

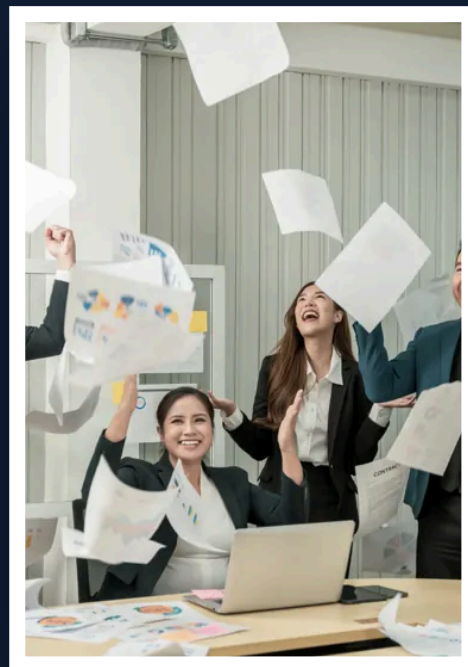
GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Sport et loisirs

Lancer un service IA au Maroc

Cinq services concrets pour salles, clubs, terrains et organisateurs d'événements, à démarrer 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 sport et loisirs.



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 de communication et d'organisation des acteurs du sport local.
- Choisir un service, le chiffrer et signer un premier client en 30 jours.
- Utiliser l'IA pour produire régulièrement contenus, relances et bilans, sans perdre le contact humain.

Selon l'étude AYDI, le sport et les loisirs représentent une contribution annuelle estimée de 15 à 20 milliards de dirhams, avec une croissance estimée de 8 à 12 % par an. Le football domine, le fitness progresse rapidement, et le tourisme sportif se développe. Mais seuls 10 à 15 % de la population pratiquent un sport, la pratique féminine et rurale reste faible, et les équipements sont concentrés dans quelques villes.

Pourquoi maintenant ? La Coupe du monde 2030, coorganisée par le Maroc, et la multiplication des grands événements renforcent l'intérêt pour le sport et attirent les investissements. Sur le terrain, salles, clubs amateurs, complexes et organisateurs sont souvent gérés par des passionnés qui manquent de temps pour l'administratif et la communication. L'IA leur permet de produire des contenus réguliers, de relancer au bon moment et de rendre compte à leurs partenaires : un indépendant organisé peut en faire un service utile.

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.

Sport et loisirs au Maroc : où en est-on ?

15 – 20 Md DHde contribution annuelle
estimée**8 – 12 %**de croissance annuelle
estimée**10 – 15 %**de la population pratique
un sport**2030**Coupe du monde
coorganisée par le Maroc

L'ESSENTIEL

- L'étude AYDI décrit un secteur en croissance, dominé par le football, avec un essor rapide du fitness et du tourisme sportif.
- La Coupe du monde 2030 et les grands événements constituent un catalyseur d'investissements et d'image.
- La faible pratique, en particulier féminine et rurale, et la concentration des équipements dans quelques villes restent des défis.

L'étude AYDI répartit le secteur entre football professionnel, installations et services, tourisme sportif et autres sports. Elle cite le programme national de développement du sport et la préparation de la Coupe du monde 2030 (stades, transports, hôtellerie).

Elle relève aussi la gouvernance fragmentée, la monétisation limitée des droits et du sponsoring, et la concentration des installations. Le sport-santé, l'esport, le livestreaming et la démocratisation des clubs figurent parmi les opportunités.

Les défis relevés par l'étude AYDI

- ☐ Fidélisation des abonnés des salles et clubs.
- ☐ Gestion administrative artisanale des clubs amateurs.
- ☐ Visibilité limitée des événements locaux et de leurs sponsors.
- ☐ Faible pratique féminine et rurale.

