

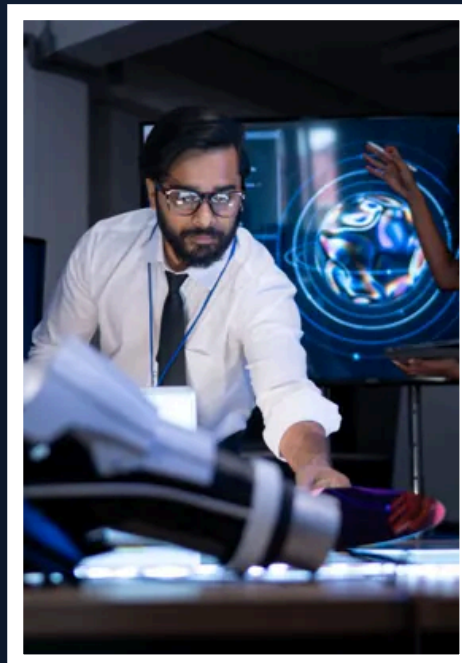
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Automobile et aéronautique

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour sous-traitants, garages, casses et acheteurs, et un plan de 30 jours pour signer un premier client.

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 automobile et aéronautique.



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

- Choisir un service IA adapté à votre profil, de l'atelier au garage
- Construire une offre pilote chiffrée en dirhams
- Utiliser 8 prompts prêts à copier pour vos dossiers et rapports

L'étude sectorielle AYDI place l'automobile et l'aéronautique parmi les premiers secteurs exportateurs du Maroc, autour des usines de Tanger et de Kénitra, de l'écosystème aéronautique de Nouaceur et des projets de batteries. Mais elle relève aussi des fragilités : un taux d'intégration locale encore à améliorer, des PME qui peinent à devenir fournisseurs, un déficit d'ingénieurs et de techniciens, et un après-vente peu structuré chez les indépendants.

Ces fragilités sont autant de besoins concrets pour des services de petite taille. En amont, les sous-traitants doivent produire des dossiers et une documentation qualité de plus en plus exigeants. En aval, des milliers de garages, de casses et d'acheteurs de véhicules d'occasion travaillent encore sans outils. Les modèles de langage permettent aujourd'hui de rédiger, structurer et traduire vite : c'est le bon moment pour proposer ces services, à condition de rester rigoureux et de faire valider chaque contenu technique par un professionnel.

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.

Automobile et aéronautique au Maroc : où en est-on ?

157,6 Md DH

d'exportations
automobiles en 2024,
premier secteur
exportateur (Office des
changes)

312 000

véhicules produits par
Renault à Tanger en 2024
(413 000 avec Somaca)

20 – 30 %

de composants locaux,
cible 40 – 50 %

40 – 45 %

des exportations selon
l'étude

L'ESSENTIEL

- Selon l'étude AYDI, l'automobile et l'aéronautique sont parmi les premiers secteurs exportateurs du pays, autour de grands constructeurs et équipementiers.
- L'électrification, les batteries et la montée en gamme aéronautique sont les tendances citées.
- Le taux d'intégration locale, la dépendance à quelques constructeurs et le déficit d'ingénieurs sont les principaux défis.

L'étude AYDI décrit les usines de Renault à Tanger et de Stellantis à Kénitra, l'écosystème aéronautique de Nouaceur avec Safran, et les projets de batteries. Elle cite la stratégie automobile et aéronautique et les fonds d'aide à l'industrie.

Elle souligne que la conception reste largement étrangère et que de nombreuses PME marocaines peinent à devenir fournisseurs. La qualification des sous-traitants et la maintenance aéronautique sont présentées comme des opportunités.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Accès des PME locales aux chaînes d'approvisionnement.
- ☐ Exigences qualité et documentaires élevées.
- ☐ Déficit d'ingénieurs et de techniciens.
- ☐ Après-vente automobile peu structuré chez les indépendants.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Pour augmenter l'intégration locale, les PME doivent répondre aux exigences des donneurs d'ordre : dossiers de référencement, documentation qualité, réponses rapides aux consultations. L'IA aide à produire et maintenir cette documentation. Côté aval, le parc automobile croissant ouvre un marché pour les garages indépendants.

