



Interview
Moncef Khemekhem
Vice-président du CSS



Les Socios-CSS
célèbrent l'adhérent n°5000
lors de l'AGE

Dossier Spécial:
la gouvernance sportive



Prix: 1 DT



SOCIOS MAG

Le magazine des SOCIOS-CSS N°8
Mai 2015

النادي الصفاقسي
رائد كرة السلة النسائية التونسية

Infoline: 22 975 975

4 عجل يفزوك لتتركيا



Rte de Lafrane Km 2 - Sfax
Tél.: +216.74.452.665 / +216.74.456.588 Fax: +216.74.452.747
E-mail: mahdi@smpneus.com www.smpneus.com

Participez au tirage au sort et bénéficiez des facilités de paiement à partir de 25 dinars / Mois

et exclusivement pour les Socios: **SERVICE GRATUIT**
ÉQUILIBRAGE + PARALLÉLISME + GONFLAGE AZOTE



HIER, AUJOURD'HUI ET DEMAIN



SOMMAIRE

Editeur:



Club Sportif Sfaxien
Rue Raed El Bjaoui Sfax
3065 - Tunisie

Contact:

group.sociomag@socios-css.org

Chef de commission Magazine:
Slim GARGOURI

Responsable administratif:
Imed BRADAI

Conception graphique magazine:
Ameni HAJ TAIEB

Ont participé à ce numéro:

Abderrahmen FENDRI
Ahmed SELLAMI
Ahmed FAKHFEKH
Anis FOURATI
Majdi BELGUITH
Mehdi JALLOULI
Mohamed Ali HAMAMI
Mounir AJINGUI
Mustapha KOUBÂA
Omar CHAKROUN
Omar ELLEUCH
Sami MEZGHANI
Skander TURKI
Thameur FENDRI

Photographes:

Bassem KACHOURI
Hammadi NEJI
Mohamed Amine AYEDI



Slim NEJI

Impression magazine:
NOVAPRINT Z.I Poudrière 2 - Rue
du Coton 3002 Sfax - Tunisie



Mai 2015



- 9 **موقعة أندية كرة القدم في العالم... بداية إصلاح كرة القدم الأوروبية... من أجل إنقاذ لعبة كرة القدم في العالم**
- 10 **CSS LIVE: bientôt disponible sur Google Play et App Store**
- 12 **الموقعة الرياضية**
- 13 **Gouvernance du CSS: Limites d'un modèle et voies d'amélioration**
- 14 **Interview Moncef Khemkhem Vice-président du CSS**
- 16 **نشأة السوسيس**
- 18 **L'administration SOCIOS encore plus proche des adhérents**
- 19 **تطور الشبكة سنة 2014**
- 21 **Mise en place d'un système automatisé de traitement des impayés des adhérents**
- 23 **socios europe**
- 25 **SOCIOS Academy Tunis**
- 28 **السوسيس في العالم**
- 30 **SOCIOS League 2014/2015**
- 32 **Les Socios du CSS célèbrent l'adhérent n°5000 dans une ambiance festive en marge de leur assemblée générale**
- 34 **SOCIOS ENTREPRISE**
- 37 **النادي الصفاقسي.. رائد كرة السلة النسائية التونسية**
- 38 **karaté**



قوة النظافة



شركة مواد التنظيف لتونس
Société de Détergents de Tunisie
www.sodet.com.tn
Tél. : +(216) 74 45 46 80

Gouvernance du CSS: et Limites d'un modèle voies d'amélioration

Le public sportif est souvent gratifié par les médias d'informations relatant des turbulences dans la gouvernance des clubs sportifs (public se révoltant contre un bureau directeur, conflits entre membres d'un même bureau directeur, désaccords entre anciens responsables et responsables en exercice d'un même club, assemblées houleuses, désaccords entre instances d'un même club, etc. . .). Même si le CSS n'est pas spécialement concerné par ce genre de situations, il n'en demeure pas moins préservé.

Pour comprendre les (ou certaines) causes de tels événements envenimant (ou menaçant) la sérénité la vie du Club, il serait utile de s'arrêter sur les failles qui constituent leur source venant du mode de gouvernance adopté par le CSS. D'abord, quelles sont les instances constitutives de la Gouvernance du CSS?

Structures de gouvernance du CSS:

- L'Assemblée des adhérents: il s'agit de l'instance suprême de gouvernance. Elle élit le Bureau Directeur qui lui rend compte de sa gestion à l'occasion de sa réunion annuelle. Elle est ouverte à tous les adhérents à jour de leurs cotisations. Le CSS peut se vanter d'avoir le plus grand nombre d'adhérents de tous les clubs sportifs de Tunisie, puisque les SOCIOS sont d'office des adhérents. Théoriquement, les grands objectifs du Club, sa stratégie pour atteindre ces objectifs et ses prévisions, à court à moyen termes, sont discutés et adoptés par l'Assemblée qui évalue la performance de la gestion du BD à l'occasion de sa tenue annuelle.

- Le Bureau Directeur: Elu par l'Assemblée, le BD est responsable de la réalisation des objectifs arrêtés par l'Assemblée, de la mise en œuvre des stratégies définies et des écarts entre les prévisions et les réalisations découlant de la gestion courante des affaires du Club.

- Le Comité de soutien: Composé des gros donateurs, le Comité de soutien comme son nom l'indique, a pour rôle d'apporter au Bureau Directeur son soutien moral et financier et d'intervenir (voire de s'impliquer) dans les moments de crise, quand ils arrivent.

- La structure SOCIOS: Cette structure se compose des supporters du Club qui s'engagent à contribuer mensuellement par une petite somme d'argent (chacun selon ses moyens) en vue de financer des projets d'investissement au profit du Club. Cette structure constitue aussi l'espace à travers lequel les supporters apportent leur soutien moral à leur Club et dans lequel les volontaires se préparent (dans un processus d'apprentissage) à intégrer l'instance de gestion du Club, à savoir le Bureau Directeur. Les SOCIOS déclarent leur soutien indéfectible à leur Club quel que soit le BD et quels que soient les résultats sportifs de la période.

Limites du Modèle :

Le modèle de gouvernance du Club suppose que l'Assemblée constitue l'organe de direction et que le BD constitue l'organe de gestion. Théoriquement, l'on est tenté de croire que le modèle est cohérent. Qu'en est-il dans la pratique?

- L'Assemblée, qui se réunit, au mieux une fois par an, n'est pas l'instance idoine pour l'exercice d'un rôle de direction; la fréquence de ses réunions ne lui offre pas la possibilité d'exercer le contrôle qu'elle est censé exercer et encore moins d'ajuster les stratégies en fonction des circonstances du moment.

- L'Assemblée, et ceux qui ont assisté à des assemblées ne peuvent pas me contredire, réunit beaucoup trop de monde pour constituer l'espace approprié à des échanges profonds et constructifs et à une concertation sereine.

Certains pensent que le Comité de soutien est capable, entre deux assemblées, de jouer ce rôle de direction. Oh que non:

- Le Comité de soutien, ne comprend dans ses membres que ceux qui sont en mesure de contribuer avec une somme importante d'argent; ceux qui sont capable d'enrichir les échanges par leur savoir et leur expérience sont exclus de cette structure tant qu'ils ne sont pas capables de mobiliser une telle somme d'argent; quel gâchis!

- Le Comité de soutien exerce un pouvoir trop influent (pouvoir financier), qu'il peut utiliser en «dosant» ses efforts de contribution et de collecte au gré de la qualité de ses relations avec le BD et plus particulièrement avec le président en exercice.

Pour ce qui est de la structure SOCIOS, elle n'a aucun droit de s'immiscer dans la gestion courante des affaires du Club, même s'il y a une confusion, dans certains esprits, venant du fait qu'un SOCIOS est aussi un adhérent qui a une voix dans l'assemblée comme n'importe quel autre adhérent.

En conclusion, le BD ne rend compte de sa gestion qu'une fois par an à l'assemblée quand une assemblée est convoquée. Les structures prévues n'offrent pas aux figures du Club (capables de contribuer positivement dans sa vie du Club) l'espace qui leur permet de le faire.

Comme la nature n'admet pas le vide, certains SOCIOS actifs sont tentés de commenter (chacun à sa manière) les décisions du BD. Et tout cela parce que la Gouvernance du CSS ne prévoit aucune instance qui joue le rôle du Conseil d'Administration dans une Société commerciale.

En effet, le Conseil d'Administration (CA) assure, entre deux assemblées, le contrôle sur l'action du BD et l'encadrement de ce dernier. Il lui apporte soutien et réconfort. Il apporte ses idées et contribue à la résolution des difficultés rencontrées par le BD. Il regroupe un nombre réduit de figures confirmées même si elles ne sont pas toutes en mesure de contribuer financièrement. Il rend compte, solidairement avec le BD, à l'assemblée, de l'activité de l'exercice écoulé et lui propose des orientations, étayées, pour l'exercice à venir.

Quand l'idée sera retenue sur le plan du principe, les instances du Club se pencheront sur la définition des modalités de choix (ou d'élection) des membres du CA, des règles de son fonctionnement, de son rôle, de ses attributions et responsabilités et de sa relation avec le BD.

Abderahmen FENDRI

Des CARTES pour identifier, sécuriser, communiquer ...

Sarra Card MANUFACTURER

Tél.: 00 216 71 89 68 88 Fax: 00 216 71 95 70 01
 Siège social: N°14, Rue Osman El Bahri El Omrane - Tunis
 Siège commercial: N°22, Rue 8609 - 2^{ème} étage - Z.I Chargaia 1
 Usine: N°141, Rue Jawdet El Hayet Chotrana - La Soukra
 E-mail: commercial@sarracard.com
 www.sarracard.com

Fondée en 1998, SARRA CARD est aujourd'hui une entreprise de référence dans le domaine de la fabrication de la carte en plastique. Sur un site de production totalement sécurisé, s'étendant sur une superficie de 2000 m², SARRA CARD s'est entièrement équipée de machines à la pointe de la technologie, pour offrir à ses clients le must de la carte. Une équipe de 30 professionnels, expérimentés et formés, est au service des clients pour les écouter et les orienter dans chacune de leurs décisions.



Site de production totalement sécurisé d'une superficie de 2000 m²



Les plus grandes enseignes nous font confiance ...

- un Savoir-faire sur mesure
- Carte de Fidélité
- Badge Professionnel
- Carte Membre
- Carte d'Accès
- Carte d'Adhérent
- Badge Evènement
- Carte d'Abonnement
- Carte Professionnelle
- Carte Cadeau

evolIS OFFICIAL PARTNER

Karizma

Karizma

Style®

Prêt à Porter Pour Homme

L'actualité de la mode

NOUVELLE COLLECTION

Av. Habib Thameur Prés Hôtel Zitouna
Tél.: 956 200 74 - 955 200 74

Costumes
vestes
Pantalons
Manteaux
Pull
chemises
Accessoires

موهبة أندية كرة القدم في العالم...

بداية إصلاح كرة القدم الأهروية... من أجل إنقاذ لعبة كرة القدم في العالم

خلال العشرين سنة الماضية، تعددت المجالات التي اقتحتها الساحرة المستديرة (الموضة، الرهان، الإستشهار...) ولكن هناك مجال هو الذي إقتحم عالم كرة القدم وهو عالم المال وغير خارطة كرة القد العالمية.

رجال أعمال حولوا أنظارهم لكرة القدم إما كسرح جديد للإستثمار أو لتلميع اسمائهم وأسماء مؤسساتهم أو حتى لأسباب مرية...

فغير هذا الإقتحام الخارطة الكروية، لتظهر نواد كانت عادية دون تاريخ فأصبحت تسيطر على كرة القدم في العالم كتشلسي ومنشستر سيتي وأخرى عريقة فقدت بريقها كليفرول. قد يكون ذلك قد أفاد كرة القدم من جهة ولكن المؤكد أنه قتل جزءا من متعتها وهدهفا الإجتماعي والتربوي والثقافي .. قتل وفاء اللاعبين لأنديتهم الأم... قتل دور المحب بالقضاء على صفة المنخرط في الجمعية كطريقة تنظم إجتماعية... قتل هوية الأندية الرياضية.وعموما يمكن القول أن الاموال قد قضت جزئيا على مكونات الشغف بكرة القدم.

هذا تشخيص كارينكاتوري بسيط لما أصبحت عليه اللعبة، حيث يبدو أن المال قد أخذ أسبقية على الهواية والشغف بالعبة في جميع أنحاء العالم وبالخصوص في أوروبا.

فكرة القدم تكافح منذ سنوات الناذج المالية غير المستدامة، والحوكة الضعيفة وعدم وجود المساءلة الديمقراطية. كل هذايساعد على تقليل الجانب الاجتماعي الإيجابي لهذه الرياضة. ولكن هذه الصورة القائمة قد فتحت فرصا جديدة لتحسين إدارة أندية كرة القدم على المدى الطويل عبر برنامج إصلاحي جريء بدأ الإتحاد الأوروبي لكرة القدم بوضعه منذ 5 سنوات بدعم سياسي كبير من المفوضية الأوروبية. ومن المؤكد أن تداعياته على اللعبة ببقية أرجاء العالم قادمة خلال السنوات القادمة.

مجرد قراءة مجلة رياضية خلال فترة الانتقالات تجعللنا نقف على حجم التحول الذي عرفه النظام الاقتصادي لكرة القدم خلال العشرين سنة الماضية. حيث يمكن للاعب كرة قدم ان يربح في أسبوع ما يجنيه موظف طيلة حياته المهنية.

وتجد الهئات والهياكل الرقابية للعبة في العالم نفسها تحت المحك في تنفيذ مهمتها التعديلية والرقابية بإعتبار أنها مجبرة على فرض الانضباط المالي على الأندية لتفادي انهيار المنظومة الرياضية ولكن في نفس الوقت هي بحاجة إلى هذه الفرق الكبرى الغنية لتطوير اللعبة وتحقيق الأرباح.

وفي الحقيقة فإن حجم الرهانات المالية والاقتصادية لرياضة كرة القدم أصبحت بأهمية وبخطورة تجعل هامش التعديل ضعيفا لدى هذ المؤسسات وقدرتها على فرض الانضباط ضعيفة.

أسباب تغير النظام الاقتصادي لكرة القدم العالمية وانعكاساته

يعود التغير الجذري في الموال الاقتصادي للأندية الى الثمانينات، وكان السبب الرئيسي في هذا التحول هو خصوصة القنوات التلفزيونية وتحرير سوق تنقل اللاعبين في أوروبا.

فقد أصبحت منذ تلك الفترة تكلفة تسيير النوادي الراغبة في لعب الأدوار الأولى في ارتفاع متزايد من سنة لأخرى جعل من التجمعات المحلية والجهوية غير قادرة على مجارة المنحى التضخمي للنوادي وبالتالي تمويلها. وقد قامت السلطات الرقابية للتجمعات المحلية بحد تمويل المصاريف الجنونية للأندية. كما تميز هذا التحول الإقتصادي بالانتقال من نظام كان يعتمد على الداعم، المشجع، المستشهر المحلي، إلى نظام يعتمد على الإعلام وشركات والتسويق والسوق العالمية لتنقل اللاعبين.

