou page d'origine).
- Préparer vos modèles de prompts et vérifier chaque sortie de l'IA.
- Rédiger une offre d'une page en français et en arabe avec un prix de départ.

Semaine 3

Trouver un pilote

- Présenter la démonstration à 5 artisans ou coopératives, en personne de préférence.
- Proposer un pilote à tarif réduit en échange d'un retour écrit et d'une autorisation de citer le résultat.
- Fixer par écrit le contenu, le prix, les délais et la validation par l'artisan.

Semaine 4

Livrer et mesurer

- Livrer le pilote et faire valider chaque contenu par l'artisan.
- Mesurer un résultat simple : demandes reçues, devis envoyés, temps gagné.
- Transformer le pilote en exemple anonymisé pour démarcher les clients suivants.

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. Fiche produit à partir d'une note vocale

Voici la transcription d'un message vocal de [NOM DE L'ARTISAN], artisan en [MÉTIER] à [VILLE] : [TRANSCRIPTION]. Rédige une fiche produit de 120 mots maximum pour [NOM DU PRODUIT], avec dimensions [DIMENSIONS], matières [MATIÈRES] et délai de fabrication [DÉLAI]. N'ajoute aucune information absente de la transcription et signale entre crochets ce qui manque.

2. Traduction d'un catalogue

Traduis en [LANGUE CIBLE] les fiches suivantes destinées à [TYPE D'ACHETEUR]. Garde les termes techniques marocains ([TERMES À CONSERVER]) avec une courte explication entre parenthèses. Ne modifie ni les dimensions ni les prix. Fiches : [TEXTE].

3. Questions pour une fiche d'origine

Je prépare une fiche d'origine pour un lot de [PRODUIT] de la coopérative [NOM] à [LIEU]. Propose 12 questions simples, formulables à l'oral en darija, pour recueillir des informations vérifiables : qui, où, quand, quelles matières, quelle technique, quelle quantité. Évite toute question qui pousse à exagérer.

4. Calcul du prix de revient

Aide-moi à structurer dans un tableur le prix de revient de [PRODUIT]. Données : matières [LISTE ET COÛTS], temps de travail [HEURES] à [TAUX HORAIRE] DH de l'heure, emballage [COÛT], frais fixes mensuels [MONTANT] répartis sur [NOMBRE] pièces par mois. Donne les colonnes, les formules et un exemple chiffré, sans inventer de données.

5. Grille de prix revendeur

À partir d'un prix de revient de [MONTANT] DH pour [PRODUIT], propose trois niveaux de prix (atelier, revendeur, public conseillé) avec la logique de chaque marge, puis les conditions de vente associées : quantité minimale [QUANTITÉ], acompte [POURCENTAGE], délai [DÉLAI]. Présente le tout sous forme de tableau en français.

6. Réponse à un acheteur étranger

Un acheteur de [PAYS] écrit : [MESSAGE]. Rédige une réponse courtoise en [LANGUE] au nom de [ATELIER], qui confirme les informations disponibles (prix [PRIX], délai [DÉLAI], quantité minimale [QUANTITÉ]), pose les questions manquantes sur l'adresse de livraison et l'emballage, et ne promet rien sur les délais de transport ou de douane.

7. Récit d'atelier honnête

Écris un texte de présentation de 150 mots pour l'atelier [NOM] à partir de ces faits vérifiés : [FAITS]. Ton sobre, sans superlatif, sans mention de label ou de certification non listée dans les faits. Termine par une phrase sur la façon de commander.

8. Annonce d'atelier découverte

Rédige en français et en anglais une annonce pour un atelier de [TECHNIQUE] chez [NOM DE L'ARTISAN] à [VILLE] : durée [DURÉE], prix [PRIX] DH par personne, nombre de places [NOMBRE], ce que le participant emporte [OBJET]. Ajoute les informations pratiques à confirmer entre crochets.

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

- ☐ Un seul service de départ est choisi, avec une offre écrite et un prix.
- ☐ Le partage de la valeur avec l'artisan ou la coopérative est fixé par écrit.
- ☐ Chaque contenu produit avec l'IA est relu et validé par l'artisan.
- ☐ Aucune mention de label, d'origine protégée ou de « bio » n'est utilisée sans preuve.
- ☐ Les photos et noms des artisans ne sont publiés qu'avec leur accord écrit.
- ☐ Les dimensions, matières, prix et délais sont vérifiés avant toute diffusion.
- ☐ Un statut (auto-entrepreneur ou société) et un ICE permettent de facturer.
- ☐ Les conditions d'envoi et de retour sont définies pour les objets lourds ou fragiles.
- ☐ Un exemple réel ou un pilote est disponible pour démarcher.
- ☐ Un indicateur simple de résultat est suivi (demandes, devis, ventes, temps gagné).

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Laisser l'IA embellir l'histoire du produit au lieu de transcrire la réalité de l'atelier.
- ☐ Commencer par une offre trop large au lieu d'un service précis pour un type d'artisan.
- ☐ Oublier de fixer par écrit la rémunération de l'artisan et les délais de paiement.
- ☐ Sous-estimer la logistique et l'emballage des pièces fragiles ou volumineuses.
- ☐ Communiquer uniquement en français auprès d'artisans plus à l'aise en darija ou en amazighe.

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

Ce cadre est indicatif et doit être vérifié avant tout lancement. Une activité de service peut démarrer sous le statut d'auto-entrepreneur, avec un ICE et des factures conformes aux exigences de la DGI. La loi 31-08 sur la protection du consommateur impose une information loyale ; les signes distinctifs d'origine et de qualité relèvent de la loi 25-06 et la mention « biologique » de la loi 39-12. Les données personnelles des artisans et des clients sont protégées par la loi 09-08, sous le contrôle de la CNDP. Les produits alimentaires du terroir sont soumis aux règles sanitaires de l'ONSSA. À vérifier auprès de la chambre d'artisanat, de l'ONSSA, de la CNDP et d'un comptable.

- ☐ 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 : Khadija, 29 ans, vit près d'Essaouira et connaît plusieurs coopératives d'argan. Elle commence par un pilote de traçabilité pour l'une d'elles : registre des lots, 10 fiches d'origine en trois langues et des étiquettes avec QR code, facturés 3 000 DH à tarif réduit. La coopérative s'en sert pour répondre à une épicerie fine de Casablanca. Khadija propose ensuite la même mise en place à 4 000 DH et un suivi à 500 DH par mois. Avec, par hypothèse, deux mises en place et trois suivis au bout de quatre mois, elle facturerait 9 500 DH sur la période, hors frais d'impression refacturés.

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.