



#anaskourami2024

Projet de candidature pour la présidence du Wydad Athletic Club.

Tous pour un Wydad Structuré et Champion !



Anas KOURAMI
www.kourami2024.com
Avril 2024

Sommaire

Lettre du cœur au cœur	5
I. Introduction	7
Important avant de commencer	10
II. Les 11 points de mon projet.....	12
1. Point 1 : La structuration de gestion.....	13
1.1 La Direction Générale	14
2.1 Les départements	16
3.1 La budgétisation de la structuration de gestion	25
4.1 Coût annuel	27
5.1 L'organigramme de la nouvelle structuration de gestion.....	28
6.1 Durée nécessaire pour la mise en place de la structuration	28
2. Point 2 : La structuration sportive	30
1.2 La Direction Sportive	30
1.1.2 Responsabilités clés	30
2.1.2 Composition de la direction sportive	31
3.1.2 Organigramme de la direction sportive	32
4.1.2 Budgétisation de la direction sportive	33
5.1.2 Coût annuel de la direction sportive	33
2.2 La Direction Technique	33
1.2.2 Responsabilités clés	33
2.2.2 Composition de la direction technique	34
3.2.2 Organigramme de la direction technique	35
4.2.2 Budgétisation de la direction technique	36
5.2.2 Coût annuel de la direction technique	36
3.2 Délai pour la mise en place de la structuration	36
4.2 L'organigramme des deux directions	37

3. Point 3 : L'équipe première	38
1.3 Politique de recrutement de joueurs de l'équipe A	38
2.3 Sélection d'un entraîneur et staff technique alignés	40
3.3 Le ratio du podium	41
4. Point 4 : La vision marketing	43
1.4 Ouverture d'un ensemble de business au nom du Wydad	44
2.4 Création d'un musée payant	46
3.4 Expériences VIP lors des matchs	49
4.4 Lancement d'une plateforme de streaming payante	52
5.4 Organisation d'événements non sportifs	55
6.4. Partenariats avec des entreprises	58
7.4 Développement d'applications mobiles	60
8.4 Programme de licences commerciales	63
9.4 Lancement d'une plateforme de crowdfunding	65
10.4 Le tourisme sportif	67
11.4 Stratégie de "naming rights"	70
12.4 Formation et conseil	74
13.4 Création de l'hymne officiel du Wydad	78
14.4 Lancement de la boutique en ligne officielle du Wydad	81
5. Point 5 : La vision financière	84
1.5 Établir des budgets détaillés	84
2.5 Scénarios de planification financière	85
3.5 Gestion de la trésorerie	87
4.5 Contrôle des coûts, optimisation des dépenses et analyse de la rentabilité	87
5.5 Gestion des risques financiers	88
6.5 Transparence et conformité	88
7.5 Investissement dans le capital humain	88

6. Point 6 : Le programme d'adhésion	89
1.6 Simplification du processus d'adhésion	89
2.6 Tarification flexible et inclusive	91
3.6 La transparence	92
4.6 Les avantages de l'adhérent wydadi	93
5.6 Événements exclusifs pour les adhérents	94
6.6 Participation à la vie du club	95
7.6 Amélioration de l'expérience de match pour l'adhérent	95
7. Point 7 : Formation et académie	96
1.7 La formation de qualité	96
2.7 La vision longue terme	98
8. Point 8 : Développement des infrastructures	101
1.8. Modernisation du Complexe Sportif Benjelloun	101
2.8. Académie de football	102
3.8. Infrastructure pour l'E-Sport	103
4.8. Amélioration des installations médicales	104
5.8. Amphithéâtre et centre de conférence	104
9. Point 9 : engagement des supporters	105
1.9. Création d'une plateforme de dialogue direct	105
2.9. Amélioration de l'expérience de match	105
3.9. Programmes de Fidélisation	106
4.9. Développement d'Applications et Technologies	106
5.9. Transparence et Communication	107
10. Point 10 : Relations avec les Instances du Football	108
11. Point 11 : Les autres sections du club	110
III. Conclusion	112

Lettre du cœur au cœur

Chers supporters passionnés du Wydad Athlétique Club,

C'est avec une profonde admiration pour notre histoire riche et un engagement indéfectible envers l'avenir brillant qui nous attend que je me présente aujourd'hui à vous, en tant que candidat pour la présidence du Wydad Athletic Club. Notre club n'est pas seulement une institution sportive ; c'est un symbole de fierté, de résilience et d'unité pour notre communauté.

Depuis mes premières rencontres avec le Wydad, j'ai été captivé par l'intensité de nos couleurs, le dévouement de nos supporters, et surtout, par l'esprit de compétition et d'excellence qui anime chaque personne impliquée en coulisses. Ces expériences ont façonné ma vision et renforcé ma détermination à contribuer de manière significative à l'avenir de notre club.

Je suis un jeune de 33 ans, avec un parcours professionnel jalonné d'expériences variées à l'international, tant dans l'organisation et la structuration, la gestion que dans le développement stratégique, je suis convaincu de pouvoir apporter une nouvelle dynamique au Wydad. Mon objectif est clair : consolider notre héritage tout en innovant pour assurer une croissance durable et des succès continus, tant sur le plan national qu'international.

Le slogan de ma campagne, "**Vers un Wydad structuré et champion**", incarne une vision professionnelle et ambitieuse qui résonnera auprès de nombreux supporters et membres de notre communauté. Ce message concis encapsule une volonté de transformation profonde, répondant aux défis auxquels notre club a été confronté au cours des deux dernières décennies. Ces défis comprennent l'absence de structuration adéquate, le manque de vision à long terme, l'insuffisance de stratégies claires et des succès sportifs inconstants. Ces derniers reflètent une gestion qui a souvent manqué de professionnalisme, caractérisée par des hauts sporadiques et de nombreux bas.

Les résultats sportifs, qui nous font vibrer dans le virage et derrière nos écrans, n'ont pas atteint le niveau d'excellence attendu, avec un taux de présence sur le podium n'excédant pas 21% au cours de la dernière décennie. Cette statistique est loin des standards que nous aspirons à établir pour le Wydad.

Mon ambition est de révolutionner cette dynamique par une gestion rigoureusement professionnelle, une vision stratégique claire et un engagement envers l'excellence sportive.

Notre objectif est de redéfinir les fondements du Wydad pour assurer une réussite durable et faire de notre club un champion indiscutable, tant sur la scène nationale qu'internationale.

Je suis animé par la conviction que, ensemble, nous pouvons élever le Wydad à des sommets encore inexplorés, en renforçant notre vision marketing, notre assise financière, en optimisant notre académie de jeunes talents, et en instaurant une culture de victoire inébranlable. Je me propose de travailler main dans la main avec chaque membre de notre grande famille pour écrire le prochain chapitre de notre histoire glorieuse.

Je sollicite donc votre soutien et votre confiance pour mener à bien cette mission. Ensemble, réaffirmons l'héritage du Wydad et forgeons un avenir rayonnant pour le club qui nous unit tous.

Anas
KOURAMI

I. Introduction

I.Introduction

À l'aube d'une nouvelle ère pour le Wydad Athletic Club, l'heure est venue de marquer un tournant décisif dans l'histoire de notre club vénéré. Face aux défis du passé et aux opportunités de l'avenir, mon ambition en tant que candidat à la présidence est de catalyser une transformation profonde et durable qui honorera notre riche héritage tout en nous propulsant vers de nouveaux sommets de succès.

Le programme que je suis fier de vous présenter est le fruit d'une réflexion approfondie, d'une écoute attentive de notre communauté, d'échanges avec des managers de grand calibre et des experts du football dans des pays comme l'Angleterre et l'Allemagne et d'une analyse rigoureuse des tendances du football moderne. Il est conçu pour répondre non seulement aux attentes de nos supporters mais aussi pour établir de nouveaux standards d'excellence pour notre club.

Les **11 points clés de mon programme** incarnent une vision stratégique globale, articulée autour de la structuration, du développement durable, de la performance sportive, et de l'engagement envers nos supporters. Chaque point a été méticuleusement élaboré pour adresser des aspects spécifiques de notre mission, incluant l'amélioration de la gouvernance, l'innovation dans notre modèle économique, le renforcement de nos infrastructures, l'investissement dans la formation, l'accent sur le bien-être des joueurs, et une politique de communication transparente et inclusive.

Ce document détaillé qui suit décline chaque point de mon programme, en offrant des explications, des projections chiffrées et des visions stratégiques. Il représente non seulement un engagement envers la transparence et le professionnalisme mais aussi une invitation à tous les membres de notre communauté à se joindre à cette ambition de faire du Wydad un modèle de réussite, d'innovation et de passion.

Mon programme se caractérise par sa clarté et sa précision, offrant une vision concrète et détaillée qui permettra aux supporters du Wydad et aux adhérents du club de suivre de près les progrès des différents projets. Cette transparence constitue une base solide sur laquelle ils pourront s'appuyer pour évaluer la qualité de mon travail et la crédibilité de mes propositions.

Je m'engage personnellement à organiser une réunion annuelle avec les supporters, les adhérents et les médias afin de présenter un bilan complet de l'avancement de chaque aspect de ce programme et de tenir compte de toutes les promesses faites.

De plus, l'un des engagements clés de mon projet est de consacrer l'intégralité de mon temps au Wydad Athletic Club. Je m'engage à assurer une présence continue, tant pour moi-même que pour toutes les équipes, au sein des bureaux et du complexe du club, en respectant des

horaires de travail rigoureux.

Je prévois de déléguer la gestion de mes affaires personnelles dans différents pays pour une période minimale de deux ans, car le Wydad nécessite un engagement total et une disponibilité sans faille pour atteindre l'excellence. Le Wydad ne doit pas être considéré comme une option secondaire ; il doit être la priorité absolue. Je suis convaincu que le travail bénévole ne suffit pas ; le Wydad doit adopter une gestion professionnelle où chaque partie est rémunérée pour son travail et son engagement mais tenue à des obligations de résultats.

Mon programme pour le Wydad Athletic Club représente une véritable révolution, une transformation profonde qui s'articule autour d'un plan ambitieux, destiné à réinventer et à consolider notre club à tous les niveaux. Cette stratégie globale, tout en étant étendue sur quatre ans, ne perd pas de vue l'essence de notre passion et de notre engagement : le succès sportif.

Dès la première année, mon objectif est clair : positionner le Wydad sur le podium. Cette ambition n'est pas simplement un souhait, mais un engagement ferme, une promesse à notre communauté de supporters, car en tant que Wydadi de cœur, je comprends profondément que notre fierté et notre joie résident dans les victoires et les performances exceptionnelles de notre équipe.

Néanmoins, l'innovation et la transformation que j'envisage vont bien au-delà des succès immédiats sur le terrain. Je cherche à établir une fondation solide pour l'avenir, en mettant en place des structures, des processus, et des stratégies qui garantiront la pérennité et la croissance du club sur le long terme.

Je ne vendrai pas du rêve aux supporters du Wydad, car je suis un vrai Wydadi, car j'ai chanté dans le virage, car j'ai laissé ma voix lors de chaque match important, car j'ai pleuré lors de chaque défaite et car je sais ce que je ressens un vrai supporter du Wydad.

Je ne vendrai pas du rêve aux Wydadis car je sais que le chemin du succès est long et difficile mais je promets de travailler dur pour réaliser chaque promesse de ce projet, je promets de donner tout pour le Wydad, je promets de me battre pour vous rendre fiers devant le monde entier.

Je vous invite à parcourir ce programme avec l'esprit ouvert et le cœur fier d'appartenir à cette grande famille qu'est le Wydad Athletic Club.

Important avant de commencer

Il est important de souligner que depuis 2019, je m'efforce de devenir adhérent du Wydad. J'ai vraiment tout tenté : j'ai contacté l'ancien président M. Said Naciri par écrit, envoyé des courriers et des lettres recommandées, et je me suis même rendu à plusieurs reprises au complexe Mohammed Benjelloun pour essayer d'adhérer. J'ai soumis mon dossier d'adhésion à deux reprises, notamment lorsqu'ils ont annoncé l'ouverture des inscriptions sur la page officielle du club le 17 décembre 2023 dossier (déposé le 30 décembre 2023).

Malgré tout, je n'ai reçu aucune réponse. Cela me semble être à la fois irrespectueux et peu professionnel de la part du comité. On dirait qu'ils ont rendu le Wydad inaccessible pour ses vrais supporters.

Après avoir épuisé toutes les options pour éviter d'en arriver là, je me suis vu contraint de faire appel à une avocate pour prendre en charge mon dossier d'adhésion. Nous avons demandé des explications au club le 27 mars 2024.

Je dispose des preuves, y compris des enregistrements audio et vidéo, qui appuient chacun de mes propos. Parmi eux, il y a une vidéo où je suis maltraité par un membre connu du comité du club qui me dit que je ne serai jamais adhérent.

Par respect pour mon club du cœur, son image et ses supporters, je préfère garder ces éléments pour moi. Cependant, je serai prêt à les partager avec les supporters si cela s'avère nécessaire ou si un membre du comité essaye de démentir mes dires.

À la date de la rédaction du présent projet, mon avocate n'a reçu aucune réponse officielle à nos précédentes sollicitations. La seule communication que nous avons reçue est un email qui m'a été envoyé le mardi 9 avril 2024 sur mon adresse email personnelle, contenant un message générique copié et collé directement de la page Facebook me demandant de soumettre à nouveau une demande d'adhésion.

Il est ironique de constater que mon adresse e-mail personnelle a été extraite directement de ma dernière demande d'adhésion, et que l'on me demande de déposer à nouveau un dossier 100% identique à celui déjà soumis au lieu de traiter mon dossier déjà en leur possession.

Conformément à cette demande, un nouveau dossier a été déposé le 25 avril 2024 par l'intermédiaire d'un huissier de justice.

Après cette nouvelle demande, j'ai reçu un premier appel le 1er mai 2024 d'une personne se présentant comme membre de la commission d'adhésion du Wydad. Cette personne m'a interrogé sur les raisons qui m'ont poussé à recourir à un avocat pour soumettre mon dossier

d'adhésion. Naturellement, je lui ai partagé le contexte et les faits. Il a montré de la compréhension avant de conclure la conversation.

Quelques minutes plus tard, j'ai reçu un appel d'un membre connu du comité du club, la même personne qui avait mal agi envers moi dans le passé, comme je l'ai mentionné plus haut. Cette personne a immédiatement montré de l'agressivité et de l'hystérie à l'idée que j'avais choisi de soumettre mon dossier via un avocat, et m'a immédiatement informé que mon dossier était refusé, puis a raccroché de manière provocante.

J'ai immédiatement tenté de rappeler la première personne qui m'avait contacté pour essayer de comprendre ce comportement dictatorial, qui n'était pas digne d'un responsable présumé du Wydad. Je n'ai reçu aucune réponse. Cette personne a bloqué par la suite mon numéro de téléphone. C'est là que j'ai compris que cette personne n'était pas seule lors du premier appel que j'avais reçu.

Bien sûr, et ce que ces personnes ne savent pas, c'est que je possède et ai conservé toutes les preuves des faits que j'ai mentionnés dans cette section.

Je laisse aux supporters du Wydad le soin de commenter.

II. Les 11 points de mon projet

1. Point 1 : La structuration de gestion



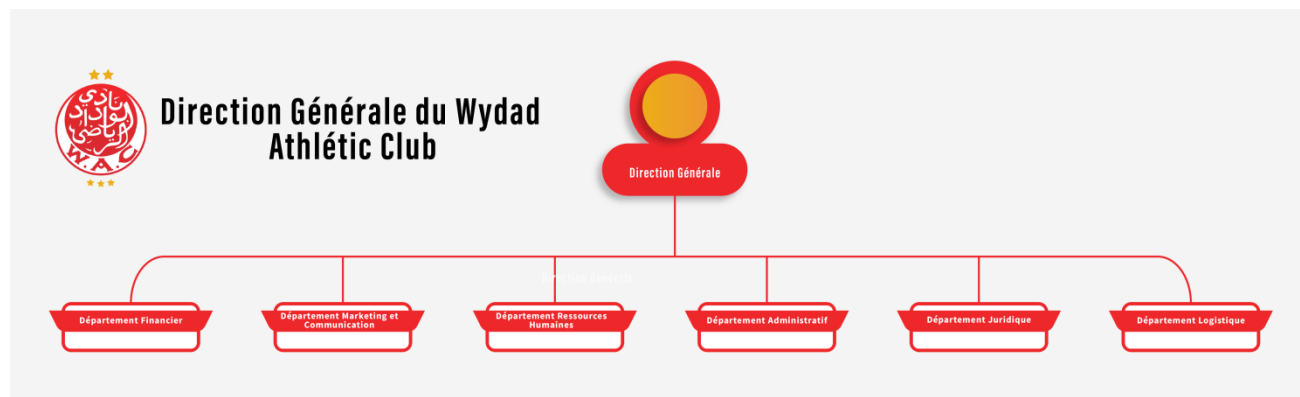
Le premier pilier de mon programme pour la présidence du Wydad se concentre sur une structuration de gestion essentielle pour garantir une gouvernance efficace et professionnelle du club. Cette réorganisation vise à solidifier les fondations sur lesquelles le club bâtit son avenir, à travers une vision stratégique claire et une coordination optimale de toutes ses activités.

En mettant l'accent sur l'organisation et la coordination des activités quotidiennes du club, cette nouvelle structure se veut être le moteur d'un développement harmonieux et durable du club.

Dans le cadre de cette proposition, je suggère une structure organisationnelle pour la direction du Wydad articulée autour d'une direction générale, appuyée par plusieurs départements spécialisés.

Ces départements comprendraient : Finances, Marketing et Communication, Ressources Humaines, Administration, Logistique, ainsi que le département Juridique. Cette configuration vise à optimiser la gestion et la coordination des différentes fonctions essentielles au succès de l'organisation.

1.1. La Direction Générale



Au cœur de cette structuration, la création d'une direction générale est primordiale. Cette entité aura pour mission de superviser l'ensemble des départements, d'assurer la cohérence et l'alignement des stratégies avec les objectifs à long terme du club, et de garantir une communication fluide entre les différents secteurs d'activité.

La direction générale sera responsable de l'implémentation de la vision stratégique globale du club, en veillant à ce que toutes les décisions prises dans les différents départements contribuent à l'atteinte des objectifs fixés.

La composition de la direction générale du Wydad dans le cadre de ce plan de structuration de gestion nécessite des individus aux compétences diverses et complémentaires, capables de mener à bien la vision stratégique du club. Elle sera composée d'un directeur général et des directeurs des six départements qui seront créés.

Voici les profils essentiels qui devraient composer cette direction générale :

Directeur Général (DG)

Profil : expérience avérée dans la gestion d'organisations complexes, idéalement avec une connaissance approfondie du secteur sportif. Capacité à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies à long terme, compétences en leadership, en gestion d'équipe, et en communication.

Rôle : je m'occuperai personnellement de cette mission dans le but de superviser l'ensemble des opérations du club, implémenter la vision stratégique, coordonner les différents départements, et être le principal interlocuteur entre le conseil d'administration et les opérations quotidiennes du club.

Directeur Financier

Profil : solide expérience en finance et comptabilité, avec une bonne compréhension des modèles économiques sportifs. Capacité à gérer des budgets importants, à réaliser des analyses financières complexes, et à développer des stratégies de financement.

Rôle : gérer la santé financière du club, superviser la planification financière, les investissements, et s'assurer de l'efficacité des dépenses.

Directeur du Marketing et de la Communication

Profil : expérience en marketing et communication, avec une forte connaissance du digital. Capacité à développer des stratégies de marque, à gérer des campagnes publicitaires, et à établir des partenariats stratégiques.

Rôle : promouvoir l'image du club, augmenter sa visibilité et son attractivité, gérer les relations publiques, et développer les revenus commerciaux.

Directeur des Ressources Humaines

Profil : expérience en gestion des ressources humaines, avec des compétences en développement organisationnel et en culture d'entreprise. Capacité à attirer, développer, et retenir les talents.

Rôle : gérer le recrutement, la formation, et le bien-être des employés, tout en promouvant une culture d'excellence et de respect.

Directeur Administratif

Profil : expérience en gestion administrative et opérationnelle. Capacité à optimiser les processus internes, à gérer les risques, et à assurer la conformité réglementaire.

Rôle : superviser les opérations quotidiennes, gérer les services administratifs, et assurer le bon fonctionnement des infrastructures.

Directeur Logistique

Profil : Expérience en logistique et en gestion d'événements, avec une capacité à planifier et à exécuter des opérations complexes dans des délais serrés.

Rôle : Organiser les déplacements, gérer les installations sportives, et coordonner l'organisation des matchs et des événements.

Directeur Juridique

Profil : expérience en droit, idéalement spécialisé dans le droit du sport. Capacité à gérer les aspects juridiques complexes, à négocier des contrats, et à conseiller sur les questions de conformité.

Rôle : fournir un soutien juridique, gérer les contrats, et s'assurer que le club opère dans un cadre légal.

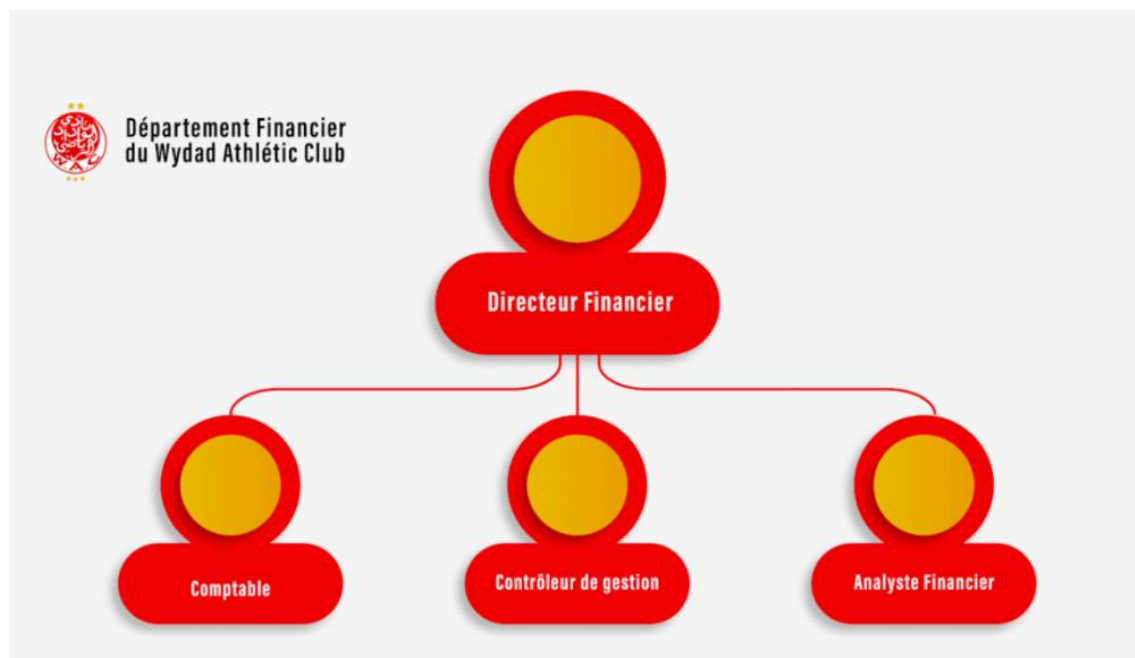
Chaque membre de la direction générale devra non seulement posséder une expertise dans son domaine spécifique mais aussi partager une vision commune pour l'avenir du club, capable de travailler de manière collaborative pour atteindre les objectifs stratégiques du Wydad.

