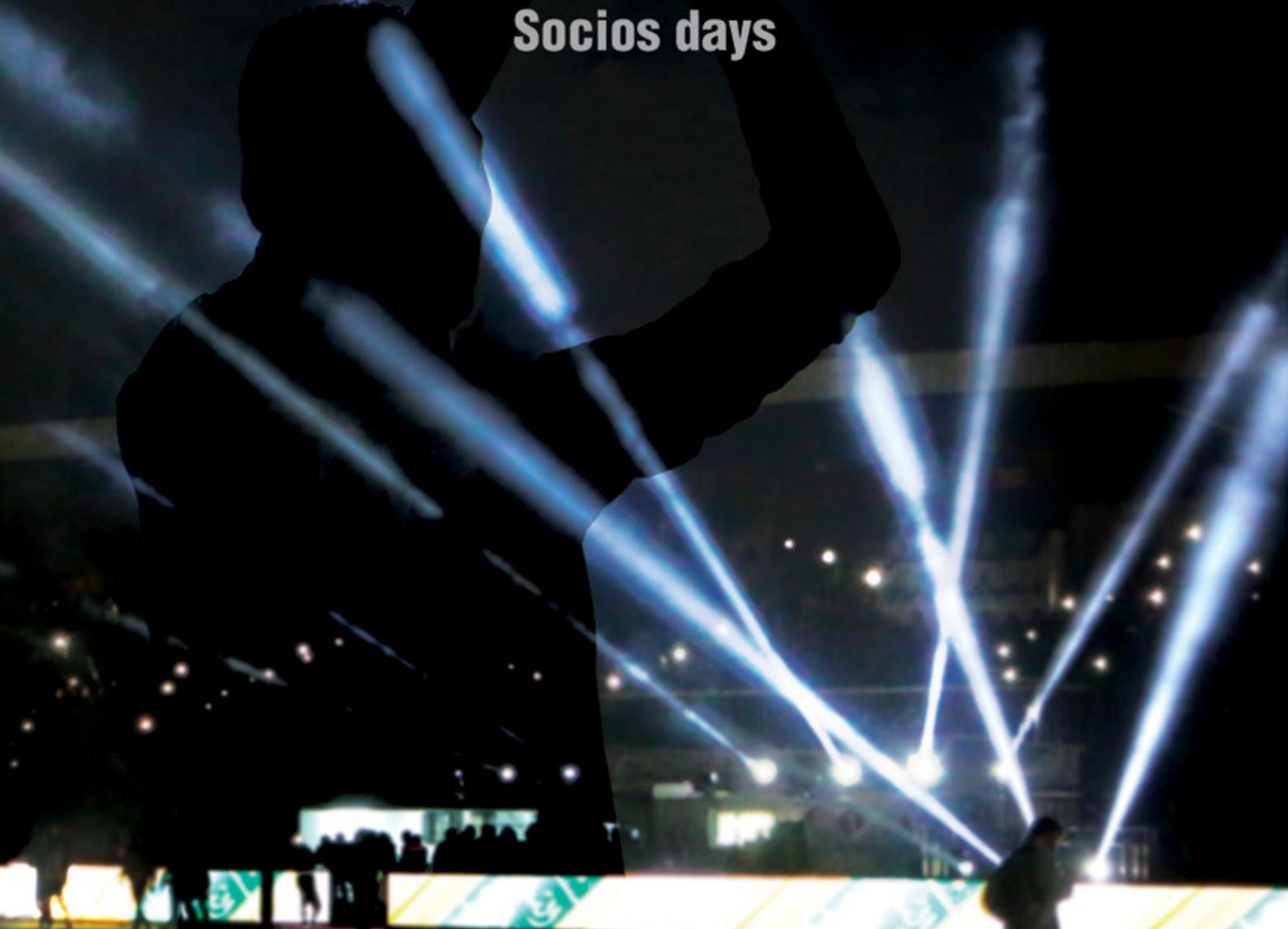


mag

SOCIOS[®]

Numéro 11 - Février 2019

Dossier du numéro
Socios days



Interview : **Mohamed Jlaiel**

AD VITAM ETERNAM



Aménagement de la salle omnisports du Complexe Sportif :

Une nouvelle fierté signée Socios CSS



Encore une fois, la structure des Socios CSS décroche un RDV avec l'excellence et la pertinence en achevant un projet aussi bien intéressant que ses précédents.

En effet, depuis la fin du mois d'août 2018, la structure Socios CSS a procédé à l'investissement des revenus de ses adhérents dans le revêtement total de la salle omnisports sise au complexe sportif du Club, et ce après avoir finalisé une étude approfondie par rapport au besoin actuel lié à l'infrastructure interne du Club.

Les travaux réalisés ont compris :

- le réaménagement de quatre vestiaires et le renouvellement de deux autres. D'ailleurs, cette opération permettra de voir trois catégories s'entraîner simultanément, ce qui rendra également possible l'économie de plus de temps surtout que la salle est exploitée de la part de toutes les catégories jeunes de volley-ball et de basketball, filles et garçons.

- Le revêtement mural de 3 cm de mousse garantissant la sécurité des joueurs durant les séances d'entraînement.

- Le revêtement de la charpente par de nouveaux panneaux sandwich de 40 mm d'épaisseur, rendant le toit imperméable et mettant la salle à l'abri de tout type d'infiltration d'eau de pluie, à côté du renouvellement des chéneaux.

Cette opération seule a coûté aux alentours de 150 000 DT.

-Le revêtement du sol qui a compris une superficie de 1452 m² (gerflor, taraflex performance 9 mm, en plus des travaux de ragréage). Ceci a coûté VT DT.

-Des travaux de peinture à l'intérieur et à l'extérieur de la salle, d'autres de canalisation ont été aussi achevés. Le coût total de ce projet est arrêté à la somme de 650 000 DT.

Certes, un projet comme tel fait l'objet, aussi bien d'une source de fierté pour ceux qui sont déjà adhérents à Socios CSS, que d'un stimulant qui encourage les CSSistes non Socios à adhérer à cette structure vu qu'elle a fait preuve de ses compétences et de son intérêt aux besoins essentiels du Club, entre autres, de savoir traduire la ferveur de ses adhérents au profit du Club Sportif Sfaxien.

Wissem Ben ALLI

CLUB DES PARTENAIRES

Procédure d'achat



1 | **Presentation de la carte SOCIOS**



2 | **Verification**



3 | **Validation de l'opération**

Unique en son genre dans le monde du marketing sportif, le Club des Partenaires englobe un ensemble de conventions qui reposent sur un esprit de partenariat gagnant-gagnant entre SOCIOS-CSS et ses partenaires. La structure met tout en œuvre pour drainer de la clientèle au profit d'une entreprise qui, à son tour, doit faire bénéficier les adhérents SOCIOS-CSS certains avantages sous forme de remises, promotions, gratuités, etc.

Historique

La première version du Club des Partenaires a été lancée juin 2009. Depuis cette date, 8 versions ont été offertes aux adhérents et le concept a pu se développer petit à petit. Le Club des Partenaires, dans une version plus à l'air du temps, a revu le jour le 12/19/2018. Aujourd'hui, le Club des Partenaires est un concept facile à appliquer par toutes les parties prenantes, plus ergonomique et plus avantageux grâce à la qualité des services offerts par les partenaires SOCIOS.

SECTEURS D'ACTIVITES

Le Club des Partenaires compte dans la version actuelle plus que 30 entreprises qui agissent dans différents secteurs d'activités à savoir l'hôtellerie et restauration, la santé, le prêt à porter, la grande distribution, loisir... etc.

La structure SOCIOS vise à doubler le nombre des partenaires d'ici 2020 pour permettre aux adhérents de profiter de plusieurs avantages et réductions dans les secteurs existants et dans d'autres secteurs potentiels.

Mohamed Amin Fendri

CLUB DES PARTENAIRES

	jusqu'à 15% de réductions		Réduction de 15%
	jusqu'à 50% de réductions		Réduction de 20%
	Réduction de 10%		jusqu'à 25% de réductions
	jusqu'à 25% de réductions		Réduction de 15%
	Réduction de 20%		Réduction de 20 %
	jusqu'à 7 % de réductions		Réduction de 10 %
	Réduction de 15%		Réduction de 35 %
	Réduction de 20 %		Réduction de 10 %
	jusqu'à 30 % de réductions		Réduction de 5 %
	jusqu'à 15 % de réductions		Réduction de 10 % sous forme de points smile
	jusqu'à 35 % de réductions		Réduction de 15 %
	jusqu'à 20 % de réductions		jusqu'à 50 % de réductions
	Réduction de 20 %		jusqu'à 22 % de réductions
	jusqu'à 12 % de réductions		Réduction de 20 %



حوار مع زوجة فقيه الرياضة التوفيسية فكري بودية : إيناس بودية .