بالنسبة للنوادي، كان لهذا التحول تأثير كبير على مستوى الحوكمة بإعتبار أنها أصبحت تخضع أكثر من قبل إلى إملاءات القنوات التلفزيونية والشركات المالكة ومجابهة قواعد اللعبة في سوق اللاعبين. فمثلا بفرنسا وإيطاليا وانقلترا واسبانيا تمثل عائدات النقل التلفزيوني حوالي 60 بالمائة من موارد الجمعيات المحترفة. وتاريخيا يمكن اعتبار أن المنافسة بين القنوات التلفزيونية الخاصة في اقتناء حقوق البث كان لها الأثر الأهم في هذا التطور.

Real Madrid	126,2	199,2	187,2	512,6
Barcelone	116,3	179,8	186,9	483
Manchester United	122	128,5	145,4	395,9
Bayern Munich	85,4	81,4	201,6	368,4
Chelsea	96,1	139,4	87,1	322,6

ولكن ليس هذا العامل الوحيد، فقد تزامن ارتفاع الموارد المتأتية من البث التلفزيوني بتحرير سوق اللاعبين أو مايسمى بـ"قرار بوسمان". فقبل هذا القرار كان يحق لأي فريق أن يطلب تعويضا ماليا من أي فريق يرغب في ضم أحد لاعبيه المنتهية مدة عقده. وما أن المحكمة الأوروبية أقرت سنة 1995 بعدم تطابق ها النظام بإتفاقية روما حول حرية تنقل الشغالين داخل الاتحاد الأوروبي (القضية الشهيرة للاعب بوسمان)، فقد فتح هذا القرار الباب على مصراعيه للاعبين للتنقل داخل الاتحاد الأوروبي وخلق بالتالي أكبر سوق تنقل لاعبين في العالم وخلق الدوامة التضخمية التي نعرفها إلى اليوم.

كيف تمول النوادي ميزانياتها أمام هذا الإنفلات المالي؟

رغم تطور الموارد المالية لكرة القدم الأوروبية خلال العشرين السنة الفارطة، إلا أن مصاريف الأندية كانت تتطور بسرعة أكبر، وبالتالي لم تعد الأندية بمقدورها الحفاظ على توازاناتها المالية ودخلت في ما يسمى حالة "إدمان مالي-Dopage Financier"لتفادي عدم الإفلاس. ويتمثل هذا الإدمان في لجوء النوادي إلى حلول "ترقيعية" للظهور في حالة توازن مالي "اصطناعية" تمثلت أساسا في:

- **التدابين:** في أغلبية تدابن غير سليم وغير مستدام أي ليس هنالك تصور لمعظم الأندية للطريقة التي ستستخلص بها ديونها. 15 مليار أورو حجم ديون النوادي الأوروبية. بتواطئ من سلطات الرقابة معظم الدول الأوروبية.

- **المضاربة على أسعار اللاعبين:** حيث أن المسار التضخمي لأسعار اللاعبين خلق فقاعة مالية غير حقيقية ولا تفسر الأسعار الحالية لتنقلات اللاعبين ومردوديتهم الرياضية والتجارية. وبالتالي فإن العديد من الخبراء الإقتصاديين يشبهون اليوم هذه الفقاعة بأزمة Subprime العقارية الأمريكية، أي أن المنحى التصاعدي لأسعار التنقلات إذا ما إنقلب سيتسبب في إنيهار كل المنظومة الرياضية في أوروبا وحتى في العالم.

- **الإعتماد على رعاة (mécènes)** من رؤوس الأموال والمليارديرات الذين يضحون أموالا ضخمة في النوادي ليس بهدف الإستثمار والبحث عن المردودية بل بحثا عن الشهرة والمكانة الاجتماعية والتأثير الدبلوماسي وحتى لأسباب مشبوهة... يساهمون بدورهم في تغذية فقاعة المضاربة.

ويعتبر خبراء الحوكمة في أوروبا والعالم أن هذا الحل الأخير هو الأخطر على الإطلاق ويهدد إستمرارية وجود بعض النوادي الأوروبية الكبرى على المدى المتوسط بإعتباره يضع النوادي على "قيد الحياة" بصفة إصطناعية، أي أنه بدون تمويلهم لا يمكن بقاء النادي على وضعه الحالي.

التوجه التعديلي للإتحاد الأوروبي لكرة القدم لتفادي إنيهار المنظومة

من منطلق قناعتها بأن الوضع لا يمكنه أن يستمر على هذه الحالة، تعمل السلطات السياسية الأوروبية على دعم الإتحاد الأوروبي لكرة القدم بقيادة بلاتيني، منذ حوالي خمس سنوات على وضع إستراتيجية شاملة لمعالجة المأزق المالي للنوادي الأوروبية وتفاديا لحصول الكارثة في صورة تراجع الأسعار في سوق تنقلات اللاعبين وبالتالي العمل على إعادة الأندية الأوروبية إلى طريق التطور المستدام والمعقول.

أي أن الدول الأوروبية أصبحت على وعي بأن بعض النوادي أصبحت بأهمية عالمية ومحلية لا يمكن السماح بأي حال من الأحوال إفلاسها نظرا للكارثة الإجتماعية والسياسية التي يمكن أن تحل بدولها (Too Big to fail)أي أن حكوماتها ستضطر لدفع فاتورة إفلاس هذه الفرق عند وقوع الكارثة وبالتالي سيتم "تأميم خسائر" الأندية بعد عشرون سنة من "خصخصة مرابيحها" وهو بالضبط ماعشته أوروبا وأمريكا مع البنوك الكبرى أثناء الأزمة المالية العالمية الاخيرة.

وللعمل على معالجة "عجرفة التدمير الذاتي" التي تسار بها الأندية الأوروبية اليوم، يشغل الإتحاد الأوروبي لكرة القدم الهاوية مدعوما بشدة من المفوضية الأوروبية على محورين هامين:

أولا: اللعب النظيف المالي
« Fair Play Financier »: هل هو الحل؟

إعتمادا على الموارد المالية للإتحاد الأوروبي كسلطة ضغط على النوادي الأوربية لوضع برنامج إصلاحي لمنظومة كرة القدم المحترفة وفرض رؤية جديدة لبلاتيني تتمثل في إعطاء أكثر جاذبية للكؤوس الأوروبية عبر تقليص الفوارق بين النوادي على مستوى الميزانية، تتمثل فلسفة الإصلاح في الإيمان بأن مصلحة كرة القدم الاوربية تكمن في تداول الفرق على المراتب الأولى بحيث إن كان على المدى القصير وصول فرق عملاقة (مثلا برشلونة وشلسي)إلى النهائي الأوروبي هو أفضل ماديا للإتحاد الاوربي لكرة القدم إلا أنه توّصل سيطرة عدد صغير من الفرق على المنافسة سيطفئ بريق الكؤوس الأوربية على المدى الطويل وسيجعلها لا تستقطب القنوات التلفزيونية.

ويعمل الإتحاد الأوروبي حاليا على إدخال شرط جديد لمنح إجازات للفرق التي تسمح لها بلعب الكؤوس الاوربية وهو "شرط اللعب النظيف المالي". ويهدف البرنامج إلى منع النوادي المتداينة والتي تشكو من عدم توازن مالي من لعب الكؤوس الأوروبية. وتدور حاليا مشاورات حول تفاصيل القواعد التي سيتم إعتمادها.

غير أن مصداقية هذا البرنامج تمر حتما عبر حرمان الفرق المتهورة ماديا من المشاركة في هذه الكؤوس. والسؤال المطروح هل سيجرؤ الإتحاد الأوروبي إنطلاقا من الموسم القادم على حرمان شلسي أو الريال أو مانشستر من لعب الكؤوس الاوربية لعدة سنوات؟

تحديد سقف الأجر

يهدف المشروع إلى وضع حد لسقف الأجر للاعبين مقابل مواصلة تمتعهم بحق التنقل الحر بين النوادي. وقد أثبتت هذه الطريقة جدواها في كرة السلة المحترفة والبايزبول بالولايات المتحدة الأمريكية.

إعادة النظر في طريقة توزيع موارد النقل التلفزيوني

ويعتبر هذا الإجراء الأسهل تنفيذا في الوقت الراهن خاصة بالنسبة للموارد الإضافية التي ستحصل عليها الإتحاد الأوروبي. وعلى سبيل المثال تقوم الرابطة المحترفة لكرة السلة الأمريكية بتعبئة موارد أخرى بالإضافة إلى النقل التلفزيوني كالتسويق التجاري للبطولة وتقوم بتقسيم موارده بصفة عادلة بين الفرق.

ثانيا: تحسين الحوكمة داخل الأندية

بالتوازي مع وضع آلية رقابية ردعية لمجابهة الإدمان المالي للأندية الأوروبية، تعمل المفوضية الأوروبية بالتنسيق مع الإتحاد الأوروبي لكرة القدم على إعداد إطار حوكمة جديدة للأندية الرياضية لكرة القدم يركز على إعادة دور المحب في تقرير مصير النوادي الأوروبية. وقد تم تكوين جمعيات وفرق عمل ورابطات احباء خلال الخمس سنوات الأخيرة تحظى بالدعم المالي والأدبي للمفوضية الأوروبية وتعمل على دراسة طريقة تجسيد ذلك على أرض الواقع في كل دولة أوروبية حسب الإطار القانوني المنظم للأندية بكل دولة. وتقوم أيضا هذه الهياكل بمساندة الجمعيات الرياضية الأوروبية التي ترغب في خوض تجربة "العودة إلى الأصل" ضد "الزحف الرأسمالي".

الجماهير هي ضمير النوادي

في كرة القدم، المسيرون والمدربون واللاعبون يتغيرون في الأندية، ولكن ليس الجماهير! فالجماهير هي ضميرالنادي. فبدونها، كرة القدم ما كانت لتكون ماهي عليه اليوم. دونها النادي محكوم عليه بالتلاشي. وهي تشكل الأساس الذي يجب أن يبنى عليه النموذج الاقتصادي للنادي عن طريق ملئ الملاعب، وشراء المشتقات وإستقطاب المستشهرين.

"مشجع واحد = صوت واحد"

ترى الجهات التي تعمل على إعادة ترسيخ دور المشجع أنه يمكن لهؤلاءالمشجعين إذا ماعاد لهم تأثيرهم في أخذ القرار بالنوادي الأوروبية تحسين حوكمة أندية كرة القدم، سواء كان ذلك بإعتماد نظام الجعيعات (المنخرط) أوالشركات (عبرمساهمة عامة للمشجعين).

وتهدف إعادة دور المحب في تقرير مصير النوادي الأوروبيةإلى هدفين أساسيين:

1 - ضمان أن يكون النموذج الإقتصادي والإدارة المالية تتيح للنادي البقاءعلى قيد الحياة في بيئة رياضية تنافسية.

2 - دمج المشجعين في منظومة أخذ القرار، على مبدأ "مشجع واحد = صوت واحد" مبادئ الديمقراطية والحوكمة الرشيدة والشفافية. ووفق اللتشريعات بالبلدان، يمكن لهذا التصور أن يأخذ عدة أشكال:

مثلا، في المملكة المتحدة، تم تكوين هياكل تسمى Supporter’s Trust تسمح للجماهير إكتساب حصص بشكل جماعي في رأسمال ناديهم. مثلا أنصار ارسنال لديهم، 3.5% من أرسنال كابيتال.

في ألمانيا، يعتبرنظام 1 + 50 المثال الأكثر نجاحا بين المنظومات التي تعتمد على الشركات. حيث يجبر القانون الأندية أن تكون تحت سيطرة الجمعيات الرياضية بنسبة 51% كحد أدنى. وهو مايجعل الدوري الالماني الدوري الأكثر ربحية والأكثر شعبية في أوروبا.

بينما يعتبر المثال الأكثر نجاحا في المنظومات المعتمدة على الجمعيات هو المثال الإسباني والبرتغالي، والذي يعتمد على نظام الملكية المجمععة كنموذج يستند على ال Socios. وهو التزام من أنصار النادي المخلصين، بصفتهم منخرطين في جمعية غير ربحية بدفع انخرطات سنوية. والسocios له الحق في التصويت في القرارات الهامة كإنتخاب رئيسا لنادي بالإضافة إلى العديد من المزايا المفيدة للمشجعين المخلصين. كما أن هنالك عدة تجارب يتم وضعها بفرنسا وسويسرا لتكوين شركات وجمعيات مشجعين لاسترجاع مكانتهم صلب نواديهم كمشروع La nantaise ونواة مشاريع مشابهة بمرسيليا أو البيا اس جي. وقد أصدر المجلس الوطني لمشجعي فرنسا CNSF بيانا في سبتمبر 2014 يدعو فيه كل محبي الفرق الفرنسية إلى تكوين تجمعات بكل نادي كرة قدم فرنسي هدفة إسترجاع ملكية المشجعين لنواديهم.

وختاما، لايمكننا أن ننكر أن إدارة نادي لكرة القدم هي مماثلة اليوم إلى إدارة شركة تبحث عن الربح على المدى القصير دون إيلاء أهمية للحوكمة والمستقبل الشركة على المدى الطويل. وباعتبار أن كرة القدم لا تعني شيئا بدون مشجعيها، تشهد اليوم النوادي الاوربية حالة حقيقية من العودة إلى الوعي من جانب المشجعين الذين يريدون أن يصبحوا فاعلين في تقرير مصير نواديهم. بإعتبار أن كل المتدخلين اليوم في لعبة الكرة (هياكل رقابة، قنوات تلفزيونية، مستشهرين، رؤوس أموال، مشجعين) يعملون على تحقيق نتائج رياضية جيدة على المدى القصير، بينما يوجد متدخل وحيد يهمه بقاء النادي على قيد الحياة على المدى الطويل... هو المشجع.

لهذا وللحفاظ على التوازن بين الجانب الرياضي والثقافي والاقتصادي لهذه اللعبة فإن تشريك المشجعين بالتوازي مع فرض الانضباط المالي يعتبر التحدي الأكبر للسلطات الرقابية الأوروبية التي من شأنها إعادة ترتيب أوضاع كرة القدم الأوروبية وبصفة غير مباشرة كرة القدم العالمية. هذا الإصلاح الهام يستوجب أساسا عودة الوعي والحس المدني من طرف المشجعين للوقوف أمام مسؤولياتهم تجاه نواديهم. ولكن الأهم من ذلك هو وجود سند تشريعي وانضباط مالي تفرضه القوانين والسلطات حتى تتمكن جميع النوادي من التنافس في مناخ نزيه وعادل ومستدام.

