

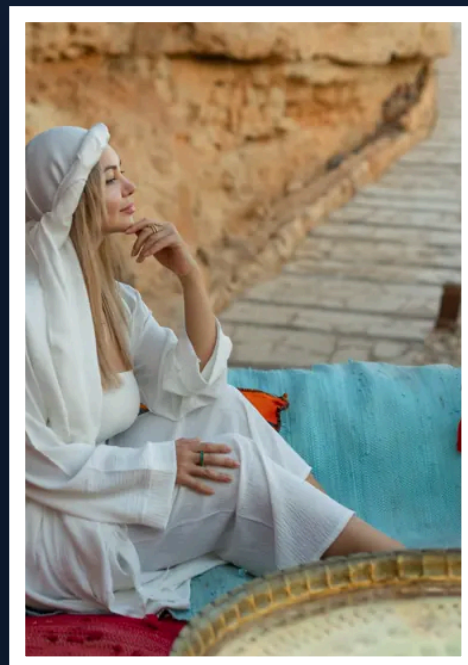
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Halal business

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services fondés sur la confiance, la documentation et l'information, sans jamais se substituer aux organismes certificateurs.

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 halal business.



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

- Comprendre où se trouvent les besoins non couverts du halal
- Choisir une offre de service réaliste et la chiffrer
- Utiliser l'IA sans jamais certifier ni trancher à la place des autorités

L'étude sectorielle AYDI décrit un secteur halal large au Maroc : alimentation, finance participative, tourisme, cosmétique et certification. Elle estime son poids entre 3 et 5 % du PIB, des estimations à prendre comme ordres de grandeur, et présente la cosmétique et le tourisme parmi les segments les plus dynamiques. Le Maroc dispose d'atouts réels vers les marchés du Golfe, de l'Afrique et la diaspora musulmane en Europe.

L'étude relève aussi des faiblesses : fragmentation des organismes de certification, absence de marques marocaines fortes, concurrence de la Turquie, de la Malaisie ou de l'Indonésie, faiblesses de la chaîne du froid. Ces difficultés créent des besoins de services : organiser la documentation, former les équipes, présenter clairement des offres, expliquer des produits mal compris. Un point est essentiel dans ce guide : un prestataire de services n'est jamais un organisme certificateur. Il prépare, explique, forme et communique ; la certification reste l'affaire des organismes habilités.

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.

Halal business au Maroc : où en est-on ?

3 – 5 %

du PIB selon l'étude AYDI

15 – 20 Md DH

pour l'alimentation halal

2 – 3 Md DH

pour la cosmétique halal

25 – 30 %de croissance estimée de
la cosmétique

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit un secteur halal large : alimentation, finance participative, tourisme, cosmétique et certification.
- La cosmétique et le tourisme halal sont présentés parmi les segments les plus dynamiques.
- La fragmentation des certificateurs, le manque de marques fortes et la concurrence de la Turquie, de la Malaisie ou de l'Indonésie sont les principaux défis.

L'étude AYDI estime le poids des différents segments, de l'alimentation à la finance participative, et fixe des ambitions à l'export d'ici 2030. Elle met en avant le potentiel du Maroc vers les marchés du Golfe, d'Afrique et la diaspora musulmane en Europe.

Elle relève toutefois la fragmentation des organismes de certification, l'absence de marques marocaines fortes et des faiblesses de la chaîne du froid. Ses chiffres sont des estimations, avec des écarts selon les sections : à utiliser comme ordres de grandeur.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Choix et obtention d'une certification reconnue sur les marchés cibles.
- ☐ Visibilité des marques marocaines face aux concurrents asiatiques et turcs.
- ☐ Information insuffisante pour les voyageurs musulmans.
- ☐ Traçabilité des ingrédients.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Le halal est d'abord une question de confiance et d'information vérifiable. L'IA aide à organiser la documentation (attestations, traçabilité), à produire des contenus multilingues pour les marchés du Golfe et d'Asie, et à présenter clairement des offres touristiques adaptées.