-بالتأكيد .. بإعتباره مديرًا تجاريًا سابقًا بالنادي في فترة الانتصارات والتويجات يؤثر ذلك بشكل إيجابي على عمله من حيث العائدات المالية للفريق في حين تؤثر الخيبات والهزائم على عمله بشكل سلبي .

كان متعلقاً جداً بالنادي ولم يترك مباراة في الطيب المهييري لم يتتصدر فيها الملعب .

*أفضل هدية لفكري بودية عندما كان مديرًا للنادي؟

قالها سابقاً : مهما سعدت باللقب النادي الصفاقسي التي مضت والتي ساهم فيها فأفضل لقب لي هو زوجتي التي عرفتها في النادي حينما كانت لاعبة فريق كركرة السلة .

*هل تؤثر نتائج الفريق على سير عمل فكري بودية؟

*كيف هي علاقة فكري بودية به يكن سوسيوس؟

زوجي كان من بين الداعمين لأفكار ومشاريع سوسيوس وعلاقته بأعضاء هذا الهيكل كانت مميزة جداً حيث ساهم في اعطاء العديد من الأفكار التي تم تطبيقها فيما بعد .

*إيه وقع .. أبناء أمرحوم .. هل من الممكن أن فراغ لا يعين في النادي الصفاقسي مستقبل؟

-"حب الجمعية في قلوبنا" و "تولدنا نحبوا سي اس اس" .. إبني اياد كان يتمرن صلب اكاديمية النادي لكنني خيرت تغيير التوجه نحو اكاديمية خاصة وأمنتني له أن ينسج على منوال أبيه ويكون فعالاً في النادي الصفاقسي .

التحفي: الياس بن صالح



*فكري بودية و النادي الصفاقسي؟

النادي الصفاقسي كانت بمثابة عائلة فكري بودية الثانية حيث لم يتردد في تلبية نداء الواجب وخدمة ناديه سواء من خلال عمله بإعتباره شغل منصب المدير التجاري للفريق أو بعدما غادر النادي .

*كيف هو مزاج فكري بودية .. في الانتصارات والهزائم؟

فكري "الله يرحمو" يكون في قمة السعادة عندما يفوز النادي الصفاقسي كغيره من عشاق الفريق الذين يتفسرون عشق الأبيض والأسود لكن حينما ينهزم الفريق يكون في قمة الغضب خصوصاً ما إذا كان الحكم قد أعطى قرارات خاطئة ضد الفريق ..



النادي الرياضي الصفاقسي

النادي الرياضي الصفاقسي

90 سنة من الجبّ والانتصارات

90 سنة من الجبّ والانتصارات

وَحَافَظَ هُؤُلَاءَ عَلَىِ الْمَكَابِسِ الْمُنْجَزَةِ وَقَادُواِ الْفَرِيقَ إِلَىِ حَصْدِ الْبَطْلَوَاتِ وَالْكَوْسِ الْمَحْلِيَّةِ وَالْدُّولِيَّةِ. وَكَانَتْ نِجَاحَاتُ النَّادِيِّ عَابِرَةٌ لِلْقَارَاتِ خَاصَّةً بَعْدَ أَنْ تَسِّيَّدَ افْرِيقيَا 4 مَرَّاتٍ وَتَزَعَّمَ الْعَرَبَ مَرْتَبَيْنَ فَضْلًا عَنْ تَمثِيلِ تُونْسَ فِي عَدَةِ مَنَاسِبٍ أُخْرَىٰ.

الجبي: عَبْرَهُوين

أَمَّا بِخَصْصِ الْبَنَةِ الْأُولَى فِي بِنَاءِ النَّادِيِّ الصَّفَاقِسِيِّ فَقَدْ وَضَعَهَا الأَسْتَاذُ زَهِيرُ الْعِيَادِيُّ بِمُعِيَّةِ ثَلَاثَةِ مِنْ جُنُودِ الْخَفَاءِ الَّذِينَ كَانُوا هَمَّهُمُ الْأَكْبَرُ تَكْوِينَ جَمِيعَةِ رِياضِيَّةٍ تُونْسِيَّةٍ بَدْلًا لِلْلَّعْبِ فِي صَفَوفِ الْجَمِيعَاتِ الْأَجْنبِيَّةِ "الْمُخْتَلَطَةِ".

وَاتَّخَذَ النَّادِيِّ الصَّفَاقِسِيِّ بِذَلِكَ صَبَغَةَ وَطْنِيَّةٍ جَسَدَهَا عَلَىِ أَرْضِ الْوَاقِعِ زَهِيرُ الْعِيَادِيُّ مِنْ خَلَالِ إِصْرَارِهِ عَلَىِ بَعْثَ فَرِيقٍ تُونْسِيٍّ خَالِصٍ مَمَّا كَلَفَهُ الْأَمْرُ تَحْتَ اسْمِ النَّادِيِّ التُّونْسِيِّ.

وَلَأَنَّ النَّادِيِّ التُّونْسِيِّ تَأَسَّسَ عَلَىِ الْمَجْمُوعَةِ لِلْأَشْخَاصِ، فَقَدْ ازْدَادَتِ الْجَمِيعَةُ بَعْدَ تَغْيِيرِ الْاسْمِ إِلَىِ النَّادِيِّ الصَّفَاقِسِيِّ قُوَّةً وَإِشْعَاعًا بِقِيَادَةِ فِيلَقِ الْمَسْؤُلِيَّنَ الْأَكْفَاءِ وَالْأَشَاءِ أَمْتَالِ تَوْفِيقِ الزَّحَافِ وَعَبْدِ الْعَزِيزِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ وَجَمَالِ الْعَارِمِ وَلَطْفَيِّ عَبْدِ النَّاظِرِ وَصَلاحِ الدِّينِ الزَّحَافِ وَالْمَنْصُفِ السَّلَامِيِّ وَالْمَنْصُفِ خَمَّاخَمِ.



وَسُرْعَانَ مَا كَسَرَتِ الْحَدُودُ لِيَكْتَسِحَ هَذَا النَّادِيِّ الْقَلُوبَ وَيُسْلِبَ الْعُقُولَ، وَكَانَتِ الْبَدَائِيَّاتُ عَسِيرَةً خَاصَّةً أَنَّ الْأَمْكَانَاتُ ضَعِيفَةٌ وَالْقِيَودُ كَثِيرَةٌ فِي ذَلِكَ الزَّمِنِ الَّذِي كَانَ فِيْهِ الْوَطْنُ يُصَارِعُ جِبْرُوتَ الْمُسْتَعْمِرِ وَيَنْاضِلُ بِكُلِّ الْوَسَائِلِ الْمُمُكَنَّةِ دَفَاعًا عَنِ الْهُوَيَّةِ وَبَحْثًا عَنِ الْحَدَّ الْأَدْنَى مِنْ الْحُرْيَاتِ الْمَنْهُوَبَةِ مِثْلَهَا مِثْلُ كُلِّ الشَّرَوَاتِ الْفَلَاحِيَّةِ وَالْطَّبِيعِيَّةِ.

فِي تَلَكَ الظَّرُوفِ الْقَاسِيَّةِ اِنْتَزَعَ الصَّفَاقِسِيَّ الْاعْتِرَافَ بِحَقِّهِمْ فِي النَّشَاطِ وَقَدْ كَانَتِ الْوَلَادَةُ الْعَسِيرَةُ، النَّقْطَةُ الْمُفْصِلِيَّةُ فِي تَارِيخِ الْكَرَةِ التُّونْسِيَّةِ بِمَا أَنَّ ظَهُورَ هَذِهِ الْجَمِيعَةِ الْرِّياضِيَّةِ - ذَاتِ الْأَبْعَادِ الْوَطَنِيَّةِ - سَيَفِّتَ الْبَابَ لِبَقِيَّةِ الْأَنْدَيَا لِلْحَصُولِ عَلَىِ التَّاشِيرَةِ وَتَوْسِيعِ قَائِمَةِ الْفَرَقِ الْمَحْلِيَّةِ بَعْدَ أَنْ كَانَتِ الْلَّعْبَةِ حِكْرًا عَلَىِ الْأَجَانِبِ.