2.1 Les départements

La mise en place d'une structure organisationnelle bien définie, comprenant six départements clés, est essentielle pour le Wydad afin d'assurer une gestion efficace et une performance optimale à travers toutes ses opérations.

Chaque département jouera un rôle crucial dans le fonctionnement global de l'organisation, permettant une spécialisation et une attention dédiée à des aspects vitaux tels que la gestion financière, le développement de stratégies de marketing et de communication ciblées, la gestion optimale des ressources humaines, l'efficacité administrative, la logistique précise ainsi que la conformité et la protection juridique.

1.2.1 Le département financier



Géré par le directeur financier, le département financier joue un rôle crucial en étant le pilier de la stabilité économique du club. Il va au-delà de la simple gestion comptable pour embrasser une vision stratégique de la finance :

Budgétisation: Élaboration de budgets prévisionnels qui tiennent compte des objectifs à court et long termes du club, permettant une allocation efficace des ressources.

Comptabilité: Gestion rigoureuse des flux financiers, en assurant une transparence totale et le respect des normes comptables.

Planification financière: Développement de modèles financiers pour anticiper les besoins futurs, gérer les risques et identifier les opportunités d'investissement.

Stratégies de financement: Exploration de nouvelles avenues de financement, incluant partenariats, sponsorings, et marchés financiers, pour diversifier et renforcer les sources de revenus.

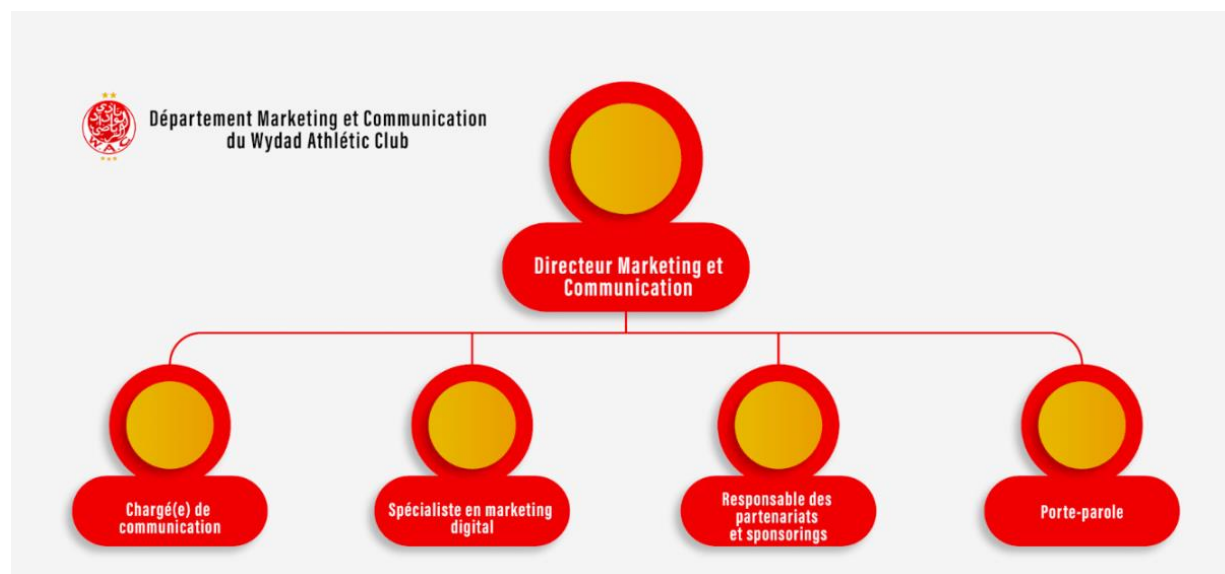
Gestion des dépenses: Surveillance et optimisation des dépenses pour assurer une gestion financière durable.

En plus d'un directeur financier expérimenté, ce département sera composé de :

1. Comptable expérimenté : compétences en comptabilité générale, fiscale, et en reporting financier.
2. Contrôleur de gestion : expertise en contrôle budgétaire, analyse de performance, et recommandations stratégiques.
3. Analyste financier : capacité d'analyse des investissements, financements et risques financiers.

Ce département sera, si nécessaire, épaulé par des cabinets et des experts externes.

2.2.1 Département Marketing et Communication



Ce département est vital pour construire et maintenir l'image de marque du club, ainsi que pour engager la communauté, il sera piloté par le directeur marketing et communication et aura comme mission :

Les stratégies marketing: développement et mise en œuvre de stratégies marketing innovantes pour accroître la visibilité et l'attrait du club.

Communication: création de campagnes de communication ciblées pour renforcer la relation avec les supporters, les partenaires et toutes les parties prenantes du club. Communication officielle au nom du club.

Gestion des médias: optimisation de la présence du club sur diverses plateformes médiatiques, assurant une couverture favorable et étendue.

Partenariats et sponsorings: identification et gestion de partenariats stratégiques et de sponsorings pour augmenter les revenus et améliorer la notoriété du club.

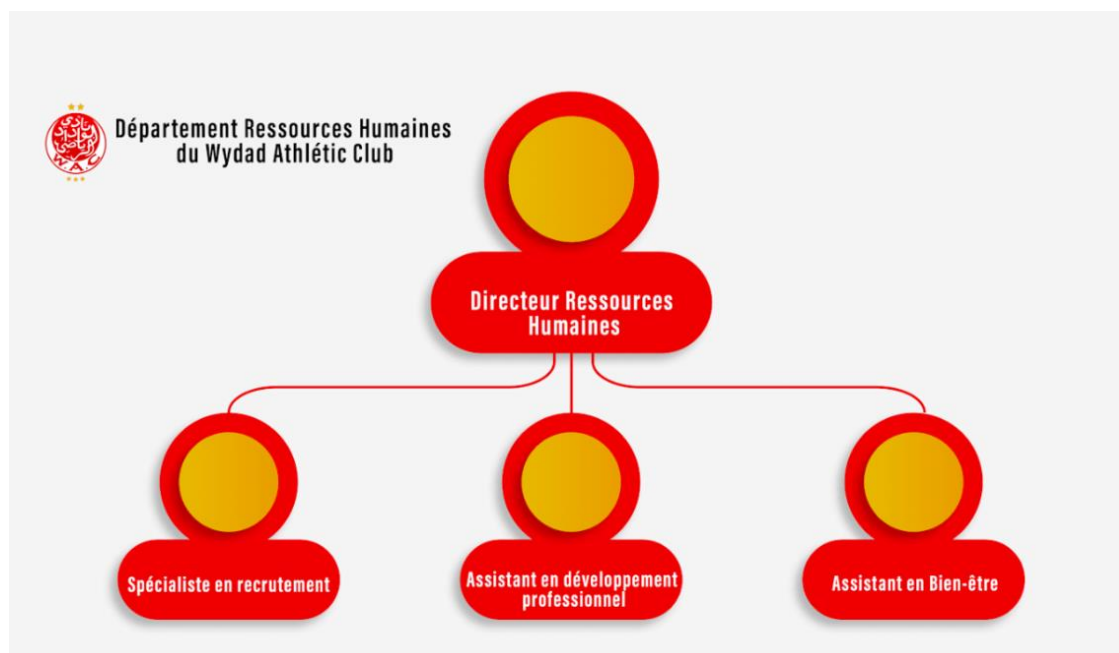
Collecte approfondie de la data concernant le Wydad : ces datas renforceront notre position face aux partenaires et toutes les parties intéressées par le volet marketing et communication du Wydad et nous permettrons de mieux négocier et d'obtenir les meilleurs deals pour le club.

Fidélisation des supporters: mise en place de programmes de fidélisation et d'engagement pour renforcer la base de supporters.

En plus du directeur marketing et communication dont le profil et les missions ont déjà été détaillés dans la partie direction, ce département sera composé des profils suivants :

1. Chargé(e) de communication : compétences en gestion de contenu, relations publiques et gestion de crise. Il sera épaulé par des agences de communication externe si nécessaire
2. Spécialiste en marketing digital : expertise en SEO, SEM, réseaux sociaux, et analyse de données.
3. Responsable des partenariats et sponsorings : capacité à identifier, négocier, et gérer des partenariats stratégiques.
4. Porte-parole : connaissance approfondie du club, compétences multilingue avec un minimum de trois langues à savoir anglais, français et arabe, compétences en communication, charisme et présence médiatique, capacité à gérer la pression, compétences en gestion de crise.

3.2.1 Département Ressources Humaines



Ce département est essentiel pour cultiver un environnement de travail motivant et performant. Il aura comme mission au sein du club :

Recrutement: attraction et sélection de talents alignés avec les valeurs et les besoins du club.

Développement professionnel: mise en place de programmes de formation et de développement pour améliorer les compétences et la performance de l'ensemble des employés.

Bien-être des employés: Création d'initiatives pour le bien-être des employés, assurant un environnement de travail positif et stimulant.

Culture d'entreprise: Promotion d'une culture d'excellence, de respect et de collaboration au sein du club.

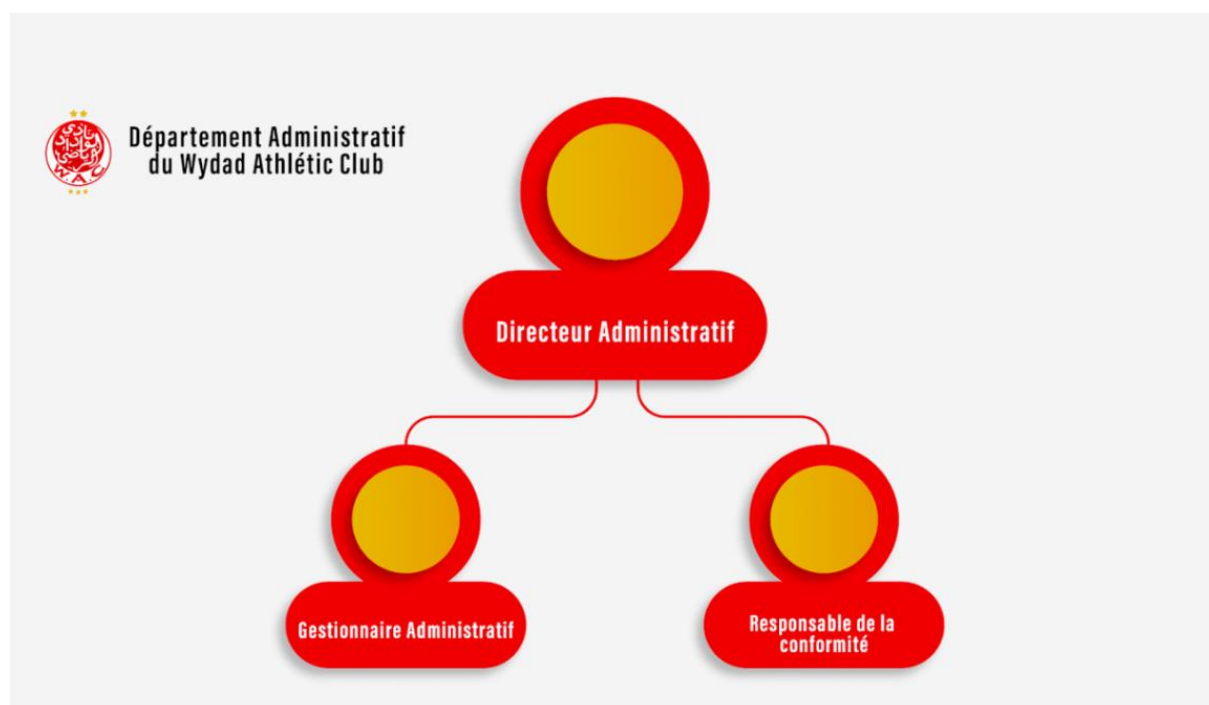
Comme tous les départements du club, un directeur expérimenté et confirmé aura la mission de gérer ce département et aura comme équipe à sa disposition :

1. Spécialiste en recrutement : compétences en sourcing, évaluation et recrutement de talents. Cette tâche pourra être éventuellement confiée à un cabinet spécialisé.
2. Un assistant en développement professionnel : son rôle est d'accompagner le directeur

dans la formation, l'évaluation des performances et les plans de carrière des employés du club.

3. Un assistant en Bien-être : accompagner le directeur dans la mise en œuvre des programmes de bien-être et d'engagement des employés.

4.2.1 Département Administratif



La mise en place d'un département administratif au sein du Wydad constitue une étape cruciale vers l'optimisation de ses opérations et la consolidation de son infrastructure organisationnelle. Ce département jouera un rôle central dans la coordination des activités quotidiennes, garantissant ainsi une gestion efficace des ressources et une communication fluide à travers l'ensemble de l'organisation.

En servant de pierre angulaire pour l'administration et le support opérationnel, le département administratif permettra au Wydad de renforcer son efficacité, de simplifier ses processus internes et de se positionner avantageusement pour atteindre ses objectifs stratégiques.

Gestion des opérations: assurer l'efficacité et la fluidité des opérations administratives quotidiennes.

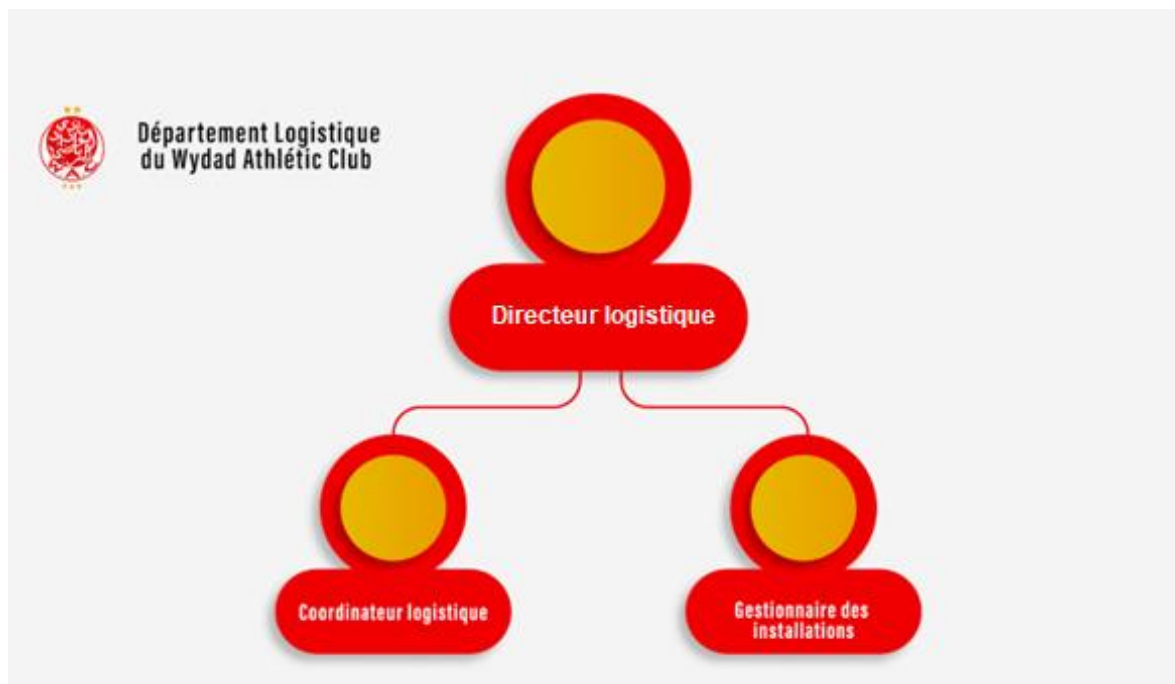
Services internes: supervision des services internes pour garantir leur performance et leur conformité.

Réglementations: veiller à ce que toutes les activités du club soient conformes aux lois et réglementations en vigueur.

Un directeur administratif avec des bases solides et parfaite connaissance du monde du football sera le patron de ce département et aura à sa disposition :

1. Un gestionnaire administratif : compétences en gestion de bureaux, services généraux et procédures administratives.
2. Responsable de la conformité : expertise en réglementations légales applicables et gestion des risques.

5.2.1 Département Logistique



L'instauration d'un département logistique au sein du Wydad marque un tournant stratégique essentiel pour améliorer l'efficacité et la réactivité de l'organisation face à ses exigences opérationnelles. Ce département sera la clé de voûte assurant une gestion optimale des flux de biens et d'équipements, essentielle à la réalisation des activités sportives et événementielles.

En orchestrant avec précision la logistique des déplacements, l'équipement, et la mise en place des infrastructures nécessaires, le département logistique permettra au Wydad de maximiser ses performances, tout en assurant une utilisation rationnelle des ressources. Son rôle est donc central pour soutenir les ambitions du club, en garantissant une base solide pour ses opérations et en contribuant à son succès global. Ses missions seront les suivantes :

Organisation des déplacements: planification et gestion des déplacements des équipes et du personnel.

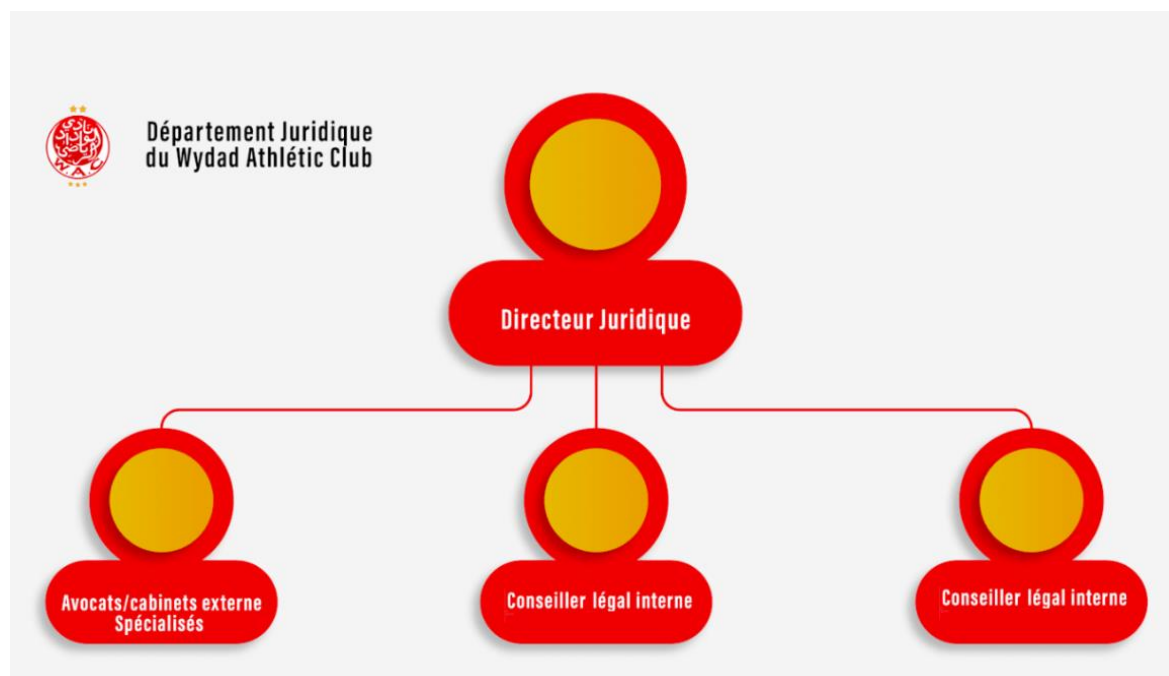
Gestion des installations: maintenance et optimisation de l'utilisation des infrastructures sportives et des équipements.

Événementiel: coordination de l'organisation des matchs et des événements spéciaux, assurant une expérience mémorable pour les supporters et les participants.

Ce département se composera de 2 personnes et un directeur logistique soit trois au total :

1. Coordinateur logistique : compétences en planification d'événements, gestion des déplacements et logistique événementielle.
2. Gestionnaire des installations : Expertise en maintenance, sécurité des installations et optimisation de l'utilisation des espaces.

6.2.1 Département Juridique



L'instauration d'un département juridique au sein du Wydad représente une mesure stratégique essentielle pour naviguer avec assurance dans le paysage complexe des obligations légales et réglementaires. Ce département sera indispensable pour prévenir les risques légaux, conseiller sur les aspects juridiques des décisions et des contrats, et assurer la conformité avec les lois en vigueur.

En jouant un rôle clé dans la protection des intérêts de l'organisation, le département juridique permettra au Wydad de se concentrer sur ses objectifs principaux tout en sécurisant sa position et ses activités dans le cadre légal.

Conseil Juridique: offrir des conseils juridiques proactifs pour guider le club à travers les défis légaux et réglementaires.

Gestion des contrats: négociation, révision et gestion des contrats pour protéger les intérêts du club.

Conformité: assurer que le club respecte toutes les obligations légales et éthiques, minimisant ainsi les risques légaux.

Un directeur juridique avec une expérience significative en droit, de préférence spécialisé dans le droit du sport et des affaires aura l'honneur de piloter ce département et aura sous sa

responsabilité :

1. Avocats Spécialisés : Expertise en contrats, droit du travail, propriété intellectuelle, et conformité. Le Wydad Athletic Club entreprendra la création d'une base de données interne exhaustive regroupant des cabinets spécialisés, tant au niveau national qu'international. Des accords seront établis avec ces cabinets afin de solliciter leurs services selon les besoins du club.
2. Conseillers légaux internes : deux personnes avec des compétences en négociation, résolution de litiges et conseil stratégique légal.

3.1 La budgétisation de la structuration de gestion

Dans le cadre de l'élaboration de mon programme ambitieux pour le Wydad, une attention particulière a été accordée à la structuration de la gestion du club. J'ai mené des recherches approfondies et engagé des discussions avec plusieurs cabinets spécialisés pour établir une budgétisation précise et réaliste. Cela a permis de déterminer les salaires mensuels adaptés à chaque profil nécessaire à la mise en œuvre de notre vision.

Cet effort méticuleux garantit que notre plan est non seulement ambitieux mais aussi ancré dans une compréhension pragmatique des besoins financiers et des standards du marché, assurant ainsi la viabilité et le succès à long terme de notre stratégie de transformation du Wydad.