ونحن في نادينا يمكننا أن نفخر بميلاد هذا الحس والوعي الواعي المدني لدى منخرطي النادي الممثلين أساسا مجموعة السويسوس منذ 6 سنوات، في إنتظار أن يفتظن المشروع والحكومات والجامعات الرياضية في تونس وكذلك بقية مشجعي النوادي الأخرى إلى الخطر الذي يتهدد كل النوادي الرياضية من حالة الإدمان المالي التي تعيشها نوادينا وبداية التفكير في وضع طرق تمويل جديدة لنوادينا، وكذلك وضع قوانين وقواعد تحميها من الإدمان المالي.

اسكندر الشركي

CSS LIVE: bientôt disponible

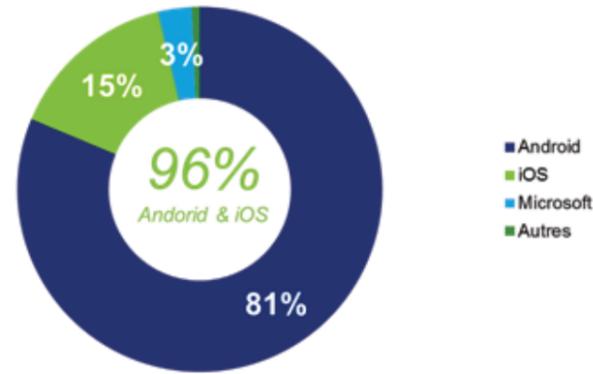
Google Play et App Store

A cet effet, une commission spéciale Smart Phone a été créée regroupant des spécialistes dans le développement Web et Mobile. Après plusieurs mois de travaux pour la rédaction du cahier des charges et le choix du fournisseur, le bureau des SOCIOS vient d'approuver début 2015 le financement et la réalisation de l'application «CSS LIVE». Cette nouvelle plateforme vient s'ajouter aux sites web des SOCIOS et du CSS afin de faire vivre les supporters en temps réel les actualités du club. Elle sera bientôt disponible gratuitement sur Google Play et App Store.

À l'instar de la tendance du marché mondial, la Tunisie connaît une forte croissance dans les ventes des smartphones. En effet, les tunisiens sont en phase avec le développement de la technologie et utilisent de plus en plus les réseaux sociaux et les téléphones intelligents pour se divertir et suivre les actualités.

Le choix de ces deux systèmes d'exploitation est témoigné par la part de marché Android et iOS qui s'accaparent à eux seuls de 96% du marché mondial.

Part de marché OS Smartphone dans le monde



Selon les dernières statistiques de l'instance nationale des télécommunications on compte près de 4 millions d'utilisateurs de smartphone 3G en Tunisie fin 2014, avec un taux de croissance de 45% par rapport à 2013. La tendance devra augmenter dans les prochaines années d'autant plus que les smartphones ne sont plus considérés comme des produits de luxe.

Pénétration des ordinateurs, téléphone et tablette en Tunisie



Les SOCIOS et les supporters du Club Sportif Sfaxien sont aussi consommateurs des produits innovants et accèdent à internet pour s'informer des nouveautés du club. La Structure des SOCIOS qui est à l'écoute des appels des supporters et aux besoins du CSS a pris au sérieux ces éléments engageant depuis mi 2014 une étude détaillée sur les demandes des différentes parties.

«CSS LIVE» permettra aux utilisateurs d'accéder à des fonctionnalités inédites, à savoir:

- Le suivi des actualités du CSS et des SOCIOS
 - Le suivi en temps réel des matchs du CSS (score, feuille de match, alertes..)
 - La réservation des billets de matchs
 - La réservation des places Escort Kids
 - Le suivi du classement, résultats et prochain matchs du CSS
- Les travaux de développement ont été lancés début février et l'application sera disponible pour téléchargement vers le mois de Mai 2015.



Omar Chakroun

Zopo

GARANTIE 2 ANS

www.facebook.com/ZOPOTunisia



LE SMARTPHONE QUI CONVIENT LE MIEUX A VOS BESOINS !

www.zopomobile.tn

Sfax: Avenue Majida Boulila, Imm Olfa Palace, Boutique N°10, 3027
 Sousse: Boulevard 14 janvier 2011, Centre Champs Elysée, Boutique R02, 4051
 Bizerte: Avenue Habib Bougatfa, 7050 Manzel Bourguiba

تعتبر العوكمة في الجمعيات الرياضية موضوع الساعة سواء على الصعيد العالمي أو الوطني. في هذا الإطار بادر الإتحاد الأوروبي بمشروع اللعب النظيف المالي "Fair Play Financier" في الوقت الذي تستعد وزارة الرياضة في تونس لإصدار إطار قانوني جديد يتطرق للجمعيات الرياضية وإمكانية تحويلها إلى مؤسسات اقتصادية.

في الأثناء بقي التسيير الرياضي في تونس متذبذبا بين جمعية وأخرى ويختلف حسب أهواء المسيرين وإمكانياتهم المادية والتنظيمية. أما بالنسبة للنادي الرياضي الصفاقسي فهو يعتبر من أحسن الجمعيات التونسية على الصعيد التنظيمي والإداري ومن أكثرها استقلالية علي المستوى المالي. ولكنه يمر رغم ذلك ببعض الصعوبات من حين لآخر.

فماهي طريقة العوكمة الحالية في النادي؟ وماهي السبل الكفيلة بتحسينها؟

يتميز النادي الرياضي الصفاقسي بقانون أساسي سابق لعصره. من ذلك وضعه لهيكل متكاملة تفرّق بين التسيير والتنفيذ من ناحية وبين التسيير اليومي وإتخاذ القرارات الإستراتيجية من ناحية أخرى. إذ ينص القانون الأساسي على تواجد كل من:

- الهيئة المديرة المنتخبة مباشرة من طرف أعباء النادي في جلسة عامة إنتخابية.

- الهيئة العليا للدعم المتكونة من الرؤساء القدامى وكبار الداعمين (أكثر من 30 ألف دينار) وممثلين عن شبكة السوسيسوس (ممثل عن كل 100 ألف دينار).

- هيكل السوسيسوس.

- إدارة قارة.

- هيئة الأعباء.

أما في الواقع اليومي للنادي فإننا نلاحظ عدم الالتزام الكلي بالقانون الأساسي مما ولد نقصا في التناغم بين مختلف الهياكل وانخفاض نسق الإنجازات التي من شأنها أن تحسن من مستوى الدعم للنادي والالتفاف حوله.

فهل من المعقول أن تجتمع هيئة الدعم مرة واحدة أو مرتين في السنة في حين أنها مطالبة بمتابعة أعمال الهيئة المديرة ومدى تنفيذها لبرامج عملها ولميزانيتها؟

كيف لا يتم مد أعضاء هيئة الدعم بالقوائم المالية كل ثلاثة أشهر كما ينص على ذلك القانون الأساسي؟

كيف لا يجتمع أعضاء الهيئة المديرة بصفة دورية ومنظمة على الأقل مرة كل شهر؟

كيف تقوم الهيئة المديرة بأخذ إلتزامات تتجاوز مدتها النيابية دون الرجوع لهيئة الدعم؟

كيف يمكن التنسيق بين الهيئة المديرة والمكتب التنفيذي للسوسيسوس دون التكتيف من التشاور و تبادل الآراء والمواقف من خلال إجتماعات دورية ومتعددة؟

ألقاء واحد أو إثنين في الموسم يمكن تحسين المردودية؟

هل يمكن التشاور بين رؤساء الهياكل الثلاثة دون الرجوع لبقية الأعضاء؟



هل يحق لأحد الرؤساء أو الأعضاء التجريح في بعض الرؤساء أو الأعضاء الآخرين ونقدمهم على أعمدة الصحف وفي الإذاعات والقنوات التلفزيونية؟

ألا يعود كل هذا لانعدام آليات تنظيم لسير العمل صلب كل هيكل من ناحية وتبادل الآراء والمواقف بين مختلف الهياكل من ناحية أخرى؟

أما حان الوقت لإجبار كل هيكل على توثيق محاضر اجتماعاته وقراراته في دفاتر مرقمة ومحينة؟

أما حان الوقت لاعتماد المزيد من الشفافية في التسيير اليومي للنادي؟

أليس من حق الهياكل ومن واجبها الإدلاء بقوائم أعضائها في الإبان؟ ألا يجنبنا هذا التشكيك في أحقية المنخرطين في حضور الجلسات العامة للنادي وما يترتب عنها من تشكيك في مصداقية قراراتها؟

أما حان الوقت لنشر قائمة أعضاء لجنة الدعم وتحيينها آليا؟

أما حان الوقت لنشر قائمة المنخرطين في النادي في نهاية شهر ماي من كل سنة؟

أما حان الوقت لتعيين أعضاء اللجنة المستقلة للانتخابات بعد التشاور بين مختلف الهياكل لإكسابها مزيدا من الاستقلالية؟

إن النادي الرياضي الصفاقسي كان ولا يزال سباقا على الصعيد الرياضي والإداري والتنظيمي. ومن دورنا اليوم المواصلة على نفس المنوال حتى نجعل من نادينا صرحا شامخا يتسع لجميع أعبائه ومنخرطيه مهما كانت مشاربهم.

آن الأوان لفتح حوار جدي حول كل هاته التساؤلات ووضع الإجابات لها بعيدا عن التشنج والإنفعال.

عاش النادي الرياضي الصفاقسي

بقلم: ثامر الفندري

الرياضية

العوكمة

الإدارة الرياضية Le Management sportif هي فعل بشري، كما الفعل السياسي لا يخلو من أخطاء تقديرية ولا يخرج عن سياق المروحة بين الفشل أو النجاح إما الكاملين أو النسبيين.

تطور مفهوم الإدارة الرياضية تدريجيا فاكسب بداية مفهوم التسيير ثم مفهوم التصرف ليشارف ويقارب منذ سنوات قليلة مفهوم العوكمة الرياضية.

ولئن لا يزال مفهوم العوكمة المطبقة على الرياضة جنينيا، ناشئا في أوساط الحركة الرياضية الدولية فإنه يحمل الكثير من الآمال والتطلعات لإصلاح مآفسده الدهر على مستوى سلم القيم الذي بنته الحركة الرياضية الدولية لنفسها من أعلى هرمها (اللجنة الاولمبية الدولية) إلى أسفله (الجمعية الرياضية) مروراً بالاتحادات القارية ثم الاتحادات الوطنية.

تحيد مكونات الحركة الرياضية الدولية بدرجات متفاوتة عن سلم القيم الذي رسمته لنفسها، لتتأثر أحيانا وتضعف أحيانا أخرى أمام رهاناتها المالية المتعاطمة وتسقط أكثر في فخ الإغراءات المتزايدة التي تفرزها "عوامة الرياضة"، مما يوحي بأن المال، بسلطته ومصلحته وتوفره اللامتكافئ (بين الرياضات، بين القارات، بين دول القارة الواحدة.. وبين الجمعيات في نفس الدولة) يهدد النشاط الرياضي في صميم غاياته وأخلاقياته وقيمته، والأمثلة عديدة جدا، منها ما هو منسوب إلى الجامعة الدولية لكرة القدم ومنها ما هو منسوب إلى الجامعة الإفريقية لكرة القدم والقائمة تطول.

اليوم، ننف على استنتاج واحد، هو أن جل القيادات الرياضية الدولية والقارية والمحلية لا تعطي للآخر المثال الحسن في مقاربة عوكمة رياضية أبسط عنصرها هما ديمقراطية الهياكل والشفافية، فديمقراطية الهياكل تبدأ بقبول قاعدة التداول على المسؤولية ولكن بلا تر لا يزال يتربع على عرش الفيفا منذ سنة 1998 ويأمل مواصلة المشوار، ومن جهته يتسمر عيسى حياتو في كرسي رئاسة "الكاف" منذ سنة 1987 في ما يشبه رئاسة مدى الحياة، اما الشفافية فما خفي كان أعظم مما هو معلوم ومصرح به.

وتزداد مقاربة العوكمة المطبقة على الرياضة تعقيدا في عصر أصبحت فيه الرياضة علم العلوم وخاصة رياضة كرة القدم تدور في فلكها علوم وتقنيات الأنشطة الرياضية، والعلوم الطبية والعلوم القانونية والعلوم الاقتصادية والعلوم الإنسانية والعلوم السياسية وعلوم الاتصال إلخ...

وفي ظل هذه التعقيدات / التطورات / العوائق تعيش كرة القدم التونسية أزمتها التي يلخصها:

- عجز فني بتراجع مستمر للأداء والمستوى،

- عجز مالي مزمن تعاني منه الجامع والأندية،

- عجز إداري بالنظر إلى الثغرات والنقائص الهيكلية والتنظيمية والمعرفية التي تعيشها هياكل كرة القدم التونسية.

إن معالجة هذا الوضع يستوجب طبعا القيام بعملية تشخيص معمقة لواقع كرة القدم التونسية احترافا وهواية، خاصة وأن السنوات الأربعة التي تلت 14 جانفي 2011 وإن حررت الهياكل الرياضية من وصاية السلطة السياسية، فإنها لأسباب أو لأخرى عمقت من أزمتها.

ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن تقف الهياكل الرياضية مكتوفة الأيدي في انتظار تشخيص معمق قد يأتي وقد لا يأتي أو في انتظار حلول مضغطة تأتي من خارج الحركة الرياضية تلتف على المهمل.

فعلى مستوى الجامعة، من الضروري مأسسة الإحتراف، فلا معنى لإحتراف دون ضوابط وآليات تعديل سوق الإحتراف والتحكم فيه وأولى هذه الضوابط هي اللجان المتنافسة الممثلة صلب الجامعة والرابطة للاعبين المحترفين ورؤساء الأندية المحترفة والممرنين المحترفين عبر هيئاتهم المنتخبة.

وعلى نفس المستوى، يتعين على الجامعة وضع حد لاحتكارها بيع حقوق البث التلفزيوني لمباريات البطولة بتمكين الأندية الراغبة من بعث قنواتها التلفزيونية الرياضية المشفرة.

وأخيرا مأسسة التكوين ومراكز تكوين اللاعبين الشبان وتنظيمها بمراكز التكوين المهني، مما يضع حدا للخلط والتداخل القائم بين نظرية التمرين ونظرية التكوين ومما يوفر أهم الظروف العلمية والفنية والبيداغوجية للاعبين الشبان ممن بلغوا سن 16 سنة من التفرغ بالكامل لكرة القدم ولمهنة المستقبل.

أما على مستوى الأندية فإن الذي يجمعها هو الجدع المشترك للأزمة (العجز الفني والعجز المالي والعجز الإداري) ولكنها تختلف عن بعضها البعض بحكم اختلاف الموروث واختلاف التقاليد والتجارب واختلاف البيئة والمحيط الاقتصادي والاجتماعي.