مِنْ عَتْمَةِ الْاِسْتِعْمَارِ خَرَجَ النَّادِيِّ الرِّياضِيِّ الصَّفَاقِسِيِّ أَوَ النَّادِيِّ التُّونْسِيِّ إِلَىِ النُّورِ دُونَ أَنْ يُعْرَفَ مُؤْسِسُوهُ بِأَنَّ ذَلِكَ الْمُولُودَ مِنْ رَحْمَ الْمُعَاوَةِ وَالْاِضْطَهَادِ مِنْ الْاِسْتِعْمَارِ، سِيَصْبِحُ أَحَدُ أَكْبَرِ وَأَشْهَرِ الْجَمِيعَاتِ فِي بَرِّ تُونْسَ وَأَفْرِيقيَا.

فِي يَوْمِ الْاِثْنَيْنِ 28 مَai 1928 اَفْتَكَ النَّادِيِّ الصَّفَاقِسِيِّ مَضْمُونَ الْوَلَادَةَ بَعْدَ جُهُودِ جَهِيدٍ وَبَعْدَ اِنْتِظَارِ 16 سَنَةً، بِمَا أَنَّ السُّلْطَاتِ الْفَرَنْسِيَّةِ كَانَتْ قَدْ وَضَعَتْ يَدَهَا الظَّالِمَةُ عَلَىِ كُلِّ الْقَطَاعَاتِ وَلَا يُمْكِنُ لَأَيِّ فَرَدٍ مِنْ أَفْرَادِ الشَّعْبِ أَنْ يَتَحَرَّكَ أَوْ حَتَّى يَدْعَبِ الْكَرَةَ لَا فِي بَابِ الْدِيَوانِ أَوْ بَابِ الْجَبْلِيِّ دُونَ إِذْنِ مِنْ الْمُقِيمِ الْعَامِ.



W W W . b o u n t o u 1 x 2 . c o m

www.bountou1x2.com

Action Socios 9090



A l'occasion des 90 ans du Club Sportif Sfaxien et pour dynamiser davantage le recrutement de nouveaux adhérents Socios, le bureau exécutif de Socios CSS a lancé en août 2018 l'action 9090 dans l'objectif d'atteindre 9090 Socios le plus rapidement possible, 9090 étant un numéro symbolique puisqu'il s'agit du 90ème anniversaire du Club.

L'action était une occasion inouïe afin de mobiliser toutes les instances du club et de renforcer le travail commercial de la structure, notamment le travail du terrain et la présence désormais renforcée sur les réseaux sociaux.

Parallèlement, la structure Socios CSS a mis en place une politique de cadeaux en partenariat avec notre partenaire stratégique Liberta Voyages. Ainsi, un tirage au sort a permis à un nouvel adhérent de gagner un voyage d'une semaine en Turquie, des billets aller-retour et séjour à l'hôtel inclus, mis à part le numéro Socios symbolique 9090 et une puce CSS Mobile.

Un autre tirage au sort a été organisé pour offrir un abonnement pour la saison sportive 2019/2018 et une puce CSS Mobile, et dix nouveaux Socios ont pu en bénéficier à son issue.

Sur un autre volet, et 3 ans après avoir dévoilé le nouveau Bus du Club Sportif Sfaxien, il a été décidé de procéder au renouvellement de l'habillage du Bus offert par les adhérents au club. Ainsi, un nouvel habillage est venu remplacer l'ancien pour lui donner plus d'éclat, avec les noms de tous les socios qui y sont inscrits. Une action de communication, notamment sur les réseaux sociaux, a épaulé les efforts de marketing dans le but d'accélérer le recrutement de nouveaux socios.

Ces actions n'ont pas seulement permis d'approcher 150 socios sur un espace de deux mois et demi, mais aussi de donner une opportunité à plusieurs Socios qui avaient des impayés pour régulariser leurs situations, et ainsi avoir plus de recettes pour la structure qui financera certes les projets à venir pour le bien unique et ultime du Club Sportif Sfaxien.

L'action s'est achevée le 3 novembre 2018, et le tirage au sort du grand gagnant s'est effectué le même jour pendant la mi-temps du match opposant notre club au Stade Gabesien dans le cadre du championnat. L'heureux gagnant était M. Mohamed Ali ELLEUCH, désormais Socio numéro 9090

Taieb Zghal / Fourat Fakhfekh

السوسيوس: مكسب لا يُبُدّ من المكافحة عليه وتصویر أهدافه

لكل هذه الأسباب كان لزاماً على الجمعيات أن تعيد النظر في مناهج العمل والتسيير وعلى أصحاب القرار أن يطورو الشاريع السائدة والتي أبرزت حدودها.

دور الجمعيات:

بدون إطالة يجب على الجمعيات أن تتroxى الحلول الآتية :

- * التقليص في النفقات المستوجبة بمقاييس عالمية (لاعبين وممرين أجانب خاصة) والعمل على خلق موارد حسب هذه المقاييس وذلك عبر تكوين قاعدي على أساس صحيحة مما من شأنه أن يجنب الفريق نفقات استجلاب اللاعبين بل بالعكس يمكنها من إمكانية جني مداخيل من حالة عدد من لاعبي للخارج بالخصوص،

- * خلق موارد قارة عبر استنبطاط "مشاريع" تدر المداخيل،

- * توسيعة قاعدة الداعمين مما يجنب إرهاق المدعين التقليديين ويكرس استقلالية الجمعية.

الإطار التشريعي:

أما بخصوص الإطار التشريعي فلا بد أن تقع دراسة التدابير التالية :

- * تغيير الصيغة القانونية من جمعيات إلى شركات ذات غرض رياضي وهو ما يمكنها من استغلال مباشر أو غير مباشر لمشاريع تجارية،

- * تحديد الشاريع التي تحفظ حقوق الجمعيات في استغلال علاماتها وأسمها،

- * بذل جهود إضافية لتطوير البنية التحتية وهو ما يساهم في تطوير مداخيل الملاعب،

- * إلزام الأندية على الاعتماد - ضرورة - في تشكيلاً فرقها على عدد أدنى من اللاعبين المتكونين في أصناف شبان النادي،

انطلاق الفكرة:

لقد بدأ التفكير في بعث هذا الهيكل منذ سنة 2007 وذلك على إثر عملية تشخيص لتمويل كرة القدم في تونس حيث أظهرت تلك العملية مفارقات لا تزال قائمة لحد اليوم وللتذكير تتلخص هذه المفارقات كما يلي :

- * في حين أن النفقات تعتمد على مستوى الكلفة المرتفعة السائدة في بقية دول العالم (من أجور لاعبين ومدربين بالخصوص) فإن المداخيل تعتمد غالبيتها على كلفة المعيشة في تونس (معاليم النقل التلفزي، موارد الاستشهاد، مداخيل الملاعب) وهي طبعاً كلفة منخفضة،

- * في حين أن النفقات شبه قارة - حيث أن الأجور تمثل القسط الأكبر منها - فإن الموارد غير ثابتة،

- * في حين أن البطولة تعد محترفة فإن المداخيل المتاتية من الداعمين (عبر التبرعات) تمثل أهم صنف من ضمن الموارد (علماً أن قسطاً محترماً من موارد الاستشهاد يمكن تصنيفه ضمن موارد الدعم)،

- * في حين أن مجمل المتدخلين محترفون (أي يتلقون أجراً مقابل خدماتهم) فإن مهمة الإشراف والتسيير تعود إلى متطوعين داعمين.

في ظل هذه المفارقات الخطيرة، فإن تمويل الجمعيات الرياضية وخاصة منها الناشطة في الرابطات المحترفة لكرة القدم، لا يمكن أن يتوازن مع متطلبات النفقات إلا إذا كانت الموارد - المتاتية من الدعم - هامة.

وحيث أن الدعم - بدون مقابل مادي - لا يمكن أن يمثل حلاً دائماً لتمويل كرة القدم الباهضة النفقات، فإن الوضع لا يمكن أن يستمر أكثر مما استمر وهو ما جعل جل الجمعيات الرياضية - بما في ذلك الغنية منها - تمرّ بصعوبات جمة وتبليغ مدiouتها مستويات مرتفعة جداً مقارنة مع قدرتها في المستقبل على خلق تدفقات مالية تغطي نفقاتها وتدر فائضاً لمجابهة الديون المتخلدة بل العكس هو الحال وهو ما يجعل المديونية في ارتفاع مستمر من سنة إلى أخرى.