Les dossiers fournisseurs des PME

Pour devenir fournisseur d'un constructeur ou d'un équipementier, une PME doit remplir des questionnaires longs, présenter ses capacités et répondre à des demandes de prix détaillées, souvent en anglais. Beaucoup de PME compétentes techniquement perdent des occasions faute de temps ou de méthode. Un service de veille et de préparation documentaire, appuyé par l'IA pour la lecture et la rédaction, répond directement à l'enjeu d'intégration locale relevé par l'étude.

La documentation qualité

Les référentiels du secteur imposent des procédures, des instructions et des enregistrements tenus à jour. Les PME sous-traitantes peinent à les maintenir, surtout lorsque le responsable qualité est seul. L'IA aide à rédiger des trames, à harmoniser les documents et à préparer les audits clients. Le service reste un appui : la validation et l'application sur le terrain relèvent toujours de l'entreprise et de ses responsables.

Le garage indépendant sans outil

L'essentiel du parc est entretenu par des garages indépendants qui fonctionnent avec un carnet, le téléphone et la mémoire du patron. Devis oraux, absence de rappels d'entretien et avis clients non suivis font perdre des clients fidèles. Un service simple de fichier clients, de devis écrits et de messages WhatsApp structure cette relation sans changer les habitudes de l'atelier.

Le marché de l'occasion et des pièces

La vente de véhicules et de pièces d'occasion se fait surtout entre particuliers ou par des revendeurs peu équipés. Les acheteurs manquent d'informations fiables, les casses ne savent pas montrer leur stock. Des inventaires photographiés et des rapports d'inspection neutres répondent à ce manque, avec un investissement de départ limité et des clients faciles à trouver.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Veille et réponses aux consultations pour PME sous-traitantes de l'automobile et de l'aéronautique

Aider les PME qui veulent devenir fournisseurs des écosystèmes automobile et aéronautique à repérer les consultations, préparer leurs dossiers de référencement et leurs offres.

POUR QUI

PME de mécanique, plasturgie, câblage ou traitement de surface qui veulent devenir fournisseurs

PREMIÈRE OFFRE

Dossier de référencement : 4 000 – 10 000 DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/veille-appels-offres-sous-traitants-industriels-ia.html

2

Documentation qualité pour sous-traitants industriels

Aider les PME industrielles à structurer et maintenir leur documentation qualité (procédures, instructions, enregistrements) en vue d'une certification ou d'un audit client.

POUR QUI

Sous-traitants industriels qui visent une certification ou un audit client

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic documentaire : 3 000 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/documentation-qualite-industrielle-ia.html

3

Relation client et rappels d'entretien pour garages et centres auto

Aider garages, centres de vidange et carrosseries à envoyer des devis clairs, rappeler les entretiens, suivre les véhicules et gérer leurs avis.

POUR QUI

Garages, centres de vidange, carrosseries et spécialistes pneus

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 1 200 – 2 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/garage-relation-client-ia.html

4

Catalogue et vente en ligne de pièces de réemploi pour casses automobiles

NOUVEAU

Aider les casses et revendeurs de pièces d'occasion à photographier, identifier et référencer leur stock, puis à répondre vite aux demandes des garages et particuliers sur WhatsApp.

POUR QUI

Casses automobiles et revendeurs de pièces d'occasion

PREMIÈRE OFFRE

Inventaire de départ : 2 500 – 6 000 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/catalogue-pieces-reemploi-casses-auto-ia.html

5

Inspection de véhicules d'occasion avant achat et rapports clairs pour les acheteurs

NOUVEAU

Proposer aux acheteurs de voitures d'occasion, notamment de la diaspora, une inspection sur place par un technicien et un rapport photo structuré, rédigé rapidement grâce à l'IA.