إن للنادي الرياضي الصفاقسي تجربته الفتيبة في إرساء مقومات العوكمة الرياضية الرشيدة ولأنه بادر بقطع الخطوة الأولى فإن منطق الأشياء يفترض أن يتقدم بسرعة أقصى في هذا المسار، والأفكار والمبادرات الممكنة هنا عديدة ومتنوعة يصعب حصرها لتعدد المحاور والمجالات، لذا يمكن الإنطلاق بداية من النظام الكلي للعوكمة الرياضية ليقوم أساسا على:

- **توحيد الجهود:** ليس المجال هنا لتقييم أداء الهيئة العليا للدعم منذ نشأتها ولا الدعاية لشبكة السوسيسوس ولكن الواقع يثبت لنا أن تعدد هياكل الدعم والإسناد يخلق أعباء أم كرهنا ما يمكن فهمه بنزاع المصالح Le Conflit d'interet ويحول هذه الهياكل في نظر الرأي العام إلى مراكز قوى ومجموعات ضغط تفرغ الهياكل من مقاصدها النبيلة. إن توحيد الجهود هنا يقضي بإيجاد الصيغة المناسبة لإدماج الهيئة العليا للدعم صلب شبكة سوسيسوس.

- إن هذا التوحيد يسمح بتوزيع أفضل للأدوار مستقبلا: بين الدور الإستراتيجي في التخطيط والبرمجة والتقييم والمسائلة لشبكة السوسيسوس في شكلها الجديد وبين دور الهيئة المديرة في التسيير اليومي لشؤون النادي بالإستئناس بمرجعيات هيئة الإستراتيجية التي ستمثلها شبكة السوسيسوس.

الأكد أن الجميع أصبح على يقين أن عهد رئيس الجمعية المهمل والمنقذ والمضحى قد ولى وأنه يتعين التفكير في صورة النادي وفي إشعاعه وفي إنجازاته وفي إستشراف مستقبله أكثر من التفكير في صورة رئيسه وكما يقول الفرنسيون et tout le reste coulera de source.



مصطفى قوبعة:

شغل مهام بوزارة الرياضة من 1989 إلى 2001 منها رئاسة ديوان وزير الرياضة حيث شارك في إعداد منظومة الاحتراف لكرة القدم. شغل منذ 2001 مسؤوليات بمؤسسات اقتصادية بالقطاع الخاص. يدرس حاليا بالمدرسة الوطنية للإدارة حيث زاول تعليمه العالي.

Moncef Khemekhem

Vice-président du CSS

Pour commencer, quelle est pour vous la place de Socios en tant que structure au sein du club et comment peut-on faire pour augmenter de plus le nombre d'adhérents?

La structure Socios est la base. L'objectif de la création de cette structure était de ramener le maximum d'argent en élargissant la base des donateurs comme le dit le proverbe arabe "حمل الجماعة ريش". Ce concept a été lancé officiellement en 2008, sauf qu'en 1997 on a eu une idée semblable pour alimenter la section des jeunes de football. Cette idée n'a pas bien fonctionné, dans le temps, à cause des contraintes du système bancaire.

J'estime aujourd'hui que le nombre de Socios existant est relativement bon, la dynamique des responsables et surtout les jeunes qui s'occupent de cette structure est très importante et a permis d'atteindre plus que cinq milles adhérents jusqu'à ce jour.

Il faut motiver d'avantage les gens à adhérer à cette structure. Il faut aussi communiquer plus autour de cette structure pour qu'elle puisse à moyen et long terme mieux participer au financement du club et surtout la section des jeunes.

Pouvez-vous nous donner une idée sur le travail au sein du nouveau bureau directeur du club, et comment est partagé ce travail entre ses membres?

Il y a en fait un comité restreint et un comité élargi.

Le comité restreint, est composé de 12 membres dont le président, le vice-président, les présidents de sections.

Concernant le travail de terrain, c'est moi-même qui s'en occupe en collaboration avec les chefs de sections. On va axer notre travail surtout sur la formation dans toutes les sections, que ça soit football, volley-ball ou basket-ball pour permettre l'émergence de jeunes talents capables d'assurer un meilleur avenir au club.



Quelles sont les priorités du nouveau bureau directeur du CSS à court et moyen terme?

A court terme, mettre l'équipe sur les rails après le départ de beaucoup de joueurs importants dans l'effectif en recrutant de nouveaux joueurs étrangers et locaux.

Se préparer à la phase à venir avec les échéances de la Coupe de la CAF qui demeure l'un des objectifs du club ainsi que de ces supporters. On compte, aussi jouer les premiers rôles au niveau de la coupe de Tunisie.

Pour le moyen terme, nous espérons mettre à jour toutes les sections et surtout la section des jeunes pour qu'elle puisse, dans l'avenir, alimenter au moment opportun l'équipe première avec des joueurs de bonnes qualités et qui peuvent donner le plus au club et éviter au maximum le recrutement et le renouvellement de contrats qui peuvent engendrer un déficit financier dans le budget du club.

Ce bureau directeur est-il engagé à résoudre le blocage au niveau de CSS-SA et comment compte-t-il procéder pour faire revivre cette entité?

La CSS-SA est une société qui a été créée pour faire développer les projets du CSS qui demandent une structure juridique particulière.

Ça fait 4 ou 5 ans qu'elle a été créée et j'étais parmi les associés, aujourd'hui je pense qu'elle a perdu son capital et qu'elle est en arrêt d'activité.

Je vais me pencher sur ce sujet, essayer de résoudre ce blocage et faire en sorte pour qu'elle assure le rôle pour lequel elle a été créée.

Comment expliquez-vous l'éloignement des hommes d'affaires sfaxiens du CSS actuellement?

Je ne peux pas dire qu'il y a un éloignement des hommes d'affaires. Reste qu'aujourd'hui toute personne qui s'approche du CSS est appelée à payer de l'argent et avec le temps les hommes d'affaires peuvent s'en lasser.

C'est vrai qu'ils doivent, et c'est une obligation d'aider le club de la région mais aussi il ne faut pas que ça alourdisse leurs budgets. Il faut se pencher sur des solutions qui peuvent aider au mieux le club et surtout en axant le travail sur la formation pour pouvoir vendre le maximum de joueurs et aussi développer les structures telle que la structure Socios, ainsi que les projets tels que CSS-mobile et toutes autres idées dans ce sens.

Que pensez-vous des académies au sein du CSS?

L'académie c'est la base de formation au sein du club, et particulièrement pour la section football. De nos jours, il n'y a plus le concept de 'quartier' et c'est ce concept d'académie qui permettra de remplacer ce vivier perdu par le temps. Le football moderne se base sur la prise en charge des joueurs à très jeunes âges afin de se retrouver par la suite avec des joueurs mieux formés. A ce titre, axer le travail sur le détail nous permettra de mieux figurer les performances de ces jeunes.

Que pensez-vous de l'effectif actuel au sein de l'équipe première du CSS?

L'effectif est devenu presque homogène, on a fortifié la ligne d'attaque, il est vrai qu'on a peut-être une carence au niveau des ailiers et surtout l'ailier droit mais avec la cohésion, la dynamique et l'esprit du groupe qui vont se créer entre les joueurs ça peut nous permettre de colmater les brèches s'ils existaient.

Pour conclure que pouvez-vous promettre au public du CSS et quel est votre message à passer à ce public?

Je demande au public de jouer bien son rôle, pour moi le public est le joueur n°1 et non pas n°12, il ne doit en aucun cas faillir. Il doit être à côté du club.

نشأة السوسيوس

بدأت القصة سنة 2007، بعد أشهر من خسارة النادي لدوري أبطال إفريقيا وتدهور وضعيته المالية، اجتمعت ثلثة من المسيرين الشبان وبعض الإطارات الشابة من محبي النادي الرياضي الصفاقسي برئيس الجمعية للنقاش حول السبل الكفيلة للخروج بالنادي من الوضعية المالية المتدهورة عاما بعد عام بسبب غياب المداخل القارة وإرتفاع المصاريف من موسم لآخر.

بعد نقاشات طويلة تقرر بعث اللجنة الإستراتيجية والتي تحوي في داخلها العديد من اللجان الأخرى ومن بينها لجنة السوسيوس، وذلك بعد أن تم الإقرار بحقيقة أن الأعباء ليسوا جميعاً من رجال الأعمال الذين بمقدورهم دفع مئات الآلاف من الدنانير سنوياً. شاء القدر أن تكون السوسيوس هي اللجنة الوحيدة التي تم انجازها وبعثها على أرض الواقع من بين كل مكونات اللجنة الإستراتيجية.

وتكونت اللجنة الإستراتيجية من السادة:

بسام الوكيل - مهدي عبد المولى - نبيل التريكي - غازي المزيو - عمر العش - خالد المهيري - ثامر الفندري - عبد الرحمان الفندري - سامي الحشيشة - الهادي السلامي - حكيم الجراية - شفيق الجراية - سفيان السلامي - فيصل دريال - خالد بوريشة - طارق البقلوطي - أحمد بوزقنودة - حاتم المزيو.

تم إذن تكوين نواة أولى متكونة من بعض الأعباء الذين عرفوا بنشاطهم في صلب النادي سواءً في مجموعات الأعباء أو في منتديات الجماهير على الأنترنت، وقام هؤلاء بعشرات الاجتماعات مع كافة مكونات النادي من مسيرين ورؤساء قدامى وأعباء من كافة الأجيال والشرائح الإجتماعية لتبادل الأفكار حول هذا الهيكل الجديد والذي بدأت تتوضح ملامحه أكثر فأكثر بمرور الأيام.

توسعت النواة الأولى لتمر من بعض الأفراد إلى بعض العشرات كما تم الإتفاق على جملة من المبادئ والتصورات وأهمها أن يكون هذا الهيكل مفتوحاً على كل الأعباء مهما كانت انتماءاتهم ووضعيتهم الاجتماعية، وأن تكون مداخل الهيكل موجهة لدعم البنية التحتية للنادي وتجنبيه مصاريف إضافية. توسع عدد المنتميين إلى هذا الهيكل إلى بضع مئات مكنوا بفضل انخراطهم من وضع النواة الأولى لمكتب السوسيوس ومجابهة المصاريف المستعجلة علماً وأنه لم يتم الاعتماد على أي تمويلات من الهيئة المديرة حتى في الخطوات الأولى للهيكل.

بالإضافة إلى الدعم المادي لهؤلاء المنخرطين الأوائل الذين آمنوا بالفكرة فإن العديد منهم مد يد المساعدة بما يملك من تجربة أو معرفة تقنية في مجال من المجالات حيث كان فيهم المحامي والخبير المحاسب والمهندس والمصمم وغيرهم؛ وكل منهم ساهم في تطوير الهيكل وإكسابه المزيد من الحرفية.

في ربيع 2008 أحست المجموعة المكونة أن الوقت حان كي يرى هذا المشروع النور وأن يفتح على جميع الأعباء و تقرر بعثه رسمياً يوم 28 ماي 2008 و الذي يوافق تداشين المركب الجديد وعيد الميلاد الثمانين للنادي الرياضي الصفاقسي والذي ساهم السوسيوس في تنظيمه بحرفية كبيرة من خلال دورات بين قدماء اللاعبين وعروض فنية وغيرها من الفقرات.

تم التعريف بهيكل السوسيوس وشعاره المميز وأهدافه خلال ندوة صحفية تم عقدها في المركب وانطلق العمل بمكتب تنفيذي مكون من 12 عضواً من الشباب والذين تراوحت أعمارهم بين 25 و 35 سنة وهم في أغلبهم من الإطارات العليا الذين ضحوا بجزء من وقتهم وإمكانياتهم المادية في سبيل هذا المشروع الذين حلموا به ذات يوم وشاركوا في بعثه.

وقد كان المكتب التنفيذي المؤسس للسوسيوس يتكون من السادة الآتي ذكرهم:

إسكندر التركي - ثامر الفندري - أنيس الفوراتي - عمر العش - ناظم بردعة - سامي المزغني - محمد ذويب - سليم المصمودي - وليد كسكاس - أشرف الفخفاخ - مرسي المصمودي - شهير كمون.

كان العمل مضنياً في بداية الأمر ويتطلب من كل فرد التفرغ لعدة ساعات في اليوم لمواجهة الكم الهائل من اللجان التي تم بعثها في نفس الوقت، و ما لبث أعضاء المكتب التنفيذي حتى إقتنعوا أن هذا الهيكل لا يمكن له الإستمرار في التطور على نفس النسق ب 12 شخصاً متطوعاً لكل منهم مشاغله المهنية والعائلية التي تمنعه من العمل لأشهر بهذا النسق، فتم انتداب أعضاء عملهم الوحيد هو القيام بأمور الهيكل ومنخرطيه ومشاريعه.

بعد أشهر من العمل بدء الهيكل ينمو شيئاً فشيئاً وذاع صيته في صفاقس والعاصمة وحتى خارج البلاد حتى تم بعث سوسيوس أوروبا وهي جمعية مستقلة حسب القانون الفرنسي ومقرها باريس وينتمي إليها كل المنخرطين في الهيكل من خارج أرض الوطن، كما بدأت المشاريع تكبر وتظهر للعيان خاصة مع إتمام مشروع قاعة تقوية العضلات بما يناهز المائة ألف دينار.

بعد الثورة أخذ الهيكل حقوقه بإدماجه رسمياً في هياكل النادي بعد أن كان ينشط بدون صفة "قانونية" و أصبح بمقتضى جلسة عامة تم فيها تنقيح القانون الأساسي للنادي، هيكل من هياكل النادي مثله مثل الهيئة المديرة أو هيئة الدعم.

ساهم الهيكل في العديد من المشاريع لتطوير أساليب العمل داخل النادي نذكر منها ما يخص الاشتراكات وبطاقات الانخراط ولتحسين صورته ببعث موقع رسمي ومغازة إلخ. وأصبحت المشاريع بمرور الزمن مهمة تتطلب تسخير العديد من الإمكانيات البشرية والمادية للدراسة والإنجاز إلى جانب تدعيم الإدارة بموارد بشرية جديدة من إداريين وإطارات تجارية للمزيد من التركيز على خدمة المنخرطين والاعتناء بمنتجات جديدة مثل منظومة سوسيوس الموجهة للشركات.

وعقد السوسيوس العديد من الجلسات العامة التقييمية والانتخابية منذ الإعتراف به رسمياً تم فيها انتخاب مكاتب تنفيذية لتسيير الهيكل وضبط سياساته العامة مع الإستتجاد بالأعضاء النشطاء كلما اقتضى الأمر؛ حيث أن من عمل يوماً في صلب السوسيوس يبقى عضواً ناشطاً إلى الأبد في هذا الهيكل الذي أصبح كالعائلة بمرور الزمن وتوطد العلاقات بين أعضائه اللذين وجد بعضهم أصدقاء جدد وشركاء في العمل بل وشريك حياته بفضل هذا الهيكل.