Direction Générale

- Directeur général : 0 MAD (non rémunéré). En tant que DG de cette organisation, je ne souhaite aucune rémunération, mes affaires me suffisent pour vivre convenablement.
- Directeur Marketing et Communication : 40,000 MAD net
- Directeur Financier : 40,000 MAD net
- Directeur des Ressources Humaines : 35,000 MAD net
- Directeur Administratif : 35,000 MAD net
- Directeur Logistique : 35,000 MAD net
- Directeur Juridique : 40,000 MAD net

Département Marketing et Communication

- Chargé de Communication : 15,000 MAD net
- Spécialiste en Marketing Digital : 18,000 MAD net
- Responsable des Partenariats et Sponsorings : 20,000 MAD net
- Porte-parole : 18,000 MAD net

Département Financier

- Comptable Expérimenté : 15,000 MAD net
- Contrôleur de Gestion : 20,000 MAD net
- Analyste Financier : 18,000 MAD net

Département des Ressources Humaines

- Spécialiste en Recrutement : 18,000 MAD net
- Assistant en Développement Professionnel : 12,000 MAD net
- Assistant en Bien-être : 12,000 MAD net

Département Administratif

- Gestionnaire Administratif : 15,000 MAD net
- Responsable de la Conformité : 15,000 MAD net

Département Logistique

- Coordinateur Logistique : 15,000 MAD net
- Gestionnaire des Installations : 18,000 MAD net

Département Juridique

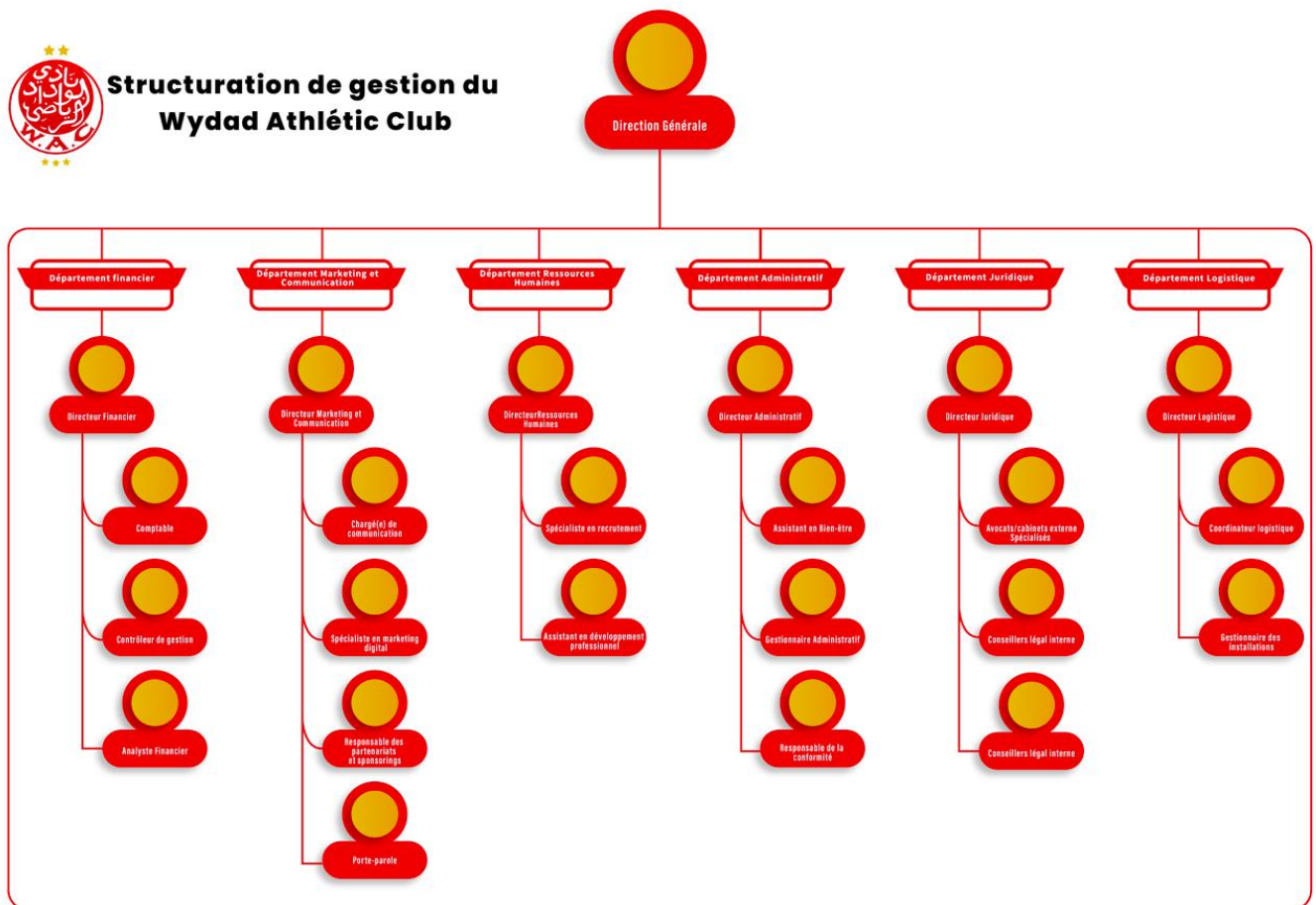
- Conseiller Légal Interne : 25,000 MAD net

4.1 Coût annuel

Poste	Salaire net mensuel	Salaire net annuel	Salaire chargé annuel
Direction Générale			
Directeur général	- MAD	- MAD	- MAD
Directeur Marketing et Communication	40 000,00MAD	480 000,00MAD	831 950,00MAD
Directeur Financier	40 000,00MAD	480 000,00MAD	831 950,00MAD
Directeur des Ressources Humaines	35 000,00MAD	420 000,00MAD	720 950,00MAD
Directeur Administratif	35 000,00MAD	420 000,00MAD	720 950,00MAD
Directeur Logistique	35 000,00MAD	420 000,00MAD	720 950,00MAD
Directeur Juridique	40 000,00MAD	480 000,00MAD	831 950,00MAD
TOTAL DIRECTION GENERALE	225 000,00MAD	2 700 000,00MAD	4 658 700,00MAD
Département Marketing et Communication			
Chargé de Communication	15 000,00MAD	180 000,00MAD	276 940,00MAD
Spécialiste en Marketing Digital	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
Responsable des Partenariats et Sponsorings	20 000,00MAD	240 000,00MAD	387 942,00MAD
Porte-parole	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
TOTAL Département Marketing et Communication	71 000,00MAD	852 000,00MAD	1 351 966,00MAD
Département Financier			
Comptable Expérimenté	15 000,00MAD	180 000,00MAD	276 940,00MAD
Contrôleur de Gestion	20 000,00MAD	240 000,00MAD	387 942,00MAD
Analyste Financier	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
TOTAL Département Financier	53 000,00MAD	636 000,00MAD	1 008 424,00MAD
Département des Ressources Humaines			
Spécialiste en Recrutement	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
Assistant en Développement Professionnel	12 000,00MAD	144 000,00MAD	212 806,00MAD
Assistant en Bien-être	12 000,00MAD	144 000,00MAD	212 806,00MAD
TOTAL Département des Ressources Humaines	42 000,00MAD	504 000,00MAD	769 154,00MAD
Département Administratif			
Gestionnaire Administratif	15 000,00MAD	180 000,00MAD	276 940,00MAD
Responsable de la Conformité	15 000,00MAD	180 000,00MAD	276 940,00MAD
TOTAL Département Administratif	30 000,00MAD	360 000,00MAD	553 880,00MAD
Département Logistique			
Coordinateur Logistique	15 000,00MAD	180 000,00MAD	276 940,00MAD
Gestionnaire des Installations	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
TOTAL Département Logistique	33 000,00MAD	396 000,00MAD	620 482,00MAD
Département Juridique			
Deux Conseillers Légaux Internes	50 000,00MAD	600 000,00MAD	997 890,00MAD
TOTAL Département Juridique	50 000,00MAD	600 000,00MAD	997 890,00MAD

*Le salaire chargé inclut les charges sociales et patronales

5.1 L'organigramme de la nouvelle structuration de gestion



6.1 Durée nécessaire pour la mise en place de la structuration

Je m'engage solennellement devant nos fidèles supporters à achever la structuration de notre système de gestion dans un délai maximal de trois mois suivant mon élection. Cette promesse inclut la mise en place d'une équipe de direction compétente et diversifiée, dont les rôles, profils et missions seront clairement définis.

Pour garantir la transparence et renforcer le lien avec notre communauté, nous organiserons une conférence de presse détaillée où chaque membre de notre direction aura l'opportunité de se présenter, d'expliquer son rôle au sein de l'organisation et de détailler la mission qui lui est confiée. En outre, je tiens à assurer que l'organigramme de notre club, reflétant cette nouvelle structure, sera constamment mis à jour et accessible sur le site web officiel du club.

Cet engagement envers une gestion claire et ouverte symbolise notre détermination à bâtir un avenir prometteur pour notre club, en étant toujours à l'écoute et au service de nos supporters.

Il est important aussi de noter que la priorité dans les recrutements sera accordée aux adhérents à condition de remplir les conditions et les exigences de chaque poste.

J'estime qu'il faut consacrer les trois premiers mois de mon mandat à la mise en place d'un plan de structuration de gestion robuste et efficace. Ce plan, au cœur de ma candidature, vise à instaurer une gouvernance solide et transparente, à optimiser les processus opérationnels et à renforcer les capacités de prise de décision au sein du club.

Durant cette période, nous lancerons les appels à candidatures pour identifier et attirer les meilleurs talents pour les postes clés au sein du club. Nous collaborerons étroitement avec des cabinets de recrutement de renom pour garantir un processus de sélection rigoureux et transparent. Les entretiens et évaluations des candidats seront menés avec soin pour s'assurer que nous choisissons des professionnels qualifiés et motivés, en parfaite adéquation avec les valeurs et les objectifs du Wydad.

Cette phase initiale est cruciale pour établir une équipe de direction forte et compétente, capable de conduire le club vers une nouvelle ère de succès et d'innovation.

2. Point 2 : La structuration sportive



La structuration sportive est un pilier fondamental pour le succès à long terme du Wydad, visant à solidifier et à améliorer l'ensemble du cadre sportif du club. Cette structuration se divise en deux grandes directions qui travailleront de manière cohérente pour assurer l'excellence sportive : **la Direction Sportive** et **la Direction Technique**.

Chacune de ces directions aura des responsabilités spécifiques, tout en collaborant étroitement pour aligner la stratégie sportive globale avec les objectifs et valeurs du club.

Ces deux directions, par leur travail conjoint, viseront à créer un environnement propice au succès sportif, à la formation de talents de haut niveau, et à l'instauration d'une culture de victoire durable au sein du Wydad. Leur mission sera de garantir que le club continue de progresser et de briller, tant sur la scène nationale qu'internationale, tout en restant fidèle à ses valeurs fondamentales et à son riche héritage.

Il est important aussi de noter que la priorité dans les recrutements sera accordée aux anciens joueurs du Wydad à condition de remplir les conditions les plus strictes et les exigences de chaque poste.

1.2. La Direction Sportive

La Direction sportive sera axée sur la gestion stratégique et opérationnelle de tous les aspects liés à la compétitivité et à la performance des équipes.

1.1.2 Responsabilités clés :

Gestion de l'équipe première : supervision de l'ensemble des opérations liées à l'équipe première, garantissant que toutes les conditions sont réunies pour maximiser les performances sportives. Le staff technique et les joueurs de l'équipe A seront sous la responsabilité de la direction sportive.

Académie de jeunes : développement de programmes de formation pour les jeunes talents, en mettant l'accent sur la détection, la formation et la progression des joueurs prometteurs.

Recrutement de joueurs : mise en place d'une stratégie de recrutement efficace pour attirer les talents nationaux et internationaux, en alignement avec la philosophie du club.

Relations avec les équipes nationales : gestion des relations avec les fédérations et les équipes nationales pour le bien-être des joueurs sélectionnés.

Collaboration avec la direction technique : travaille en étroite collaboration avec la Direction Technique pour assurer la cohérence entre les objectifs sportifs.

Rapports et suivis : établir des rapports détaillés à la direction du Wydad et assurer des conférences de presse périodique pour expliquer aux supporters l'avancée de chaque projet et du travail effectué.

2.1.2 Composition de la direction sportive :

Directeur Sportif : expérience avérée dans la gestion sportive dans des clubs dont les caractéristiques et les exigences sont assez similaires avec le Wydad, avec une compréhension profonde du football national et international.

Il doit avoir la capacité à élaborer des stratégies sportives gagnantes et à gérer les relations avec les joueurs et le staff technique.

Il aura aussi la mission de garantir la liaison avec les équipes nationales en utilisant ses compétences en communication et en gestion des relations afin de naviguer dans les complexités des engagements internationaux des joueurs.

Responsable de l'académie : expertise en développement des jeunes joueurs, capable de mettre en place des programmes de formation innovants et efficaces. Solide connaissance des méthodes pédagogiques adaptées aux différents âges.

Coordinateur des équipes de jeunes : Connaissance approfondie du coaching des jeunes, capable de coordonner les efforts des différentes équipes de jeunes pour assurer un développement harmonieux.

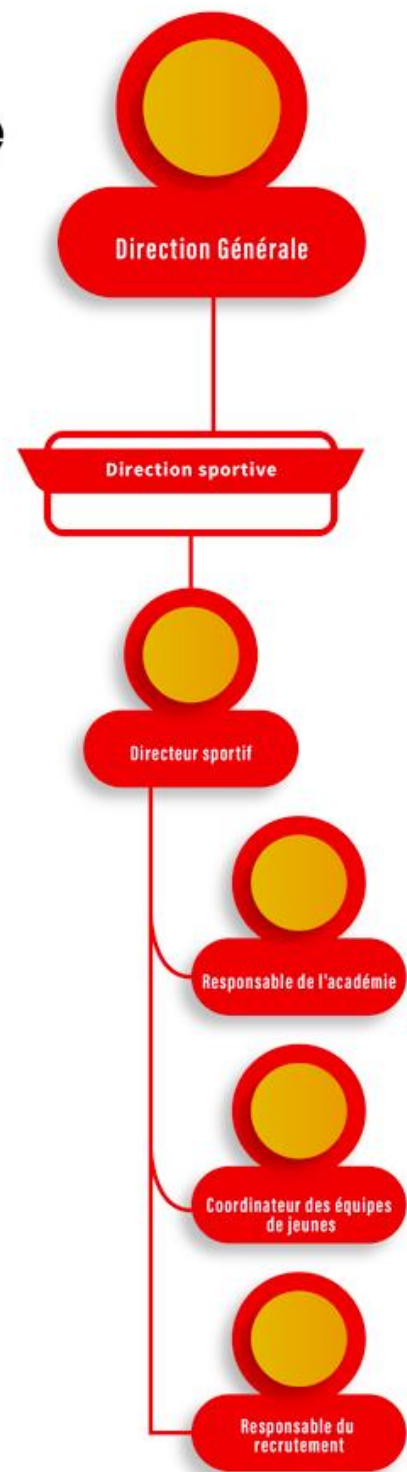
Responsable du recrutement : expérience dans le scouting et le recrutement de talents, avec un réseau étendu et une capacité à évaluer le potentiel sportif et le caractère des joueurs.

3.1.2 Organigramme de la direction sportive :



Organigramme

de la Direction Sportive
du Wydad Athlétique Club



4.1.2 Budgétisation de la direction sportive :

- Directeur Sportif
Salaire mensuel moyen estimé : 50,000 MAD net
- Responsable de l'Académie
Salaire mensuel moyen estimé : 30,000 MAD net
- Coordinateur des Équipes de Jeunes
Salaire mensuel moyen estimé : 18,000 MAD net
- Responsable du Recrutement
Salaire mensuel moyen estimé : 30,000 MAD.

5.1.2 Coût annuel de la direction sportive

	Poste	Salaire net mensuel	Salaire net annuel	Salaire chargé annuel
Direction Sportive	Directeur Sportif	50 000,00MAD	600 000,00MAD	1 053 956,00MAD
	Responsable de l'Académie	30 000,00MAD	360 000,00MAD	609 950,00MAD
	Coordinateur des Équipes de Jeunes	18 000,00MAD	216 000,00MAD	343 542,00MAD
	Responsable du Recrutement	30 000,00MAD	360 000,00MAD	609 950,00MAD
	TOTAL Direction Sportive	128 000,00MAD	1 536 000,00MAD	2 617 398,00MAD

2.2 La Direction Technique

La direction technique se concentrera sur le développement et l'implémentation de la philosophie de jeu, les méthodes d'entraînement, et l'analyse de performance.

1.2.2 Responsabilités clés :

Philosophie de Jeu : définition et mise en œuvre d'une philosophie de jeu cohérente à travers toutes les catégories, reflétant les valeurs et l'identité du club.

Préparation physique et tactique : développement de programmes d'entraînement spécifiques pour optimiser la condition physique et la compréhension tactique des joueurs de toutes les catégories.

Analyse de la performance : utilisation des dernières technologies et méthodologies pour évaluer la performance des joueurs et de l'équipe, afin de guider les décisions tactiques et stratégiques.

Formation et développement des entraîneurs : programmes de formation continue pour les entraîneurs, assurant une mise à jour constante des connaissances et des compétences.

Etroite collaboration avec la direction sportive : Assurer que les stratégies d'entraînement et les objectifs sportifs sont alignés pour toutes les catégories y compris l'équipe première et soutiennent le développement à long terme du club.

2.2.2 La composition de la direction technique :

Directeur Technique : expert en méthodologies d'entraînement modernes, avec une vision claire pour l'implémentation de la philosophie de jeu du club. Il doit avoir la capacité à diriger et à former le staff technique pour maximiser leur impact.

Responsable de la préparation physique : Spécialiste en conditionnement physique, capable de concevoir des programmes d'entraînement individualisés pour optimiser la performance des joueurs et accompagner les préparateurs physiques et les entraîneurs de toutes les catégories.

Equipe analyses et suivis : experts en analyse vidéo et statistique, avec une maîtrise des outils technologiques modernes pour l'évaluation de la performance. Capacité à fournir des insights tactiques et stratégiques basés sur les données.

Cette équipe de 3 personnes aura également comme mission de suivre et d'analyser les adversaires de la première équipe du Wydad et de préparer des rapports complets facilitant le travail du staff technique.

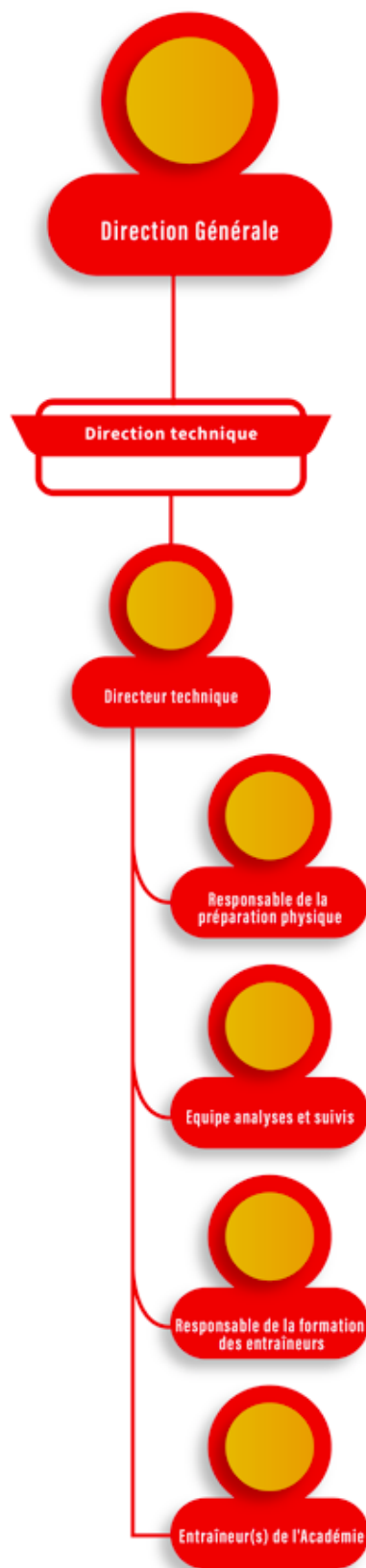
Responsable de la formation des entraîneurs : expérience en éducation physique ou en coaching, avec une passion pour le développement professionnel continu des entraîneurs.

Entraîneur(s) de l'Académie : un total de 8 coaches spécialisés dans le travail avec les jeunes, possédant une compréhension profonde des principes de jeu et une capacité à inspirer et à développer les jeunes talents.

3.2.2 Organigramme de la direction technique



Organigramme de la Direction Technique du Wydad Athletic Club



4.2.2 Budgétisation de la direction technique :

- Directeur Technique
Salaire mensuel moyen estimé : 50,000 MAD net
- Responsable de la Préparation Physique
Salaire mensuel moyen estimé : 25,000 MAD net
- Équipe Analyses et Suivis de 3 personnes
Salaire mensuel moyen estimé par personne : 18,000 MAD net
- Responsable de la Formation des Entraîneurs
Salaire mensuel moyen estimé : entre 25,000 MAD net
- Entraîneur(s) de l'Académie
Salaire mensuel moyen estimé : 15,000 MAD pour chaque entraîneur. Sur la base de 8 entraîneurs à partir des U8 jusqu'à l'équipe espoir.