POUR QUI

Acheteurs de voitures d'occasion, diaspora, loueurs et petites flottes

PREMIÈRE OFFRE

Inspection standard : 400 – 800 DH par véhicule

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/inspection-vehicules-occasion-rapports-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 segment et observer

- Choisir entre l'amont (PME sous-traitantes) et l'aval (garages, casses, occasion) selon votre profil technique.
- Visiter 5 entreprises du segment choisi et noter comment elles travaillent aujourd'hui.
- Lister les trois tâches qui leur font le plus perdre de temps ou de clients.

Semaine 2

Construire l'offre pilote

- Rédiger une offre d'une page avec un périmètre limité, un délai et un prix en dirhams.
- Préparer un exemple concret : un dossier, une fiche ou un rapport anonymisé.
- Tester vos prompts sur des cas réels et noter les corrections nécessaires.

Semaine 3

Démarcher

- Contacter 20 entreprises ciblées, en personne de préférence, avec votre exemple en main.
- Proposer un pilote payant à prix réduit à deux ou trois d'entre elles.
- Noter chaque objection mot pour mot pour améliorer l'offre.

Semaine 4

Livrer et mesurer

- Livrer le premier pilote dans les délais annoncés, avec validation du client.
- Mesurer un résultat simple : temps gagné, demandes traitées, documents produits.
- Demander un témoignage et une recommandation à une entreprise voisine.

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. Analyser un questionnaire fournisseur

Tu es consultant en développement fournisseurs pour l'industrie automobile. Voici un questionnaire envoyé par un donneur d'ordre à une PME marocaine : [COLLER LE QUESTIONNAIRE]. Voici les informations disponibles sur la PME : [ACTIVITÉ, EFFECTIF, MACHINES, CERTIFICATIONS, CLIENTS]. Classe les questions en trois groupes : réponses possibles avec ces informations, informations manquantes à demander, points sensibles à faire valider par la direction. Rédige ensuite un brouillon de réponse en [FRANÇAIS/ANGLAIS] pour le premier groupe, sans inventer aucune donnée.

2. Résumer un cahier des charges

Voici un cahier des charges technique pour une demande de prix : [COLLER LE TEXTE]. Produis une synthèse d'une page pour le dirigeant d'une PME de [MÉTIER] : objet, quantités, exigences qualité, délais, documents à fournir, points ambigus à clarifier avec l'acheteur. Signale clairement tout ce que tu n'es pas sûr d'avoir compris.

3. Rédiger une procédure qualité

Tu aides un responsable qualité d'une PME de [MÉTIER] à rédiger une procédure sur [SUJET, PAR EXEMPLE GESTION DES PRODUITS NON CONFORMES]. Voici comment l'entreprise procède aujourd'hui : [DESCRIPTION]. Rédige une procédure courte avec objet, domaine d'application, responsabilités, étapes, enregistrements associés. Utilise un vocabulaire simple et indique entre crochets les points à valider par le responsable qualité.

4. Transformer des notes de mécanicien en devis

Voici les notes d'un mécanicien après diagnostic : [NOTES]. Véhicule : [MARQUE, MODÈLE, ANNÉE, KILOMÉTRAGE]. Rédige un devis clair pour le client avec la liste des interventions, en séparant ce qui est urgent, ce qui est conseillé et ce qui peut attendre. Laisse les prix sous la forme [PRIX À COMPLÉTER]. Termine par un message WhatsApp court et poli en [FRANÇAIS/DARIJA EN LETTRES LATINES] pour envoyer le devis.

5. Créer une fiche de pièce d'occasion

Voici la description et la photo d'une pièce d'occasion : [DESCRIPTION, RÉFÉRENCE LISIBLE, VÉHICULE D'ORIGINE, ÉTAT]. Rédige une fiche courte avec : nom de la pièce, véhicule d'origine, références relevées, état constaté, points à vérifier par l'acheteur avant montage. Ne déclare jamais une compatibilité certaine : indique « compatibilité à confirmer avec la référence ». Prix : [PRIX VALIDÉ PAR LE VENDEUR].