ويتوزع المنخرطين على كافة أنحاء الجمهورية (19 ولاية من ضمن 24) وتحتل صفاقس الصدارة ثم تليها تونس الكبرى بخمس عدد المنخرطين مما دفع المكتب إلى التفكير في إنشاء مكتب قار دائم بالعاصمة خلال 2015 لتقريب الخدمات للمنخرطين ولتستفيد منه إدارة النادي في الوقت نفسه. وفي العالم مكنت خلية أوروبا منخرطين في 13 دولة من دعم ناديهم عن بعد والمساهمة مباشرة بالعملة الأجنبية. وتحتل فرنسا وألمانيا الصدارة في عدد المنخرطين كما تم إنشاء في مطلع السنة خلية جديدة بلندن.

إن التطور الذي تعرفه منظومة السوسيويس يبرهن على مدى نجاحها في إقناع أحياء النادي بأهمية الدور الذي تقوم به كما تبين مدى تعلقهم بناديهم ورغبتهم في المساهمة في نجاحاته وإعادة لصفة المنخرط أهميتها الحقيقية وهو ما جعل النادي الرياضي الصفاقسي الأول على الصعيد الوطني في عدد المنخرطين الفعليين.



توزيع منخرطي سوسيويس النادي الرياضي الصفاقسي حول العالم

مجدي بالغيث

تطور الشبكة 2014 سنة

تتوالى الشهور و يستمر تطور عدد المنخرطين فبعد الحصيلة الإيجابية لسنة 2013 والتي عرفت عودة الروح للمنظومة بعد المرحلة الصعبة لسنة 2012 والتوقف النسبي للنشاط خاصة بتجاوز عدد المنخرطين 3000 وتحقيق أول إنجاز ضخم المتمثل في القسط الأول من اللوحات الإشهارية، تم تسجيل 1501 منخرط جديد سنة 2014. وقد ساهمت هذه العوامل في منح المكتب التنفيذي المنتخب في مطلع سنة 2014 شحنة ورغبة في تحقيق المزيد من النجاحات.



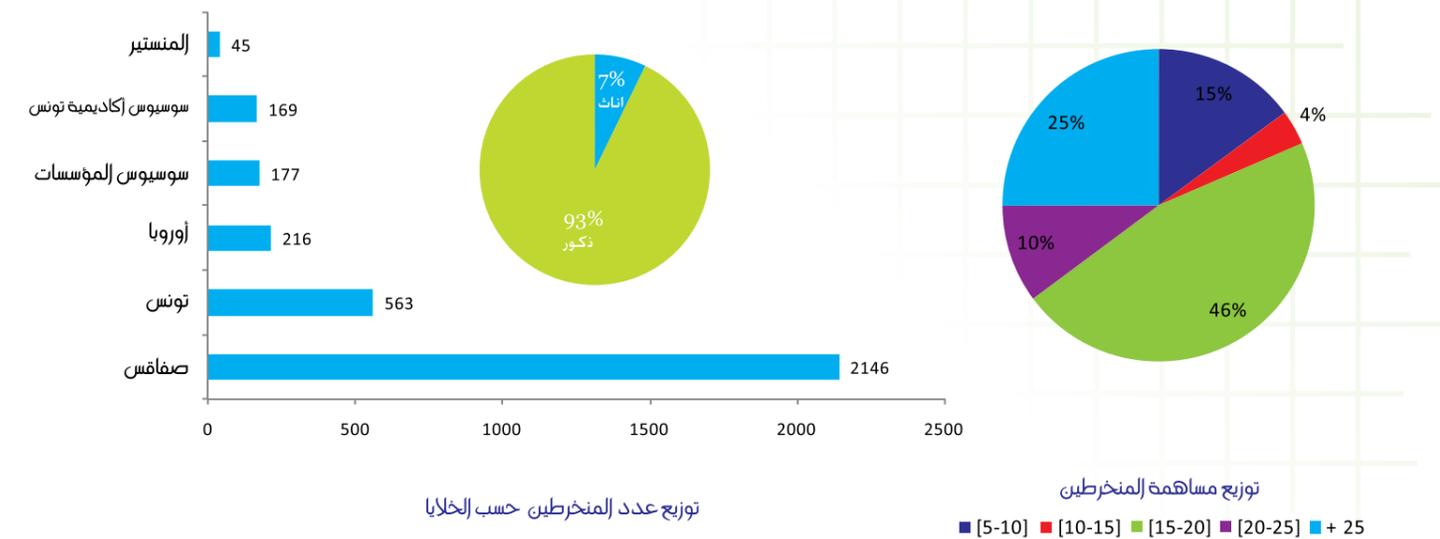
تطور عدد المنخرطين سنويا

تطور عدد المنخرطين شهريا

كما ساهم تفاعل عدد من رجال الأعمال مع فكرة SOCIOS ENTREPRISE في خلق هذه الدينامكية فالشركة المنخرطة لها تسجيل حتى 10 أعضاء دفعة واحدة. أما نجاح الموسم الأول لأكاديمية السوسيويس بتونس دفع اللجنة المسؤولة إلى تكثيف عدد الحصص وعدد الاطفال وقد بلغ عدد المنتفعين 108 طفل. وقد مكنت هذه العوامل من تحقيق قفزة نوعية في عدد المنخرطين الذي تجاوز عددهم الاجمالي 5000 في موفى سنة 2014، فبحيث بلغت نسبة النمو 83% مقارنة بموفى سنة 2013. و يملك الذكور نصيب الأسد من عدد المنخرطين مقابل إقبال ضعيف من الإناث لم يتجاوز 7%.

وتمثل الشريحة العمرية 20-34 سنة، 49% من عدد المنخرطين مع تطور متواصل للمنخرطين الأقل من 25 سنة وهو ما سيضمن لهيكل السوسيويس ديمومة أكثر وما يدفع إلى الاهتمام بتوفير الامتيازات التي تتلاءم واحتياجات هاته الفئات.

أما على مستوى الاقتطاعات الشهرية يساهم 50% من المنخرطين بمبلغ يتراوح بين 10 و 20 دينار مما يضمن للنادي مدا خيل قارة تناهز 50.000 دينار شهريا.



توزيع عدد المنخرطين حسب الخلايا

توزيع مساهمة المنخرطين

■ [5-10] ■ [10-15] ■ [15-20] ■ [20-25] ■ + 25

L'administration SOCIOS encore plus proche des adhérents

La norme internationale ISO 10002 : 2004 «Lignes directrices pour le traitement des réclamations dans les organismes» fournit des conseils sur le processus de traitement des réclamations relatif à la prestation des services au sein d'un organisme

Ces conseils concernent la planification, la conception, le fonctionnement, la mise à jour et les améliorations. Le processus de traitement des réclamations décrit dans cette norme doit être inséré dans un des processus plus global qu'est le système de management de la qualité.

Il y a réclamation lorsque la livraison d'un produit ou service par un fournisseur ne répond pas aux attentes d'un client. Les réclamations peuvent concerner sur l'aptitude à l'emploi, les délais de livraison, l'information sur le produit, les conditions de vente, l'utilisation des données personnelles, le service après-vente ou la garantie.

Les exigences de la norme ISO 9001:2008 en matière de réclamations sont très claires

« L'organisme doit déterminer et mettre en œuvre des dispositions efficaces pour communiquer avec les clients à propos (...) des retours d'information des clients, y compris leurs réclamations » (chap. 7.2.3 Communication avec les clients).

« L'organisme doit (...) établir une procédure documentée afin de définir les exigences pour procéder à la revue des non-conformités (y compris les réclamations du client) » (chap. 8.5.2 Action corrective).

Il s'agit pour l'organisme, quelle que soit sa taille, de :

Traiter la réclamation pour restaurer la confiance, restaurer la confiance pour sauvegarder de bonnes relations et satisfaire à nouveau le client.

Tirer les leçons de la réclamation pour s'améliorer, s'améliorer pour fidéliser le client et enfin fidéliser pour développer ses activités

Soucieux de toujours mieux servir ses adhérents, la structure des SOCIOS-CSS s'est inspirée de norme internationale ISO 10002:2004 pour offrir aux membres un moyen facile et transparent leur permettant de faire part de leur mécontentement par rapport aux services perçus par l'administration.

A cet effet, le bureau des SOCIOS-CSS a donné le feu vert début 2015 pour la mise en place d'une nouvelle application Web de gestion des réclamations. Le cahier des charges étant validé, les travaux de développement ont été lancés et la mise à disposition de la nouvelle plateforme est prévue pour le mois de Mars. Cette plateforme constitue le premier maillon d'un projet plus global qui vise à mettre en place les bonnes pratiques et les outils de gestion de la relation client "CRM".

- Un guide dynamique sur les réclamations les plus fréquentes
- Une saisie simple et rapide de la réclamation
- Une visibilité sur les statistiques des réclamations
- La réception de notifications sur le traitement et la résolution de la réclamation
- Une visibilité sur le traitement de la réclamation (statut réclamation, commentaire ..)
- La notation de l'administration sur la qualité de traitement de la réclamation

Omar Chakroun

La nouvelle plateforme de gestion des réclamations permettra à l'administration d'avoir un outil informatisé et performant pour le suivi des requêtes et des tableaux de bord permettant une meilleure visibilité sur les insuffisances perçus par les adhérents. A travers la nouvelle plateforme de gestion des réclamations, l'adhérent souhaitant émettre une réclamation pourra bénéficier des fonctionnalités suivantes :



Rue Taher Kamoun, Imm Rahma, Bloc B, Sfax
Gsm: 21 609 337 / 98 239 200
Fax: 74 211 640
www.sfax-securite.com

f Sfax securite

E-mail: Sfaxsecurete@gmail.com



Un service disponible 24/24-7j/7j

Centres commerciaux - Discothèques - Stades - Entreprises - Salons - Etablissements publics - Immeubles d'habitation
Hôtesses - Inspecteurs - Contrôleurs - Intervenants - Maîtres-chiens - Agents de Sécurité Spécialisés (radio - détecteur)

Mise en place d'un système automatisé de traitement des impayés des adhérents



Au cours de l'année 2013, les prélèvements des adhérents ont enregistré un manque à gagner pour le Club de l'ordre de 100 mille dinars, principalement à cause d'un taux d'impayés élevé avoisinant les 28% à fin 2013. Face à l'importance du manque à gagner pour la structure, une commission bancaire a été créée début 2014 pour étudier de près ce dossier.

Formée par des compétences du secteur bancaire et d'informaticiens, cette commission s'est chargée de l'analyse des causes d'impayés et de la proposition de solutions capables d'optimiser les recettes des prélèvements.

Le constat effectué en Mars 2014 a mis le doigt sur deux causes fondamentales qui se cachent derrière l'inefficacité des prélèvements. D'une part, nous retrouvons l'insuffisance des outils mis à la disposition de l'administration SOCIOS pour la reconnaissance des motifs de rejets et d'autre part, l'absence de procédure dissuasive pour les adhérents non cotisant notamment pour ceux qui cumulent plusieurs impayés consécutifs. On remonte à titre d'exemple le cas des adhérents qui clôturent ou changent leur compte bancaire sans que l'administration SOCIOS soit automatiquement informée de cela.

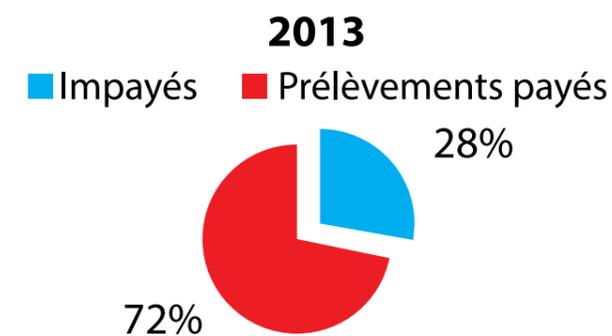
Suite aux recommandations de la commission bancaire, le bureau Socios a approuvé les actions immédiates suivantes:

1- Contacter les adhérents non cotisant de janvier à décembre 2013 et de suspendre leur adhésion en cas de non rétablissement de leur paiements.

2- Récupérer les nouveaux RIB auprès des adhérents dont le compte bancaire communiqué à l'administration SOCIOS a été clôturé.

3- Faire évoluer le système d'information afin de permettre à l'administration la reconnaissance automatique du motif de rejet des prélèvements.

4- Changer les dates d'envoi des prélèvements vers la fin du mois pour être plus proche des dates de versement des salaires



Les 3 principales causes de rejets des prélèvements

1. ABSENCE DE PROVISION
2. COMPTE CLOTURE
3. INSUFFISANCE DE PROVISION

Malaisie

Venise

FB : MANEL VOYAGES
www.manelvoyages.com

Thailande

Maroc

MANEL VOYAGES

Billetterie-Voyages organisé
Hôtel en Tunisie et à l'étranger
Séminaires - Omra
Siege Ariana : centre rosamis , rue mustapha
hajiaej magasin m2 - Tél :71 707 666
Agence Manar : 29 rue moheddine el klibi
Manar 2 - Tél :71 888 777
Agence Nabeul : 40 Avenue Hedi Cheker
Imm Dimassi 2ème étage .Tél :72 272 501

Barcelona

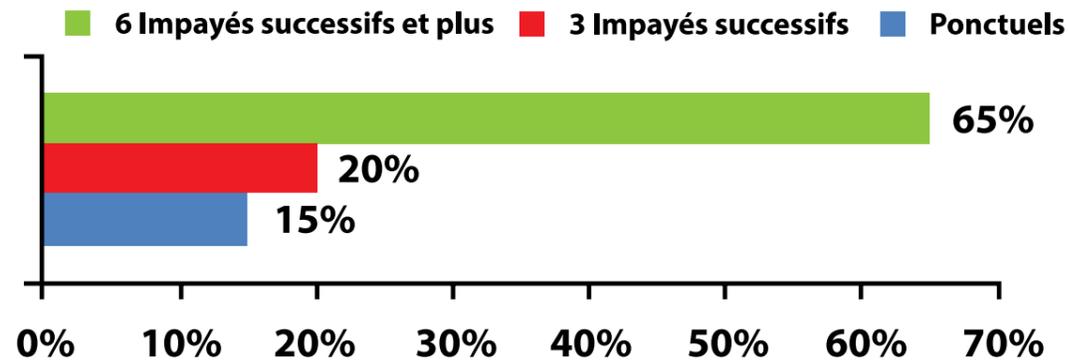
France

Turquie



A partir du mois de Mars, les travaux de la commission bancaire se sont focalisés sur le problème des impayés successifs. En effet, l'analyse de l'historique des impayés a démontré que 85% des pertes sont dues à l'effet récidiviste (3 impayés successifs et plus). En conséquence, Il était impératif de remédier à cette défaillance par une solution pérenne et qui favorise l'équité entre tous les membres SOCIOS.