السوسيوس: مكسب لا يُبُدّ من المكافحة عليه وتصویر أهدافه



كنت قد حررت هذا المقال التاريخي قبل تاريخ المقابلة في كرة القدم التي دارت بين جمعية بن قردان والنادي الرياضي الصفاقسي وقبل الهزيمة المذلة للنادي الإفريقي وقبل أن أتابع حضور رئيس الجامعة التونسية لكرة القدم بإحدى القنوات التلفزيونية. وقد عصفت هذه الأحداث بما بقي لي منأمل في خروج كرة القدم التونسية مما آلت إليه من مأزق ومن مزالق، حيث تميزت مقابلة بن قردان والنادي الصفاقسي برداءة كارثية من حيث كيفية إدارتها من قبل حكم ماجور وغير نزيه ومن حيث بعد المتدخلين في اللعبة - من لاعبين وجمهور - عن مفهوم الرياضة. أما هزيمة النادي الإفريقي فإنها نتاج للأزمة العميقية التي يعيشها هذا النادي العريق، أما عن تدخلات وردود رئيس الجامعة، فكانت - هي الأخرى - محطة للعزائم بما أنه أثبت من خلال إجاباته أنه راضٍ تمام الرضى عن أدائه وعن ما آلت إليه هذه الرياضة الشعبية الأولى من غياب تام لرؤى مستقبلية واضحة

السوسيوس: مكسب لا يُبَدِّل من المخافضه عليه وتحوير أهدافه

* لا بدَّ من الإشارة بالعمل الجبار الذي قام به شباب النادي الذي شارك بصفة فعالة في الانقال بالهيكل من مجرد فكرة إلى واقع ملموس وهم بالخصوص : إسكندر التركي - ثامر الفندرى - أشرف الفخفاخ - مرسى المصمودي - عمر العش - وليد كسكاس - شهير كمون - سامي المزغنى - ناظم بردعة - آنيس الفراتي - حسن المزغنى - سليم المصمودي - محمد ذويوب - خالد المهيري - مهدي عبد المولى ومعدنة إن كنت قد نسيت بعض المساهمين في بعث الهيكل.

* وجب التنويه أيضاً بالدور الذي قام به الرئيس السابق - السيد توفيق الزحاف - حيث أيد وتبني فكرة التنصيص ضمن القانون الأساسي المنقح للنادي على هيكل السوسيوس.

الخاتمة:

إن هيكل السوسيوس يمثل مكسباً هاماً للنادي الرياضي الصفاقسي وهو أمانة بين يدي مسيريه وأعضاء الهيئة المديرة المنتخبة، لذلك يجب المحافظة عليه والاعتزاز به ودعمه.

عبد الرحيم الفندرى
سوسيوس رقم 1



- إن الاعتماد على إداريين خالصي الأجر لتسخير الهيكل يعدَّ قراراً مهمَا لتنمية الهيكل وحتى يقع حدث الهيكل الإداري على إقناع أحباء النادي لانخراط بالمنظومة فلا بدَّ من جعل جرایاتهم تعتمد على قسط قرار وقطع تحفيزي يقع تقديره حسب عدد المنخرطين الجدد الذين يتم استجلابهم.

توصيتين للساهرين على تسيير الهيكل (المكتب التنفيذي) :

* خذوا الأشياء بجدية ولا تأخذوا أنفسكم مأخذ الجد : بالرغم من أهمية الدور الذي يقوم هيكل السوسيوس، فإن مساهمته في حياة النادي تبقى نسبية جداً.

* اعملوا على التمييز بين صفتكم كمنخرطين وصفتكم كأعضاء بهيكل السوسيوس : فإن صفتكم كمنخرطين يمكنكم من الحصول في الجلسات العامة ومن انتخاب الهيئة المديرة وخاصة من إثراء النقاشات حول وضع النادي واستراتيجيته وأسلوب تسييره. أما بصفتكم عضو في هيكل السوسيوس فإنكم مطالبون بدعمكم للنادي مهمًا كانت النتائج الرياضية ومهما كانت نظرتكم لأداء الهيئة المديرة المنتخبة.

شهادات التاريخ:

* حضر أول اجتماع لطرح فكرة بعث منظومة دعم جماهيرية السادة ثامر الفندرى، سامي العش، مهدي السلامى، إسكندر التركي، أشرف الفخفاخ، مرسى المصمودي.

* رحبَ السيد صلاح الدين الزحاف رئيس النادي الرياضي الصفاقسي آنذاك بالفكرة وأيدَها وتبناها.

أما بخصوص الإنجازات فلا بدَّ أن تقع الإشادة بنوعية الاستثمارات التي وقعت تمويلها بفضل موارد السوسيوس ولعل أهمها (حسب المبالغ التي وقع استثمارها) اللوحات الإشهارية العصرية - الحافلة - قاعة عرض المقابلات - تأهيل القاعة المغطاة، قاعة تقوية العضلات، الخ...

تدعم الهيكل منذ بضع سنوات بمنظومة جديدة تهم المؤسسات، وإن كان عدد المؤسسات التي اقتنعت بجدوى الانخراط في الهيكل لا يزال ضئيلاً، فإن المبادرة جديرة بالتنوية والتشجيع.

يمكن إذن التنويه بمساهمة هذا الهيكل في تنمية موارد النادي وفي استثماراته علماً أن القاعدة الجماهيرية الواسعة للنادي تمثل مخزوناً هائلاً يمكن أن يوسع عدد المنخرطين بالمنظومة لكي يرتفع عدهم إلى نسبة معقولة من الأحباء.

توصياتي:

كلَّ محبٍ غيور على النادي وكلَّ عضو بهيكل السوسيوس وخاصة كصاحب المبادرة فإنهن سوف أسمح لنفسي بالتوجه لكلِّ أعضاء الهيكل ولأعضائه مكتبه التنفيذي بالخصوص بالوصايا التالية لتنمية الهيكل:

- العمل على الإعداد الجيد - بالاشتراك مع الهيئة المديرة - لعمليات استثمارية جديدة يقع تمويلها - طبعاً - من مداخيل السوسيوس وأيضاً وبالخصوص من قبل أحباء النادي من منخرطين وغير منخرطين بالهيكل وذلك من خلال القيام بحملات إعلامية يقدم من خلالها المشروع وتكتفه مع المبلغ الذي يمكن توظيفه من الموارد الذاتية للهيكل، وتكون الغاية من تلك الحملات جمع المساهمات لكي يكتمل المبلغ الضروري لتمويل المشروع.

السوسيوس: أجهزة المخلوق المقترحة

قصد الإعداد للمستقبل - انطلاقاً مما سبق من استنتاجات - تم التفكير في بعث جهاز جماهيري يدعم مادياً ومعنوياً النادي وهو الجهاز الذي أضحى (بعد عديد الجلسات مع ثلاثة من شباب) سوسيوس النادي الرياضي الصفاقسي.

ويهدف هذا الجهاز إلى ما يلي :

* خلق منظومة واسعة وجماهيرية تمكن أحباء النادي - دون عناء وبصفة مسترسلة - من المساهمة في التمويل كل حسب طاقتة.

* إحاطة النادي الرياضي الصفاقسي بحزام من الفاعلين قصد دعمه معنويًا وبيزز لمحيطه أهمية مراكز داعمي النادي،

* إعداد النادي الرياضي الصفاقسي ليصبح حين تتطور التشاريع - ملِكَ أحباءه من خلال - قاعدة واسعة جدًا من صغار المساهمين في رأس ماله وهو ما يجنب خططر السطو على النادي من قبل عدد قليل من رؤوس الأموال يمكن حتى أن تكون أجنبية أو من غير الغيورين على النادي وعلى ثقافته وتقاليده.

هل حقق العيكل الأهداف التي بعث من أجلها:

بلغ عدد المنخرطين بهيكل السوسيوس بعد أكثر من عشر سنوات من بعثه - أقل من عشرة آلاف منخرط وبالتحديد 9.100 منخرط والمتأمل في هذا العدد يلاحظ أن الهيكل لم ينجح في إقناع نسبة مرتفعة من أحباء النادي. ولعل بعض الأزمات التي مر بها الهيكل لم تساعد على جلب عدد أكبر من المنخرطين.

أما بالنسبة للمساهمة المادية، فإنها بلغت حسب آخر عملية سحب شهرية سبعين ألف دينار، وهو مبلغ مهم يمكن أن يتضاعف مستقبلاً إذا ارتفع عدد المتضوين تحت هذه المنظومة.

Socios CSS Europe : 10 ans déjà...