6. Rédiger un rapport d'inspection

Tu aides un technicien automobile à mettre en forme son rapport d'inspection. Voici sa grille remplie et ses observations : [COLLER LA GRILLE ET LES NOTES]. Codes défauts relevés : [CODES ET INTERPRÉTATION DU TECHNICIEN]. Rédige un rapport en [LANGUE] avec : résumé en 5 lignes, points conformes, points à surveiller, points à réparer avant achat, questions à poser au vendeur. N'ajoute aucune conclusion technique que le technicien n'a pas formulée.

7. Préparer des messages de rappel d'entretien

Rédige 4 messages WhatsApp courts pour un garage de [VILLE] : rappel de vidange, rappel de contrôle avant les vacances, véhicule prêt, demande d'avis après intervention. Ton poli et simple, en français puis en darija en lettres latines. Chaque message fait moins de 300 caractères et mentionne [NOM DU GARAGE] et [NUMÉRO].

8. Préparer un argumentaire de démarchage

Je propose le service suivant : [DESCRIPTION DU SERVICE ET PRIX]. Ma cible : [TYPE D'ENTREPRISE ET VILLE]. Rédige un argumentaire oral de 1 minute pour une visite sur place, puis les 5 objections les plus probables avec une réponse honnête pour chacune. Aucune promesse de résultat chiffré.

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 segment précis (sous-traitants, garages, casses ou acheteurs d'occasion) et une ville.
- ☐ J'ai visité au moins cinq entreprises de ce segment avant de construire mon offre.
- ☐ Mon offre pilote tient sur une page, avec un périmètre, un délai et un prix en dirhams.
- ☐ J'ai un exemple concret et anonymisé à montrer.
- ☐ Je sais qui valide les contenus techniques : le client, un technicien ou un responsable qualité.
- ☐ Mes prompts ont été testés sur des cas réels et je connais leurs erreurs habituelles.
- ☐ Je ne promets ni certification, ni référencement, ni compatibilité de pièce garantie.
- ☐ J'ai un statut (auto-entrepreneur ou société) et je peux émettre une facture avec ICE.
- ☐ J'ai prévu comment protéger les données personnelles et les documents confidentiels de mes clients.
- ☐ Je sais comment je mesurerai le résultat du pilote.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Démarcher les grands constructeurs au lieu des PME et des indépendants qui ont réellement besoin d'aide.
- ☐ Laisser l'IA produire des contenus techniques ou qualité sans validation par un professionnel.
- ☐ Sous-estimer la durée des cycles de décision industriels et abandonner trop tôt.
- ☐ Proposer une offre trop large au lieu d'un pilote limité et chiffré.
- ☐ Traiter des plans, des cahiers des charges ou des données clients sans accord de confidentialité.

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

Pour démarrer, le statut d'auto-entrepreneur convient à la plupart de ces prestations de services ; une SARL devient utile si vous travaillez avec de grands comptes ou embauchez. Les documents des donneurs d'ordre (plans, cahiers des charges, prix) sont souvent confidentiels : signez un accord de confidentialité et n'utilisez pas d'outils qui conservent ces données sans contrôle. Les fichiers clients des garages et les coordonnées des acheteurs relèvent de la loi 09-08, sous le contrôle de la CNDP. Le contrôle technique réglementaire est réservé aux centres agréés, et la sécurité des pièces d'occasion relève du vendeur. Ces règles évoluent : vérifiez votre situation auprès de la DGI, de la CNDP et d'un conseiller juridique.

- ☐ 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 : Youssef, technicien en maintenance automobile à Kénitra, commence par des inspections de véhicules d'occasion le samedi, avec un mécanicien partenaire. Il construit une grille de 100 points, utilise un modèle de langage pour mettre en forme ses rapports et publie trois rapports anonymisés dans des groupes de Marocains du monde. Hypothèse : 15 inspections le premier mois à 600 DH, soit 9 000 DH, dont environ un tiers revient au mécanicien partenaire et aux déplacements. Au deuxième mois, un loueur local lui propose un forfait mensuel pour contrôler les véhicules qu'il achète.

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.