5.1.2 Coût annuel de la direction technique

	Poste	Salaire net mensuel	Salaire net annuel	Salaire chargé annuel
Direction Technique	Directeur Technique	50 000,00MAD	600 000,00MAD	1 053 956,00MAD
	Responsable de la Préparation Physique	25 000,00MAD	300 000,00MAD	498 945,00MAD
	Équipe Analyses et Suivis: 3 personnes	54 000,00MAD	648 000,00MAD	1 030 626,00MAD
	Responsable de la Formation des Entraîneurs	25 000,00MAD	300 000,00MAD	498 945,00MAD
	Huit Entraîneurs de l'Académie	120 000,00MAD	1 440 000,00MAD	2 215 520,00MAD
	TOTAL Direction Technique		274 000,00MAD	3 288 000,00MAD

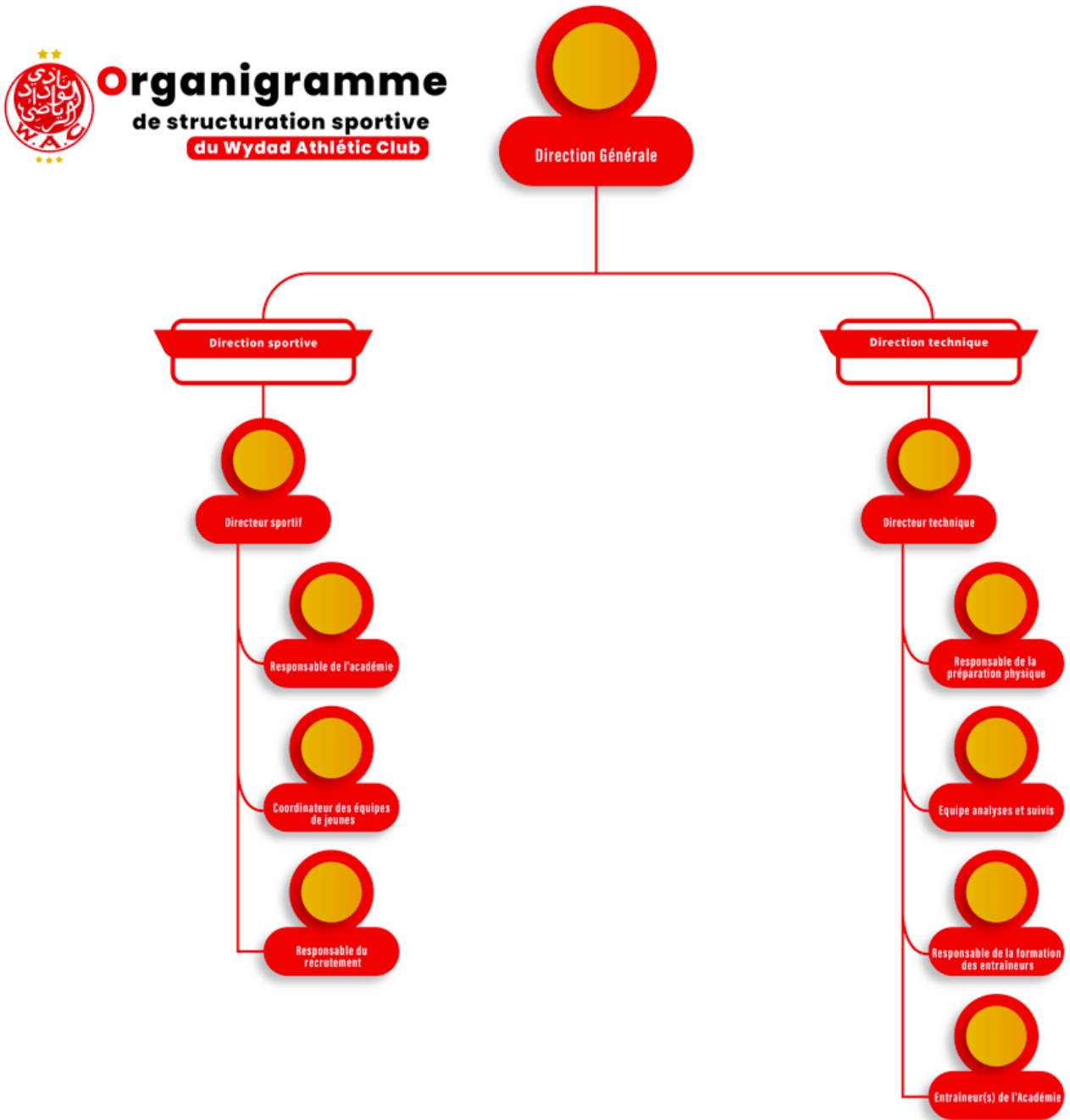
3.2 Délai pour la mise en place de la structuration

Un délai de trois mois est également crucial pour la structuration de la direction sportive et technique du Wydad Athletic Club.

Ce processus de mise en place des deux directions sportive et technique nécessitera une collaboration étroite avec des experts du domaine, des références de confiance au sein du Wydad, la définition de critères clairs pour les postes à pourvoir et la conduite d'entretiens approfondis pour sélectionner les candidats les plus compétents qui rempliront tous les critères exigés dans le cadre de ce projet.

L'objectif est de bâtir une structure organisationnelle robuste qui permettra au Wydad de progresser de manière cohérente et durable sur le plan sportif.

4.2 L'organigramme des deux directions



3. Point 3 : L'équipe première



L'ambition pour l'équipe première du Wydad Athletic Club sous ma présidence reflète un engagement profond envers l'excellence sportive, la cohérence stratégique et la performance constante. Développer davantage sur cette vision, nous abordons les aspects clés de la mise en œuvre de cette ambition.

1.3. Politique de recrutement de joueurs de l'équipe A



En étroite collaboration avec le directeur sportif et le responsable du recrutement, la mise en place d'une politique de recrutement axée sur la qualité plutôt que la quantité est essentielle.

Cela implique :

Identification des besoins spécifiques : Analyse approfondie des postes à renforcer, en prenant en compte la tactique de jeu, les performances actuelles, et les objectifs à long terme.

Scouting avancé : Développement d'un réseau de scouting efficace, utilisant les dernières technologies et bases de données pour identifier les talents à travers le monde qui correspondent précisément à nos critères sportifs et éthiques.

Critères de sélection rigoureux : établissement de critères de sélection stricts basés sur la technique, la tactique, la physique, le mental, et l'adaptabilité culturelle, garantissant l'arrivée de joueurs de qualité supérieure. Nous privilégierons clairement la qualité à la quantité et les profils les plus adaptés à un club comme le Wydad.

Intégration et suivi : Processus d'intégration soigné pour les nouvelles recrues, accompagné d'un suivi régulier de leur adaptation et de leur performance, assurant ainsi un impact positif sur l'équipe.

Au cours de la dernière décennie, le Wydad Athletic Club a connu une politique de recrutement caractérisée par l'arrivée massive de nouveaux joueurs, bon nombre d'entre eux n'ayant malheureusement pas eu l'occasion de contribuer significativement à l'équipe. Une observation attentive révèle que plusieurs de ces recrues ne correspondaient pas aux exigences et à l'identité du club, une réalité qui aurait pu être anticipée au vu de leurs profils.

Cette approche a non seulement exercé une pression considérable sur les ressources financières du club, mais a également engendré des litiges coûteux, se chiffrant en millions de dirhams, sans apporter de valeur ajoutée notable à l'équipe.

Dans une démarche visant à réorienter et à optimiser notre stratégie de recrutement, nous affirmons notre engagement à ne plus procéder à des recrutements au hasard et de masse. Notre objectif est de sélectionner uniquement des joueurs dont la qualité est indéniable et qui s'inscrivent dans une vision à long terme de développement de l'équipe.

Nous aspirons à construire une équipe cohérente et solide, non pas à assembler un collectif de manière précipitée. Nous sommes convaincus qu'une équipe unie et talentueuse est la clé pour remporter des titres et écrire de nouvelles pages glorieuses dans l'histoire du Wydad.

2.3. Sélection d'un entraîneur et staff technique alignés

La sélection d'un entraîneur et d'un staff technique alignés sur la philosophie de jeu et la stratégie sportive du club revêt une importance capitale pour le succès à long terme.

Historiquement, le Wydad a connu des périodes où le choix fréquent d'entraîneurs aux styles, identités, et approches diverses, parfois diamétralement opposés, a posé des défis significatifs sur le plan sportif.



Ces changements incessants ont rendu difficile, voire impossible, pour les joueurs d'assimiler et de s'adapter à plusieurs philosophies de jeu, mentalités et cultures en l'espace de quelques mois.

Pour assurer une trajectoire ascendante et durable, il est essentiel d'établir une stabilité et une continuité au sein du staff technique. Le succès exige une vision claire et une direction constante, permettant ainsi aux joueurs de s'épanouir et de performer au meilleur de leurs capacités dans un environnement stable et cohérent.

Quelques points importants :

Concordance philosophique : L'entraîneur principal doit partager et incarner la philosophie de jeu du club qui sera adoptée sur le long terme, avec une vision claire et une stratégie de mise en œuvre. Il doit également être prêt à s'engager sur la durée et de travailler sur un projet long terme avec tous les composants du club y compris la direction sportive. Plus aucune place à plusieurs entraîneurs dans la même année dans mon projet.

Compétences et expériences : Sélection basée sur un historique prouvé de succès dans des conditions proches ou similaires à celles du Wydad, des compétences tactiques avancées, et la capacité à développer des joueurs et à gérer des équipes au plus haut niveau.

Communication et leadership : Aptitude à communiquer efficacement avec les joueurs, le staff, les différentes directions, les médias et les supporters, inspirant confiance et respect.

Innovation et adaptation : Ouverture à l'innovation dans les méthodes d'entraînement et flexibilité pour s'adapter aux défis notamment ceux relatifs à notre pays, notre culture, notre continent, etc.

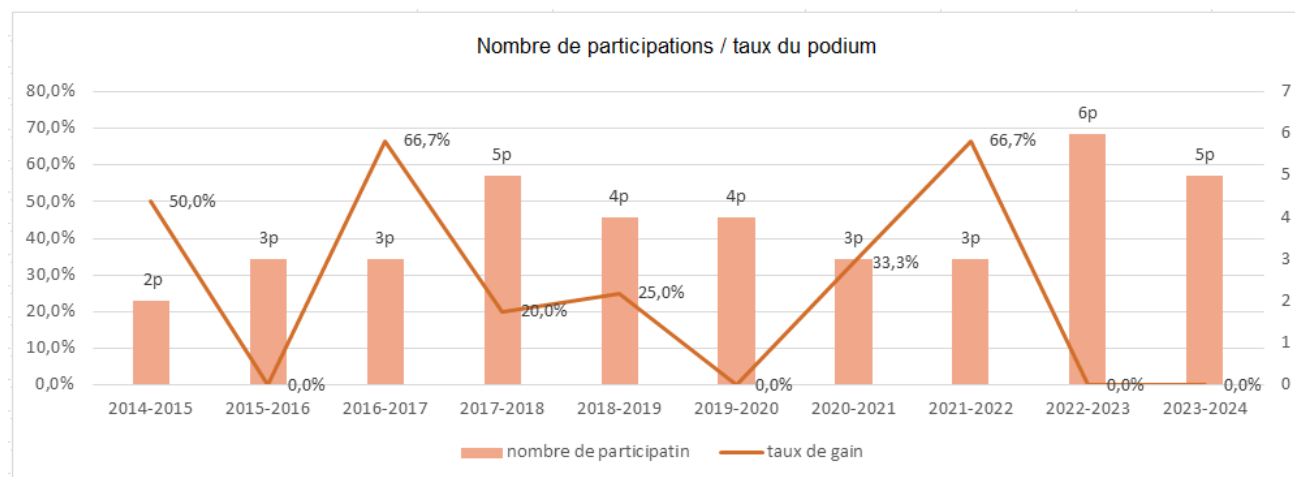
3.3 Le ratio du podium :

D'abord, voici un récapitulatif des 10 dernières années :

Total compétitions officielles jouées : 10 (Botola Pro) + 10 (Ligue des champions de la CAF) + 2 (Supercoupe de la CAF) + 10 (Coupe du Trône) + 3 (Coupe arabe) + 2 (Coupe du Monde des Clubs) + 1 (Super League africaine) = 38

Total remportés : 5 (Botola Pro) + 2 (Ligue des champions de la CAF) + 1 (Supercoupe de la CAF) = 8

Ratio total du podium les 10 dernières années : $8/38 \approx 21.05\%$



Ma vision pour l'équipe première, en tant que troisième point de mon programme de candidature à la présidence du Wydad Athletic Club, met l'accent sur la stabilité, une refonte ambitieuse de la politique de recrutement et de gestion du staff technique.

Ce changement est guidé par une volonté de rompre avec les pratiques passées qui ont contribué à un ratio de podium décevant de 21% au cours des dix dernières années. Concrètement, le Wydad devait jouer 10 titres pour gagner 2 ces 10 dernières années.

Cette performance, en deçà des attentes, reflète plusieurs facteurs, notamment des choix de recrutement et des décisions stratégiques qui n'étaient pas toujours alignés sur une vision cohérente et à long terme pour le club.

Le ratio de podium bas du Wydad au cours de la dernière décennie peut être attribué à plusieurs éléments clés :

Politique de recrutement incohérente : des choix de recrutement qui n'ont pas systématiquement privilégié la qualité à la quantité, entraînant un manque de cohésion et d'harmonie au sein de l'équipe.

Manque de continuité dans le staff technique : des changements fréquents au niveau de l'encadrement technique ont pu nuire à la stabilité et à l'application d'une philosophie de jeu constante.

Absence d'alignement stratégique : les décisions prises, souvent par le président seul, n'étaient pas toujours en adéquation avec une stratégie sportive globale, affectant ainsi la performance et la progression de l'équipe.

Préparation physique et tactique Insuffisante : des lacunes dans la préparation des joueurs, tant sur le plan physique que tactique, ont limité leur capacité à maintenir un haut niveau de performance tout au long de la saison.

Pour inverser cette tendance et atteindre un objectif de performance ambitieux, à savoir un ratio de podium de 60% minimum, mon programme envisage des mesures concrètes, comme expliqué avant, en établissant une politique de recrutement très sélective, une sélection rigoureuse du staff technique, la cohérence et la continuité, renforcement de la préparation de l'équipe à ses différents défis.

4. Point 4 : La vision marketing :



En tant que candidat à la présidence du Wydad Athletic Club, ma vision pour le club repose sur une stratégie ambitieuse visant à développer et diversifier ses sources de revenus.

Le WAC, avec son histoire riche et ses succès retentissants, possède un potentiel énorme qui n'a pas été pleinement exploité. Jusqu'à présent, le club s'est principalement appuyé sur des revenus traditionnels et des gains exceptionnels, ce qui le rend vulnérable aux fluctuations économiques et aux imprévus.

Ma proposition vise à transformer le WAC en une entité financièrement autonome et résiliente, capable de soutenir ses ambitions sportives tout en assurant sa stabilité à long terme. Pour y parvenir, il est impératif d'innover et de diversifier les sources de revenus du club en exploitant la puissance de sa marque et en capitalisant sur ses succès.

La stratégie que je propose s'articule autour de treize axes majeurs, allant de l'ouverture de business au nom du club à la création d'un musée payant, en passant par l'organisation d'événements non sportifs et le développement de partenariats stratégiques. Chacun de ces points ci-dessous a été conçu pour apporter une valeur ajoutée au club, tout en renforçant son lien avec ses supporters et en élargissant son rayonnement à l'échelle nationale et internationale.

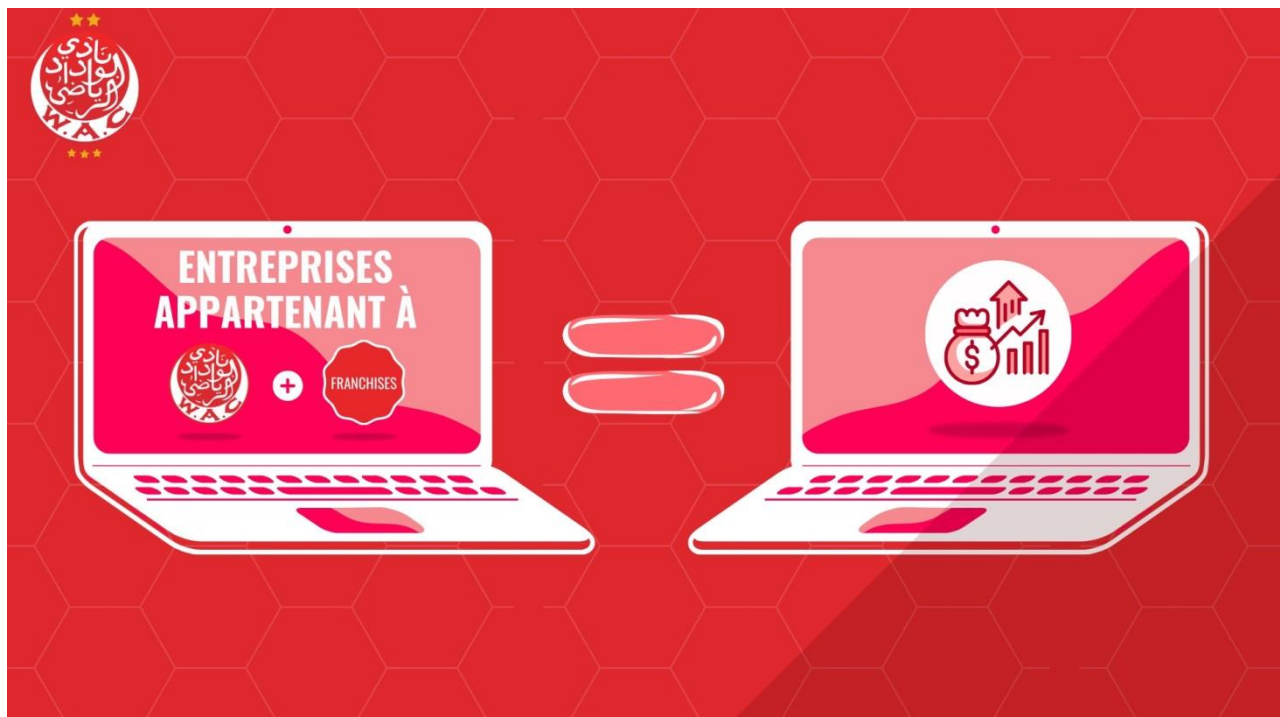
En mettant en œuvre cette vision, le Wydad Athletic Club pourra non seulement garantir sa stabilité financière, mais aussi renforcer son statut de leader dans le monde du football. C'est avec une approche innovante et une gestion rigoureuse que nous pourrions assurer un avenir prospère pour notre club bien-aimé.

Les idées présentées ci-dessous constituent des innovations supplémentaires qui viendront s'ajouter aux sources de revenus traditionnelles du club, telles que la billetterie, qui seront également réexaminées et optimisées. L'objectif de ces initiatives est de générer des revenus

additionnels pour le club et de le positionner parmi les grandes équipes mondiales qui savent tirer profit de leur marque, de leur popularité et de chaque exploit sportif.

Il est essentiel de souligner que dans mes estimations et ma vision, j'ai cherché à demeurer le plus pragmatique possible. Fort de mon expérience, de l'influence et de la renommée du Wydad, et surtout grâce à un travail sérieux et soutenu, nous avons le potentiel de surpasser largement mes prévisions.

1.4. Ouverture d'un ensemble de business au nom du Wydad :



L'objectif principal de cette initiative est de transformer le Wydad Athletic Club en une marque globale, capable de générer des revenus à travers une diversité d'activités économiques. Pour y parvenir, une approche méthodique et stratégique sera adoptée.

Une analyse approfondie du marché marocain sera réalisée pour déterminer les secteurs les plus prometteurs et en adéquation avec l'image de marque du WAC. Cette étude tiendra compte des tendances actuelles, des préférences des consommateurs et du potentiel de croissance.

Des sondages et des études de marché ciblées auprès des supporters du WAC et des marocains en général pourront être menés afin de comprendre leurs attentes et leurs besoins.

Sur la base des résultats de l'étude de marché, le club envisagera la création d'entreprises

propres ou l'acquisition de franchises dans des secteurs tels que la restauration (cafés, restaurants thématiques), l'habillement (boutiques de vêtements et d'accessoires) et le divertissement (centres de loisirs, salles de jeux).

TRES IMPORTANT : afin d'éviter les tensions et tous éventuels problèmes dans le futur, le Wydad n'affichera jamais son logo dans les business qui lui appartiendront.

Pour les franchises acquises, elles seront soigneusement sélectionnées pour assurer qu'elle reflète les valeurs et l'image du WAC, tout en ayant un fort potentiel de rentabilité.

Pour chaque entreprise créée ou franchise acquise, une stratégie de gestion sur mesure sera élaborée, tenant compte des spécificités du secteur d'activité, de la cible de clientèle et des objectifs financiers. Ces business seront pilotés dans un premier temps par la direction du club qui sera agrandie au fur et à mesure de l'évolution du projet et des business qui seront gérés par le club.

Délai de réalisation : projet sur 4 ans et long terme

Retour sur investissement : Il est complexe de quantifier précisément le retour sur investissement de cette proposition, étant donné que mon ambition est de diversifier la présence du Wydad dans de nombreux secteurs d'activité.

Ma vision pour ce projet est sans frontières, visant avant tout à générer des revenus significatifs pour le club et à assurer son développement économique durable.

Pour chaque initiative approuvée par la direction générale, nous nous engageons à fournir aux supporteurs et aux adhérents des informations détaillées concernant le projet, incluant l'investissement initial et les projections de retour sur investissement. Cette démarche vise à maintenir une transparence totale et à renforcer la confiance dans notre stratégie de croissance.

2.4. Création d'un musée payant :



La mise en place d'un musée dédié à l'histoire du Wydad Athletic Club est une initiative stratégique pour valoriser le patrimoine du club et créer une nouvelle source de revenus. Voici comment ce projet pourrait être développé en détail :

Le musée sera conçu pour offrir une expérience immersive et éducative aux visiteurs, en retraçant l'histoire du club depuis sa fondation jusqu'à ses succès récents. L'accent sera mis sur l'interactivité, avec l'utilisation de technologies modernes comme la réalité augmentée et les écrans tactiles pour présenter les moments clés de l'histoire du WAC.

Des espaces d'exposition seront dédiés aux trophées majeurs remportés par le club, aux maillots emblématiques, aux photos historiques et aux biographies des joueurs et entraîneurs légendaires.

IMPORTANT : le Wydad récupérera le maximum de trophées possibles et procèdera à la création d'une réplique identique de tous les trophées manquants. Je suis actuellement en contact avec une entreprise allemande qui pourra prendre en charge le projet.

Des zones thématiques pourront être aménagées pour mettre en avant des aspects spécifiques de l'histoire du club, tels que ses rivalités, son impact social et culturel, ou encore son rôle dans le développement du football marocain.

Un système de billetterie sera mis en place pour gérer l'accès au musée. Des tarifs différenciés pourront être proposés (tarifs plein, réduit, groupe, etc.), ainsi que des offres spéciales pour les membres du club et les écoles.

La boutique de souvenirs sera stratégiquement située à la sortie du musée pour inciter les visiteurs à acheter des produits dérivés officiels du WAC, tels que des répliques de trophées, des maillots vintage, des livres sur l'histoire du club, et d'autres articles de collection.

Des événements spéciaux, tels que des séances de dédicaces avec d'anciens joueurs ou des expositions temporaires, pourront être organisés pour attirer davantage de visiteurs et dynamiser les ventes de la boutique.

La création d'un musée payant du Wydad Athletic Club est une opportunité unique de célébrer l'héritage du club tout en générant des revenus supplémentaires. Ce projet contribuera à renforcer le lien entre le club et ses supporters, tout en attirant de nouveaux visiteurs intéressés par l'histoire et la culture du football marocain.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : 12 à 18 mois

L'estimation du coût de construction d'un musée pour le Wydad Athletic Club et le retour sur investissement dépendent de plusieurs facteurs, notamment la taille du musée, son emplacement, les matériaux utilisés, les expositions prévues et les installations supplémentaires. Ces éléments seront décidés par la direction générale du club.

Voici une estimation simplifiée pour vous donner une idée générale concernant ce projet et son retour espéré :

Coûts de construction et d'exploitation :

Construction et aménagement du musée : entre 3 000 000 et 6 000 000 dirhams

Coûts annuels d'exploitation (personnel, entretien, électricité, etc.) : environ 600 000 à 1 200 000 dirhams

Revenus potentiels :

Prix du billet : 50 dirhams par visiteur

Produits dérivés et ventes en boutique : 100 dirhams par visiteur en moyenne

Nombre de visites prévues par an : 30 000 à 60 000 visiteurs

Gain de l'investissement :

Revenus annuels des billets : 1 500 000 à 3 000 000 dirhams

Revenus annuels des ventes en boutique : 3 000 000 à 6 000 000 dirhams

Revenus annuels totaux : 4 500 000 à 9 000 000 dirhams

Moins les coûts d'exploitation annuels : 3 900 000 à 8 400 000 dirhams de marge brute par an.

