

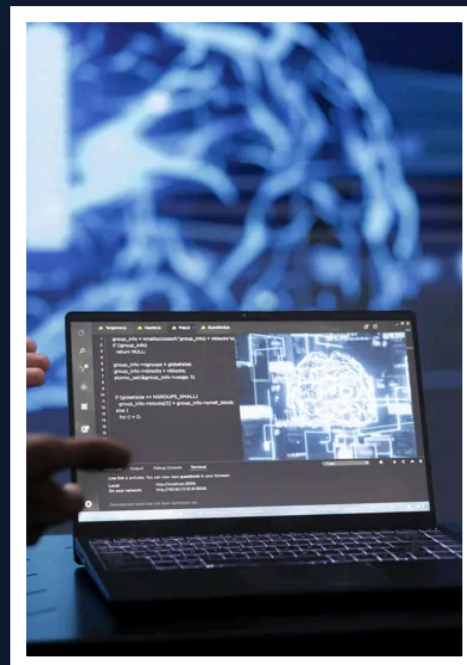
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Économie numérique et startups

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour aider porteurs de projets, startups et PME à se digitaliser sans développement coûteux.

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 économie numérique et startups.



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

- Identifier les besoins des porteurs de projets et des PME que les agences couvrent mal
- Choisir un service IA et no-code adapté à vos compétences, avec un prix en DH
- Signer un premier client en 30 jours grâce à un plan concret

Selon l'étude sectorielle AYDI, le numérique représenterait 8 à 10 % du PIB marocain, avec environ 800 à 1 000 startups actives en 2024, portées par la FinTech, l'e-commerce, le SaaS et l'EdTech. La stratégie Maroc Digital 2030, dotée de 11 milliards de dirhams, et les programmes d'appui soutiennent cette dynamique. L'étude relève aussi des freins persistants : pénurie de profils techniques, fuite des cerveaux, PME peu digitalisées hors des grandes villes et pénétration de l'e-commerce encore limitée, autour de 3 à 4 %.

Ce contexte crée une place pour des prestataires d'un nouveau type. Grâce à l'IA générative et aux outils sans code, de nombreux besoins ne demandent plus de développement sur mesure : automatiser une tâche, tester une idée, construire un prototype, préparer un dossier de candidature. Une personne seule ou une petite équipe peut proposer ces services à des prix accessibles, à condition de se spécialiser, de livrer vite et de rester honnête sur ce que les outils peuvent faire.

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.

Économie numérique et startups au Maroc : où en est-on ?

8 – 10 %

du PIB estimé pour le numérique

≈ 800 – 1 000

startups actives en 2024

11 Md DH

pour la stratégie Maroc Digital 2030

3 – 4 %

de pénétration de l'e-commerce

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit un écosystème en forte croissance, porté par la FinTech, l'e-commerce, le SaaS et l'EdTech.
- La stratégie Maroc Digital 2030 et les programmes d'appui soutiennent la création de startups.
- La pénurie de talents, la fuite des cerveaux et la fracture numérique rurale restent les principaux freins.

L'étude AYDI recense les segments les plus actifs (FinTech, e-commerce et logistique, SaaS, EdTech, HealthTech, AgriTech) et les acteurs de l'accompagnement : agence du développement digital, programmes de financement, incubateurs et accélérateurs.

Elle relève un financement concentré dans quelques villes, un cadre réglementaire encore en construction et une forte concurrence pour les profils techniques. L'ambition d'un hub africain de l'IA est présentée comme une perspective majeure.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Pénurie de développeurs et coût des profils techniques.
- ☐ PME peu digitalisées hors des grandes villes.
- ☐ Projets lancés sans validation du marché.
- ☐ Fracture numérique territoriale.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Dans l'économie numérique, l'IA et le no-code réduisent le besoin de développement sur mesure pour de nombreux usages. Cela ouvre de la place à des prestataires qui savent combiner les outils existants pour les PME et les porteurs de projets, plutôt que de tout développer.