Il y a dix 10 ans, partant d'une envie de rester unis à l'étranger et partageant une passion folle pour le Club Sportif Sfaxien, un groupe de supporters du CSS ont créé Socios CSS Europe. Depuis, 6 conseils d'administration se sont succédés pour animer, développer et faire rayonner le CSS dans le monde.

Aujourd'hui, Socios CSS Europe a grandi et est passée de quelques dizaines d'adhérents en 2009 à presque 300 personnes.

Cette dynamique de fédération et d'adhésion des supporters du CSS était et restera toujours le leitmotiv de l'association.

C'est dans cette optique qu'un plan de communication ambitieux a été mis en place, l'objectif étant de faire mieux connaître l'association, les moyens d'adhésion, ses réalisations, etc, et ce via des spots vidéo publiés sur les réseaux sociaux. Il est important que les adhérents Socios CSS Europe se sentent fiers de leur association et construisent un véritable label d'appartenance.

Au-delà de l'activité sur le net, Socios CSS Europe n'oublie le contact direct. Un dîner avec les adhérents a été organisé à Paris pour faire le point sur le programme du bureau en exercice et surtout partager un moment convivial où chacun se sent entre les siens.

Dans le même esprit de rencontres directes, une réunion s'est tenue à Paris afin de faire adhérer de nouveaux membres actifs. La nouveauté était la mise en place d'un système de conférence téléphonique afin de permettre à ceux habitant loin de Paris de prendre la parole et participer activement dans les réunions. Lors de cette réunion, Socios CSS Europe a présenté le nouveau concept des pôles mis en place par Socios, et s'est vu attribuer la gestion des travaux du pôle IT. De nombreux projets IT ont été retenus, dont la refonte du site web Socios avec un portail dédié au suivi des projets en cours, le lancement d'une nouvelle application mobile, l'engagement d'un audit SI.

Socios CSS Europe : 10 ans déjà...

Encore dans le même esprit, Socios CSS Europe organise à Paris des événements de visionnage des matchs. Presque %100 des matchs ont été couverts, l'ambiance et le show ont été à chaque fois au rendez-vous.

Pour les membres Socios CSS Europe se trouvant à Sfax le jour du match, le bureau a mis à leur disposition un nouvel avantage leur permettant d'accéder gratuitement au stade. Ce nouvel avantage, donné à deux membres pour chaque match, est mis en place pour rapprocher les adhérents de leur club et leur permettre d'accéder au stade pendant leur passage à Sfax.

D'un autre côté, et afin de fidéliser les adhérents Socios CSS Europe, un nouvel avantage, SOCIOS WELCOME PACK, a été mis en place pour les adhérents. En effet, les nouveaux adhérents se verront offrir un mug qui comporte l'inscription de leurs noms et tous les adhérents (actuels et nouveaux) qui cotisent 15 Euros minimum se verront offrir le nouveau maillot du CSS.

Ceci dit, est-ce qu'on aurait pu faire mieux ? La réponse est OUI. Les activités de Socios Europe pouvaient être meilleures en quantité et en qualité. L'esprit d'équipe doit se renforcer encore, la proximité et la collaboration des membres actifs est plus que nécessaire en cette période. C'est l'occasion pour faire appel à tous les amoureux du CSS de venir, de prendre part dans les activités et surtout de participer dans l'écriture de l'histoire de notre grand club CSS.

Ensemble, agissons pour faire de chaque adhérent un ambassadeur et faire de Socios CSS Europe une réussite associative boostée par une vraie volonté d'innover et de communiquer pour faire rayonner le club à l'échelle internationale !

Bilel KAMMOUN

Secrétaire Général / Socios CSS Europe



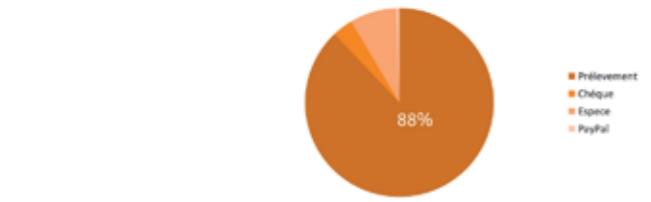
إحصائيات لسنة 2018

توزيع المنخرطين حسب مدينتهم الإقامة

تمثل الرسوم البيانية التالية لمحة صغيرة على طبيعة الانخراطات والمنخرطين في صفوف الهيكل ومن أهم ما يمكن ملاحظته.

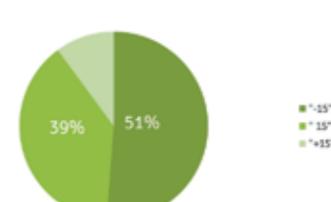
نظم ولاية صفاقس العدد الأكبر من المنخرطين بنسبة تناهز 73% (12% في ولاية تونس و 9% في ولاية Ariana). وهذا ما يفسر فتح الهيكل لمكتب قار بالمركز العمراني الشمالي السنة الماضية عوضا عن المكتب القديم في تونس العاصمة بالتنسيق مع إدارة النادي، حرصا منه على تقديم أفضل خدمات لمنخرطيه وتسهيل عملية التواصل مع الأحباء.

توزيع المنخرطين حسب مدينتهم الإقامة



تم خلاص ما يناهز 88% من الانخراطات عن طريق الإقطاع الشهري وهو ما يتماشى تماما مع قيم وفلسفة هيكل السوسيوس الذي، في جانبه المادي، يهدف إلى جمع مساهمات مالية في إستطاعة المحب البسيط بعيدا عن المساهمات الكبيرة التي لا يقدم و لا يقدر عليها سوى قلة قليلة من الأحباء.

توزيع المنخرطين حسب الشرائح العpirale



مقارنة لانظام دفوعات المنخرطين حسب سنة الإثارة

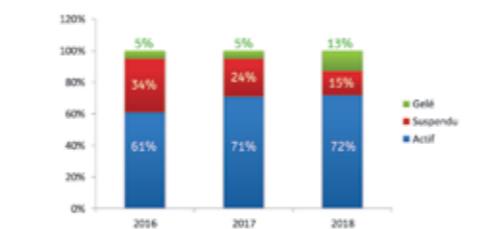
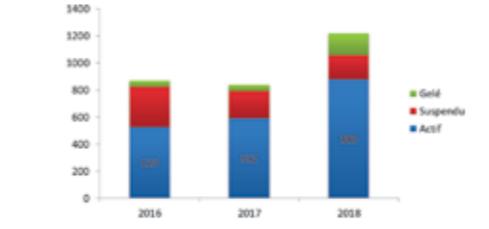
مقارنة لانظام دفوعات المنخرطين حسب سنة الإنخراط

كما ذكرنا سابقا، فإن الألقاب التي يحققها الفريق والإنجازات الهامة التي يقوم بها الهيكل تساهم في تطور كبير في عدد المنخرطين الجدد إلا أنها نلاحظ عدم انتظام البعض منهم في الدفع.

ومع ذلك، فإن الانخراطات الفعلية المسجلة سنة 2018 بلغت 880 منخرطا.

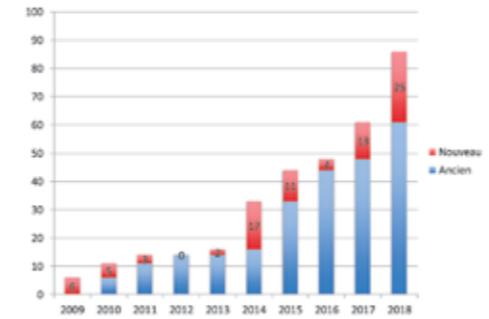
إلا أن نسبة الانخراطات الفعلية تتراجع من سنة إلى أخرى كما يبينه الرسم البياني بما ينتظر معه إنخفاض هذه النسبة للمنخرطين سنة 2018 في السنوات القادمة إلى حوالي 65% وهو المعدل العام للانخراطات الفعلية في الهيكل.