Retour sur investissement initial : 4 à 7 ans environ.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : entre **3 900 000 et 8 400 000 dirhams de marge brute**

Croissance prévue : 5% à 10% par an sur une période 4 ans

3.4. Expériences VIP lors des matchs



Offrir des expériences VIP lors des matchs du Wydad Athletic Club est une stratégie qui vise à renforcer l'engagement des supporters et à générer des revenus supplémentaires. Voici comment cette initiative peut être développée :

Des discussions seront engagées avec Les responsables du stade Mohamed V pour la possibilité de mise en place de loges VIP supplémentaires qui seront conçues pour offrir confort, luxe et une vue imprenable sur le terrain. Elles seront équipées de sièges confortables, d'écrans plats, d'un service de restauration haut de gamme et d'un accès privilégié au stade.

Un service de conciergerie pourra être mis à disposition pour s'occuper des demandes spécifiques des invités VIP, comme la réservation de places de parking à proximité du stade, la commande de nourriture et de boissons, ou l'organisation de transferts privés.

Des rencontres **brèves** avec les joueurs et le staff technique seront organisées avant ou après les matchs pour permettre aux invités VIP d'interagir directement avec les acteurs du club. Ces moments privilégiés seront l'occasion de prendre des photos, d'obtenir des autographes et de discuter avec les joueurs.

Des visites guidées du complexe sportif Benjelloun et de l'académie du WAC seront proposées aux invités VIP. Ces visites offriront un aperçu des coulisses du club, de ses installations

d'entraînement et de ses infrastructures de formation.

Des packages VIP seront élaborés pour offrir une expérience complète et exclusive aux supporters. Ces packages pourront inclure des billets pour les loges VIP, des rencontres avec les joueurs, des visites guidées, un accès prioritaire au stade et des avantages supplémentaires comme des cadeaux exclusifs ou des réductions sur les produits dérivés.

Les packages VIP seront commercialisés à travers les canaux de vente du club et des partenaires sélectionnés. Des offres spéciales pourront être proposées pour des matchs importants ou des événements spéciaux.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai de réalisation : 12 à 18 mois

Pour estimer le retour sur investissement du projet de packages VIP pour les matchs du Wydad Athletic Club dans un contexte marocain, nous devons d'abord estimer les coûts de mise en place et les revenus potentiels.

Coûts de mise en place :

Aménagement des loges VIP : 1 000 000 à 2 000 000 dirhams (en fonction du nombre de loges et du niveau de luxe).

Coûts annuels d'exploitation (service de conciergerie, entretien, restauration, etc.) : 500 000 à 1 000 000 dirhams.

Revenus potentiels :

Prix par package VIP : 2 000 dirhams par match (en moyenne, en fonction des services inclus).

Nombre de loges VIP : 20 (hypothèse).

Nombre de sièges par loge : 10 (hypothèse).

Taux d'occupation moyen : 60%.

Nombre de matchs par saison : 20.

Calcul des revenus :

Revenus par match : 2 000 dirhams x 20 loges x 10 sièges x 60% = 240 000 dirhams.

Revenus annuels : 240 000 dirhams x 20 matchs = 4 800 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 4 800 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 3 800 000 à 4 300 000 dirhams de marge brute par an.

Retour sur investissement initial (aménagement des loges) : 2 à 4 ans environ.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : entre **3 800 000 à 4 300 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 5% à 10% par an sur une période 4 ans en fonction de l'augmentation du taux de remplissage et le nombre de matchs à domicile.

4.4. Lancement d'une plateforme de streaming payante



La création d'une plateforme de streaming dédiée au Wydad Athletic Club permettra d'offrir aux supporters un accès privilégié à du contenu exclusif, tout en ouvrant une nouvelle source de revenus pour le club.

La plateforme sera conçue pour être conviviale, facile à naviguer et compatible avec divers appareils (ordinateurs, smartphones, tablettes, smart TV).

Le contenu proposé inclura des retransmissions en direct des matchs du Wydad (selon les droits de diffusion), des séances d'entraînement, des interviews exclusives avec les joueurs et le staff, des documentaires sur l'histoire du club et des reportages sur les coulisses.

Des fonctionnalités interactives pourront être intégrées, comme des chats en direct, des sondages et des concours pour engager la communauté de supporters.

Les supporters pourront s'abonner à la plateforme en choisissant entre différentes formules d'abonnement, telles qu'un abonnement mensuel ou annuel, offrant un accès illimité au contenu. **Le prix ne dépassera pas les 30 à 50 dirhams par mois.**

Des options de paiement sécurisées et variées seront proposées pour faciliter les transactions (carte de crédit, PayPal, virement bancaire, etc.).

Des offres promotionnelles pourront être mises en place pour attirer de nouveaux abonnés, comme des périodes d'essai gratuites, des réductions pour les membres du club ou des offres groupées avec des produits dérivés.

Naturellement, nous nous engageons à maintenir une communication quotidienne et sans frais avec nos supporters à travers les canaux traditionnels, tels que les réseaux sociaux et YouTube. Parallèlement, nous envisageons de développer une offre additionnelle, conçue pour générer des revenus supplémentaires pour le Wydad, enrichissant ainsi notre interaction avec la communauté tout en soutenant financièrement le club.

En lançant sa propre plateforme de streaming payante, le Wydad Athletic Club pourra non seulement diversifier ses sources de revenus, mais aussi renforcer son lien avec ses supporters en leur offrant une expérience immersive et exclusive, peu importe où ils se trouvent dans le monde.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Pour estimer le retour sur investissement du projet de plateforme de streaming pour le Wydad Athletic Club, considérons les coûts de mise en place, les revenus potentiels et les coûts d'exploitation.

Délai de réalisation : 6 à 12 mois

Coûts de mise en place :

Développement de la plateforme : 500 000 à 1 000 000 dirhams (selon la complexité et les fonctionnalités du cahier des charges).

Coûts de marketing pour le lancement : 200 000 à 400 000 dirhams.

Coûts annuels d'exploitation :

Maintenance et mises à jour de la plateforme : 100 000 à 200 000 dirhams.

Frais de diffusion et droits de contenu : variables en fonction des accords avec les détenteurs de droits.

Marketing et promotion : 100 000 à 200 000 dirhams.

Revenus potentiels :

Prix par abonnement : 30 dirhams par mois.

Nombre d'abonnés : 10 000.

Revenus mensuels : 30 dirhams x 10 000 abonnés = 300 000 dirhams.

Revenus annuels : 300 000 dirhams x 12 mois = 3 600 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 3 600 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 3 200 000 à 3 400 000 dirhams de marge brute par an

Retour sur investissement initial (développement de la plateforme) : 1 à 2 ans environ.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : entre **2 600 000 à 3 100 000 dirhams de marge brute**

Croissance prévue : 10% à 20% par an sur une période 4 ans en fonction de la rétention des abonnés et de l'augmentation de leur nombre.

5.4. Organisation d'événements non sportifs



L'utilisation du complexe Benjelloun et de l'académie du Wydad Athletic Club pour accueillir des événements non sportifs est une stratégie visant à maximiser l'utilisation des infrastructures du club tout en générant des revenus supplémentaires.

Les installations du complexe et de l'académie seront évaluées pour déterminer leur capacité à accueillir différents types d'événements. Des aménagements pourront être nécessaires pour adapter les espaces aux besoins spécifiques de chaque événement (scène pour les concerts, équipements audiovisuels pour les conférences, etc.).

Un calendrier d'événements sera établi en tenant compte des activités sportives du club pour éviter tout conflit d'agenda. Une programmation variée sera proposée tout au long de l'année pour attirer différents publics (fans de musique, amateurs d'art, professionnels du secteur, etc.).

Des mesures de sécurité et de logistique seront mises en place pour assurer le bon déroulement des événements et le confort des participants (contrôle d'accès, services de restauration, parkings, etc.).

Des partenariats seront établis avec des organisateurs d'événements reconnus pour bénéficier de leur expertise et de leur réseau. Ces collaborations permettront de proposer des

événements de qualité et d'attirer des artistes, des conférenciers et des exposants de renom. Des accords de sponsoring et de naming pourront être négociés avec des entreprises intéressées par une visibilité lors des événements. Ces partenariats offriront une source de revenus supplémentaire et contribueront à la promotion des événements.

Des offres spéciales pourront être proposées aux supporters du Wydad et aux adhérents du club pour les inciter à participer aux événements non sportifs. Des réductions sur les billets, des invitations à des événements exclusifs ou des avantages lors des événements pourraient être envisagés.

En organisant des événements non sportifs de qualité au complexe Benjelloun et à l'académie, le Wydad Athletic Club pourra générer des revenus supplémentaires et renforcer son image de marque et sa présence dans la vie culturelle et sociale de sa communauté.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Revenus potentiels :

Nombre d'événements par an : 20 (hypothèse).

Revenus moyens par événement : 200 000 à 300 000 dirhams (en fonction de la taille, du type d'événement et des accords de sponsoring).

Revenus annuels : 20 événements x (200 000 à 300 000 dirhams) = 4 000 000 à 6 000 000 dirhams.

Coûts de mise en place et d'exploitation :

Aménagements des espaces pour les événements : 500 000 à 1 000 000 dirhams (dépendant des modifications nécessaires).

Coûts annuels d'exploitation (sécurité, logistique, entretien, etc.) : 200 000 à 400 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 4 000 000 à 6 000 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 3 800 000 à 5 600 000 dirhams de marge brute par an.

Retour sur investissement initial (aménagements des espaces) : moins d'un an à 2 ans environ.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : entre **3 800 000 à 5 600 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 5% à 10% par an sur une période 4 ans

6.4. Partenariats avec des entreprises et sponsoring



Établir des partenariats stratégiques avec des entreprises est crucial pour le Wydad Athletic Club afin d'élargir ses sources de revenus et de renforcer sa présence sur le marché.

Une analyse de marché sera réalisée pour identifier les entreprises dont les valeurs et les objectifs commerciaux sont alignés avec ceux du Wydad. Cela peut inclure des marques dans les secteurs du sport, de la mode, de l'alimentation et des boissons, de la technologie, et d'autres industries pertinentes.

Une attention particulière sera accordée aux entreprises ayant une forte présence locale et internationale, ainsi qu'à celles qui sont susceptibles d'être intéressées par l'engagement et la loyauté des supporters du Wydad.

Des propositions de partenariat seront élaborées, mettant en avant les avantages mutuels d'une collaboration avec le Wydad. Ces avantages peuvent inclure une visibilité accrue pour l'entreprise partenaire, l'accès à une base de supporters passionnés, et des opportunités de marketing conjoint.

Les négociations porteront sur les termes du partenariat, tels que la durée de l'accord, les droits de parrainage, les obligations de chaque partie, et les modalités financières. L'objectif sera de créer des partenariats équitables et bénéfiques pour toutes les parties impliquées.

Des campagnes de co-branding seront lancées pour promouvoir conjointement le Wydad et les marques partenaires. Cela peut inclure des produits dérivés co-brandés, des publicités communes, et des événements spéciaux.

Des offres promotionnelles exclusives seront développées pour les supporters du Wydad, telles que des réductions sur les produits ou services des partenaires, des concours avec des prix attractifs, et des expériences VIP.

Les partenariats seront régulièrement évalués et ajustés pour s'assurer qu'ils répondent aux objectifs fixés et qu'ils continuent à apporter de la valeur au club et à ses partenaires.

Nous nous appuyerons également sur l'analyse approfondie des données, qui jouera un rôle crucial dans la négociation de nos partenariats, avec l'objectif de sécuriser les meilleures conditions possibles pour le Wydad. Cette stratégie basée sur des insights précis permettra au club d'optimiser les bénéfices issus de ces collaborations.

Par ailleurs, nous prévoyons de réévaluer nos partenariats actuels pour explorer comment le club et ses partenaires peuvent les valoriser davantage et maximiser les profits partagés. Cette démarche inclura la renégociation de certains termes des contrats existants, dans une perspective de bénéfice mutuel, tant en termes de rentabilité financière pour le club que de retour sur investissement pour le partenaire.

Des niveaux de partenariat seront proposés aux nouvelles entreprises souhaitant rejoindre le Wydad en tant que sponsor permettant même à des petites structures de devenir partenaire du Wydad et d'augmenter leur visibilité. Par exemple, un sponsoring peut commencer à partir de 10 000 MAD par an en le gardant limité à la présence du logo sur une page partenaire du site web.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Retour sur investissement : Un rapport détaillé sur l'état du sponsoring au sein du Wydad sera régulièrement partagé avec nos supporters et adhérents. Cette initiative vise à assurer une transparence totale et à permettre à notre communauté de rester informée et de suivre de près le développement de cet aspect crucial de notre stratégie.

7.4 Développement d'applications mobiles



La création d'applications mobiles que ce soit celle officielle du Wydad Athletic Club ou d'autres applications comme des jeux par exemple ou autres est une stratégie innovante pour engager les supporters et ouvrir de nouvelles sources de revenus.

Il s'agit ici du développement d'une application mobile officielle du WAC offrant des fonctionnalités telles que des actualités en temps réel, un calendrier des matchs, des résultats, des statistiques, et un accès à la boutique en ligne du club.

Nous viserons également le développement d'autres applications « monétisables » par la suite avec la possibilité de créer un département informatique sur le moyen terme.

Nous travaillerons sur l'intégration d'options payantes comme des abonnements premium offrant des contenus exclusifs, des réductions sur les produits dérivés, ou des accès VIP à certains événements.

La monétisation des applications sera effectuée à travers des modèles économiques tels que les achats intégrés, les abonnements, ou la publicité.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans pour développer l'app du club et d'autres applications

Revenus potentiels :

Nombre d'utilisateurs de l'application : 100 000 (hypothèse sur l'ensemble des applications du club y compris l'application officiel).

Prix de l'abonnement premium : 30 dirhams par mois.

Taux de conversion en abonnés premium : 5% (hypothèse).

Revenus mensuels des abonnements premium : $100\,000 \text{ utilisateurs} \times 5\% \times 30 \text{ dirhams} = 150\,000 \text{ dirhams}$.

Revenus annuels des abonnements premium : $150\,000 \text{ dirhams} \times 12 \text{ mois} = 1\,800\,000 \text{ dirhams}$.

Revenus additionnels (achats intégrés, publicité, etc.) : estimés à 20% des revenus des abonnements premium = 360 000 dirhams.

Revenus annuels totaux : $1\,800\,000 \text{ dirhams} + 360\,000 \text{ dirhams} = 2\,160\,000 \text{ dirhams}$.

Coûts de mise en place et d'exploitation :

Coûts de développement de l'application et des jeux vidéo : 500 000 à 1 000 000 dirhams (dépendant de la complexité et des fonctionnalités).

Coûts annuels d'exploitation (maintenance, mises à jour, support technique, etc.) : 200 000 à 400 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 2 160 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 1 760 000 à 1 960 000 dirhams de marge brute par an.

Retour sur investissement initial : 1 à 2 ans environ.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **entre 1 760 000 à 1 960 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 15% à 20% par an sur une période 4 ans vu la taille du marché, l'évolution exponentielle du digital au Maroc et dans le monde.

8.4 Programme de licences commerciales



L'établissement d'un programme de licences pour le Wydad Athletic Club est une stratégie commerciale visant à étendre la portée de la marque du club tout en générant des revenus supplémentaires.

Voici comment ce programme peut être développé de manière approfondie :

Identification des catégories de produits :

Définir les catégories de produits pour lesquelles le club souhaite octroyer des licences, telles que les vêtements, les accessoires, les jouets, les jeux, les articles de maison, les produits électroniques, et plus encore.

Assurer que les produits licenciés sont en adéquation avec l'image de marque du Wydad et répondent aux normes de qualité et d'éthique du club.

Sélection des partenaires licenciés :

Rechercher et sélectionner des entreprises tierces possédant une solide réputation et une expertise dans la production et la distribution des catégories de produits identifiées.

Évaluer les capacités de production, la distribution, le marketing et le service client des potentiels licenciés pour garantir une collaboration fructueuse.

Négociation des accords de licence :

Négocier des accords de licence qui définissent clairement les termes de la collaboration, y compris les droits d'utilisation de la marque, les obligations de qualité, les territoires de vente, la durée du contrat, et les modalités financières.

Fixer des royalties justes et compétitives qui reflètent la valeur de la marque du Wydad et génèrent des revenus significatifs pour le club.

Contrôle de la qualité et conformité :

Mettre en place des mécanismes de contrôle de la qualité pour s'assurer que les produits licenciés respectent les normes établies et maintiennent l'intégrité de la marque.

Exiger des licenciés qu'ils soumettent des échantillons de produits pour approbation avant la production en série et le lancement sur le marché.

Effectuer un suivi régulier des performances des produits licenciés en termes de ventes, de satisfaction client, et de respect des termes du contrat.

Évaluer la possibilité de renouveler, d'étendre ou de modifier les accords de licence en fonction des résultats et des objectifs stratégiques du club.

En mettant en œuvre un programme de licences robuste et bien structuré, le Wydad Athletic Club peut tirer parti de sa marque pour développer une gamme diversifiée de produits officiels, tout en bénéficiant de sources de revenus stables et en renforçant sa présence sur le marché.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Retour sur investissement : les informations concernant chaque deal seront régulièrement partagées avec nos supporters et adhérents.

9.4. Lancement d'une plateforme de crowdfunding :



Le développement d'une plateforme de financement participatif (crowdfunding) dédiée au Wydad Athletic Club est une stratégie innovante pour mobiliser le soutien financier des supporters et financer des projets spécifiques du club. Cette plateforme ne sera pas utilisée pour tous les projets du club mais uniquement pour certains projets de grande ampleur ou pour des projets dans lesquels le club souhaite faire participer ses supporters dans le monde entier.

Voici comment cette initiative peut être développée de manière approfondie :

Définition des objectifs et des projets :

Identifier les projets spécifiques du club qui nécessitent un financement qui seront souvent des projets qui peuvent assurer une rentabilité financière au club. Voir point 1

Établir des objectifs clairs pour chaque campagne de financement, y compris le montant nécessaire, la durée de la campagne et l'utilisation prévue des fonds.

Conception de la plateforme de crowdfunding :

Développer une plateforme en ligne conviviale et sécurisée, permettant aux supporters de

faire des contributions financières facilement.

Intégrer des fonctionnalités telles que le suivi des objectifs de financement, les mises à jour sur l'avancement des projets, et la possibilité pour les contributeurs de laisser des commentaires ou des messages de soutien.

Élaboration des contreparties exclusives :

En fonction de la nature du projet et son ampleur, créer une gamme de contreparties attractives pour inciter les contributions, telles que des parts dans les projets financés ce qui fait du supporter Wydadi un investisseur officiel du club, des produits dérivés exclusifs, des expériences VIP, des reconnaissances publiques, ou des participations à des événements spéciaux.

Veiller à ce que les contreparties soient variées et adaptées à différents niveaux de contribution, afin d'attirer un large éventail de supporters.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

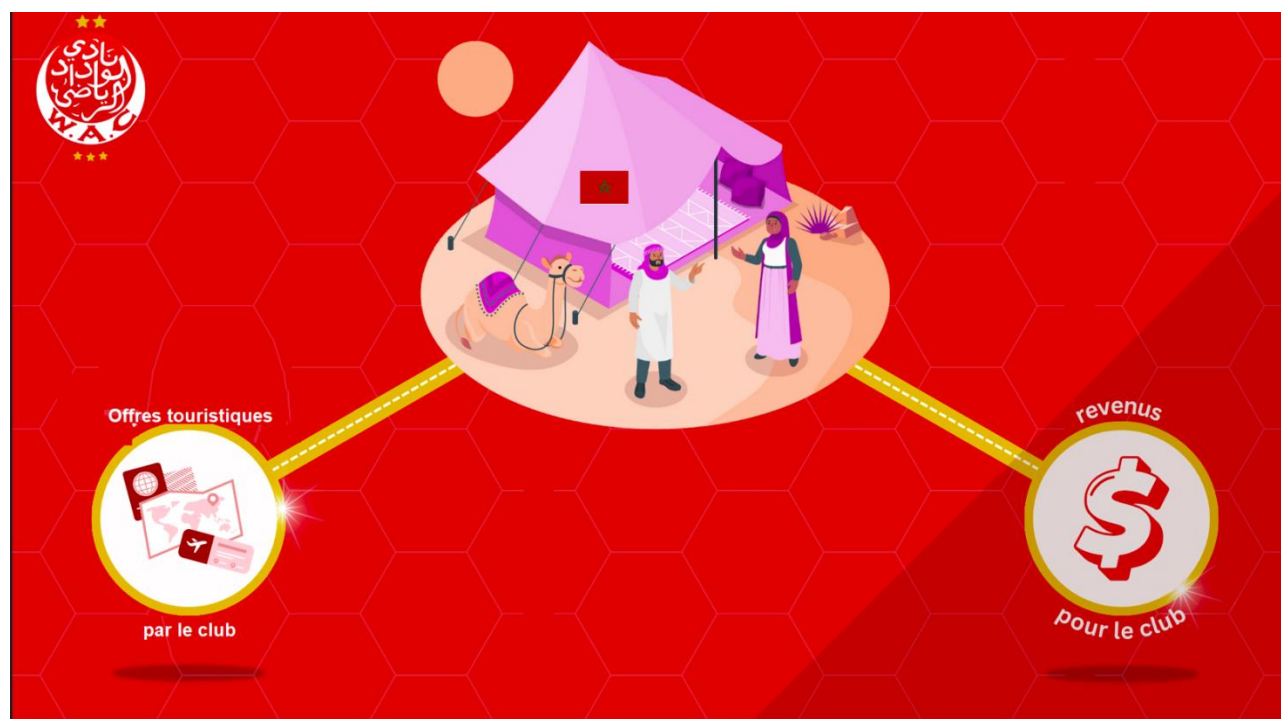
Retour sur investissement : les informations concernant les projets en cours avec les détails des financements seront disponibles directement sur la plateforme et accessibles pour tous nos supporters dans le monde entier.

10.4. Le tourisme sportif

Le développement du tourisme sportif est une opportunité unique pour le Wydad Athletic Club de tirer parti de l'attrait touristique du Maroc et de renforcer son rayonnement international.

Voici comment cette stratégie peut être mise en œuvre de manière approfondie :

Conception de packages touristiques sportifs :



Créer des packages complets destinés aux supporters internationaux, comprenant des billets pour les matchs du Wydad, des hébergements dans des hôtels partenaires, et des visites touristiques des attractions emblématiques du Maroc (villes impériales, sites historiques, paysages naturels, etc.).

Proposer différentes formules adaptées à divers budgets et préférences, allant de séjours courts pour un match spécifique à des circuits plus longs combinant plusieurs matchs et destinations touristiques.

Partenariats avec le secteur touristique :

Établir des collaborations avec des agences de voyage, des opérateurs touristiques et des

hôtels pour offrir des packages de qualité et à des tarifs compétitifs.

Travailler avec l'Office National Marocain du Tourisme et d'autres institutions pour promouvoir le Maroc comme destination de tourisme sportif et attirer les supporters internationaux.

Expériences immersives et culturelles :

Intégrer dans les packages des expériences uniques qui permettent aux supporters de découvrir la culture marocaine, comme des ateliers de cuisine traditionnelle, des visites de souks, ou des spectacles de musique et de danse.

Organiser des rencontres avec des fans locaux du Wydad pour favoriser les échanges culturels et renforcer le sentiment d'appartenance à la communauté du club.