Valider avant de développer

Beaucoup de porteurs de projets investissent dans une application avant d'avoir vérifié qu'un besoin existe. Ils n'interrogent que leurs proches et découvrent l'absence de demande trop tard. Un test de marché court, avec des entretiens neutres, un questionnaire et une page test, leur donne une base de décision. Les incubateurs, qui demandent des preuves de besoin, sont des prescripteurs naturels de ce service.

Prototyper sans équipe technique

La pénurie de développeurs et le coût des profils techniques freinent les startups et les PME. Pour tester un service, un prototype construit avec des outils sans code suffit souvent. Un studio qui livre en quelques semaines un outil fonctionnel, documenté et transmissible permet de mesurer l'usage réel avant d'engager un développement complet, beaucoup plus coûteux.

Automatiser le back-office des PME

Relances de factures, collecte de documents, rapports hebdomadaires : les PME passent des heures sur des tâches répétitives, faute de développeurs pour les automatiser. Des automatisations sans code bien documentées, couplées à un modèle de langage pour la rédaction et la lecture de documents, répondent à beaucoup de ces besoins, avec un retour sur investissement facile à expliquer.

Accompagner hors des grandes villes

La digitalisation des commerces et des PME reste faible hors des grands centres, et le financement des startups se concentre dans quelques villes. Un diagnostic de présence en ligne pour les commerces, ou une aide à la préparation des candidatures aux programmes d'appui pour les fondateurs éloignés des réseaux, sont des portes d'entrée simples et utiles.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Automatisation des tâches administratives des PME (factures, relances, rapports)

Automatiser les tâches répétitives des PME : relances de factures, collecte de documents, rapports hebdomadaires, avec des outils no-code et l'IA.

POUR QUI

PME de services, distributeurs, cabinets, associations avec une équipe administrative

PREMIÈRE OFFRE

Inventaire des tâches : 2 000 – 4 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-d-automatisation-back-office-ia.html

2

Audit de présence en ligne pour commerces de proximité

Réaliser un diagnostic clair de la visibilité d'un commerce (Google Maps, Instagram, WhatsApp, site) et un plan d'action priorisé.

POUR QUI

Commerces de proximité, restaurants, garages, petits hôtels

PREMIÈRE OFFRE

Audit express : 300 – 600 DH

PREMIER CLIENT

1 à 2 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/audit-digital-de-commerce-ia.html

3

Studio de prototypes no-code pour porteurs de projets et startups

Construire en quelques semaines un prototype fonctionnel (application, plateforme, outil interne) pour tester une idée avant d'investir dans un développement complet.

POUR QUI

Porteurs de projets incubés, startups en amorçage, PME qui testent un service

PREMIÈRE OFFRE

Atelier de cadrage : 1 500 – 3 000 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/studio-mvp-no-code-ia.html

4

Tests de marché express pour porteurs de projets numériques NOUVEAU

Aider les porteurs de projets et jeunes startups à vérifier en deux à trois semaines qu'un vrai besoin existe, avant de payer un développement : entretiens, questionnaires, page test.

POUR QUI

Porteurs de projets avant développement, étudiants entrepreneurs, incubateurs

PREMIÈRE OFFRE

Atelier hypothèses : 1 000 – 2 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/validation-marche-porteurs-projets-ia.html

5

Dossiers de candidature et pitch pour startups en amorçage NOUVEAU

Aider les jeunes startups à préparer leurs candidatures aux programmes d'appui, incubateurs et concours : dossier écrit, présentation, prévisionnel cohérent, puis reporting aux partenaires.