La préparation documentaire

Pour une PME agroalimentaire ou cosmétique, obtenir une certification halal reconnue par ses acheteurs suppose un dossier rigoureux : attestations des fournisseurs, procédés, nettoyage, traçabilité, séparation des flux. Beaucoup de PME ne savent pas par où commencer ni quel organisme choisir selon leurs marchés. Un accompagnement documentaire, en lien avec l'organisme retenu, répond à ce besoin sans jamais se substituer à l'audit.

Les pratiques quotidiennes des cuisines

Hôtels, traiteurs et restauration collective accueillent une clientèle attentive au halal, mais leurs équipes changent souvent et les consignes restent orales. Des fiches de poste, des affiches et des capsules audio en darija, construites à partir du référentiel de l'établissement, aident à maintenir les bonnes pratiques : vérification des fournisseurs, lecture des étiquettes, séparation des ustensiles.

La visibilité à l'export et l'accueil des voyageurs

Les marques marocaines de cosmétiques naturels restent peu visibles face aux marques turques ou malaisiennes, et de nombreux hôtels répondent déjà aux attentes des voyageurs musulmans sans le dire. Dans les deux cas, le besoin est le même : une information exacte, vérifiable et multilingue, adaptée aux marchés du Golfe, de l'Asie du Sud-Est et à la diaspora.

L'explication de la finance participative

Mourabaha, ijara, takaful : beaucoup de familles s'intéressent à ces produits sans bien les comprendre. Les intermédiaires d'assurance et les promoteurs immobiliers répètent les mêmes explications chaque jour. Des contenus pédagogiques neutres, tirés de la documentation officielle et validés avant diffusion, facilitent leur travail sans jamais constituer un conseil ou un avis religieux.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Accompagnement documentaire à la certification halal

Aider les PME agroalimentaires et cosmétiques à préparer le dossier, les procédures et la traçabilité exigés pour une certification halal reconnue sur leurs marchés cibles.

POUR QUI

PME agroalimentaires
exportatrices, fabricants de
cosmétiques naturels, fabricants
d'ingrédients

PREMIÈRE OFFRE

Diagnostic documentaire : 3 000
– 6 000 DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/dossiers-certification-halal-ia.html

2

Marketing export pour marques de cosmétiques naturels marocains

Aider les marques de cosmétiques naturels (argan, figue de Barbarie, savon beldi, ghassoul) à se présenter aux distributeurs et consommateurs des marchés musulmans et de la diaspora.

POUR QUI

Petites marques de cosmétiques
naturels, coopératives avec
marque, laboratoires visant
l'export

PREMIÈRE OFFRE

Kit distributeur : 4 000 – 9 000
DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/cosmetiques-naturels-marches-musulmans-ia.html

3

Offres « muslim-friendly » pour hôtels, riads et agences

Aider hôtels, riads et agences à concevoir et présenter des offres adaptées aux voyageurs musulmans (repas, horaires, intimité, activités) pour les marchés du Golfe, d'Asie et de la diaspora.

POUR QUI

Hôtels, riads, résidences
touristiques, agences réceptives

PREMIÈRE OFFRE

Audit et fiche d'information : 2
000 – 4 500 DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/offres-tourisme-muslim-friendly-ia.html

4

Supports de formation aux bonnes pratiques halal pour cuisines, traiteurs et hôtels NOUVEAU

Concevoir pour les restaurants, traiteurs et hôtels des supports de formation clairs et multilingues sur les pratiques halal en cuisine, sans jamais se substituer à un organisme certificateur.

POUR QUI

Hôtels, traiteurs, cuisines
centrales, restauration collective

PREMIÈRE OFFRE

Kit de formation : 3 000 – 7 000
DH

PREMIER CLIENT

4 à 8 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/formation-pratiques-halal-restauration-ia.html

5

Contenus pédagogiques sur la finance participative et le takaful pour intermédiaires et promoteurs NOUVEAU

Produire pour les intermédiaires takaful, promoteurs immobiliers et agents commerciaux des contenus explicatifs clairs sur la finance participative, en darija, en arabe et en français, validés avant diffusion.