Marketing et promotion internationale :

Développer une stratégie de marketing ciblée pour promouvoir les packages de tourisme sportif auprès des supporters internationaux, en utilisant les réseaux sociaux, le site web officiel du club, et des campagnes publicitaires dans les pays ciblés.

Collaborer avec des ambassades marocaines à l'étranger, des diasporas marocaines, et des associations de supporters internationaux pour diffuser l'offre de tourisme sportif du Wydad.

Suivi et amélioration continue :

Mettre en place un système de suivi pour évaluer la satisfaction des supporters internationaux ayant participé aux packages de tourisme sportif, recueillir leurs retours et ajuster l'offre en conséquence.

Analyser les tendances du marché du tourisme sportif pour innover et enrichir continuellement les packages proposés.

En exploitant le potentiel du tourisme sportif, le Wydad Athletic Club peut non seulement générer des revenus supplémentaires, mais aussi contribuer au rayonnement international du club et à la promotion du Maroc comme destination touristique de premier choix.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Revenus potentiels :

Nombre de packages vendus par an : 500 (hypothèse).

Prix moyen par package : 5 000 dirhams (en fonction des services inclus et de la durée du séjour).

Revenus annuels : 500 packages x 5 000 dirhams = 2 500 000 dirhams.

Coûts de mise en place et d'exploitation :

Coûts de développement des packages et de partenariats : Gratuit par notre département marketing.

Coûts annuels d'exploitation (marketing, gestion des réservations, support client, etc.) : 300 000 à 500 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 2 500 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 300 000 à 500 000 dirhams.

Marge brute par an (après la première année) : 2 500 000 dirhams - 300 000 à 500 000 dirhams = 2 000 000 à 2 200 000 dirhams de marge brute par an.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **entre 2 000 000 à 2 200 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 15% à 20% par an sur une période 4 ans vu la notoriété grandiose du club et ses supporters dans le monde, l'attrait touristique du Maroc et les grands évènements qui seront bientôt organisés par notre royaume.

11.4. Stratégie de "naming rights"



L'adoption d'une stratégie de "naming rights" est une approche innovante qui permet au Wydad Athletic Club de monétiser ses actifs en vendant les droits de nommage de ses structures, événements ou compétitions. Voici comment cette stratégie peut être développée de manière approfondie avec des exemples :

Identification des actifs éligibles :

Examiner les actifs du club, tels que le stade, le complexe sportif Benjelloun, les infrastructures, l'académie, les salles de conférence ou les centres de formation, pour identifier ceux qui offrent un potentiel attractif pour les entreprises souhaitant associer leur marque à celle du Wydad.

Évaluer également la possibilité de vendre les droits de nommage pour des événements majeurs organisés par le club, comme des tournois internationaux, des matchs de gala ou des conférences sportives.

Recherche de partenaires potentiels :

Cibler des entreprises dont les valeurs et l'image de marque sont en adéquation avec celles du Wydad, telles que des sociétés leaders dans les secteurs de la télécommunication, de la finance, de l'automobile, de l'énergie ou des boissons.

Présenter des propositions de partenariat mettant en avant les avantages en termes de visibilité, de notoriété et d'association à une marque sportive prestigieuse.

Négociation des accords de "naming rights" :

Négocier des contrats détaillant les termes de l'accord, y compris la durée du partenariat, les modalités financières, les droits de marketing et de publicité associés, ainsi que les obligations de chaque partie.

Veiller à ce que les accords respectent les intérêts du club tout en offrant une valeur ajoutée significative aux partenaires.

Exemples de mise en œuvre :

Le complexe du Wydad pourrait être rebaptisé "Complexe [Nom de la Marque] Mohamed Benjelloun", offrant une visibilité permanente à l'entreprise partenaire lors des matchs et des événements médiatiques. La même chose pour l'académie du Wydad.

Un tournoi international organisé par le club pourrait être intitulé "Coupe [Nom de la Marque] du Wydad", associant étroitement la marque partenaire à un événement sportif d'envergure.

Promotion et activation du partenariat :

Mettre en place des campagnes de communication conjointes pour promouvoir le partenariat et maximiser la visibilité de la marque partenaire.

Organiser des événements de lancement et des activations de marque lors des matchs ou des événements sponsorisés pour renforcer l'engagement des supporters et des consommateurs.

Suivi et évaluation :

Assurer un suivi régulier du partenariat pour évaluer son impact sur la notoriété et les revenus du club, ainsi que sur la perception de la marque partenaire.

Utiliser les données collectées pour ajuster la stratégie de "naming rights" et optimiser les futurs accords.

En adoptant une stratégie de "naming rights" bien structurée, le Wydad Athletic Club peut générer des revenus significatifs tout en offrant aux entreprises partenaires une plateforme unique pour accroître leur visibilité et renforcer leur image de marque.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Revenus potentiels :

Nombre de partenariats de "naming rights" : 2 (hypothèse pour le complexe sportif et l'académie uniquement).

Revenus moyens par partenariat : 2 000 000 à 3 000 000 dirhams par an.

Revenus annuels : 2 partenariats x (2 000 000 à 3 000 000 dirhams) = 4 000 000 à 6 000 000 dirhams.

Coûts de mise en place et d'exploitation :

Coûts de marketing et de négociation : géré par notre département marketing.

Coûts annuels d'exploitation (gestion des partenariats, campagnes de promotion conjointes, etc.) : 100 000 à 300 000 dirhams.

Gain de l'investissement :

Revenus annuels : 4 000 000 à 6 000 000 dirhams.

Moins les coûts d'exploitation annuels : 100 000 à 300 000 dirhams.

Marge brute par an (après la première année) : 4 000 000 à 6 000 000 dirhams - 100 000 à 300 000 dirhams = 3 900 000 à 5 700 000 dirhams de marge brute par an.

Retour sur investissement initial (coûts de marketing et de négociation) :

Étant donné que ces coûts sont pris en charge gratuitement par le département marketing, le retour sur investissement peut être considéré comme immédiat en termes de dépenses directes. Toutefois, le bénéfice net généré dès la première année permet de couvrir largement tout investissement indirect ou valorisé, conduisant à un retour sur investissement initial de moins d'un an à 1 an environ, selon le montant exact des revenus générés.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **entre 3 900 000 à 5 700 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 50% à 100% sur une période 4 ans en fonction de la mise en place de nouvelles infrastructures, le musée par exemple et en fonction de la renégociation des contrats.

12.4 Formation et conseil



Le Wydad Athletic Club, fort de son expérience et de son expertise dans le domaine sportif, peut proposer des services de formation et de conseil à d'autres clubs au Maroc, en Afrique et même à l'international ou toutes organisations sportives. Voici comment cette initiative peut être développée :

Création d'un centre de formation et de conseil :

Mettre en place un centre dédié au sein du club, doté d'experts en gestion sportive, en performance athlétique, en médecine sportive, en psychologie du sport et en nutrition.

Équiper le centre des dernières technologies et méthodologies d'entraînement, d'analyse de performance et de réhabilitation.

Offre de services de formation :

Proposer des programmes de formation payants pour les clubs, les entraîneurs, les dirigeants sportifs, les préparateurs physiques et les professionnels de la santé sportive, couvrant des sujets tels que les tactiques de jeu, la préparation physique, la gestion d'équipe, le marketing sportif et la gestion financière.

Organiser des ateliers, des séminaires et des cours certifiants, en présentiel ou en ligne, pour permettre aux participants d'acquérir des compétences pratiques et théoriques.

Services de conseil en performance athlétique :

Offrir des services de conseil personnalisés aux clubs ou aux athlètes, incluant des évaluations de performance, des plans d'entraînement sur mesure, des stratégies de récupération et des programmes de prévention des blessures.

Utiliser des outils d'analyse avancés pour fournir des recommandations basées sur des données scientifiques et des retours d'expérience.

Services de conseil en management

Offrir des services de conseil et formations pour les clubs locaux ou internationaux qui souhaitent mettre en place une structuration et une organisation efficace en bénéficiant de l'expertise du Wydad.

Collaborations et partenariats :

Établir des partenariats avec des universités, des écoles privées, des instituts de recherche et des fédérations sportives pour enrichir l'offre de formation et de conseil et rester à la pointe des innovations dans le domaine sportif et du management sportif.

Mettre en place des mécanismes de suivi et d'évaluation pour mesurer l'efficacité des programmes de formation et des services de conseil, en recueillant des retours d'expérience et en ajustant les offres en conséquence pour assurer un maximum de qualité et de rentabilité.

En développant des services de formation et de conseil, le Wydad Athletic Club peut non seulement générer des revenus supplémentaires, mais aussi renforcer son rôle de leader dans le développement du sport et du management sportif au Maroc et à l'international.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Investissement Initial :

Création et équipement du centre : Coûts estimés entre 2 000 000 et 3 000 000 dirhams pour la rénovation/construction et l'achat d'équipements.

Formation et recrutement d'experts : Aucun coût supplémentaire, car nous nous appuyerons sur nos équipes actuelles.

Développement de programmes et marketing : Coûts estimés entre 300 000 et 500 000 dirhams pour la création de matériel pédagogique et les campagnes de marketing.

Total Estimé de l'Investissement Initial : Entre 2 800 000 et 4 500 000 dirhams.

Coûts Opérationnels Annuels :

Salaires : Aucun coût supplémentaire, inclus dans la structure salariale actuelle.

Maintenance et mise à jour des équipements : Coûts estimés entre 200 000 et 400 000 dirhams.

Marketing et gestion : Coûts estimés entre 200 000 et 500 000 dirhams pour les campagnes annuelles et la gestion des programmes.

Total des Coûts Opérationnels Annuels : Entre 1 400 000 et 2 900 000 dirhams.

Revenus Potentiels :

Programmes de formation et ateliers : Avec 500 participants par an à un coût moyen de 5 000 dirhams par participant, les revenus s'élèveraient à 2 500 000 dirhams.

Services de conseil : Avec une estimation de 20 grands projets par an à un tarif moyen de 200 000 dirhams, les revenus s'élèveraient à 4 000 000 dirhams.

Total des Revenus Potentiels Annuels : 6 500 000 dirhams.

Gain de l'investissement:

Marge brute annuelle estimée : 6 500 000 dirhams (revenus potentiels annuels) - entre 1 400 000 dirhams et 2 900 000 dirhams (coûts opérationnels annuels) = 3 600 000 dirhams et 5 100 000 dirhams

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **entre 3 600 000 dirhams et 5 100 000 dirhams de marge brute par an**

Croissance prévue : 5% à 10% sur une période 4 ans en fonction de notre efficacité et de la visibilité de l'expertise du Wydad à tous les niveaux.

13.4. Création de l'hymne officiel du Wydad :



La création d'un hymne officiel est une initiative qui permet de renforcer l'identité du Wydad Athletic Club et de créer un sentiment d'appartenance et de fierté parmi les supporters. Voici comment cette idée peut être développée de manière approfondie :

Conception et composition :

Former un comité artistique composé de membres du club, de musiciens, de compositeurs, les Winners et de paroliers pour concevoir l'hymne. Ce comité sera chargé de définir le message, le ton et le style de l'hymne afin qu'il reflète les valeurs, l'histoire et les ambitions du club.

Collaborer avec des artistes et des compositeurs reconnus pour créer une mélodie entraînante et des paroles inspirantes qui captent l'esprit du Wydad.

Enregistrement et production :

Sélectionner des musiciens et des chanteurs professionnels pour l'enregistrement de l'hymne. Il est possible d'impliquer des membres de la communauté du club, tels que des joueurs ou des supporters, pour ajouter une touche personnelle à l'enregistrement.

Travailler avec des studios d'enregistrement et des producteurs de musique expérimentés pour garantir une qualité sonore optimale et une production musicale de haut niveau.

Lancement et promotion :

Organiser un événement de lancement pour présenter l'hymne officiel aux supporters, aux médias et au grand public. Cet événement pourrait inclure des performances en direct, des discours et des activités interactives.

Diffuser l'hymne sur les plateformes de streaming musical, les réseaux sociaux, le site web officiel du club et lors des matchs à domicile pour assurer une large couverture et une adoption rapide par les supporters.

Intégration à l'identité du club :

Faire de l'hymne officiel une partie intégrante des traditions du club, en le jouant lors des moments clés tels que l'entrée des joueurs sur le terrain, les célébrations de victoires et les événements spéciaux.

Encourager les supporters à apprendre les paroles et à chanter l'hymne lors des matchs pour renforcer le sentiment d'unité et de fierté.

Exploitation commerciale :

Commercialiser l'hymne officiel sous forme de téléchargements numériques, de sonneries pour téléphones portables, etc. pour générer des revenus supplémentaires pour le club.

Proposer des produits dérivés tels que des T-shirts, des casquettes et des accessoires portant les paroles ou des motifs inspirés de l'hymne.

En créant un hymne officiel, le Wydad Athletic Club peut non seulement célébrer son héritage et ses valeurs, mais aussi renforcer le lien émotionnel avec ses supporters et créer une ambiance électrique lors des matchs à domicile.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : entre 6 et 12 mois

Coûts estimés :

Conception et composition : La formation d'un comité artistique et la collaboration avec des artistes et compositeurs reconnus peuvent entraîner des coûts variables. Estimation : 50 000 à 100 000 dirhams.

Enregistrement et production : Les frais d'enregistrement en studio, de musiciens et de

chanteurs professionnels, ainsi que la production musicale, peuvent varier considérablement en fonction de la durée et de la complexité de l'hymne. Estimation : 100 000 à 200 000 dirhams.

Lancement et promotion : L'organisation d'un événement de lancement et la promotion de l'hymne sur diverses plateformes peuvent engendrer des coûts supplémentaires. Estimation : 50 000 à 100 000 dirhams.

Total estimé de l'investissement initial : 200 000 à 400 000 dirhams.

Retours sur investissement potentiels :

Exploitation commerciale : La vente de téléchargements numériques, de sonneries et de produits dérivés peut générer des revenus. Si on estime que 10 000 supporters achètent des produits liés à l'hymne par an à un prix moyen de 50 dirhams, cela pourrait rapporter 500 000 dirhams.

Renforcement de l'identité du club : Bien que difficile à quantifier, un hymne officiel réussi peut renforcer l'engagement des supporters et améliorer l'image de marque du club, ce qui peut se traduire par une augmentation des ventes de billets, des abonnements et des produits dérivés.

Gain de l'investissement:

Le projet aura un revenu potentiel de 500 000 dirhams par an et un investissement initial de 200 000 à 400 000 dirhams.

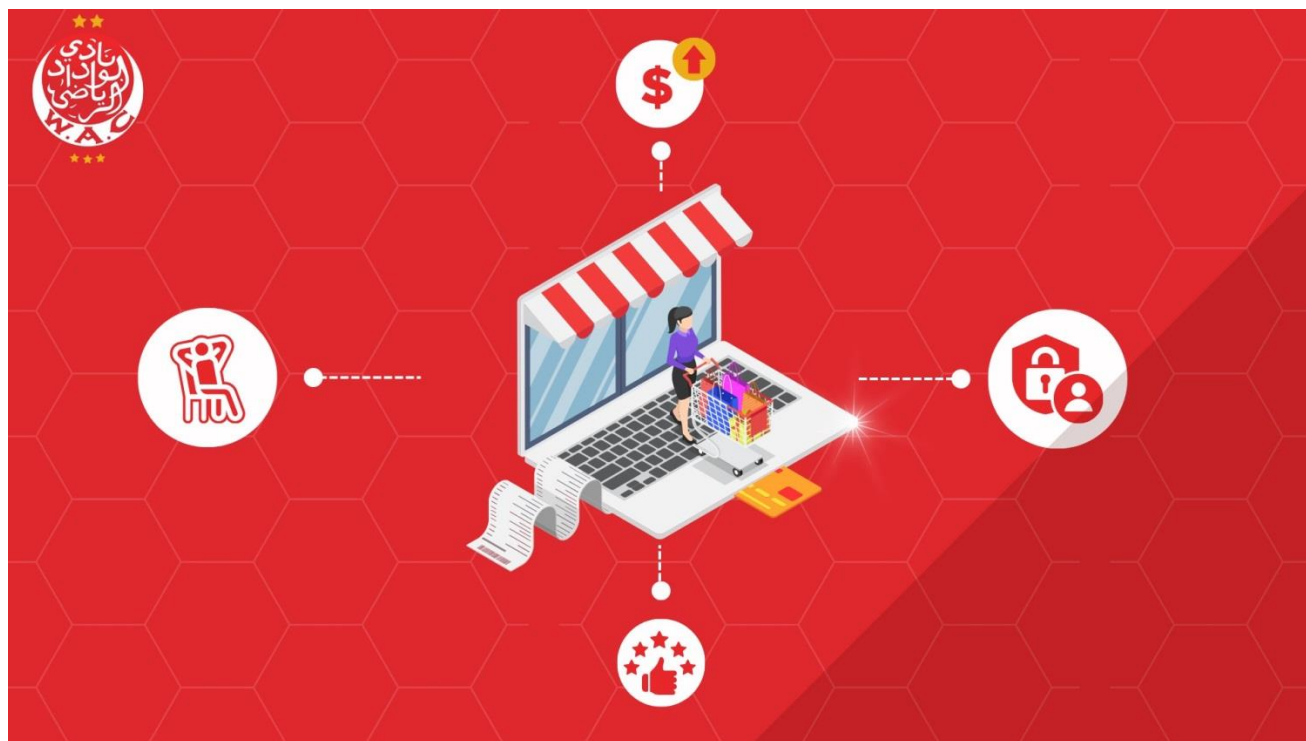
Période de récupération de l'investissement : L'investissement initial pourrait être récupéré en moins d'un an et ensuite le club continuera à engendrer des bénéfices grâce à une stratégie marketing rodée pour tirer un maximum de profit de ce projet sur le long terme.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **500 000 dirhams de marge brute**

Croissance prévue : 20% à 30% sur une période 4 ans en fonction de notre efficacité marketing et l'engagement de nos supporters.

14.4. Lancement de la boutique en ligne officielle du Wydad :



La création d'une boutique en ligne officielle du Wydad Athletic Club est une stratégie clé pour augmenter les revenus du club tout en offrant aux supporters une expérience d'achat pratique et accessible. Voici comment ce projet peut être développé de manière approfondie :

Nous allons développer une plateforme e-commerce conviviale, sécurisée et facile à naviguer, qui reflète l'identité visuelle et les valeurs du Wydad et qui permet la meilleure expérience utilisateur.

Nous proposerons une gamme variée de produits officiels du Wydad, incluant les maillots de l'équipe, les vêtements d'entraînement, les accessoires, les souvenirs, et les articles de collection.

Nous collaborerons avec des fournisseurs réputés pour assurer que la qualité des produits est conforme aux exigences élevées du club, tout en garantissant leur adéquation avec nos normes. Il est important de souligner que le club ne procédera à aucun investissement initial dans le développement des produits, notre rôle se concentrera exclusivement sur la commercialisation en ligne.

De plus, nous ferons appel à des prestataires externes spécialisés pour établir un système de gestion efficace englobant la gestion des stocks, le traitement des commandes, le service

client, ainsi que la logistique de livraison, tant au niveau national qu'international. Ceci vise à offrir une expérience d'achat sans faille à nos clients.

Le club percevra une commission sur chaque transaction effectuée, et l'ensemble du projet sera externalisé. Nos équipes marketing et communication exploiteront les données recueillies pour affiner notre gamme de produits, peaufiner nos stratégies marketing et améliorer nos processus logistiques, dans le but d'optimiser l'offre, d'augmenter les revenus et d'enrichir l'expérience client.

Délai de réalisation et calcul du retour sur investissement du projet :

Délai : projet sur 4 ans et long terme

Pour estimer l'investissement et le retour sur investissement (ROI) du projet de création d'une boutique en ligne officielle pour le Wydad Athletic Club, nous devons prendre en compte les coûts de mise en place, les coûts opérationnels et les revenus potentiels.

Estimation de l'Investissement Initial :

Développement de la plateforme e-commerce : Cela inclut la conception, le développement web, l'intégration de systèmes de paiement sécurisés et la personnalisation selon l'identité visuelle du Wydad. Estimation : 100 000 à 300 000 DH.

Marketing et lancement : Campagnes publicitaires pour promouvoir le lancement de la boutique en ligne. Estimation : 50 000 à 150 000 DH.

Total Estimé de l'Investissement Initial : 150 000 à 450 000 DH.

Coûts Opérationnels Annuels

Gestion de la boutique et logistique : Incluant la gestion des stocks, le traitement des commandes, le service client et la logistique. Ces services seront gérés directement par le partenaire qui s'en occupera.

Maintenance et mise à jour de la plateforme : Estimation : 50 000 à 100 000 DH annuellement.

Marketing continu : Pour soutenir les ventes et la visibilité de la boutique. Estimation : 100 000 à 300 000 DH annuellement.

Total des Coûts Opérationnels Annuels : 150 000 à 400 000 DH.

Revenus Potentiels

Ventes : Avec une commission sur chaque transaction, le revenu dépendra du volume des ventes. Supposons une marge moyenne de 30% sur une gamme de produits dont les ventes annuelles totales sont estimées à 14 000 000 à 20 000 000 DH.

Revenus Annuels Estimés : 4 200 000 à 6 000 000 DH (30% de marge sur les ventes totales).

Gain de l'investissement :

Marge brute annuelle estimée : Revenus Annuels - Coûts Opérationnels Annuels = 4 050 000 dhs à 5 600 000 dhs. Il ne s'agit ici que de la première année. La croissance devra se poursuivre les années d'après.

Récapitulatif financier :

Ce projet nous rapportera la première année : **4 050 000 dhs à 5 600 000 dhs de marge brute.**

Croissance prévue : 10% à 20% sur une période 4 ans vu le grand potentiel de l'e-commerce au Maroc et dans le monde.

5. Point 5 : La vision financière



Ce point est très important aussi, il se concentre sur l'instauration d'une stabilité financière durable pour le Wydad Athletic Club à travers une gestion et une planification financières rigoureuses. Voici un développement point par point de cette stratégie :

1.5. Établir des budgets détaillés

La mise en place de budgets détaillés est essentielle pour une gestion financière efficace au sein du Wydad Athletic Club. Voici comment ce processus peut être développé de manière approfondie :

Création de budgets prévisionnels :

Élaborer des budgets détaillés pour chaque département du club, y compris les directions sportive et technique. Ces budgets doivent couvrir tous les aspects des opérations, des salaires des joueurs et du personnel à l'entretien des installations, en passant par les coûts liés aux compétitions et aux événements.

Inclure dans les budgets prévisionnels les revenus attendus provenant de différentes sources, telles que les droits de diffusion, le sponsoring, la billetterie, les ventes de produits dérivés, et les participations aux compétitions.

Collaborer étroitement avec les responsables de chaque département pour s'assurer que les budgets reflètent de manière réaliste les besoins et les objectifs spécifiques.

Révision régulière des budgets :

Mettre en place un système de suivi financier pour comparer les performances financières réelles du club avec les prévisions budgétaires. Cela implique de collecter des données sur les revenus et les dépenses de manière continue.