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

Les besoins que l'IA aide à couvrir

Les clubs et salles de sport sont souvent gérés par des passionnés qui manquent de temps pour l'administratif et la communication. L'IA aide à produire des contenus réguliers, à relancer au bon moment, à publier rapidement résultats et résumés. Les trois idées retenues profitent de l'élan créé par les grands événements sportifs.

La fidélisation des abonnés

Le fitness est le segment le plus dynamique cité par l'étude AYDI, mais les salles perdent une partie de leurs abonnés après quelques mois. Des programmes de contenus, des relances personnalisées au bon moment et des défis collectifs aident les salles indépendantes, studios et coaches à garder leurs membres, sans dépendre uniquement des promotions de rentrée.

L'organisation des clubs amateurs

Les clubs amateurs, souvent bénévoles, gèrent cotisations, licences, convocations et communication avec les parents sur des cahiers et des groupes WhatsApp désordonnés. Ils perdent des cotisations et beaucoup de temps. Un système simple de suivi des adhérents et de messages types, mis en place et entretenu par un prestataire, répond à un besoin quotidien.

La visibilité des événements et de leurs sponsors

Tournois, courses et journées sportives locales manquent de visibilité, alors que l'intérêt pour le sport est fort. L'étude relève aussi une monétisation limitée du sponsoring. Couvrir les événements, préparer des dossiers de partenariat clairs et remettre aux sponsors un bilan de visibilité permet aux organisateurs de financer leurs prochaines éditions.

Le remplissage des infrastructures

Terrains de foot à cinq, padel et salles multisports sont pleins le soir et vides en journée. Les heures creuses peuvent accueillir entreprises, écoles, femmes ou seniors, des publics peu présents aujourd'hui. Organiser les réservations, animer des ligues et proposer des offres ciblées contribue à la démocratisation de la pratique citée par l'étude.

Cinq services à lancer avec peu de moyens

1

Contenus et fidélisation pour salles de sport et coaches

Aider salles de sport, studios et coaches à communiquer, relancer les abonnés inactifs et produire des contenus utiles.

POUR QUI

Salles de sport indépendantes, studios de yoga, pilates, crossfit ou boxe, coaches personnels, clubs de padel

PREMIÈRE OFFRE

Kit de fidélisation : 1 500 – 3 000 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/service-de-contenus-pour-salles-de-sport-ia.html

2

Gestion des adhérents et communication pour clubs sportifs amateurs

Organiser inscriptions, cotisations, plannings et communication avec les parents pour les clubs de football, d'arts martiaux, de natation ou de tennis.

POUR QUI

Écoles de football privées, clubs d'arts martiaux et de natation, académies de tennis et de padel, associations de quartier

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 1 200 – 2 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/club-sportif-gestion-adherents-ia.html

3

Couverture de contenu pour tournois et événements sportifs locaux

Produire résultats, résumés vidéo, visuels et contenus sponsors pour les tournois, courses et compétitions organisés par les clubs, écoles et entreprises.

POUR QUI

Clubs et ligues qui organisent des tournois, organisateurs de courses et trails, écoles privées, entreprises

PREMIÈRE OFFRE

Couverture d'un jour : 2 000 – 4 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/contenus-evenements-sportifs-ia.html

4

Dossiers de sponsoring et suivi des partenaires pour clubs et événements locaux NOUVEAU

Aider les clubs amateurs et les organisateurs d'événements à trouver, convaincre et fidéliser des sponsors locaux grâce à des dossiers clairs et des bilans de visibilité.

POUR QUI

Clubs amateurs, écoles de sport, associations qui organisent courses, trails ou tournois

PREMIÈRE OFFRE

Dossier de partenariat : 1 500 – 3 500 DH

PREMIER CLIENT

3 à 6 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/dossiers-sponsoring-clubs-ia.html

5

Remplissage des créneaux et animation de ligues pour terrains de foot à cinq et de padel NOUVEAU

Aider les complexes de foot à cinq et de padel à remplir leurs heures creuses et à fidéliser leurs joueurs : réservations organisées, ligues internes, offres ciblées et suivi de l'occupation.