POUR QUI

Intermédiaires takaful, promoteurs
et agences immobilières

PREMIÈRE OFFRE

Kit pédagogique : 4 000 – 9 000
DH

PREMIER CLIENT

6 à 10 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/pedagogie-finance-participative-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

Se former et choisir

- Lire la norme halal publiée par l'IMANOR ou, selon l'idée retenue, la documentation officielle sur la finance participative.
- Choisir une seule idée et un type de client précis (par exemple les traiteurs de votre ville).
- Rencontrer 8 clients potentiels pour comprendre leurs difficultés concrètes.

Semaine 2

Fixer son périmètre

- Écrire noir sur blanc ce que vous faites et ce que vous ne faites pas : pas de certification, pas d'avis religieux, pas de conseil financier.
- Construire une offre pilote en trois lignes : résultat, délai, prix.
- Préparer un exemple de livrable : une fiche de poste, une FAQ, une fiche d'information.

Semaine 3

Livrer un pilote

- Signer un pilote payant avec un premier client, même à prix réduit.
- Faire valider chaque contenu par le client et, si besoin, par son organisme ou l'établissement concerné.
- Chronométrer le travail et noter les corrections apportées aux textes de l'IA.

Semaine 4

Capitaliser

- Rédiger un compte rendu du pilote, sans exagérer les résultats.
- Demander un témoignage et l'autorisation de montrer un extrait anonymisé.
- Présenter ce cas à 10 nouveaux prospects et à deux partenaires prescripteurs (consultants, organismes, fournisseurs).

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. Liste d'attestations fournisseurs

Tu aides une [TYPE D'ENTREPRISE] marocaine à organiser sa documentation halal. Voici la liste de ses matières premières et fournisseurs : [COLLER LA LISTE]. Pour chaque ligne, indique les documents habituellement demandés par les organismes (attestation, fiche technique, origine) et prépare un tableau de suivi avec les colonnes : matière, fournisseur, document, date d'expiration, statut. Précise que la liste définitive doit être confirmée par l'organisme certificateur [NOM DE L'ORGANISME].

2. Courrier de relance fournisseur

Rédige un courriel courtois en français et en arabe à [NOM DU FOURNISSEUR] pour lui demander l'attestation halal à jour et la fiche technique du produit [PRODUIT], exigées par notre organisme certificateur avant le [DATE]. Ton professionnel, 120 mots maximum par langue.

3. Fiche de poste cuisine

À partir de ces consignes extraites du référentiel de l'établissement : [COLLER LES CONSIGNES], rédige une fiche de poste d'une page pour le poste [POSTE : réception des marchandises, cuisine chaude, pâtisserie]. Utilise des phrases courtes à l'impératif, 8 consignes maximum, en français puis en arabe. N'ajoute aucune règle qui ne figure pas dans les consignes fournies.

4. Capsule audio en darija

Transforme cette fiche de poste en un texte de 90 secondes à lire à voix haute en darija marocaine, écrit en lettres arabes, sur un ton simple et bienveillant : [COLLER LA FICHE]. Garde exactement le sens des consignes, sans en ajouter, et termine par la personne à prévenir en cas de doute : [NOM OU FONCTION].

5. Quiz d'accueil

À partir de cette fiche de poste : [COLLER LA FICHE], propose un quiz de 6 questions à choix multiples pour un nouvel employé, avec la bonne réponse et une explication d'une phrase. Les questions doivent porter sur des situations concrètes de travail, pas sur des définitions.

6. Fiche d'information voyageurs

Voici les services réellement proposés par [NOM DE L'ÉTABLISSEMENT] à [VILLE] : [LISTE : restauration, salle de prière, horaires, espaces familiaux, alcool servi ou non]. Rédige une fiche d'information factuelle pour des voyageurs musulmans, en français et en anglais. N'emploie le mot « halal » que pour ce qui est couvert par une certification indiquée ici : [CERTIFICATIONS]. Pour le reste, décris simplement les faits.