POUR QUI

Startups en amorçage, fondateurs hors des grands réseaux, diaspora

PREMIÈRE OFFRE

Relecture de candidature : 800 – 2 000 DH

PREMIER CLIENT

2 à 5 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/dossiers-candidature-startups-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 sa spécialité

- Lister vos compétences réelles : rédaction, méthode, outils sans code, automatisation, connaissance des programmes d'appui.
- Interroger 5 porteurs de projets ou dirigeants de PME sur ce qui les bloque concrètement dans leur projet numérique.
- Retenir un seul service parmi les cinq de ce guide et définir précisément votre cible.

Semaine 2

Produire une preuve

- Réaliser un exemple complet sur un cas fictif ou sur votre propre projet : rapport de test, prototype, automatisation ou dossier anonymisé.
- Préparer vos modèles et vos prompts, et les tester jusqu'à obtenir un résultat stable.
- Rédiger une offre d'une page avec un prix forfaitaire en DH, un délai et ce qui est exclu.

Semaine 3

Se rendre visible

- Présenter votre offre à 2 ou 3 incubateurs, clubs d'entrepreneuriat ou espaces de coworking.
- Publier un cas pratique concret et sobre sur les réseaux professionnels, sans promesse de résultat.
- Proposer une première prestation à prix réduit en échange d'un témoignage écrit.

Semaine 4

Livrer et fidéliser

- Livrer la première prestation dans le délai annoncé, avec une documentation claire.
- Recueillir un retour structuré et corriger votre méthode.
- Proposer une suite logique : sprint après l'atelier, maintenance après l'automatisation, reporting après le dossier.

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. Formuler les hypothèses d'un projet

Voici la description d'un projet : [DESCRIPTION_PROJET]. Cible visée : [CIBLE]. Ville ou région : [VILLE]. Liste les cinq hypothèses les plus risquées sur lesquelles repose ce projet (problème, cible, disposition à payer, canal d'acquisition, concurrence). Pour chacune, propose une façon de la tester en moins de deux semaines et un critère clair de réussite ou d'échec.

2. Préparer un guide d'entretien neutre

Rédige un guide d'entretien de 20 minutes pour interroger [CIBLE] sur le problème suivant : [PROBLEME]. Les questions doivent porter sur leurs expériences passées et leurs comportements réels, jamais sur l'idée du porteur de projet. Évite toute question fermée ou orientée. Propose 8 à 10 questions principales avec des relances, en français puis en arabe.

3. Analyser des notes d'entretiens

Voici les notes anonymisées de [NOMBRE] entretiens : [NOTES]. Regroupe les réponses par thème, indique pour chaque thème combien de personnes l'évoquent et cite deux verbatims représentatifs. Distingue clairement les faits rapportés des opinions. Termine par ce que ces entretiens confirment, contredisent ou laissent ouvert par rapport aux hypothèses suivantes : [HYPOTHESES]. N'invente aucune donnée.

4. Adapter un dossier à un programme

Voici le règlement et les critères de sélection du programme [NOM_PROGRAMME] : [CRITERES]. Voici la description actuelle de la startup : [DESCRIPTION]. Indique les critères auxquels le dossier répond bien, ceux auxquels il répond mal et les informations manquantes. Propose ensuite une version réécrite de la section [SECTION] en [NOMBRE_MOTS] mots maximum, fidèle aux faits fournis.

5. Préparer les questions du jury

Voici la présentation d'une startup : [RESUME_PITCH]. Joue le rôle d'un jury d'incubateur exigeant et bienveillant. Pose les 12 questions les plus probables et les plus difficiles sur le marché, le modèle économique, l'équipe, la concurrence et l'usage des fonds. Pour chacune, indique ce qu'une bonne réponse devrait contenir, sans rédiger la réponse à la place du fondateur.

6. Inventorier les tâches à automatiser

Voici la description des tâches administratives d'une PME de [SECTEUR] de [EFFECTIF] personnes : [DESCRIPTION_TACHES]. Classe ces tâches selon leur fréquence, le temps passé et la facilité d'automatisation avec des outils sans code. Propose les trois automatisations prioritaires, avec pour chacune les étapes, les outils génériques nécessaires et les risques à surveiller.