Structure des Impayés



Après 3 mois de réflexion et d'atelier de brainstorming, la commission bancaire a présenté au bureau directeur au mois de Mai une nouvelle vision de la gestion des cotisations et des avantages des SOCIOS. Cette nouvelle vision introduit une procédure de sanction sur les impayés successifs combinée avec un processus automatique de notification.

La procédure de sanction proposée considère les impayés ponctuels et sans effet récidiviste comme un acte permisible qui n'engendre aucune procédure de suivi par la structure. Par contre, avoir trois impayés successifs n'est pas un fait aléatoire et n'autorise pas l'adhérent à bénéficier des mêmes avantages qu'un adhérent payant régulièrement ses cotisations.

Etat de la cotisation mensuelle	Action	Etat adhésion
Païement	E-mail de remerciement	Active
1 impayé	E-mail de notification	Active
2 impayés successifs	E-mail + SMS de notification	Active
3 impayés successifs	<ul style="list-style-type: none"> E-mail + SMS de notification Appel téléphonique Gel des avantages 	Gelé
Entre 4 et 8 impayés successifs	<ul style="list-style-type: none"> E-mail + SMS de rappel de la situation Déclenchement de la procédure de recouvrement 	Gelé
9 impayés successifs	Suspension de l'adhésion	Suspendu

Dès la validation de ce processus par le bureau, la commission bancaire a rédigé un cahier des charges complet pour l'informatisation de cette nouvelle vision. Aujourd'hui, l'administration SOCIOS est équipée d'un système d'information qui calcule chaque mois les impayés des adhérents et génère automatiquement les Email et SMS de notifications adéquats. Il est également doté de requêtes et de tableaux de bord pour un meilleur pilotage et suivi de ce volet de gestion.

Les travaux d'amélioration ne finissent pas pour la commission bancaire, qui œuvre pour hisser le niveau de professionnalisme de l'administration vers un niveau comparable à ceux des entreprises bien structurées et gérant un grand portefeuille de clients. A cet effet, l'agenda de la commission bancaire en 2015 prévoit l'intégration d'une solution CRM (gestion de la relation client) pour mieux outiller l'administration dans l'effort commercial et de recouvrement.

Omar Chakroun



C'est par une période riche en émotions et en actualités qu'est passée Socios CSS Europe ces derniers mois, ou nombreux événements ont été organisés et nombreuses actions ont été lancées. Pour ne citer que ça, il y a eu:

- Le lancement d'une peña à Londres,
- L'organisation d'un déplacement à Roubaix pour l'encouragement des poussins de l'académie du CSS U11 lors du tournoi de Pouss' Cup 2014,
- Le lancement d'une équipe de Foot à 7 pour participer à une compétition régionale en Ile-De-France,
- Les habituels meetings et visionnages des gros matches, notamment la 1/2 finale CL qui a vu la présence d'environ une centaine de supporters,
- L'organisation d'un After Work entre fans du CSS pour promouvoir la structure européenne,
- L'organisation d'un tournoi de jeu de carte
- L'organisation d'une rencontre avec un représentant du club (Naceur Bedoui)
- L'organisation d'une réunion exceptionnelle à Paris entre les bureaux de Socios CSS et Socios CSS Europe en vue d'avancer sur le projet de bus

Dans cet article, nous allons aborder avec plus de détails cet ensemble d'événements et actions.

Allo SOCIOS, Ici Londres!

C'est en Mars 2014 que la peña de Londres a été lancée à travers un meeting organisé dans la capitale britannique pendant lequel le concept a été présenté aux premiers adhérents de cette peña. En collaboration avec le bureau parisien, il est désormais possible de régler ses adhésions en Livres Sterling avec des adhésions mensuelles à partir de 8£/mois pour la catégorie Socios Pro. Ainsi, si par hasard vous êtes en train de lire ces lignes et que vous résidez au Royaume-Uni, n'hésitez pas à contacter contact@socios-css.eu pour vous donner plus de détails.

Déplacement à Roubaix pour la Pouss' Cup 2014

Pour la deuxième fois d'affilée, le CSS U11 a participé au tournoi de Pouss' Cup 2014, qui a vu la présence d'une dizaine d'Euro-Socios venus de Paris et de Lille pour encourager les siens. Cela a permis à nos poussins et au staff de côtoyer des équipes européennes et de juger le niveau par rapport aux leurs. La première rencontre de la journée était notamment contre la Juventus de Turin et la dernière était contre le Benfica Lisbonne. Les deux confrontations du CSS face à ces grandes équipes d'Europe se sont soldées toutes les deux avec deux faibles défaites de 1 à 0. Hormis ces deux matches, le reste des résultats de cette première journée de la phase de poules était comme suit : CSS - St Maur (région parisienne): 0-1 ; CSS - Armentières (région nord pas de calais): 0-1 et CSS - Maubeuge (région nord pas de calais): 0-0.

A la fin de la journée, les supporters ont pu apercevoir des visages marqués par ces résultats qui faisaient chaud au cœur, et qui montraient tout l'amour que portaient ces poussins au CSS. Il est à noter que les supporters ont vécu des moments mémorables lors de cette journée pleine d'émotion, avec en plus la proximité à la délégation et aux joueurs. Quelques matches ont été filmés et vous trouverez les vidéos des confrontations contre la Juventus de Turin, contre le Benfica Lisbonne et contre l'équipe de St Maur de la région parisienne dans la rubrique vidéo de la page Facebook de Socios CSS Europe. Sur un autre volet, le travail, le suivi et l'accompagnement doivent continuer et d'autres participations à des tournois internationaux sont toujours les bienvenues. Les jeunes sections ne sont que le futur de l'équipe sénior.

Lancement d'une équipe de Foot à 7

Depuis la rentrée 2013, des membres de Socios CSS Europe, fans de la pratique du foot, souhaitent renouer avec l'expérience de la saison 2009-2010, pendant laquelle Socios CSS Europe a constitué une équipe de Foot à 7 pour participer au championnat régional organisé par la Fédération Sportive et Gymnique du Travail (FSGT) en région parisienne. Si à la rentrée 2013, le nombre minimal de joueurs n'a pas été atteint, à la rentrée 2014, c'était possible et désormais, nos couleurs sont présents aujourd'hui dans cette compétition régionale de l'Île-de-France. Composée d'une quinzaine de CSSistes qui défendent les couleurs de notre club, les matches ont déjà commencé depuis Septembre dernier, avec un entraînement et matches de préparation les dimanches, et matches officiels les jeudis soir.

Promotion de la structure à travers des événements socio-culturels

C'est une première chez Socios CSS Europe, la création d'un dépliant 100% européen. L'objectif étant de le distribuer durant les événements de visionnage des matches du CSS notamment la Champion's League Africaine dont la 1/2 finale a vu la présence de près d'une centaine de supporters dans un des cafés du quartier de Belleville. Le dépliant présentait ainsi la structure, ses réalisations, ses événements, ses activités ainsi que ses futurs projets. Dans ce cadre, et hormis les matches, c'était également l'occasion de le distribuer durant des After Work, organisés à l'occasion pour permettre aux supporters CSSistes de la région parisienne de côtoyer les membres de Socios Europe et de répondre à leurs questions et interrogations, histoire de faire de la publicité, promouvoir les différents projet socios et intégrer de nouveaux Socios.

Dans ce contexte, un tournoi de jeu de cartes a été organisé dans un salon de thé parisien, pendant la trêve des matches du championnat, au cours de laquelle l'équipe nationale tunisienne participait aux éliminatoires de la CAN2015. Et si Socios CSS Europe avait l'habitude d'inviter chaque dimanche les CSSistes parisiens au salon de thé "La chance", lieu de rendez-vous habituel pour regarder les matches de l'équipe de foot, elle a profité de cette trêve pour les inviter, cette fois-ci, pour disputer un tournoi de Belote et de Rami, le dimanche 12 Octobre 2014.

Les « belote! », « contré » et « kabbout » ainsi les chichas nous rappelaient une ambiance digne d'un café Sfaxien, avec plein de tables de 4 joueurs remplissant la salle. Les CSSistes parisiens se sont retrouvés pour partager ce moment agréable ou l'on oublie en l'espace d'un après-midi qu'on est à l'étranger. On note que grâce à cet événement, la famille de Socios CSS Europe s'est de nouveau agrandie suite à l'adhésion de nouveaux membres lors de cet après-midi.

Rencontre avec Naceur Bedoui

C'est devenu maintenant une tradition; A chaque passage d'un dirigeant, joueur ou représentant du club à Paris, Socios CSS Europe fait tout son possible pour organiser une rencontre-débat avec lui malgré des fois des disponibilités limitées de(s) concernée(s). C'était alors l'objet de la rencontre avec Naceur Bedoui, qui a répondu favorablement à notre invitation à Paris le 14 Novembre 2014, veille de l'Assemblée Générale du CSS, en vue d'échanger à propos des dernières nouvelles du CSS ainsi que des projets en cours ou futurs projets des Socios. Nous tenons à le remercier encore une fois pour ces moments d'échanges enrichissants.

Retour sur la réunion des bureaux Socios CSS & Socios CSS Europe

Courant Octobre 2014, le président et le porte-parole des Socios ainsi que le coordinateur avec la Peña européenne étaient de passage à Paris. C'était donc l'occasion idéale pour organiser une réunion entre les deux bureaux pour avancer sur le projet de bus.

Tout d'abord, nous avons communiqué sur l'évolution de la trésorerie ainsi que sur le nombre de Socios en Europe. De ce fait, au 20 octobre 2014, le compte bancaire de Socios Css Europe présentait un solde créditeur de 19 Mille Euros et l'association comptait 160 membres dans ses rangs. Nous avons présenté dans la foulée les dernières activités socioculturelles organisées dans le cadre de l'association. Par ailleurs, le bureau Europe a remonté l'incomplétude et le retard de l'intégration des Socios Europe dans le système central de gestion et de suivi des paiements des adhérents ainsi que l'absence de prise en compte des Socios Europe dans le système de fidélité S'Miles. Le bureau local nous a assuré de prendre des mesures immédiates pour remédier à cela le plus rapidement possible.

Nous avons entamé par la suite, et pour la majeure partie de la réunion, les échanges autour du nouveau projet phare des Socios, à savoir le projet d'acquisition d'un bus neuf aménagé et décoré à aux couleurs du CSS. Socios CSS Europe participera massivement au financement de ce projet d'envergure en assurant le paiement d'un apport, suivi de contributions trimestrielles en cas de besoin, et ce en fonction de sa trésorerie, de l'évolution du nombre de ses adhérents et de ses activités locales.

Et en vue de maximiser cet apport, et en attendant la finalisation des diverses formalités, une campagne de dons et d'avance de cotisations de 2015 a été lancée afin d'y impliquer le maximum de supporters.

Au bout de cette campagne clôturée le 31 Décembre 2014, nous avons pu récolter 1920€, composés de 960€ de dons et de 960€ d'avances de cotisations 2015.

Nous tenons donc à remercier tous ceux qui ont déjà contribué, par leur cotisation et/ou par leurs dons, et nous réitérons notre appel à toute la communauté CSSiste pour nous rejoindre dans ce projet. Ce challenge a été lancé et se poursuit encore par vos adhésions et pourquoi pas par vos dons également. Nous comptons donc sur vous !

Avis d'un Euro-Socio

Nous terminons cette synthèse par les attentes d'un Euro-Socio sur la structure européenne et par la valorisation de l'attachement des socios de l'étranger à leur club et ce malgré la distance. En fait, si nos amis en Tunisie bénéficient de la proximité au club, de son quotidien et de l'avantage des réservations en avant-première des tickets, notamment lors des grands matches, et si nos amis à Paris bénéficient des meetings entre supporters et de divers événements socio-culturels, nous ne pouvons que saluer l'engagement de nos adhérents dans les diverses régions en Europe et au Canada, démontrant ainsi un sentiment d'appartenance et une volonté pour un meilleur futur du club. Ceci dit, et en vue de renforcer le réseau des Socios dans ces différentes régions par la création de Peña ou de représentations régionales, nous avons sollicité les Euro-Socios pour en savoir plus sur leurs attentes et propositions. Parmi elles, nous citons principalement la possibilité d'entrer en contact avec les Socios et CSSistes de la même région. Cela peut se faire à travers un espace dédié "Réseaux Socios" dans la zone privée du site permettant de trouver la liste des socios de sa région et ce en vue d'échanger et d'organiser des meetings ou des visionnages de matches par exemple. Et c'est ainsi qu'on pourra développer le réseau Socios dans ces régions au fur et à mesure.



Route El Aïn Km 6 Markez Ben Hlima - Tél.: + 216 74 653 319



بيع منتوجات الدواجن

KOUBAÂ ANOUAR
25 140 000

Marché central -Sfax

SOCIOS ACADEMY TUNIS

Depuis deux ans, les petits Socios de Tunis peuvent s'amuser en apprenons le football sous les couleurs de leur Club du coeur.

Socios Academy Tunis, est une activité réservée exclusivement aux Socios agés de 5 à 13 ans.

Un équipement de qualité dédié à la formation des jeunes, un staff technique professionnel et surtout une ambiance CSSiste à 100%

Pour préinscrire vos enfants à la prochaine saison (1er septembre 2015-31 mai 2016) vous pouvez envoyer un email à academy.tunis@socios-css.org afin de pouvoir vous contacter à l'ouverture des inscriptions.