7. Glossaire de la finance participative

À partir de ces extraits de documentation officielle : [COLLER LES EXTRAITS], rédige un glossaire simple de [NOMBRE] termes (par exemple mourabaha, ijara, takaful) pour des familles sans connaissance financière, en français puis en darija écrite en lettres arabes. Une à deux phrases par terme, sans chiffre, sans conseil et sans appréciation religieuse. Signale tout terme absent des extraits au lieu de le définir.

8. Réponses types aux questions fréquentes

Voici les questions les plus fréquentes reçues par [TYPE DE CLIENT : intermédiaire takaful, promoteur] : [COLLER LES QUESTIONS]. Propose une réponse courte et neutre pour chacune, fondée uniquement sur cette documentation : [COLLER LA DOCUMENTATION]. Lorsque la réponse dépend de la situation personnelle du client, écris simplement qu'il doit se renseigner auprès de l'établissement concerné.

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

- ☐ Mon périmètre est écrit : je ne certifie pas, je ne donne pas d'avis religieux, je ne donne pas de conseil financier.
- ☐ Mes supports et contrats précisent clairement ce rôle à mes clients.
- ☐ Chaque contenu s'appuie sur un référentiel ou une documentation officielle identifiée.
- ☐ Chaque contenu est validé par écrit par le client, et si besoin par son organisme ou l'établissement concerné.
- ☐ J'emploie le mot « halal » uniquement pour ce qui est couvert par une certification réelle.
- ☐ J'ai choisi une seule idée et un seul type de client pour commencer.
- ☐ J'ai rencontré au moins 8 clients potentiels et noté leurs difficultés concrètes.
- ☐ Mes contenus en darija et en arabe sont relus par un locuteur natif.
- ☐ Je protège les données personnelles des employés, fournisseurs et prospects conformément à la loi 09-08.
- ☐ Mon statut est choisi et je peux facturer avec un ICE.

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Se présenter, même implicitement, comme organisme certificateur ou délivrer un document qui ressemble à un certificat halal.
- ☐ Laisser l'IA formuler des règles religieuses ou des exigences qui ne figurent pas dans le référentiel du client.
- ☐ Utiliser le mot « halal » dans une communication pour un produit ou un service qui n'est pas certifié.
- ☐ Donner un conseil personnalisé ou comparer des offres de financement participatif à la place des professionnels habilités.
- ☐ Négliger la relecture par des locuteurs natifs pour les contenus destinés au Golfe, à l'Asie du Sud-Est ou à la diaspora.

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 certification halal est délivrée exclusivement par des organismes habilités, reconnus selon les marchés ; au Maroc, une norme halal est publiée par l'IMANOR. Un prestataire de services documentaires, de formation ou de communication ne certifie rien et doit le dire clairement à ses clients. La sécurité sanitaire des aliments relève de la loi 28-07 et de l'ONSSA ; les cosmétiques obéissent à leur propre réglementation. La finance participative est encadrée par la loi 103-12 et Bank Al-Maghrib, le takaful par le code des assurances modifié par la loi 87-18 et l'ACAPS, et la conformité des produits relève du comité charia rattaché au Conseil supérieur des oulémas. Les données personnelles traitées sont soumises à la loi 09-08 et au contrôle de la CNDP. Ces éléments sont indicatifs et à vérifier auprès des autorités et organismes concernés.

- ☐ 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, 34 ans, ancien chef de partie dans un hôtel de Marrakech, constate que les nouvelles recrues apprennent les consignes halal « sur le tas ». Il propose à un traiteur de mariages de son quartier, déjà engagé auprès d'un organisme certificateur, de transformer le référentiel de l'organisme en fiches de poste illustrées, affiches et capsules audio en darija. Le kit pilote est facturé 3 000 DH, validé par le responsable qualité du traiteur. Youssef précise par écrit qu'il ne certifie rien. Le traiteur le recommande à un hôtel, qui commande un kit à 5 000 DH et une demi-journée d'animation à 3 000 DH. En hypothèse, avec un kit et une session par mois, il atteindrait 8 000 DH de chiffre d'affaires mensuel.

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.