ظهور عدد المنخرطين الفاعلين حسب سنة الإثارة

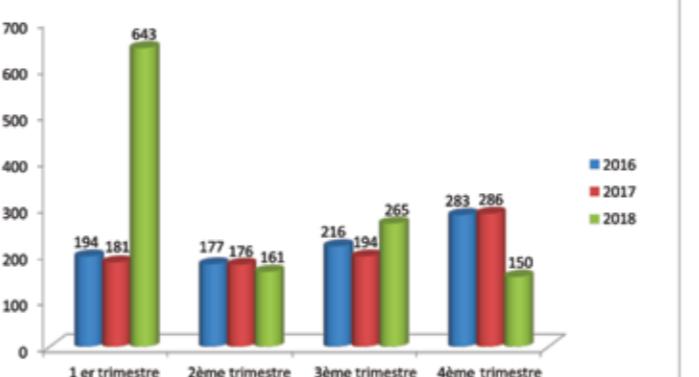


ظهور منظومة الشركات السوسيوس وتفاعل عدده من رجال الأعمال

SOCIOS Entreprises



الظهور السنوي لعدة منخرطين خلال 2016-2017-2018



عند التدقيق في نسق تطور الانخراطات في سنة 2018 مقارنة بسنٍ 2016 و 2017، نلاحظ بوضوح تطويرا كبيرا في الثلاثي الأول. يعود الفضل في ذلك إلى تنظيم تظاهرة أيام سوسيوس «SOCIOSDAYS» و تطعيم الفريق التجاري بمواردبشرية في تلك الفترة لتوظيف الإحتفالات على أحسن وجه.

بالنسبة للثلاثي الثاني والثالث فإن النتائج سجلت تشابها كبيرا. ويعود الارتفاع الإيجابي الطفيف المسجل اعتدانيا في الثلاثي الثالث إلى حملة بيع الإشتراكات للموسم الكروي الجديد والإمتيازات الهامة التي يوفرها الهيكل لمنخرطيه.

أما التراجع الملحوظ المسجل في الثلاثي الرابع، فيعود إلى إنشغال الفريق التجاري بتنفيذ القرار الاستراتيجي الذي أخذته المكتب Club des Partenaires في شهر ديسمبر 2018 بعد غياب دام أكثر من 6 سنوات. واعتبر المكتب التنفيذي أن إصداره من جديد، وفي حالة أبهى من التي سبقتها، من شأنه أن يساهم في استقطاب أعداد كبيرة من المنخرطين مستقبلا. وقد بلغ عدد الشركاء 26 مطلع شهر فيفري 2019.

قصد الإعداد للمستقبل - انطلاقا مما سبق منذ سنة 2008 كان إقبال أحباء النادي الرياضي الصفاقسي على الانخراط في هيكل السوسيوس متواضعا ولا يتجاوز بعض المئات في السنة ويعود سبب النسق الطبيعي لتطور الشبكة في الأعوام الأولى بعد التأسيس إلى محدودية الإمكانيات المادية للهيكل وقلة إشعاعه.

الظهور السنوي لعدة منخرطين من 2011



أما منذ سنة 2014، فقد ارتفع عدد الانخراطات السنوية بصفة ملحوظة، وهذا يعود عموماً لدعم الإدارة بفريق تجاري إضافية لتطوير الاستراتيجية التسويقية للهيكل. وتبقى أعلى نسب استيعاب المنخرطين الجدد إثر عرض المشاريع الكبرى، لما تبعه في المحبين من شعور بالفخر بالنادي والرغبة في المساهمة في إعلاء سيهه وإعطائهم مصاديق أكبر للهيكل، نخص بالذكر منها مشروع الحافلة ولوحات الاستشهادارية وأيام سوسيوس SOCIOSDAYS كما تساهم التوبيخات المحلية والقارية لفريق كرة القدم أكابر في استقطاب أعداد كبيرة من المنخرطين الجدد.

خلال سنة 2018، تواصل إقبال أحباء النادي على الإنخراط في هيكل السوسيوس إلى أن بلغ 1219 عضواً جديداً.

تعتبر سنة 2018 من أهم السنوات التي استقطب فيها الهيكل منخرطين جديداً لتحتل المركز الثاني بعد سنة 2014 التي تبقى السنة الأبرز ببلوغها 1445 منخرطاً جديداً.

أيام السوسيوس (Mars 2018) SOCIOS DAYS



3 Ans	Licences
- Business Administration - Comptabilité - Finance - Management - Marketing - Droit	
6 Ans	Diplôme d'Architecte
2 Ans	Cycle Préparatoire
	-MP: Math-Physique -PT: Préparation Technologique
2 Ans	Mastères
- Business Administration - MBA - Comptabilité (Prépa. Diplôme Expert Comptable) - Finance d'Entreprise et Ingénierie Financière - Marketing - Audit Interne - Management et Marketing des Produits et Services de Santé - E-Business et Digitalisation de l'Entreprise	
3 Ans	Diplôme d'Ingénieur
	- Génie Informatique - Génie Télécommunications - Génie Civil - Génie Procédés - Génie Electromécanique - Génie Industriel



74 248 222 74 465 020
www.isb.ens.tn www.iit.tn

Route M'hazra km 1.5 - Sfax

Nos partenaires universitaires



بعيدا عن الانحرافات العفوية التي ترتبط أساسا بنتائج الفريق و المشاريع الضخمة للسوسيوس التي تستوجب توفير سيولة مالية هامة. وتشاء الصدف أن يتزامن هذا التفكير و التحليل المعمق مع التحضيرات للاحتفال بستينية النادي الرياضي الصفاقسي و عشرية هيكل "سوسيوس" بما يليق و عراقة النادي. ولعل من تزامن هذين التاريخين و هذه المعطيات، ولدت فكرة "السوسيوس دايز" ...

تحولت الفكرة إلى مشروع كبير و طموح ... انتقل من طور الفكرة الحالم إلى مرحلة الفعل والإنجاز. قطيلة شهرين كانت صفاقس "تكور" من منتصف جانفي إلى منتصف مارس 2018 قام خلالها الفريق التجاري للإدارة بعمل ميداني وحملة تسويقية شاملة لهيكل قصد التعريف به أكثر و استقطاب منخرطيين جدد. و طيلة أسبوع كامل في منتصف مارس 2018 كانت مدينة صفاقس قبلة للجميع ومحط الأنظار ببرنامج احتفالي من أعلى طراز .

"أيام السوسيوس" الفكرية، الرؤوية و المهمة

قصد الإعداد للمستقبل - انطلاقا مما سبق من عشر سنوات مرت على وضع حجر الأساس لهيكل السوسيوس. الهيكل الذي ولد ناجحا و ما فتئ يكبر بثبات. هو عصارة جهد و تفكير لآلاف من المنخرطيين الذين قرروا أن يتجاوزوا مرحلة التشجيع و حضور المقابلات إلى مرحلة الانتقاء الفاعل و البناء، وقد ساعدوا النادي في العشرية الأخيرة على تثبيت كيانه بإنجازات و مشاريع ملموسة و البناء لا يزال مستمرا.

رغم الدعم المادي و المعنوي الهام الذي وفره أعضاء السوسيوس، إلا أن تطور عدد الوافدين الجدد لهيكل و بالتالي تطور مداخله لهيكل و النادي يعتبر متواضعا مقارنة بالأهداف التي يرنو المنخرطون إليها.

لذلك رأى المشرفون على هيكل السوسيوس وجوبية خلق آليات علمية مبكرة توفر مداخل جديدة وقارنة للنادي وتساهم في التعريف بـ هيكل أكثر لدى الأحباء و الترفع في عدد المنخرطين لضمان ديمومته وتطوره.

دورة صفاقس تكور :



على حجز مكان في المباراة النهائية التي اقيمت على شب ملعب الطيب المهيري يوم السبت 17 مارس 2018 مع بداية السهرة الاحتفالية، والتي فاز خلالها أشبال المدرسة الإعدادية 15 أكتوبر بصفاقس المدينة على أشبال المدرسة الإعدادية ابن سينا بعتمدية منزل شاكر. نسخة أولى كللت بنجاح باهر، جمعت بين طابع احتفالي ودي و جمل كروية متميزة لاقت إعجاب الفنيين الذين تابعوا هذه الدورة عن قرب.

بهدف تشريك جهة صفاقس بكل معتمدياتها في احتفالات النادي بستينيته، و بهدف تقوية حس الانتماء لدى أحباء النادي، قام هيكل السوسيوس بتنظيم دورة لكرة القدم بين كافة معاهد مدينة صفاقس. انطلقت هذه الدورة في منتصف شهر جانفي 2018 و جمعت 64 فريقا من تلامذة المعاهد الإعدادية تتراوح أعمارهم بين 11 و 15 سنة، تنافسوا طيلة شهرين

أيام السوسيوس SOCIOS DAYS (مارس 2018)

صالون النادي :



و من أخصائيين و مزودين في التجهيزات الرياضية بمختلف أنواعها و امتد على 4 أيام من 14 إلى 17 مارس 2018.