سوسيوس هي كلمة إسبانية تعني الشركاء وهي في المستوى الرياضي هي شبكة تضم الأبناء الذين تجاوزوا دور متابعة الفريق إلى الدعم المادي والمعنوي

أنصاف السوسيوس

السوسيوس المنخرط:

هم مالكي النادي ينتخبون الرئيس والهيئة المديرة والمشاركة في إتخاذ القرارات الإستراتيجية ويدفع مقابل ذلك معلوم سنوي كما يتمكن من عدة إمتيازات منها حجز التذاكر

خصوصية نظام السوسيوس أنه يمكن من مقارنة النادي بشركة يكون فيها مجلس الإدارة مطالباً بإقناع الشركاء أي السوسيوس في مثالنا بتوجهاته واختياراته

- إدماج البعد الرياضي في التسيير: السوسيوس يكون أكثر حساسية للألقاب من النتائج كل موسم دون نسيان البعد الاقتصادي للنادي حيث أنه إذا وجد تقصير من رئيس النادي فإنه قد يفقد ثقة المخرطين

تعبير السوسيوس عن آراهم من خلال المشاركة في الجلسة العامة إذ تقتصر المشاركة فيها على المنخرطين بالسوسيوس

السوسيوس المشترك:

يمتلك فقط اشتراكاً لدخول الملعب ولا يمكن له حضور الجلسات العامة. عادة ما تكون هاته النوادي في شكل شركات حيث يملكها كل من يشتري أسهم بها

شروط الانخراط بالسوسيوس في العالم

تتفق أغلب هياكل السوسيوس في بساطة إجراءات الانخراط إذ يكفي تعمير استمارة المعلومات ودفع معلوم سنوي . إلا أن سوسيوس برشلونة تمثل إستثناء حيث يضاف أحد الشرطين أما أن يكون أحد أفراد العائلة من الأباء أو الأجداد منخرطاً بالسوسيوس أو أن يتوفر في طالب الانخراط شرط عضوية السوسيوس لسنتين متتاليتين. في إنتظار التثبت من توفر هاته الشروط فإن حوالي 10 آلاف شخص مازالوا في قائمة الانتظار لينخرطوا بسوسيوس برشلونة

حقوق وامتيازات السوسيوس

حتى تتمكن من توضيح أهم تفاصيل السوسيوس حول العالم اخترنا المقارنة بين الثلاث فرق الأقدم من حيث تأسيس الهيكل

برشلونة	ريال مدريد	بنفيكا	حقوق السوسيوس
✓	✓	✓	المشاركة في الجلسات العامة، تقديم مقترحات للتدخل ومناقشة والتصويت حضور والتمتع بالمرافق الاجتماعية والرياضية للنادي مع تخفيضات وامتيازات المشاركة في الأنشطة والممارسات الترفيهية والثقافية حتى من دون طابع المنافسة المشاركة في الجلسات العامة، تقديم مقترحات للتدخل و مناقشة والتصويت. يشارك في إنتخاب الهيئة المديرة . يمكن لعدد معين حسب النظام الداخلي طلب عقد جلسة عادية دراسة الحسابات والوثائق والكتب المتعلقة بأنشطة النادي قبل الاجتماعات العامة العادية طلب المعلومات والإيضاحات من الهيئة وتقديم الاقتراحات المفيدة تلقي جوائز مرتبة الشرف حسب الصنف لمن تجاوز 20 سنة من الانخراط دون انقطاع
من يتم سحب أسمائهم في قرعة على عدد من السوسيوس الذين تجاوزوا سنة من الإنخراط .	33 ممثلاً للسوسيوس عن كل ألف منخرط، 5 الشرف أكثر من 40 سنة إنخراط، الرؤساء القدامى شرط أنهم لم يفقدوا عضويتهم بالسوسيوس	لا يمكن لأي شخص ليس سوسيوس على الأقل لمدة سنة المشاركة في الجلسات العامة أو الترشح لأي منصب بالنادي عند التصويت يحتسب المنخرط من سنة إلى 5 سنوات: 5 أصوات 20 صوت لكل منخرط من 10 إلى 20 سنة منذ إنخراطه ويمثل المنخرط لمدة أكثر من 20 سنة، 50 صوتاً	شروط المشاركة في الجلسات العامة
هدية ترحيب شهادة شكر ممضاة من رئيس النادي تخفيض من 5 إلى 10% بمغارة النادي الحصول على منشورات ومجلات النادي مجاناً المشاركة في بطولة السوسيوس المشاركة في أكاديمية السوسيوس تخفيضات للعروض الفنية والمسرحية تخفيض 26% بصالة التزلج على الثلج زيارة مجانية لملعب ومتحف كامب نيو مشاركة في قرعة لمشاهدة مقابلة من المنصة الرئاسية مشاركة في ألعاب فكرية في فضاء "الجد"	زيارة مجانية للحي الرياضي تذكرتان مجاناً لمشاهدة مقابلات الفريق الثاني متابعة تدريب الفريق الأول مجاناً تخفيض 20% من تذاكر المقابلات أولوية في شراء التذاكر للمباريات خارج مدريد تخفيض 10% بالمغارة الرسمية ومقهى النادي تخفيض في الاشتراك بالمركب الرياضي للنادي الحصول على المجلات والمنشورات مجاناً	هدية ترحيب تخفيض على تذاكر المباريات المحلية إمكانية اقتناء اشتراك بالملعب أولوية في شراء التذاكر تخفيض 10% بمغارة النادي تخفيض مع شركاء النادي الحصول مجاناً على منشورات النادي زيارة مجانية لمتحف وملعب الفريق	الامتيازات
يمكن لكل سوسيوس لمدة أكثر من 40 سنة أن يطلب إعفاؤه من دفع المعلوم السنوي	الصف الماسي: سوسيوس لمدة أكثر من 60 سنة الصف الذهبي: سوسيوس لمدة أكثر من 50 سنة الصف الفضي: سوسيوس لمدة أكثر من 25 سنة	الصف البلاتين: سوسيوس لمدة أكثر من 75 سنة الصف الذهبي: سوسيوس لمدة أكثر من 50 سنة الصف الفضي: سوسيوس لمدة أكثر من 25 سنة	تكريم السوسيوس القدامى

أنشطة وخصيصيات السوسيوس:

لئن إشتركت مختلف هياكل السوسيوس في نقاط عدة إلا أنها إختلفت في نقاط عدة سنبين بعضها

سوسيوس بنفيكا

لعل ما يميز بنفيكا أنها من أكثر الهياكل حرصاً على مصداقية الأرقام ودخول موسوعة غينيس كأكبر عدد من السوسيوس في العالم وهو ما خلق آلية جديدة لتعويض رقم سوسيوس شاغر .فمثلاً لو شجر سوسيوس رقم 100 يمكن لسوسيوس آخر إمتلاكه بدفع المعلوم منذ شغور الرقم

سوسيوس ريال مدريد

نادي المائة: يضم المائة سوسيوس الأوائل وهم يتمتعون ببطاقة سوسيوس خاصة إضافة إلى الإمتيازات التالية:

- إجتماعات دورية مع الرئيس
- الغداء السنوي مع الرئيس
- لهم أماكن بالمنصة الملكية
- لهم أولية في شراء التذاكر

خلية السوسيوس أو بينيا: تضم مجموعة من السوسيوس لاتقل عن 50 شخصاً يقطنون منطقة واحدة تهدف لإستقطاب عدد أكبر من المنخرطين والتواصل مع النادي. تشترك برشلونة في نفس النظام ولها 1300 خلية سوسيوس عبر العالم

سوسيوس برشلونة

وسيط السوسيوس: هو شخص مستقل عن الهيئة المديرة تتمثل مهمته في الدفاع عن حقوق المنخرطين في علاقة بناديبهم وتحيين القائمة الإنتخابية. يمكن له إستعمال كافة الموارد الإدارية للنادي حتى يؤدي مهامه على أحسن وجه

اللجنة المالية: متكونة من 6 أعضاء من السوسيوس ذوي الخبرة في مجال التصرف والمالية

أفكار وآليات ناجحة

من بين الحملات الناجحة لإستقطاب السوسيوس ، حملة التحدي الكبير التي كان شعارها "هناك ألف سبب لتنخرط بسوسيوس فلتجد سببك"

45 ألف شخص إستفادو من اليوم الوطني لتضامن السوسيوس: يوم تنازل فيه 45 ألف سوسيوس عن مقاعدهم لمقابلة حتى يسمحوا لأبناء لم يمكن لهم دخول الملعب قبل

في صورة تعذر حضور أحد المنخرطين بالسوسيوس للملعب يمكنه إعلام إدارة النادي قبل 72 ساعة حتي لا يكون مقاعد شاغرة مقابل ذلك تنضاف 50% من كلفة التذكرة لرصيد المنخرط ببطاقة السوسيوس

أهم قرارات السوسيوس

في مارس 2014، شارك 37635 سوسيوس في إستفتاء كانت نتيجته المصادقة ب72,36% لتوسعة ملعب كامب نيو حتى تبلغ 105 ألف متفرج بقيمة 600 مليون أورو تكون 420 مليون منها من قبل شريك يضاف إسمه لإسم كامب نيو تم إقرار المستشهر الرسمي مؤسسة قطر دون أخذ رأي أعضاء السوسيوس لأنه لم يكن لها مستشهر في السابق رغم إن إستطلاع الرأي أكد أن 70% من المنخرطين كانوا ضد لیتتم إضافة المصادقة على الإستشهار من مشمولات الجلسة العامة في النظام الداخلي لفريق برشلونة.

في 2008، رئيس برشلونة خوان لابورتا كاد يفقد منصبه بعد أن قدم عضو السوسيوس أريولجيرالت لائحة لوم ضده. فتحصلت اللائحة على 60.6% وكادت تقيل الرئيس في صورة حصولها على 66%

ترتيب السوسيوس

لئن إختلفت المصادر حول الترتيب فإن المؤكد أن النادي الوحيد الذي يوجد في موسوعة غينيس هو سوسيوس بنفيكا سنة 2006 بعدد 160398 منخرطاً.. في ترتيبنا التالي إستندنا إلى آخر ما صدر عن وكالة التسويق الرياضي أروماريكاس.

- 1 - برشلونة: 228980 سوسيوس
- 2 - بيارن مونيخ: 217000 سوسيوس
- 3 - بنفيكا: 197877 سوسيوس
- 4 - منشستر يونايتد: 189432 سوسيوس
- 5 - ريفر بلايت: 123665 سوسيوس
- 6 - إترناسيونال بورت ألاغري: 121345 سوسيوس
- 7 - كورنثيانز: 119212 سوسيوس
- 8 - ريال مدريد: 107546 سوسيوس
- 9 - فلانغو: 105878 سوسيوس
- 10 - بوكا جنيورز: 102070 سوسيوس

قالوا عن السوسيوس

إمانويل بوتى "في برشلونة السوسيوس يمثلون هوية الفريق في أبها حلله ليجسدو شعار الفريق: برشلونة هي أكثر من نادي" يقول خافيير سالقارو عضو بسوسيوس ريال مدريد: "الريال هي ملك السوسيوس وهم ينتخبون من سيسير النادي لمدة 4 سنوات. لهذا فهم يلعبون دوراً كبيراً وعلى المترشحين إقتاعهم برنامجهم ليصوتوا لهم"

ميشال بلاتيني "هناك فرق يملكها أشخاص ليسو من نفس البلاد، مدربها ولاعبوها ليسو من نفس البلد أيضاً،الوحيدين الذين يحملون هوية الفريق هم السوسيوس لانهم دائماً مع ناديهم مهما إختلف الأشخاص"



SOCIOS League

2014/2015



La SOCIOS League est le championnat de foot le championnat de foot créé pour les SOCIOS qui, sous l'égide de leur organisation mère, ont trouvé un moyen adapté pour changer d'idées après une longue semaine de travail ou d'études.

En sa quatrième édition, ce championnat rassemble 140 SOCIOS chaque semaine pour jouer au foot dans une ambiance conviviale et amicale.

Les matchs de Sfax, se déroulent au local du Club sur le terrain Milan Kistic, et ceux de Tunis ont lieu au terrain situé à route l'Aouina avenue Dar Fadhal.

Chaque match se joue à 7 contre 7 (y compris les gardiens de buts) sur 2 mi-temps de 35 minutes chacune.

Le championnat se déroule sur 3 phases: une série de matchs allers, une autre de matchs retours et une phase de play-offs alternée de la SOCIOS CUP.

La SOCIOS League est un rendez-vous apprécié par certains supporters du Club qui viennent d'une part, pour visionner une bonne qualité de foot focalisée sur un jeu dans lequel riment les mouvements fluides et rapides avec les buts des deux équipes, et d'autres part, pour discuter des succès et difficultés du CSS, des éventuels événements ou projets SOCIOS, et de toutes leurs activités.



Bien entendu, ne peuvent participer à cette SOCIOS League que les SOCIOS, ce qui a encouragé une trentaine de personnes, mordues par le football, à rejoindre le réseau des SOCIOS et à aider leur Club par un soutien aussi bien financier que moral.

Cette SOCIOS League est une vraie réussite non seulement par le recrutement de nouveaux SOCIOS, mais aussi par le rapprochement des Csisistes dans un cadre sportif de Fair-play.

Une grande fête sera organisée pour la super coupe de cette compétition entre Csisistes et opposera le champion de Sfax à celui de Tunis, au mois de mai au local du Club.



Les Socios du CSS célèbrent l'adhérent n° 5000 dans une ambiance festive en marge de leur assemblée générale



Le samedi 06 mars 2015, était une journée mémorable pour les SOCIOS du Club Sportif Sfaxien. Cette structure, unique en son genre en Tunisie, en Afrique et dans le monde arabe, a réuni sa 4ème assemblée générale et a fêté le franchissement de la barre des 5000 adhérents.

Dans un agréable cadre, la présence était à la fois massive et remarquablement garnie par des figures emblématiques du club. A ce titre, la salle a enregistré la présence de plus que 600 SOCIOS et le podium a enregistré la présence de pas moins que 5 présidents du CSS ainsi que du président fondateur de la structure. L'assistance comptait aussi, un nombre important d'anciens joueurs et dirigeants du club et plusieurs membres fondateurs de la structure SOCIOS-CSS.

L'assemblée générale était une occasion pour les adhérents présents de se rencontrer, évaluer l'exercice 2014 et discuter les projections et les objectifs futurs de la structure. Dans une ambiance détendue et amicale, les présents ont validé les rapports moral et financier.

Ces rapports ont souligné que l'exercice 2014 a été marqué par la mise en place du plus grand projet d'investissement réalisé par les SOCIOS depuis la création de la structure le 28 mai 2008: il s'agit de la première tranche des panneaux Led qui sont venus garnir la ligne médiane de la pelouse du Stade Taieb Mhiri. Cette réalisation est de nature à augmenter sensiblement les recettes sponsoring du CSS.

L'autre fait marquant de l'année 2014 était le recrutement de plus de 1500 nouveaux adhérents pour atteindre 5236 le jour de l'assemblée générale. Cette année 2014, était aussi la meilleure au niveau des revenus avec 487 MDT collectés et 350MDT réinvestis dans le club. Ceci a ramené les ressources investies par les Socios, depuis la création de la structure, dans le CSS à 1290 MDT.

Par rapport aux projets futurs, les deux projets phares sont:

- la deuxième et dernière tranche des panneaux led estimée à environ 440 MDT et dont la finalisation est prévue courant l'année 2015.
- l'acquisition d'un Bus luxueux doté de toutes les nécessités de confort et de récupération scientifique pour les sportifs pour une valeur d'environ 380 MDT et dont l'arrivée est prévue vers le début de la prochaine saison.

Les interventions des adhérents Socios ont porté sur des propositions de projets futurs, des suggestions pour améliorer la visibilité de la structure et insister sur la nécessité d'augmenter davantage le nombre des adhérents, des recommandations pour veiller sur la neutralité de la structure et sauvegarder son éloignement par rapport à la gestion quotidienne du club, ainsi que quelques interrogations par rapport aux réalisations financières et morales de l'exercice écoulé.

La majorité des intervenants ont salué les efforts consentis par les membres du bureau et ont souligné l'importance croissante que prend la structure Socios au sein du club.