POUR QUI

Complexes de foot à cinq et de padel, salles multisports, centres de loisirs

PREMIÈRE OFFRE

Mise en place : 1 500 – 3 500 DH

PREMIER CLIENT

2 à 4 semaines

Fiche complète : aydi.cloud/projets/remplissage-creneaux-terrains-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 votre réseau (salles, clubs, terrains, événements).
- Lister 20 cibles dans votre ville et visiter au moins cinq d'entre elles pour observer leur fonctionnement.
- Repérer les règles utiles : droit à l'image, données personnelles, autorisation des organisateurs pour filmer.

Semaine 2

Construire ses modèles

- Préparer vos modèles : messages de relance, dossier de partenariat, grille de réservation, publication de résultats.
- Tester vos prompts sur un cas réel et mesurer le temps nécessaire par livraison.
- Rédiger une offre d'une page avec trois formules en DH.

Semaine 3

Réaliser un pilote

- Proposer une mission à prix réduit à un club, une salle ou un complexe que vous connaissez.
- Suivre un indicateur simple : abonnés relancés, cotisations à jour, créneaux remplis, publications réalisées.
- Recueillir un témoignage et des autorisations écrites pour montrer un exemple.

Semaine 4

Vendre la première mission payante

- Présenter le résultat du pilote aux 20 cibles listées, en personne de préférence.
- Approcher deux prescripteurs : ligue régionale, fournisseur d'équipements, coach connu ou association de quartier.
- Signer un devis écrit avec les livrables, le prix et la durée.

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. Relancer un abonné inactif

Tu écris pour la salle [NOM DE LA SALLE] à [VILLE]. Un abonné, [PRÉNOM], n'est pas venu depuis [NOMBRE] semaines ; son objectif déclaré était [OBJECTIF]. Rédige un message WhatsApp de 60 mots maximum, en [FRANÇAIS OU DARIJA EN LETTRES LATINES], bienveillant et sans culpabiliser, qui propose une séance de reprise adaptée le [JOUR]. Aucune promesse de résultat physique.

2. Convocation et informations aux parents

Rédige un message aux parents des joueurs de la catégorie [CATÉGORIE] du club [NOM DU CLUB] : match le [DATE] à [HEURE], lieu [LIEU], rendez-vous à [HEURE DE RENDEZ-VOUS], tenue [TENUE], rappel de cotisation pour [MOIS] si concerné. Ton cordial, en français puis en arabe, 100 mots maximum par langue.

3. Dossier de partenariat

Le club [NOM DU CLUB], [DISCIPLINE], compte [NOMBRE] licenciés de [ÂGES] ans à [VILLE] et dispose des contreparties suivantes : [MAILLOTS, BANDEROLES, RÉSEAUX SOCIAUX, ÉVÉNEMENTS]. Rédige un dossier de partenariat de deux pages : présentation du club, public touché, trois formules de partenariat en DH ([MONTANTS]), engagements du club, contact. Ton sobre, aucune audience inventée.

4. Bilan sponsor

Voici les éléments de la saison pour le sponsor [NOM DU SPONSOR] : contreparties promises [LISTE], contreparties réalisées [LISTE], publications et statistiques [CHIFFRES RÉELS], photos disponibles [DESCRIPTION]. Rédige un bilan d'une page qui remercie le partenaire, présente factuellement ce qui a été fait, signale ce qui n'a pas pu l'être et propose deux pistes pour la saison prochaine.

5. Résumé de match ou de tournoi

À partir de ces informations : compétition [NOM], date [DATE], équipes [ÉQUIPES], score [SCORE], faits marquants [NOTES DE L'ORGANISATEUR], rédige un résumé de 120 mots pour les réseaux sociaux en français, puis une version courte de 40 mots en arabe. Cite les sponsors suivants une fois : [SPONSORS]. Ne mentionne aucun nom de mineur sans indication contraire.