هو مشروع تمت برمجته مرة كل سنتين ليكون ملتقى رياضي دولي، لتكون مدينة صفاقس قلبًا نابضاً للرياضة في تونس، و ليوفر مداخل جديدة و قارة للنادي الرياضي الصفاقسي.

في إطار "أيام السوسيوس"، تم تأسيس صالون النادي ليكون أول معرض للرياضة في مدينة صفاقس، و ذلك بالشراكة مع اتحاد الصناعات الصفرى والمتوسطة، مندوبيه الشباب و الرياضة و كنفدرالية المؤسسات و المواطنة التونسية "كوناكت". انتظم صالون النادي في نسخته الأولى في قاعة الأفراح البلدية بباب البحر بمشاركة 86 عارضاً من المهتمين بالشأن الرياضي محلياً ودولياً

تنظيم مؤتمر دولي :

ضمت هذه التظاهرة خبراء و متخصصين من تونس و إسبانيا و فرنسا و المغرب و اليونان و غيرها الذين اطلعوا على تجربة السوسيوس و تمويل النادي : الفكرة و الانجازات و تاثيرها على الواقع الاقتصادي للنادي و تباحثوا حول نماذج الحكومة الجديدة و الأطر القانونية لإنشاء مصادر تمويل جديدة في النادي.

على هامش الاحتفالات بتسعينية النادي و عشرية السوسيوس، نظم الهيكل مؤتمراً دولياً يوم 16 مارس 2018 حول الأشكال و الصيغ الجديدة لتمويل الجمعيات الرياضية في العالم متخدماً بالسنوات الماضية.



اتاح المؤتمر المجال أمام الحاضرين و المتتدخلين لتبادل الآراء و الخبرات ليتمكن بذلك من تحقيق هدفه المتمثل في خلق منصة مثالية للتعاون المشترك مع النماذج المماثلة للسوسيوس والاستفادة من التجارب الأخرى.

أيام السوسيوس SOCIOS DAYS (مارس 2018)

تنظيم مباراة احتفالية بتسعينية النادي و عشرية الهيكل :



كانت مجموعات الأحباء وفيية لتقاليدها بدخلة عالمية قبل المباراة و بإضفاء الصبغة الاحتفالية على المدارج. سهرة تاريخية تليق بعراقة النادي الرياضي الصفاقسي و إشهار هام لمقدرة منخرطي هيكل السوسيوس و الأحباء على التنظيم و الاحتفال و إبراز القيمة التاريخية للنادي بعد تسعين سنة من العطاء.

سبقت المقابلة أجواء تشريفية رائعة من عروض بياليه و استعراضات لفنون رياضية فرجوية تفاعلت معها جماهير النادي. كما تضمنت السهرة عرضًا لشريط وثائقي على شاشة عملاقة يروي المسيرة التاريخية لفريق عاصمة الجنوب وأبرز قدماء المسريرين واللاعبين الذين طبعوا تاريخ النادي.

تقويم الاستراتيجية العلمية للتسيويق لـ س.هـ الهيكل :

في إطار أيام السوسيوس، قام المكتب التنفيذي و إدارة السوسيوس بإعداد حملة تسويقية شاملة للهيكل امتدت على شهرين، من منتصف مارس 2018 قصد استقطاب منخرطين جدد. تمثلت هذه الحملة في مرحلة أولى، في عرض لوحات شهرية و إعلانات إذاعية و تنظيم تجمعات في شوارع المدينة و في المركبات التجارية و مراكز الترفيه لإدخال البهجة على المناطق وعدة أنشطة أخرى. وفي مرحلة ثانية، قام الفريق التجاري للإدارة بعمل ميداني زار فيه المنخرطين المحتملين من جميع القطاعات المهنية قصد التعريف بالهيكل و انشطته و الاقتراب أكثر من الأحباء.

موجه على الأحباء

SOCIOS

E N T R E P R I S E S



SOCIOS Academy Tunis



La Socios Academy Tunis, une continuité rassurante

En mai 2018, la Socios Academy a clôturé sa 4ème saison par un tournoi international de fin de saison à Barcelone.

Après 4 saisons, complètes, la Socios Academy a pour objectif de proposer une activité sportive de loisir, le foot en l'occurrence, aux enfants de ses adhérents de Tunis, pour leur permettre de rester dans l'ambiance du Club Sportif Sfaxien et ne pas succomber aux chants des sirènes de leurs amis du quartier et de l'école qui les poussent à supporter les clubs de la capitale.

Nous pouvons dire que jusque-là, le pari est réussi puisque l'académie accueille chaque année plus de 200 enfants (garçons et filles) de 4 à 16 ans, encadrés par un staff technique de haut niveau : des entraîneurs ayant au minimum le diplôme CAF B, et chaque catégorie est coachée par un 1er entraîneur ayant exercé dans les catégories jeunes des clubs professionnels.

Omar Elleuch

Même si notre objectif reste le loisir, ceci ne nous empêche pas de chercher à perfectionner le niveau de nos joueurs et ceci commence à donner ses fruits puisque cette année, nous avons connu des victoires contre des académies des clubs de l'élite (le Club Africain et le Club Sportif Sfaxien).

Pour étonner réellement notre niveau, nous avons également décidé de changer de destination pour notre tournoi international et avons choisi l'Iber Cup de Barcelone qui s'est déroulée du 4 au 11 juillet en Espagne, après 2 premières expériences à Paris World Cup en France.



حوار مجّه جليل

حوار أحرقه إدّارّة السوسيوس

انتظرنا من سوسيوس أكثر دعم رغم وعيه بأن الهيكل مجعل للاهتمام بالبنية التحتية والشبان لكن هناك أولويات باعتبار أن هيكل سوسيوس ينضوي تحت النادي الرياضي الصفاقسي ومن المفترض أن يتحمل مسؤولياته شأنه شأن النادي في مواجهة المشاكل خاصة لما يمر النادي بازمة خانقة من المفترض إعطاء الأولوية لخلاص الديون والخطايا المالية، كان يفترض بهم مساعدة الهيئة ثم المرور بعد ذلك للمشاريع لا أن يمر النادي بازمة خانقة والهيكل يدرس مشروع قاعدة رياضية. هذا أصل المشكل الذي طرأ السنة الفارطة والحمد لله تم تجاوزه لكن يمكن أن تنجو عنه تبعات كبيرة.

-نستطيع القول أنه إلى حد الآن فترتكم النيابية تنقسم إلى قسمين الأول عالجتم فيه معظم القضايا والديون المتراكمة والقسم الثاني اهتممت فيه بإعادة هيكلة فريق أكابر كرة القدم على جميع المستويات.

-ما هي انتظاراتكم من هيكل سوسيوس في المستقبل القريب والبعيد؟
تطبعاتي سوى من هيكل سوسيوس أو من الهيئة المديرة هو أن تكون "يد واحدة" و تكون مشاكل الهيئة هي مشاكل الهيكل والعكس بالعكس ففي الأخير يجمعنا نفس الهدف وهو مصلحة النادي الرياضي الصفاقسي يستمد قوته من مختلف مكوناته ويكتفى كل الغيورين على «قلعة الأجداد» بحماية الفريق ودعمه معنوياً ومادياً

-رسالة النسيم مجّه جليل يجهور النادي الصفاقسي المتعطشه لألقاب منظمه؟

نحن أيضاً جهور قبل أن تكون مسؤولين ومنظمهين مثلهم للألقاب وان شاء الله سيكون هذا الموسم هو موسم الإيقاع وبداية حصاد الألقاب في جميع الفروع و خاصة كررة القدم رغم المشاكل مع الجامعة التونسية لكرة القدم و رغم المظالم التحكيمية "العام هذا اكيد باش يكون عام التيتروات" شريطة الوقوف صفا واحداً جماهير و مسؤولين ولاعبين ومساندة الفريق كما عودونا في المدرجات سواء في الطيب المهييري أو خارجه.