Organiser des réunions périodiques avec les responsables de département pour passer en revue les écarts entre les résultats réels et les budgets prévisionnels, et pour identifier les causes des déviations.

Ajuster les budgets en fonction des performances financières réelles et des changements dans les prévisions de revenus ou de dépenses. Cela peut inclure des réallocations de ressources, des réductions de coûts, ou des plans d'investissement modifiés.

Planification à long terme :

Intégrer les budgets annuels dans une planification financière à long terme pour soutenir les objectifs stratégiques du club. Cela permettra de garantir la pérennité financière et de faciliter les investissements dans des projets d'envergure, comme le développement des infrastructures ou le renforcement de l'équipe.

Communication et transparence :

Assurer la transparence dans la gestion budgétaire en communiquant régulièrement les informations financières aux parties prenantes concernées, y compris le conseil d'administration, les supporters, et les partenaires financiers.

Utiliser les feedbacks et les suggestions des différentes parties prenantes pour affiner les processus de budgétisation et améliorer l'efficacité financière du club.

2.5 Scénarios de planification financière :

La mise en œuvre de scénarios de planification financière est essentielle pour assurer la résilience du Wydad Athletic Club face aux incertitudes économiques. Voici comment approfondir cette stratégie :

Élaboration de scénarios financiers :

Développer trois principaux scénarios financiers : optimiste, réaliste et pessimiste. Chacun de ces scénarios devrait prendre en compte les variations potentielles des revenus (droits de diffusion, sponsoring, billetterie, ventes de produits dérivés) et des dépenses (salaires, entretien des installations, frais de compétition).

Le scénario optimiste suppose une augmentation des revenus et une maîtrise des dépenses, le scénario réaliste repose sur des prévisions financières basées sur des tendances historiques et des projections actuelles, tandis que le scénario pessimiste envisage une diminution des revenus et une augmentation des dépenses en raison de circonstances défavorables.

Utilisation des scénarios pour la prise de décision :

Utiliser ces scénarios pour évaluer l'impact potentiel de différentes situations économiques sur la santé financière du club. Cela permettra au club de se préparer à diverses éventualités et de prendre des décisions éclairées en matière de gestion financière, d'investissement et de planification stratégique.

Réaliser des simulations régulières pour mettre à jour les scénarios en fonction de l'évolution du contexte économique et des performances financières du club.

Création d'une caisse spéciale pour les imprévus :



Allouer 5% des bénéfices annuels du club à une caisse spéciale dédiée aux imprévus. Cette réserve financière sera destinée à couvrir les dépenses exceptionnelles et imprévues qui pourraient survenir, telles que la fermeture temporaire du stade, les coûts liés à des situations d'urgence (comme la pandémie de COVID-19) ou d'autres événements imprévus.

Gérer cette caisse spéciale de manière prudente, en veillant à ce qu'elle soit suffisamment dotée pour faire face aux défis financiers imprévus, tout en assurant qu'elle ne soit utilisée que pour des situations véritablement imprévisibles et non pour des dépenses courantes.

En adoptant une approche proactive de planification financière basée sur différents scénarios et en constituant une caisse spéciale pour les imprévus, le Wydad Athletic Club pourra

naviguer avec plus de confiance dans un environnement économique incertain et assurer sa stabilité financière à long terme.

3.5 Gestion de la trésorerie :

Budget prévisionnel : Établir un budget prévisionnel détaillé permettant de prévoir les entrées et sorties de trésorerie sur une période donnée, afin d'anticiper les besoins de financement et d'investissement.

Planification des encaissements et décaissements : Planifier avec précision les encaissements et décaissements pour optimiser la gestion des liquidités et éviter les tensions de trésorerie.

Gestion des risques financiers : Mettre en place des stratégies pour gérer les risques financiers liés aux fluctuations des taux de change, aux taux d'intérêt et aux autres facteurs susceptibles d'affecter la trésorerie.

Optimisation des relations bancaires : Négocier avec les banques pour obtenir les meilleures conditions possibles en matière de frais bancaires, de taux d'intérêt et de facilités de crédit.

Système d'information de trésorerie : Implémenter un système d'information de trésorerie performant pour assurer un suivi en temps réel des flux de trésorerie et faciliter la prise de décision.

Contrôle interne et audit : Renforcer le contrôle interne et réaliser des audits réguliers de la trésorerie pour prévenir les erreurs, les fraudes et les malversations.

Formation et sensibilisation : Former et sensibiliser les membres de l'équipe financière et les autres parties prenantes à la gestion de la trésorerie pour assurer une meilleure compréhension et une meilleure implication dans le processus.

4.5 Contrôle des coûts, optimisation des dépenses et analyse de la rentabilité

Analyse régulière des coûts opérationnels : Identifier les domaines où des économies peuvent être réalisées en examinant les coûts de manière critique.

Mise en œuvre de mesures d'efficacité : améliorer l'efficacité des opérations et réduire les dépenses inutiles en optimisant les processus et en investissant dans les technologies.

Examen critique des dépenses : éliminer les gaspillages et optimiser l'allocation des ressources pour maximiser l'utilisation des fonds disponibles.

Négociation avec les fournisseurs : obtenir des conditions plus favorables et des tarifs

compétitifs pour réduire les coûts d'approvisionnement et de services.

Évaluation de la rentabilité des activités : orienter les investissements vers les domaines les plus rentables en analysant la rentabilité des différents projets et activités du club.

Suivi des indicateurs de performance financière : utiliser des indicateurs clés de performance financière pour mesurer le succès des initiatives de réduction des coûts et d'optimisation des dépenses.

5.5 Gestion des risques financiers :

Identification et évaluation des risques financiers auxquels le club est exposé (fluctuations des revenus, variations des coûts, etc.).

Mise en place de stratégies de couverture et de plans de contingence pour atténuer ces risques.

6.5. Transparence et conformité :

Assurer la transparence des comptes et des rapports financiers pour renforcer la confiance des supporters, des partenaires et des autorités réglementaires.

Veiller au respect des normes comptables et des réglementations financières en vigueur.

7.5. Investissement dans le capital humain :

Reconnaître que les employés et les collaborateurs du club sont des actifs précieux en investissant dans leur formation et leur développement.

Promouvoir une culture d'excellence et de responsabilité financière à tous les niveaux de l'organisation.

En mettant en œuvre ces neuf piliers, le Wydad Athletic Club pourra assurer une gestion financière solide et proactive, indispensable pour soutenir ses ambitions sportives et son développement à long terme.

6. Point 6 : Le programme d'adhésion



La relation entre le Wydad Athletic Club et ses adhérents est au cœur de la vie du club. Au fil des deux dernières décennies, le système d'adhésion a souffert de plusieurs maux : complexité, inaccessibilité, coût élevé, et manque de clarté et de transparence.

Il est urgent de s'attaquer à ces problèmes pour renforcer le lien entre le club et son public, qui est le véritable pilier du Wydad. J'ai personnellement souffert de ces problèmes puisque j'essaie d'adhérer depuis 2019 mais sans succès.

1.6. Simplification du processus d'adhésion :

Plateforme en ligne pour l'adhésion : mettre en place une plateforme en ligne conviviale permettant aux futurs adhérents de s'inscrire facilement, de soumettre les documents nécessaires en ligne, de suivre leur demande et de payer les frais d'adhésion, le tout en quelques clics.

Le but aussi est l'intégration de la technologie pour faciliter la gestion de la relation club / adhérents surtout que nous viserons les 10 000 adhérents sur le moyen et long terme.



Réduction des documents requis : Rationaliser les documents nécessaires à l'adhésion pour ne demander que les informations essentielles, réduisant ainsi les obstacles bureaucratiques.

Processus d'adhésion en étapes : simplifier le processus d'adhésion en le divisant en étapes claires et faciles à suivre, avec des instructions détaillées à chaque étape.

Assistance en ligne et physique : Offrir une assistance en ligne, via un chat ou une ligne téléphonique dédiée, ainsi qu'une assistance physique dans des points d'accueil spécifiques pour aider les wydadis à compléter leur adhésion.

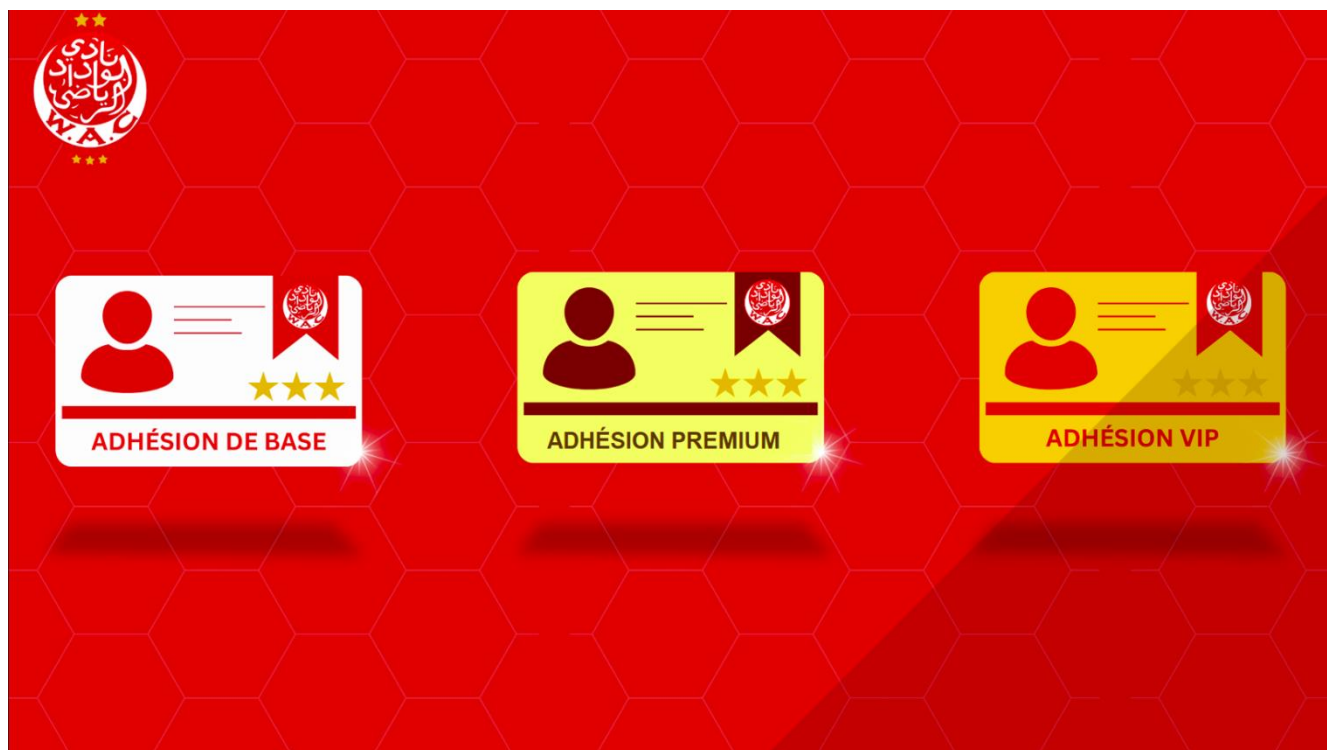
Critères d'adhésion clairs : définir clairement les critères d'adhésion, en les rendant accessibles sur tous les supports de communication du club (site web, réseaux sociaux, brochures) pour éviter toute confusion.

Procédure d'adhésion rapide : réduire le temps nécessaire pour traiter les demandes d'adhésion, en mettant en place des systèmes efficaces de traitement et de validation.

Sessions d'information : organiser des sessions d'information régulières pour les potentiels adhérents, leur permettant de comprendre le processus d'adhésion et les avantages d'être adhérent du club.

Feedback des nouveaux adhérents : recueillir le feedback des nouveaux adhérents sur le processus d'adhésion pour l'améliorer en continu.

2.6. Tarification flexible et inclusive :



Modèles de tarification diversifiés : proposer différents niveaux d'adhésion, chacun avec des avantages et des tarifs correspondants, pour répondre aux besoins et aux capacités financières variées des supporters. Par exemple, offrir des options d'adhésion de base, premium et VIP, chacune offrant des avantages croissants.

L'adhésion au sein du Wydad commencera **à partir de 1 500 dhs**. Le Wydad est la propriété de ses supporters et 20 000 dhs ou même 10 000 dhs comme tarif unique reste exorbitant surtout qu'il s'agit d'une adhésion qui n'offre aucun ou très peu d'avantages.

Les différents niveaux d'adhésion seront soigneusement étudiés, validés en interne et présentés aux supporters du Wydad avec une transparence totale. L'adhérent de base aura toujours le droit de vote lors des assemblées du club.

Mon ambition à long terme est de rassembler 10 000 adhérents issus de divers niveaux, afin d'établir un véritable parlement du Wydad où la démocratie et la transparence prévaudront en toutes circonstances. Ce chiffre nous permettra aussi de faire de l'adhésion une source de revenus très puissante pour le club.

Une estimation prudente basée sur une cotisation moyenne annuelle de 4 500 dirhams nous permet d'envisager un revenu annuel stable potentiel de 45 000 000 dirhams. Bien entendu,

atteindre ce chiffre dès la première année n'est pas notre attente immédiate. Ce projet s'inscrit dans une perspective à moyen et long terme, et je suis convaincu qu'avec un engagement sérieux et continu dans cette direction au cours des cinq prochaines années, nous pourrions soit atteindre cet objectif, soit nous en approcher considérablement.

Le programme et les niveaux d'adhésion avec tous les détails seront mis à disposition des supporters du Wydad dans le monde entier et l'adhésion sera ouverte tout au long de l'année. La liste des adhérents sera accessible en ligne en toute transparence.

Subventions pour adhérer :

Nous mettrons en place des programmes de subventions ou des fonds de soutien pour aider les supporters à faible revenu et les étudiants à couvrir les frais d'adhésion, garantissant ainsi que personne n'est laissé pour compte.

Je travaillerai aussi sur un programme visant à encourager les entreprises à prendre en charge ou financer une partie de l'adhésion de leurs salariés.

Offres spéciales et promotions :

Organiser des campagnes promotionnelles périodiques offrant des réductions sur les adhésions ou des avantages supplémentaires, pour encourager l'inscription de nouveaux membres et fidéliser les membres existants.

Tarifs groupés et familiaux :

Introduire des tarifs groupés ou familiaux qui offrent des réductions pour les inscriptions multiples, encourageant ainsi la participation familiale et collective au club.

Évaluation annuelle des tarifs :

Réaliser une évaluation annuelle des tarifs d'adhésion pour s'assurer qu'ils restent compétitifs et accessibles, tout en tenant compte de l'évolution des coûts opérationnels et des besoins financiers du club.

3.6. La transparence :

La transparence crée un climat de confiance entre la direction du club et ses supporters. En partageant ouvertement des informations sur les décisions, les politiques et les procédures, le club valorise l'honnêteté et la responsabilité. Cette confiance est cruciale pour bâtir des relations solides et durables avec les supporters.

Les supporters se sentent plus engagés et impliqués lorsque le club communique clairement ses objectifs, ses stratégies et ses réalisations dans le cadre de son programme d'adhésion. Une communication transparente aide à prévenir les malentendus et à réduire la propagation de rumeurs ou d'informations incorrectes.

Un club qui est perçu comme ouvert et transparent peut attirer de nouveaux adhérents et retenir les adhérents existants dans le but d'atteindre les 10 000 adhérents. Les personnes sont plus enclines à s'associer et à rester fidèles à des organisations qui valorisent la transparence et l'éthique.

La transparence sera la règle générale dans la relation du club avec ses adhérents que ce soit au niveau du contenu de l'adhésion, des tarifs, des modalités d'accès, des avantages, etc.

4.6. Les avantages de l'adhérent wydadi :

L'adhésion au Wydad ne se résumera pas simplement à la signature d'un document et au paiement d'une cotisation; elle représente une porte d'entrée vers un univers d'avantages exclusifs et d'offres soigneusement négociées par le club, tant au Maroc qu'à l'international.

Notre engagement envers nos adhérents se manifeste par la création d'un écosystème riche en bénéfices, conçu pour enrichir l'expérience de chaque membre de la grande famille Wydadi.

Je serai fier de lancer le "Catalogue de l'Adhérent Wydadi", un guide complet qui recense l'ensemble des offres, avantages, et remises spécialement négociés pour nos adhérents. Ce catalogue ambitionne de fournir une valeur ajoutée tangible à votre adhésion, transformant chaque cotisation en un investissement retourne en bénéfices multiples et variés.



Les adhérents Wydadi auront accès à une gamme étendue d'offres exclusives, incluant :

Remises substantielles auprès de partenaires commerciaux dans des secteurs variés tels que l'hôtellerie, la restauration, le transport, les loisirs, les agences de voyages, les vêtements et bien d'autres, assurant ainsi des économies significatives sur des services et produits de qualité.

Accès privilégié à des événements, y compris des rencontres sportives, des séances d'entraînement, des événements culturels et des séminaires, offrant ainsi des expériences enrichissantes et la chance de se rapprocher de la communauté Wydadi.

Offres internationales grâce à des partenariats stratégiques, permettant aux adhérents de bénéficier de leurs avantages même lorsqu'ils voyagent à l'étranger.

Le "Catalogue de l'Adhérent Wydadi" est plus qu'une simple liste d'offres; il symbolise notre engagement à placer les supporters au cœur de notre stratégie. Chaque offre et chaque avantage ont été méticuleusement sélectionnés pour répondre aux besoins et aux aspirations de notre communauté, avec l'objectif de rendre chaque aspect de l'expérience Wydadi plus gratifiant.

Nous nous engageons à enrichir continuellement ce catalogue, en y ajoutant de nouvelles offres et en élargissant les avantages pour s'assurer que l'adhésion au Wydad Athletic Club reste un privilège distinctif et avantageux. C'est notre manière de dire merci à nos adhérents, en reconnaissant leur fidélité et leur soutien inébranlable, et en leur offrant en retour une expérience sans cesse enrichie et valorisée.

L'adhésion au Wydad devient ainsi bien plus qu'une simple affiliation; elle représente une véritable adhésion à un mode de vie, une invitation à faire partie d'une communauté privilégiée qui bénéficie d'avantages uniques, tissés dans le tissu même de l'identité Wydadi.

Rejoindre le Wydad, c'est embrasser une expérience enrichie de passion, de fierté, et d'avantages exclusifs, ouvrant la voie à des expériences mémorables, tant au Maroc qu'à travers le monde.

5.6. Événements exclusifs pour les membres

Les adhérents Wydadi auront l'accès privilégié à des événements exclusifs, renforçant leur lien avec le club et entre eux. Ces événements peuvent inclure des rencontres avec les joueurs, des sessions de dédicaces, des événements pré-match spéciaux, et des galas annuels, offrant des expériences mémorables et la possibilité d'approfondir leur engagement et leur passion pour le club.

Je m'engage également à organiser un congrès annuel exclusivement réservé aux adhérents du Wydad. Ce sera une occasion pour le réseautage, l'échange d'idées, l'expansion des réseaux professionnels et la discussion de divers sujets concernant le Wydad et d'autres domaines d'intérêt.

6.6. Participation à la vie du club

Être adhérent Wydadi signifie aussi jouer un rôle actif dans la vie du club. Cela peut se traduire par la participation à des assemblées générales, la possibilité de voter sur des questions importantes, et l'opportunité d'exprimer des opinions sur la direction et les stratégies du club. Cette implication contribue à une gouvernance plus démocratique et inclusive, où les voix des supporters sont entendues et valorisées.

7.6. Amélioration de l'expérience de match pour l'adhérent

L'expérience de match sera également améliorée pour les adhérents, avec des avantages tels que des prix préférentiels sur les billets, des accès prioritaires pour éviter les longues files d'attente, des places réservées dans des zones exclusives du stade, et même des offres spéciales pour les déplacements lors des matchs à l'extérieur. Ces avantages sont conçus pour garantir que chaque match soit une expérience exceptionnelle et enrichissante.

7. Le point 7 : Formation et académie



1.7 La formation de qualité

Qui ne ressent pas de lassitude face au recrutement annuel d'une dizaine de joueurs, par le Wydad ? Qui ne s'inquiète pas de la qualité aléatoire de ces recrutements, du gaspillage financier qu'ils entraînent, ainsi que des litiges et des pénalités imposées par la FIFA ?

Recruter des joueurs de haut niveau à court terme est une approche stratégique évidente dans mon projet. Cependant, à moyen et long terme, le Wydad doit être en mesure de former des joueurs de qualité supérieure qui doivent représenter un minimum de 50% de l'équipe première, qui contribueront tant sur le plan sportif que financier dans les années à venir.



Un joueur de qualité sera toujours demandé au plus haut niveau et représentera des atouts majeurs pour le Wydad, non seulement en nous aidant à remporter des titres, mais aussi en générant des ressources financières significatives en cas de transfert.



Ma vision pour la formation et l'académie, en collaboration étroite avec les directions sportive et technique, se concentrera sur l'élaboration d'une stratégie de formation unifiée et cohérente, s'étendant des U10 jusqu'à l'équipe première.

L'objectif est de développer une académie qui respecte les normes de qualité les plus exigeantes, et qui instaure une identité de jeu commune à toutes les catégories du club. Ceci facilitera la progression des jeunes joueurs d'une catégorie à l'autre, jusqu'à leur intégration dans l'équipe première, tout en visant à produire des joueurs de qualité premium.

Ce projet impliquera les directions techniques et sportives, ainsi que les staffs de toutes les catégories du club, y compris l'équipe première. Il s'agira d'un engagement sur une durée minimale de cinq ans, avant de commencer à récolter les premiers fruits de ce projet ambitieux.

Les grandes lignes de cette vision :

Curriculum de formation cohérent : élaborer un curriculum de formation cohérent et progressif, adapté à chaque tranche d'âge, qui met l'accent sur le développement technique, tactique, physique et mental des jeunes joueurs.

Détection et recrutement de talents : Mettre en place un système efficace de détection et de recrutement de talents, tant au niveau local que national, pour attirer les jeunes joueurs prometteurs au sein de l'académie.

Encadrement de qualité : Assurer un encadrement de qualité par des entraîneurs qualifiés et expérimentés, qui partagent la philosophie et les valeurs du club, pour garantir un apprentissage optimal des jeunes joueurs.

Installations et Infrastructures : investir dans des installations et des infrastructures de pointe, telles que des terrains de qualité, des salles de fitness, des espaces de rééducation et des hébergements adaptés, pour offrir un environnement d'entraînement propice au développement des jeunes talents.

Suivi Individuel des joueurs : mettre en place un système de suivi individuel pour chaque joueur de l'académie, incluant des évaluations régulières de leurs progrès, un accompagnement personnalisé et un plan de développement à long terme.

Collaboration avec l'équipe première : Assurer une collaboration étroite entre l'académie et l'équipe première, permettant aux jeunes talents de s'entraîner régulièrement avec les professionnels et de participer à des matchs amicaux pour accélérer leur intégration.

Partenariats et échanges : Établir des partenariats avec d'autres académies de renom, tant au niveau national qu'international, pour favoriser des échanges de connaissances, des stages de formation et des matchs amicaux inter-académies.