6. Offre heures creuses pour entreprises

Rédige une proposition commerciale courte pour les entreprises situées près du complexe [NOM DU COMPLEXE] à [QUARTIER]. Offre : créneaux de [HORAIRES] en semaine, [FOOT À CINQ OU PADEL], tarif de [PRIX] DH, formule [MENSUELLE OU TOURNOI INTER-SERVICES]. Mets en avant la cohésion d'équipe et la proximité, sans promesse de santé. 150 mots maximum.

7. Règlement de ligue interne

Propose un règlement simple pour une ligue interne de [NOMBRE] équipes de [DISCIPLINE] au complexe [NOM] : format, calendrier sur [NOMBRE] semaines, points, forfaits et retards, comportement, litiges, remise des prix. 15 articles courts maximum, en français, faciles à afficher et à envoyer sur WhatsApp.

8. Message de prospection

Écris un message de 80 mots maximum pour proposer à [TYPE DE CLIENT : SALLE, CLUB, COMPLEXE, ORGANISATEUR] de [VILLE] un service de [SERVICE]. Mentionne un problème concret ([PROBLÈME]), le livrable, le délai et le prix de départ de [PRIX] DH. Termine par une proposition de passage sur place. 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 dans ma ville.
- ☐ J'ai visité au moins cinq structures pour comprendre leur fonctionnement réel.
- ☐ Je sais recueillir et conserver les autorisations de droit à l'image, en particulier pour les mineurs.
- ☐ Mes listes de diffusion reposent sur l'accord des personnes et permettent la désinscription.
- ☐ Mes modèles sont testés sur un cas réel, avec un temps de production mesuré.
- ☐ Mon offre comporte trois formules en DH et précise ce que je ne garantis pas (audience, sponsoring, fréquentation).
- ☐ Pour filmer ou diffuser une compétition, j'ai l'accord écrit de l'organisateur.
- ☐ Toute commission éventuelle est prévue par écrit avec le client.
- ☐ Mon statut est créé et je peux facturer avec ICE.
- ☐ J'ai identifié 20 cibles et deux prescripteurs (ligue, fournisseur, coach, association).

Les 5 erreurs les plus fréquentes

- ☐ Promettre une hausse d'abonnés, de sponsoring ou de fréquentation au lieu de livrables précis.
- ☐ Publier des photos et des noms d'enfants sans autorisation des parents.
- ☐ Envoyer trop de messages WhatsApp et faire bloquer le numéro du client.
- ☐ Filmer ou diffuser une compétition officielle sans l'accord de l'organisateur ou du détenteur des droits.
- ☐ Négliger le contact humain : un club ou une salle reste une communauté, pas une base de données.

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 établissements et associations sportives relèvent de la loi 30-09 relative à l'éducation physique et aux sports et, pour les associations, du régime des associations. Les données des adhérents, joueurs et parents sont des données personnelles au sens de la loi 09-08 : consentement, finalité limitée, sécurité, déclaration auprès de la CNDP selon le traitement. Le droit à l'image impose l'accord des personnes photographiées ou filmées, et celui des parents pour les mineurs. Les droits de diffusion de certaines compétitions appartiennent aux fédérations ou à leurs partenaires. Pour facturer, un statut d'auto-entrepreneur ou une société avec ICE est nécessaire. Ces points sont à vérifier auprès d'un juriste et des instances sportives concernées.

- ☐ 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 : Hamza, 26 ans, ancien joueur de futsal à Agadir, propose aux complexes de foot à cinq de sa ville d'organiser leurs réservations et d'animer des ligues internes. Il commence par un complexe où il joue déjà, lance une ligue de huit équipes d'entreprises en milieu de journée et publie chaque semaine résultats et classements. En hypothèse, avec deux complexes à 1 500 DH par mois et deux ligues par saison à 2 500 DH, il atteint environ 4 800 DH par mois en moyenne, avant charges, qu'il complète avec la préparation de dossiers de partenariat pour des clubs amateurs.

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.