7. Rédiger la documentation d'un prototype

Rédige une documentation simple pour le prototype suivant : [DESCRIPTION_PROTOTYPE]. Public : [UTILISATEURS], sans compétence technique. Inclus : à quoi sert l'outil, comment se connecter, les trois actions principales pas à pas, ce qu'il ne faut pas faire, qui contacter en cas de problème. Ton clair, phrases courtes, en [LANGUE].

8. Rédiger un rapport d'avancement trimestriel

Voici les données du trimestre pour la startup [NOM] : indicateurs [INDICATEURS], réalisations [REALISATIONS], difficultés [DIFFICULTES], objectifs du trimestre suivant [OBJECTIFS]. Rédige un rapport d'avancement d'une page pour [PARTENAIRE], factuel et sobre, qui présente honnêtement les écarts par rapport aux objectifs précédents [OBJECTIFS_PRECEDENTS] et les mesures prises.

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 plutôt qu'une offre générale.
- ☐ J'ai un exemple concret et anonymisé de mon travail à montrer.
- ☐ Mon offre indique un prix forfaitaire en DH, un délai et ce qui n'est pas inclus.
- ☐ Je sais expliquer simplement ce que l'IA fait et ne fait pas dans mon service.
- ☐ Je ne promets ni financement, ni chiffre d'affaires, ni résultat que je ne maîtrise pas.
- ☐ J'ai prévu un engagement de confidentialité pour les idées et données de mes clients.
- ☐ Je connais les données personnelles que je traite et les formalités CNDP correspondantes.
- ☐ Je n'introduis pas de données sensibles de mes clients dans des outils d'IA sans précaution.
- ☐ Mes livrables sont documentés et transmissibles, sans dépendance cachée à moi.
- ☐ J'ai choisi mon statut (auto-entrepreneur ou société), obtenu mon ICE et préparé un modèle de facture.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Vouloir tout faire : site, application, marketing et financement, au lieu de se spécialiser sur un besoin.
- ☐ Livrer un prototype ou une automatisation sans documentation, ce qui rend le client dépendant et insatisfait.
- ☐ Remplacer les entretiens réels par des réponses simulées par une IA.
- ☐ Accepter une rémunération au pourcentage d'un financement à obtenir.
- ☐ Sous-estimer le temps de maintenance des outils sans code et ne pas le facturer.

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

Les prestations de conseil, de rédaction et de mise en place d'outils sans code peuvent s'exercer en auto-entrepreneur ou en société, selon la nomenclature des activités et le chiffre d'affaires visé : pensez à l'ICE et aux règles de facturation. Les données personnelles traitées pour vos clients (fichiers clients, répondants d'enquêtes, salariés) relèvent de la loi 09-08 : information des personnes, sécurité, contrat de sous-traitance et formalités auprès de la CNDP, y compris lorsque les données transitent par des outils hébergés à l'étranger. Précisez dans vos contrats la propriété des livrables, la confidentialité et les limites de responsabilité. Respectez les règlements des programmes d'appui et les règles de protection du consommateur pour toute page test. À vérifier auprès de la CNDP, de la DGI et d'un juriste.

- ☐ 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, 27 ans, diplômée en gestion à Fès, a participé à un club d'entrepreneuriat et constaté que plusieurs camarades avaient développé une application sans jamais interroger de clients. Elle structure une méthode de test en deux semaines : atelier d'hypothèses, quinze entretiens, questionnaire et page test. Elle utilise un modèle de langage pour préparer les guides d'entretien et regrouper les réponses par thème, mais mène tous les entretiens elle-même. Un incubateur local lui confie des ateliers pour sa cohorte. Hypothèse : 3 ateliers à 1 500 DH et 1 sprint à 5 000 DH par mois, soit 9 500 DH, avant charges. Ce chiffre dépend de son réseau et de la saisonnalité des programmes, et n'a rien de garanti.

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.