L'assemblée générale a été couronnée par l'élection de quatre nouveaux membres qui sont venus remplacer les 4 membres dont le mandat est arrivé à son terme. Les élections étaient réalisées sous le contrôle de la commission indépendante des élections désignée par le bureau directeur du CSS. Les quatre membres élus étaient choisis, par les membres actifs présents, parmi 11 candidats. Le dépouillement des bulletins de vote a été réalisé, en présence des médias ainsi que des candidats, et a permis aux membres suivant de rejoindre le bureau: Mr Omar Chakroun, Mr Sami Mezghani, Mr Mohamed Ali Hammemi et Mr Sami Ben Ayed.

A l'issue de cette assemblée générale, la salle minutieusement décorée et garnie de buffets assez riches s'est transformée en un lieu festif qui a abrité un spectacle de musique et lumières interrompu par quelques hymnes CSSistes.

La participation de TUNIVISIONS à l'organisation et à l'animation de cet événement a été remarquable. En effet, les vidéos préparés dans ce cadre, ont attiré l'attention des présents et ont réussi à mettre en exergue les réalisations historiques de la structure. Cette participation entre dans le cadre de la convention de collaboration et de partenariat signée le jour même entre les SOCIOS-CSS et TUNIVISIONS.



Un grand bravo.

Plusieurs lots de cadeaux de valeurs octroyés par les sponsors des SOCIOS, ont été distribués aux présents. A ce titre, les trois meilleurs recruteurs de l'année, ont eu droit chacun à une précieuse montre en guise de reconnaissance pour leurs efforts. Les meilleurs recruteurs sont Messieurs: Moez Abdelhedi, Zied Abdelkafi, et Kamel Trabelsi avec respectivement 52, 32 et 24 recrutements.

100 maillots CSS ainsi que 20 maillots pour enfants, ont été offerts aux adhérents SOCIOS sur tirage au sort.

Une Tablette, 4 smart phones et un Med Box ont été offerts par OOREDOO aux utilisateurs de lignes de téléphones dans le cadre de la formule spéciale SOCIOS.

La cérémonie s'est clôturée par le grand tirage au sort qui a concerné plus que 250 nouveaux adhérents afin de désigner l'heureux SOCIO 5000. La chance était du côté de Mr Chiheb Bahloul, qui a eu le droit à un voyage pour une personne à Barcelone pour assister au Classico du 22 mars 2015.

Une agréable rencontre entre amoureux du CSS s'est ainsi clôturée en rappelant à tout le monde que la solidarité et la persévérance ne peuvent que conduire à des résultats fabuleux.

Encore une fois les SOCIOS-CSS ont montré que le sport est à la base une manière de rassembler les gens et de véhiculer la joie.

Encore une fois les SOCIOS-CSS ont rappelé que les clubs sportifs étaient et resteront populaires et ne pourront survivre que par leur public.

Encore une fois, les SOCIOS-CSS ont démontré qu'exprimer son amour à son club ne se fait pas uniquement par la présence dans les stades.

Encore une fois, les SOCIOS-CSS ont prouvé que les supporteurs de CSS organisés et structurés, peuvent supporter leur club à partir de tous les endroits et faire des miracles et faire oublier au club les difficultés et les crises financières.



المصحة العامة و لأمراض القلب و الشرايين بتونس
Clinique Générale et Cardio-Vasculaire de Tunis

La structure SOCIOS cherchant aujourd'hui à développer le nombre des adhérents et à améliorer les ressources financières qu'elle pourrait drainer pour soutenir la trésorerie du club, a mis en place un programme «SOCIOS ENTREPRISE» et «SOCIOS GROUPE». Les Entreprises appartenant à cette catégorie sont automatiquement des sponsors des différentes activités et supports de communication de SOCIOS-CSS: Socios Magazine, Feuilles du Match, Événements, Site Web...

La formule SOCIOS ENTREPRISE permet aux cadres et aux employés de l'entreprise de devenir socios tout en bénéficiant de tous les avantages des autres adhérents. 10 Socios peuvent être parrainés avec cette formule. A chaque fin d'année, l'administration SOCIOS-CSS s'engage à fournir à chaque entreprise adhérente à la formule «SOCIOS ENTREPRISE» une attestation de don qui lui permettra de déduire la totalité de sa cotisation de son assiette imposable.

RESPONSABLE COMMERCIAL:
+ 216 22 104 105 - 50 888 443
commercial@socios-css.org

Notre Satisfaction est Notre Objectif



Siège: Sfax 111 Avenue d'Algérie Immeuble Abid Appartement N° 11
3000 Sfax Tunisie
Tél.: +216 74 211 922 - Fax: +216 74 229 862
Bureau Tunis: Imm Tour des Bureaux
2ème étage bureau B01- Centre Urbain nord
Tél.: +216 71 766 773 / Fax: +216 71 766 244
e-mail: commercial@oel-magique.com
Web: www.oel-magique.com

L'oeil magique

Garder un oeil permanent sur vos biens



Siège: Sfax 16 Rue Habib Thameur, Immeuble Fakhfakh 3000 Sfax- Tunisie
Tél.: +216 74 200 230 / Fax: +216 74 200 231
Bureau Tunis: Imm Tour des Bureaux
2ème étage bureau B01- Centre Urbain nord
Tél.: +216 71 766 773 / Fax: +216 71 766 244
e-mail: nrc@naceurrentcar.com
Web: www.naceurrentcar.com

Naceur Rent Car

Pour tous vos évènements ou déplacements



FTAV IATA Agent Accrédité N°8721056 1
Siège: Sfax121-125 rue Haffouz 3000 Sfax - Tunisie
Tél.: +216 74 220 210 / 211 / 212 - Fax: +216 74 220 022
Bureau Tunis: Centre Urbain nord Imm Tour des Bureaux
2ème étage bureau B01
Tél.: +216 71 766 773 / Fax: +216 71 766 244
e-mail: zeitouna@zeitounatours.com
Web: www.zeitounatours.com

Zeitouna Tours

Laissez voyager vos sens



Siège: Sfax RDC imm. Derbel Ceinture Bourguiba rte Gabès
M'harza 3000 Sfax- Tunisie
Tél.: +216 74 240 230 / +216 74 200 230 / Fax: +216 74 200 231
Bureau Tunis: Imm Tour des Bureaux
2ème étage bureau B01- Centre Urbain nord
Tél.: +216 71 766 773 / Fax: +216 71 766 244
e-mail: logistics@zls.com.tn
Web: www.zls.com.tn

Zeitouna Logistics Services

Votre sécurité, notre souci

تنظيم النادي الرياضي الصفاقسي لبطولة إفريقيا لكرة السلة سيدات
كان ملها وتعتق ونجاح الدورة شرفا للجميع



الحضور الجماهيري شهد نجاحا كبيرا حيث غصت مدرجات قاعة الرائد البجاوي بالأحباء من كل الأعمار ومن الجنسين. وكان الملفت للنظر حقا هو الحضور المكثف لجماهير الفيراج التي أكدت حبها لكرة السلة فكانت الأهاجيز ممتعة أضفت على هذه البطولة رونقا خاصا إضافة إلى الروح الرياضية العالية التي تمتع بها جمهور صفاقس .

النادي الصفاقسي استفاد باكتسابه للخبرة ومنافسة الأندية العملاقة في اللعبة وإعتلى منصة التتويج باحتلاله المركز الثالث وراء العملاقين الانغوليين .

وبذلك لن يجد صعوبة في تنظيم مثل هذه التظاهرات في المستقبل إذ أصبح لديه قاعدة واسعة من المسؤولين الأكفاء كما أن مدينتنا تحتاج إلى مثل هذه الدورات القارية التي ستعطي دون شك دافعا إيجابيا لملف تنظيم صفاقس لألعاب البحر الأبيض المتوسط 2021 .

تحية شكر لفريق كرة السلة النسائية الذي شد انتباه الجميع بفضل عطاء لاعباته وخبرة إطراره الفني بقيادة راسم المرزوقي ومساعدته السيد عبد عزيز خلف والمديرة الفنية السيدة هادية الغرياني وإحاطة كل أعضاء هيئته المديرة.

نظمت بطولة إفريقيا لكرة السلة سيدات بصفاقس بفضل اجتهاد السيد عبد الناصر نجاح رئيس الفرع الذي أصر على استضافة صفاقس لعرس كرة السلة الإفريقية بعد مشاركة النادي الأولى بالكوت ديفوار في موسم 2012-2013 .

تنظيم الدورة الإفريقية كان تحديا نجح في كسبه النادي الصفاقسي على جميع الأصعدة ويعود الفضل في ذلك لإصرار المسؤولين على تشريف الجمعية ومنح فرصة للفريق لينافس عمالقة السلة الإفريقية وقد تحقق هذا الحلم رغم الصعوبات المادية وتلك المتعلقة بمنافسة بعض الفرق الإفريقية للنادي في تنظيم هذه الدورة العشرين .

لقد نجح النادي الصفاقسي في توفير كل الظروف والإمكانات والإقامة الممتازة وحفاوة الاستقبال لضيوفه وعاشت شوارع صفاقس أيام التظاهرة أجواء إفريقية رائعة فكان أعضاء الاتحاد الإفريقي منبهرين بالتنظيم المحكم والمعاملة الحضارية ورحابة صدر الجميع وحمل كل مرافقي الأندية والمسؤولين عن الجامعة انطباعات جيدة عن النادي الصفاقسي وهذا في حد ذاته يعد تتويجا للجمعية إضافة إلى احتلال الفريق المرتبة الثالثة واكتساب اللاعبات خبرة ستفيد النادي في المسابقات المقبلة وطنيا وعربيا وقاريا .

النادي الصفاقسي .. رائد كرة السلة النسائية التونسية



أهم الألقاب التي تحصل عليها صنف الكبريات يمكن حوصلتها فيما يلي

البطولة التونسية
1992, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015

كاس تونس
1998, 2002, 2005, 2006, 2007, 2009, 2013

الكاس الممتازة
2014

الكاس العربية للاندية
1999, 2000

خلال السنوات الأخيرة سيطر النادي الصفاقسي بصفة شبه مطلقة على المسابقات الوطنية في مختلف الأصناف بحصوله على أغلب الألقاب سواء بالنسبة للكبريات أو كذلك الأصناف الشابة كما تمثل لاعباته 40 في المائة من الزاد البشري للمنتخبات الوطنية ويكفي أن نشير إلى أن فريق الكبريات تحصل في العشر سنوات الأخيرة على 9 بطولات و5 كؤوس أي أكثر من نصف الألقاب وهذا دليل على المستوى الممتاز الذي وصله النادي الصفاقسي

هوصلة لمسيرة فرع كرة السلة النسائية

أحرز النادي الصفاقسي بجميع أصنافه العديد من الألقاب وحقق نتائج إيجابية في بطولة إفريقيا التي انتظمت خلال هذا الموسم بصفاقس

وإكتسب فريق السلة النسائية خبرة كبيرة بعد تنظيم النادي الصفاقسي للبطولة الإفريقية لكرة السلة والمشاركات المتواصلة في التظاهرات القارية ستجعل الفريق مستقبلا أكثر استعدادا للمنافسات الوطنية والقارية والإقليمية

空手道

رياضة الكاراتيه هي عبارة عن مجــــهد جسدي عادي ومهارة تمارس بموجب قواعد متفق عليها بهدف الترفيه والمنافسة أو المنفعة أو تطوير المهارات أو تقوية الثقة في النفس، وهذه الرياضة تضيف جمالا على الجسم ويعد النادي الرياضي الصفاقسي من أقدم النوادي التونسية وهو نادي متعدد الاختصاصات منها تخصيص هذه الرياضة بفرع تم إحداثه منذ سنة 1990 ينشط تحت لواء الجامعة التونسية للكاراتيه يستقطب حاليا 136 مجاز ومجازة.

أشرف على تدريب النادي منذ احداثه ثلة من خيــــرة أساتذة الكاراتيه بدءا بـقيدوم الرياضة المرحوم الهادي بن عرب مروراً بالأستاذ مصطفى بالحاج أستاذ حامل لشهادة دولة درجة سادسة دان وحاليا يشرف على تدريب الــــنادي إلى تاريخ اليوم الأستاذ نورالدين القرقوري درجة رابعة دان

شارك النادي في جميع المباريات الجهوية و الوطنية - كؤوس و بطولات - في جميع الأصناف، إذ تحصل على:

- العديد من المراتب الأولى لكأس الرابطة فردي و فرق
- العديد من منصات التتويج بطولة تونس فردي و فرق
- كأس الروح الرياضية
- كأس خمسينية الاتحاد العام التونسي للشغل
- كأس الأستاذ انويدا
- كأس تونس فرق الصراع
- بطولة تونس فرق الصراع
- الكأس الممتازة للفرق صراع
- أكثر من 20 لقب بطولة تونس فردي جميع الاصناف

مقر تدريب النادي:

القاعة المغطاة محمد علي عقيد طريق سيدي منصور كم 1 البستان صفاقس
المعهد الأعلى للرياضة و التربية البدنية صفاقس طريق المطار كم 3 صفاقس

قام الفرع بعدة أنشطة، فإلى جانب مشاركته في جميع التبرعات الجهوية والوطنية التي تقوم بها الجامعة التونسية للكاراتيه، أقدم على تنظيم الدورة المفتوحة الأولى للكاراتيه أطلق عليها دورة المرحوم الهادي بن عرب و التي نظمت بقاعة محمد علي عقيد يومي 10 و 11 ماي 2014 حضرها بعض أبطال العالم كالصديق كوكة و حنبعل جغام و مصطفى بالحاج والجزائري الجنسية الطاهر العويشاوي.

وحيث يمر الفرع بعدة صعوبات كعدم توفر أدنى متطلبات هذه الرياضة، فواجب الانتماء إلى النادي يحتم التفاف الهيئة المديرية وأبناء ومجبي النادي الرياضي الصفاقسي ووضع تصور فعلي وعملي لإنجاح رياضة الكاراتيه وتشجيع الناشئة وتوفير كل المتطلبات والإمكانيات المعنوية والمادية وتحسين البنية التحتية وتوفير مناخ أفضل لفرع الكاراتيه.



منير العجنقي
لاعب كاراتيه بالنادي الرياضي الصفاقسي



Les hommes
n'aiment pas la mode
(il paraît...)

JULES
jules.com

SFAX - 38, Rue Habib Maazoun

Les hommes, la mode, JULES

Business Progress, l'offre à la hauteur de vos choix

La nouvelle offre Business Progress met à votre disposition plus de dix forfaits allant de 20dt à 200dt incluant :

- Des numéros favoris illimités
- Jusqu'à 6 Go d'Internet Mobile
- Jusqu'à 200% de Bonus sur vos recharges
- Des appels internationaux au prix du local*
- Le choix entre plusieurs options d'appels vous faisant bénéficier de l'illimité en local et à l'international.**

Pour plus d'informations, contactez votre chargé de compte ou le 1144.

ooredoo.tn

ooredoo

business



*Fixes de la Zone 2 et fixes & mobiles du Canada et des USA.

**Options disponibles en « édition limitée ». L'illimité à l'international est plafonné à 15h/mois.