-كيف تصف علاقة الهيئة المديرة للنادي مع بقية المكونات وكيف يقع التنسيق معها؟

لا يخفى على أحد الانسجام الكبير والتناغم الواضح بين مختلف مكونات النادي الرياضي الصفاقسي ذلك أننا نعمل في كنف التقدير والاحترام المتبادل. ويتقيّد كل شخص بصلحياته. ولا «ينحرف» عن الهدف الأكبر والأساسي وهو مصلحة النادي الذي تتوحد تحت رايته كل الأطراف، وتذوب معه كل المصالح إيماناً منها بمبدأ العمل الجماعي. وذلك هو الحال مع هيكل سوسيوس فعلاقتنا ممتازة ولا توجد مشاكل بين الطرفين حيث نتشارك نفس وجهات النظر واقتراح شخصياً الاستمرارية في نفس النسق ولم لا تكشف الاجتماعات بين الطرفين و دراسة واقتراح مشاريع جديدة "ديما رايين خير من راي فهدنا إسعاد الجماهير وكل الصفاقسي

ما هو رأيكم في هيكل سوسيوس؟

هيكل سوسيوس هو الوحيدة من دعم النادي في عدة فترات وفي ظل غياب الدعم من رجالات النادي لكن في الفترة الأخيرة كان تركيزه خاص في مشاريع البنية التحتية وشبان النادي في حين انتظرنا منه دعم النادي في ظل الأزمة الخانقة. أنا على علم بأن هيكل سوسيوس يشتغل خاصة على مشاريع البنية التحتية لكن "عالاش لا" عندما يمر النادي بازمة خانقة تكون هناك أولويات وهذا ما يفسر الخلاف الذي وقع السنة الفارطة والتي كاد ان ينجر عنده عدة مشاكل و تبعات لكن الحمد لله تجاوزنا سوء التفاهم.

بالنسبة لهيكل سوسيوس فهو لم يتأخر عن دعم النادي خاصة في بدايته حيث كانت هناك العديد من النقاط الإيجابية و خاصة من طرف المكتب التنفيذي الذي قدم العون و دعم النادي لكن في المدة الأخيرة لاحظنا تراجعاً بسبب انشغاله بمشاريع البنية التحتية وعدة مشاريع أخرى أعتبرها أقل أهمية والنادي في حاجة لأموالها المرصودة في الفترة الحالية. في الفترة الأولى 2016

-ما هي الوضعية التي وجّه بها النادي من مسكنه بزماء الديون الت瑟ي في 2016 وكيف خرج بعانونعاً إلى بر الزمان؟

الوضعية التي وجّهنا عليها النادي سنة 2016 كانت شبه كارثية قريبة من الوضعية الحالية للنادي الإفريقي لكن أقل خطراً فقد كان فريقنا يعاني من أزمة مالية خانقة مع منع الانتدابات من قبل الفيفا و تهديد سحب نقاط الثابت أن النجاحات لا تأتي صدفة أو عن طريق ضربة حظ، وإنما تتحقق عبر التخطيط السليم والعمل المتواصل ففي المرحلة الأولى وقع تأخير في صرف أجور و منح اللاعبين و جميع المسيرين إذ فضلنا دفع الخطايا المتراكمة تفادياً لسحب نقاط او غيرها من المشاكل التي تعاني منها الفرق الأخرى.

فما هي جانبي في ظلها حسب رأيكم وما هي تطلعاتكم؟

القسم الأول لم ينقض بعد لأن النادي لم يتخلص كلياً من جميع الديون والخطايا المتراكمة كما سبق و قلت في ظل غياب الدعم الشيء الذي أثر نسبياً على الفريق. توجد العديد من المشاكل في النادي خاصة المالية منها التأخير في خلاص أجور اللاعبين و المسيرين ومن المعلوم أن السيد المنصف خمامش بذل مجهودات كبيرة ومنح الإستقرار النسبي المطلوب للفريق بتسيير 14 مليون دينار ولازلتانا نسعى إلى الخروج بالفريق من هذه الأزمة الخانقة.

أما بالنسبة للقسم الثاني فنحن نعمل على النهوض بجميع فروع النادي و ليس فقط فرع كرة القدم ونظم فرقاً للألقاب في جميع الفروع. الحمد لله فتيات الكرة الطائرة افتتحن الموسم بلقب البطولة العربية حيث قدمن مجهودات كبيرة وأنا أهنئهن بهذا التتويج صحبة الإطار الفني و نعد الجماهير بمزيد من الألقاب. لا يختلف عاقلان أن فريق كرة القدم هو أفضل فريق في الموسم الحالي و يطبع بلقب قاري و محلي "كان ما حطوش العصاف في العجلة و لم تتعرض لمظالم تحكيمية سيكون النادي الرياضي الصفاقسي بطلاً في آخر الموسم



مجّه جليل من مواليد 09-10-1976 طبيب مختص في أمراض الأنف والأذن والحنجرة والنائب الحالي لرئيس النادي الرياضي الصفاقسي

منخرط منذ 2012 في العمل الجمعياتي وترشح في نفس الفترة في النيابة الخصوصية لبلدية صفاقس الكبri دامت تجربته في هذا المجال 3 سنوات اكتسب منها خبرة كبيرة كما كان مسؤولاً عن المنشآت الرياضية في مدينة صفاقس خاصة في بلدية صفاقس وقد أشرف على تعشيب ملعب الطيب المهييري وبعد ذلك ابتدأت تجربته مع النادي الرياضي الصفاقسي.

ما هي خاتمة تجربتكم في النادي؟

كنت منذ صغر سني مغرياً "بالسي اس اس" ولم أكن أفوت أي مباراة في "الستاد" كان لدى طموح منذ البداية لكي أصبح مسيراً في فريق الأمل ولعل تجربتي في البلدية كانت من أهم الأسباب التي مكنتني من التقرب لمسؤولي النادي الرياضي الصفاقسي. عرض علي قبل سنتين منصب مسؤول في النادي ولكنني لم أكن جاهزاً لخوض هذه التجربة سنة 2016 وفي طلب مني أن أكون متواجداً في الهيئة الحالية ووافقت على ذلك.

Enfant du Club



Le CSS un amour inconditionnel... Le CSS n'est pas un simple club, c'est une institution, une histoire, un parcours... On naît CSSiste ou on devient CSSiste par amour. CSS est un club ancré dans nos habitudes. Nos grands-parents sont CSSistes, nos parents sont CSSistes, nous sommes CSSistes. CSS est tout simplement un héritage. Dans cette optique, "Enfant du club" a vu le jour.

L'objectif est de faire intégrer les enfants pour y ancrer encore plus cette appartenance incontournable. Ces enfants âgés de 12 - 5 ans, interdits d'assister aux matchs, puisque leur âge ne leur permet pas, auront la chance d'être en première ligne en côtoyant les joueurs (toutes disciplines confondues) et en assistant aux entraînements.

Fahmi Elloumi



Proche du Club



في حلة جديّة Proche du club

تهدف الفكرة إلى تقرير منخرطي السوسيوس لنادينا عبر تمكينهم من طرح أسئلتهم ومقترناتهم على كل من له علاقة بالنادي في الحاضر أو في الماضي بكل هيكل النادي. إضافة لذلك ستمكن من استحضار ذكريات يرويها من عاشها وكواليس يتم الكشف عنها لأول مرة . بدأت الفكرة في 2009 حيث كان ينشر المقال على موقع السوسيوس لتعود في 2018 في شكل آخر يتم الجمع فيها بين الجدي والشخصي حتى نتعرف على جوانب أخرى لم نعرفها من قبل.

المشاركة في طرح الأسئلة مفتوحة لكل المنخرطين عن طريق الصفحة الرسمية للسوسيوس أو البريد الإلكتروني procheduclub@gmail.com

نحن في انتظار مقترناتكم لتطوير الفكرة ولتقيل أسئلتم

أحمد السلامي

Det

ڦو ڳاڻا ڳو



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

ZEN

خلي ستيك يهكي عليك
بالسوم اللي يواتيك



33 Magasins

ROCADE BOURGUIBA ENTRE ROUTE GREMDA
ET ROUTE CAIED M'HAMED 3032 - SFAX

www.zen.com.tn



شاكير جلاب
Sté CHAKER JEUX

ARTICLES MANEGES
ARTICLES de SPORT
FITNESS - BOWLING
COUPES et MEDAILLES
BILLARD - BABY-FOOT
TABLE PING-PONG
STRUCTURES
JEUX GONFLABLES

NOW
SHIPPING!



NEW



VENTE ARTICLES DE SPORT / LOISIR / MANEGE

SFAX : Ceinture N°5 km 1,5
entre route el Ain et Menzel Chaker
3072 Sfax - TUNISIE
Tél.: +216 74 462 303
Fax : +216 74 462 304

Magasin 1 Tunis: Rue Med Salah Bel Haj
résidence Errabi Magasin N°A2
2080 Ariana Tunis - TUNISIE
Tél.: +216 71 708 464 Fax: +216 71 708 093
www.chakerjeux.com.tn
contact@chakerjeux.com.tn