Programme éducatif : Intégrer un programme éducatif complet au sein de l'académie, assurant une formation scolaire de qualité pour les jeunes joueurs, afin de préparer leur avenir professionnel, que ce soit dans le football ou dans d'autres domaines.

2.7 La vision longue terme

Dans le cadre de notre stratégie à long terme pour le développement des talents au sein du Wydad Athletic Club, j'envisagerai de mettre en œuvre un projet ambitieux axé sur la formation et l'académisation en Afrique.

Mon objectif est de cibler des pays spécifiques tels que le Congo et le Nigeria, reconnus pour leur réservoir abondant de talents footballistiques. La mise en place d'académies locales dans ces pays représente une opportunité stratégique pour plusieurs raisons.



Premièrement, le coût de l'installation, des salaires, et de l'exploitation de ces académies reste nettement inférieur comparé à d'autres régions, ce qui rend l'investissement initial plus accessible et la gestion quotidienne plus économique. Cette différence de coût nous permet de maximiser l'efficacité de chaque dirham investi, offrant ainsi une meilleure rentabilité à long terme.

Deuxièmement, l'objectif de ces académies sera de découvrir et de former au moins un joueur de haut niveau par an. L'émergence de même un seul joueur talentueux par année pourrait non seulement couvrir les coûts annuels de l'académie, mais également générer des bénéfices substantiels. Ces talents pourraient être intégrés dans notre équipe première ou vendus à d'autres clubs, offrant ainsi une source de revenus durable et récurrente.

La création d'académies de football Wydad en Afrique, s'aligne non seulement avec notre stratégie de développement des talents locaux, mais renforce également la présence et la notoriété du club sur le continent africain.

La marque Wydad, déjà bien établie, jouera un rôle crucial dans l'attraction des grands talents de ces régions. En effet, le prestige associé au club est un facteur déterminant qui encouragera les jeunes joueurs prometteurs à rejoindre nos rangs, voyant ainsi une véritable opportunité de faire une carrière de haut niveau.

Les joueurs issus de ces académies contribueront significativement à nos succès sportifs en aidant le club à remporter plus de titres et d'atteindre de nouveaux sommets dans ses performances sportives. Parallèlement, l'intégration de talents formés au sein de nos académies permettra de réduire considérablement les coûts et les risques associés au

recrutement externe. Les frais de transferts, souvent élevés dans le marché actuel, seront diminués, optimisant ainsi notre budget de recrutement tout en s'assurant d'avoir une qualité confirmée.

En outre, la vente éventuelle de joueurs formés dans nos académies peut se révéler financièrement avantageuse. Ces ventes généreront des revenus supplémentaires, réinvestis dans le club pour soutenir sa croissance continue et le développement de ses infrastructures.

Au-delà des avantages sportifs et financiers, l'établissement d'académies sous l'égide du Wydad dans ces pays africains est également une stratégie visant à renforcer la marque du club à travers le continent. Cela ouvre la porte à des opportunités de partenariats locaux. Collaborer avec des entreprises locales peut non seulement augmenter les revenus du club, mais aussi étendre son influence et son engagement communautaire dans des marchés émergents.

Cette approche globale, combinant le développement de talents, la gestion financière et le marketing stratégique, est conçue pour faire du Wydad un leader incontesté dans le football africain.

Enfin, il est prévu de réaliser une étude approfondie de ce projet au moment opportun, pour en évaluer toutes les dimensions—stratégiques, financières, et opérationnelles. Cette analyse détaillée nous permettra d'ajuster notre approche pour assurer le succès du projet et de maximiser son impact sur le développement du football au sein du Wydad et au-delà.

8. Le point 8 : Développement des infrastructures



Une vision ambitieuse pour l'avenir du Wydad Athletic Club passe inévitablement par un investissement majeur dans le développement de ses infrastructures. En modernisant et en élargissant nos installations, nous nous engageons non seulement à offrir des conditions optimales pour nos athlètes et nos supporters, mais également à positionner le club comme un acteur incontournable sur la scène sportive nationale et internationale.

La mise en œuvre de projets infrastructurels stratégiques, tels que la modernisation du Complexe Sportif Benjelloun, la préparation et l'ouverture d'une Académie de Football de pointe, et l'amélioration des installations médicales, est essentielle pour atteindre nos objectifs sportifs et financiers.

De plus, l'exploitation multifonctionnelle de nos espaces contribuera à diversifier nos sources de revenus et à renforcer notre engagement envers la communauté. Le développement des infrastructures est donc un pilier fondamental de ma stratégie pour assurer la pérennité et la prospérité du Wydad Athletic Club.

1.8. Modernisation du Complexe Sportif Benjelloun :

Lors de mes récentes visites au complexe Mohamed Benjelloun, j'ai observé que l'état des installations, de certaines infrastructures et des sanitaires était insatisfaisant. J'ai constaté la présence de murs tachés et remarqué même que des équipes de jeunes s'entraînaient en laissant leurs affaires derrière les filets.

La rénovation complète du complexe du Wydad Athletic Club incarne non seulement un engagement envers l'excellence sportive, mais agit également comme un puissant vecteur d'amélioration de l'image du club. En dotant le Wydad de facilités à la pointe de la technologie pour l'entraînement et la préparation des matchs, tout en veillant au confort optimal des joueurs et des spectateurs, ce projet témoigne de notre aspiration à devenir une référence

dans le monde du sport, tant au niveau national qu'international.

Un complexe modernisé et fonctionnel renforce l'attractivité du club auprès des talents sportifs, des supporters et des partenaires potentiels. Il devient un symbole tangible de la vision ambitieuse du club, impressionnant les visiteurs et renforçant le sentiment de fierté parmi les fans. De plus, une infrastructure de premier plan améliore considérablement l'expérience des visiteurs et des utilisateurs.

Du point de vue commercial, un complexe sportif rénové et esthétiquement attrayant offre de nouvelles opportunités pour les sponsors et les partenaires commerciaux. L'association de leur image à des installations de haute qualité peut être un argument de poids dans les négociations de partenariats, augmentant ainsi les opportunités de sponsoring et les revenus générés. Cela crée un cercle vertueux où l'amélioration des infrastructures attire plus de financement, ce qui à son tour permet de réinvestir dans le développement sportif et les améliorations du club.

La rénovation du complexe du Wydad Athletic Club n'est pas seulement un investissement dans les infrastructures sportives; c'est une stratégie globale visant à rehausser l'image du club, à enrichir l'expérience des supporters, à attirer de nouveaux talents et à ouvrir de vastes horizons de possibilités commerciales et de partenariats.

2.8. Académie de football :

Faire un point approfondi concernant la situation actuelle de l'académie, le communiquer aux supporters et adhérents et accélérer les travaux afin de d'ouvrir rapidement une académie moderne dotée de tous les installations nécessaires.

L'instauration d'une académie moderne constitue une pierre angulaire dans la stratégie de développement à long terme du Wydad Athletic Club, soulignant un engagement indéfectible envers la formation de jeunes talents et l'excellence sportive. Cette académie, en se dotant d'installations de pointe, vise à créer un environnement optimal pour le développement intégral des futurs talents du football, en leur fournissant non seulement des compétences sportives mais aussi une éducation solide.

Terrains de qualité et salles d'entraînement

Des terrains de qualité et des salles d'entraînement équipées des dernières technologies d'entraînement permettront aux jeunes joueurs de s'entraîner dans des conditions optimales, favorisant ainsi leur développement physique et technique. L'accès à de telles installations contribue directement à élever le niveau de jeu, en permettant une préparation conforme aux standards professionnels internationaux.

Logements pour les jeunes joueurs

En offrant des logements confortables et sécurisés, l'académie assure que les jeunes talents peuvent se concentrer pleinement sur leur développement sportif et académique sans les distractions et les contraintes de la vie quotidienne. Cela permet également d'attirer des talents de toutes les régions du pays et même de l'étranger, en leur garantissant un cadre de vie stable et propice à la réussite.

Salles de classe pour l'éducation

L'importance accordée à l'éducation souligne la vision du club de former des athlètes complets et des individus responsables. En intégrant des salles de classe et un curriculum éducatif adapté, l'académie s'engage à assurer que les jeunes joueurs reçoivent une éducation de qualité, parallèlement à leur formation sportive. Cela prépare les jeunes non seulement à une carrière réussie dans le sport, mais aussi à relever les défis de la vie en dehors des terrains.

Une académie reflétant les standards internationaux améliore considérablement l'image et le prestige du club, tant au niveau national qu'international, attirant ainsi sponsors et partenaires.

En formant ses propres talents, le club peut réduire sa dépendance vis-à-vis des transferts onéreux et générer des revenus significatifs par la vente de joueurs formés à l'académie après qu'ils aient contribué au succès sportif.

3.8. Infrastructure pour l'E-Sport :

Le développement de l'e-sport dans le monde a connu une croissance fulgurante ces dernières années, devenant un phénomène culturel et économique majeur. Cette évolution est portée par la popularité croissante des jeux vidéo, l'accès à des technologies de plus en plus avancées et l'engouement pour la compétition en ligne. L'e-sport offre un potentiel considérable à plusieurs niveaux avec une capacité à toucher une audience jeune et connectée ce qui le rend un secteur stratégique pour les marques et les médias.

Il est impératif que le Wydad se positionne en pionnier en reconnaissant et en exploitant pleinement le potentiel de l'e-sport. Dans cette optique, je m'engage à :

Développer une infrastructure spécifique pour l'E-Sport, en reconnaissant son potentiel de croissance et son importance croissante dans le paysage sportif moderne.

Concevoir un espace spécialement aménagé pour accueillir des compétitions d'E-Sport, équipé des dernières technologies et des installations nécessaires pour garantir une expérience de jeu optimale pour les participants et les spectateurs.

Établir des partenariats stratégiques avec des organisations, des éditeurs de jeux et des marques spécialisées dans l'E-Sport pour bénéficier de leur expertise, de leur soutien et de leur visibilité.

Organiser régulièrement des événements et des tournois d'E-Sport au sein du complexe, attirant des joueurs et des équipes de haut niveau, tout en générant de l'enthousiasme et des revenus supplémentaires qui viendront soutenir notre vision marketing.

Collaborer avec les établissements éducatifs locaux pour intégrer l'E-Sport dans leurs programmes, encourager la participation des jeunes et découvrir de nouveaux talents.

Développer des stratégies commerciales et marketing ciblées pour l'E-Sport, telles que le parrainage, la vente de produits dérivés et la diffusion en direct des compétitions, pour maximiser les revenus et la portée de cette activité.

4.8. Amélioration des installations médicales :

Moderniser et mettre en place des installations médicales pour le club pour fournir les meilleurs soins possibles aux joueurs, avec des équipements de rééducation et de traitement de pointe.

Le projet sera analysé et étudié avec la direction générale et un ensemble d'experts dans le domaine afin de déterminer les besoins, les possibilités et les différents scénarios de mise en place de ce projet.

5.8. Amphithéâtre et centre de conférence

Etudier les possibilités de construire un amphithéâtre et un centre de conférence au sein du complexe, offrant des installations de premier ordre pour les réunions, les séminaires et les événements d'entreprise.

9. Le point 9 : engagement des supporters



Le neuvième point de mon programme pour la présidence du Wydad Athletic Club se concentre sur l'âme véritable de notre club : nos supporters. Le cœur palpitant du Wydad, ce sont les fans passionnés qui résonnent dans les stades et au-delà, dans chaque coin du monde. Leur ferveur, leur loyauté indéfectible et leur amour pour le club sont le moteur de notre succès.

Il est essentiel de reconnaître et de valoriser leur rôle crucial, non seulement en tant que spectateurs, mais aussi en tant qu'acteurs clés dans l'histoire et l'avenir du club. Ensemble, nous allons renforcer ce lien sacré entre le Wydad et ses supporters, en leur offrant une voix plus forte, une expérience enrichie et une place de choix dans la grande famille Wydadi.

1.9. Création d'une plateforme de dialogue direct

Mettre en place une plateforme en ligne dédiée, comme un forum, où les supporters peuvent communiquer directement avec le club, partager leurs idées, poser des questions et recevoir des réponses en temps réel.

Mettre en place des mécanismes d'écoute active des supporters, tels que des sondages, des forums de discussion et des groupes de travail, pour recueillir leurs avis et suggestions et y répondre de manière proactive.

2.9. Amélioration de l'expérience de match

Avant le Match : Qui parmi les supporters n'a jamais éprouvé de difficultés pour obtenir un billet pour un match du Wydad, parfois à des prix exorbitants sur le marché noir ? Qui n'a pas été confronté à des plateformes en ligne de piètre qualité, incapables de gérer l'afflux de la demande pour les matchs du Wydad ?

Qui n'a pas été frustré par ces billets qui, étrangement, disparaissent quelques minutes après leur mise en ligne, ou qui, curieusement, ne sont même pas mis en ligne mais finissent en

masse sur le marché noir ?

Nous développerons ou travaillerons uniquement avec des plateformes de renommée mondiale afin de permettre à nos supporters d'obtenir leur billets électroniques facilement depuis chez eux et ne plus jamais devoir se déplacer à un guichet pour retirer le billet sous des conditions déplorables.

Espaces de rencontre et de détente : nous discuterons avec les responsables du stade ménager des zones spécialement conçues pour la rencontre et la détente des supporters au stade, offrant des espaces confortables pour se rassembler, échanger et se restaurer avant, pendant et après le match.

Nous mettrons également l'accent sur les sanitaires, l'accès Wi-Fi, et la signalétique, pour assurer une expérience utilisateur fluide et agréable.

Programmes d'animation Post-Match : proposer des animations après le match, comme des rencontres avec les joueurs pour des supporters sélectionnés, des séances de dédicaces, et des résumés des moments forts, pour prolonger l'expérience positive des supporters.

Amélioration de la sécurité : travailler en étroite collaboration avec les autorités pour renforcer les mesures de sécurité au stade pour garantir la sûreté des supporters, en mettant en place des contrôles d'accès efficaces, une surveillance vidéo et une présence accrue du personnel de sécurité.

Accès Facilité pour les personnes à mobilité réduite : Assurer un accès facile et des aménagements adaptés pour les personnes à mobilité réduite, afin que tous les supporters puissent profiter pleinement des matchs.

3.9. Programmes de Fidélisation

Développer des programmes de fidélisation offrant des récompenses et des avantages exclusifs aux supporters les plus engagés, tels que des réductions sur les billets et les produits dérivés, des accès privilégiés et des expériences VIP.

4.9. Développement d'Applications et Technologies

Créer des applications mobiles et des outils technologiques innovants pour faciliter l'accès des supporters à l'information, la billetterie, les achats de produits dérivés et l'interaction avec le club.

5.9. Transparence et Communication

Assurer une communication transparente et régulière avec les supporters, en partageant des informations claires sur la stratégie du club, les décisions importantes et les actualités, et en encourageant un dialogue ouvert.

10. Le point 10 : Relations avec les Instances du Football



Le Wydad Athletic Club, en tant que leader du football marocain et pilier du football africain, se doit d'assumer un rôle exemplaire dans ses relations avec les instances dirigeantes du football. Notre position de premier plan nous confère non seulement une responsabilité envers nos succès sportifs et organisationnels, mais également envers le développement et la promotion du football sur le plan national et continental.

À travers ce dixième point de mon programme, je m'engage à renforcer les liens entre le Wydad et les instances du football, à savoir la fédération royale marocaine de Football, la CAF et la FIFA, en instaurant une nouvelle ère de professionnalisme, de transparence et d'excellence.

Nous œuvrerons ensemble pour que le Wydad soit un acteur clé et un modèle dans la gouvernance du football, contribuant ainsi à l'essor et à la reconnaissance du football marocain et africain sur la scène mondiale. Cela passera par une stratégie axée sur plusieurs points :

Conformité et transparence : s'assurer que le Wydad Athletic Club respecte scrupuleusement toutes les réglementations et normes établies par les instances du football, tout en promouvant une culture de transparence dans toutes ses interactions avec ces organismes.

Engagement proactif : Adopter une approche proactive dans la participation aux discussions et aux initiatives menées par les instances du football, en apportant des contributions constructives et en défendant les intérêts du club et du football marocain et africain.

Contribution à la gouvernance du football : jouer un rôle actif dans la gouvernance du football en proposant des idées innovantes et en participant à des comités ou des groupes de travail visant à améliorer le fonctionnement et le développement du football au niveau local et continental.

Excellence sportive et éthique : promouvoir l'excellence sportive en mettant l'accent sur le fair-play, le respect des adversaires et l'intégrité, tout en veillant à ce que ces valeurs soient reflétées dans les relations avec les instances du football.

Vision internationale et réseau : élargir le réseau et les partenariats du Wydad Athletic Club au niveau international, en établissant des relations fructueuses avec des clubs, des ligues et des fédérations étrangères, afin de renforcer la présence et l'influence du club sur la scène mondiale.

Formation et échanges : encourager les programmes de formation et les échanges avec d'autres clubs et institutions, afin de partager les meilleures pratiques et d'enrichir les connaissances et compétences au sein du club.

Représentation et influence : assurer une représentation efficace du Wydad Athletic Club dans les instances du football, en travaillant à accroître son influence et sa voix dans les décisions qui affectent le football marocain et africain.

11. Le point 11 : les autres sections du club



Le onzième point de mon programme, intitulé "Les autres sections du club", met en lumière notre engagement envers le caractère omnisports du Wydad Athletic Club. Nous sommes fiers de cette diversité qui enrichit notre héritage sportif, reflétant la richesse et la variété des disciplines au sein de notre club.

Toutefois, pour que le Wydad continue de briller sur tous les fronts, il est crucial que chaque section atteigne et maintienne un niveau d'excellence au moins égal à celui de notre section de football, traditionnellement considérée comme le fer de lance du club. Afin de concrétiser cette ambition, je propose l'instauration de présidences dédiées pour chaque discipline sportive.

La mission principale de ces présidents consistera à développer un projet de structuration sur mesure pour leur section respective. Ce projet comprendra la définition d'une stratégie de développement claire, alignée sur les valeurs et les objectifs globaux du club, tout en tenant compte des spécificités et des besoins propres à chaque discipline.

Pour assurer une cohérence et une efficacité maximales dans notre démarche stratégique, ces projets de structuration devront être soumis à la direction générale du Wydad pour validation. Cette étape garantira l'alignement des initiatives de chaque section avec la vision d'ensemble du club, favorisant ainsi une direction unifiée et cohérente.

Les présidents de section auront également la responsabilité de superviser la mise en œuvre de ces stratégies, en intervenant de façon proactive pour corriger les éventuels écarts et en veillant à l'atteinte des objectifs fixés et en faisant des reportings permanent à la direction avec présentation de l'évolution des projets des sections dans des conférences de presse périodique. Cette responsabilité implique une gestion dynamique et attentive, essentielle pour le succès et le développement continu de chaque discipline.

En adoptant cette approche, notre objectif est de créer une véritable synergie entre toutes les sections du Wydad Athletic Club. Nous aspirons à valoriser et à célébrer la diversité de notre club, tout en nous efforçant d'atteindre un niveau d'excellence uniforme à travers toutes les disciplines.

Cette vision renforce notre engagement envers le développement sportif, la performance et le succès, marquant ainsi une nouvelle ère de prospérité pour le Wydad.

III. Conclusion

III. Conclusion

En conclusion, ma candidature à la présidence du Wydad est portée par une vision profondément ancrée dans l'excellence sportive, la cohésion sociale et l'innovation stratégique, visant à consolider et à étendre l'héritage glorieux de notre club.

Notre programme, ambitieux et rigoureusement élaboré, se fonde sur des principes de gestion moderne, d'équité, et d'engagement envers chaque membre de la famille du Wydad - des joueurs aux supporters, en passant par le personnel et les partenaires.

Nous envisageons un avenir où le Wydad ne se contente pas de dominer les compétitions nationales et africaines mais se positionne également comme un acteur incontournable sur la scène internationale. Pour y parvenir, nous mettrons en place une infrastructure de pointe, des programmes de formation avant-gardistes et une stratégie de développement durable qui respecte et valorise les traditions du club tout en embrassant les innovations nécessaires à notre croissance.

Notre engagement envers la transparence et la communication ouverte avec nos supporters et la communauté est au cœur de notre stratégie. Nous reconnaissons que le succès du Wydad repose sur une base solide de soutien populaire, et nous nous engageons à renforcer ce lien par une interaction régulière, une écoute active et une réponse concrète aux attentes de nos fans.

La valorisation de nos jeunes talents à travers une académie renforcée et une direction technique et sportive de premier plan est une pierre angulaire de notre vision. Nous croyons fermement que l'avenir du Wydad réside dans sa capacité à former, attirer et retenir les talents qui feront la fierté de notre club et de notre pays sur les terrains de football.

Nous sommes également conscients des défis économiques et administratifs auxquels nous faisons face. C'est pourquoi notre programme inclut la structuration, des stratégies financières solides, des stratégies marketing innovantes pour assurer la stabilité et la croissance du club à tous les niveaux.

Je tiens également à souligner que la réalisation de notre vision ambitieuse pour le Wydad nécessite avant tout un environnement et un cadre propices. Si, à mon arrivée à la tête du club, je constate que ces conditions ne sont pas réunies, je m'engage à consacrer la première année de mon mandat à préparer le terrain. Ce n'est qu'après avoir établi des fondations solides et saines que nous pourrons entamer la mise en œuvre de notre grand projet dès la deuxième année.

Cette démarche méthodique et réfléchie est essentielle pour garantir le succès durable de nos ambitions et marquer une nouvelle ère de prospérité pour le Wydad.

Ma vision pour le club de mon cœur est tournée vers l'avenir, elle ne se limite pas à un mandat de quatre ans, mais vise à établir des bases solides et durables pour assurer le succès du Wydad au cours des deux prochaines décennies.

Je suis prêt à assumer la partie la plus ardue, celle de mettre en place un système efficace. Je serais ensuite heureux et fier de laisser les futurs présidents poursuivre cette œuvre. Mon plus grand honneur sera de voir un nouveau président prendre les rênes du Wydad dans les meilleures conditions possibles.

Il est temps de dépasser l'idée d'un président apportant un nouveau projet à chaque mandat. À l'avenir, nous devrions exiger un président compétent, capable de perpétuer et d'améliorer le projet déjà en place. Le Wydad est notre passion et notre fierté, et il mérite le meilleur, rien que le meilleur.

En somme, ma vision pour le Wydad est celle d'un club qui excelle, qui unit, et qui inspire. Un club qui, fidèle à son riche héritage, regarde vers l'avenir avec détermination et ambition. Je suis convaincu que, ensemble, nous pouvons atteindre ces objectifs et faire rayonner le Wydad comme jamais auparavant.

Au public Wydadi, aux Winners, aux légendes du Wydad, aux anciens joueurs du Wydad, aux adhérents du Wydad, votre soutien à cette vision n'est pas seulement un vote de confiance envers un candidat, mais un engagement envers l'avenir de notre club. Ensemble, élevons le Wydad à de nouveaux sommets de gloire et de succès. Ensemble, vers un Wydad structuré et CHAMPION.