



SIDO 2026

SALON INTERNATIONAL DE
DISTINCTION ET DES OPPORTUNITES

ABIDJAN
SOFITEL HOTEL IVOIRE



Salon International de Distinction et des Opportunités SIDO 2026

1. Résumé exécutif

Nom du projet : Salon International de Distinction et des Opportunités (SIDO) 2026

Dates : 20-22 octobre 2026

Lieu : Sofitel Hôtel Ivoire, Abidjan

Objectif : organiser un salon professionnel de 3 jours + Gala de Distinction pour **valoriser l'excellence nationale**, faciliter la mise en relation investisseurs-entreprises et mobiliser des financements pour des projets à impact.

Cibles : décideurs publics, grandes entreprises, PME, startups, investisseurs, médias, ONG.

Indicateurs clés projetés : 1 000 participants, 200 exposants, 50 sponsors, collecte dons Gala 500 M FCFA.

Synthèse financière : dépenses opérationnelles SIDO 300 M FCFA ; recettes projetées 2 295 M FCFA ; excédent prévisionnel \approx 1 995 M FCFA.

2. Contexte et opportunité

Contexte macro

- Croissance des événements professionnels en Afrique de l'Ouest ; besoin d'espaces de visibilité pour entreprises locales et d'opportunités d'investissement.
- Demande croissante pour des formats hybrides (présentiel + digital) et pour des événements à impact social.

Opportunité pour SIDO

- Positionnement unique : distinction des champions nationaux + plateforme B2B + collecte de fonds à impact.
- Valeur ajoutée pour sponsors : visibilité ciblée, accès à décideurs, activation de marque lors du Gala.

Avantage concurrentiel

- Lieu prestigieux et format Gala + collecte de dons ; gouvernance transparente ; programme mixant panels, pitchs, ateliers et matchmaking.

3. Offre et proposition de valeur

Produits et services SIDO 2026

- Exposition : stands Premium, Standard, Mini-stands startups.
- Contenu : panels thématiques, keynotes, ateliers pratiques, pitchs startups.
- Networking : B2B matchmaking, speed meetings, espaces VIP.
- Gala de Distinction : cérémonie, visibilité lauréats, collecte de dons.
- Services additionnels : packages communication, stands clés en main, diffusion live.

Proposition de valeur par segment

- Sponsors : visibilité de marque, naming, panels dédiés, accès VIP.
- Exposants : génération de leads qualifiés, opportunités commerciales, visibilité média.
- Participants : contenu actionnable, accès à investisseurs, opportunités de formation.
- Donateurs : impact mesurable, transparence, reconnaissance publique.

4. Marché cible et stratégie commerciale

Segments prioritaires

- Grandes entreprises et institutions publiques.
- Entreprises agro-alimentaires, FinTech, industrie, digital.
- Startups innovantes et incubateurs.
- **Investisseurs privés et fonds d'impact.**
- Médias nationaux et régionaux.

Taille et potentiel

- Objectif commercial : 200 stands vendus ; 50 sponsors.
- Potentiel de revenus additionnels : billetterie premium, ateliers payants, services de matchmaking payants.

Stratégie de vente

- Approche directe : équipe commerciale dédiée pour grands comptes et sponsors.
- Campagnes digitales : lead generation via LinkedIn, Facebook, Instagram.
- Roadshows : rencontres ciblées à Abidjan, Bouaké, Dakar, Accra.
- Partenariats médias : packages co-créés pour visibilité.
- Offres early bird : réduction 10-15 % pour réservations avant date X.
- KPI commerciaux : taux conversion leads → contrats, CA par commercial, délai closing.

5. Organisation opérationnelle et logistique

Gouvernance

- Commissariat Général : pilotage stratégique et protocole.
- Comités opérationnels : logistique, communication, partenariats, contenu, Gala.
- Comité financier et audit : suivi budget, compte séquestre pour dons, audit externe.

Equipe projet (exemples de rôles)

- Directeur de projet ; Responsable commercial ; Responsable communication ; Responsable logistique ; Responsable partenariats ; Responsable Gala ; Responsable finance et contrôle.

Logistique et site

- Plan de site stands, zones B2B, scène panels, salle Gala, espaces restauration, sécurité, accueil VIP.
- Prestataires techniques : son, lumière, streaming, traduction simultanée.
- Sécurité et protocole : plan sécurité, assurance événement, gestion flux.

Calendrier opérationnel (extrait)

- M-9 à M-6 : commercialisation stands & sponsors, plan communication.
- M-6 à M-3 : **finalisation programme, sélection intervenants, appels d'offres** logistique.
- M-3 à M-1 : production contenus, confirmation exposants, tests techniques.
- M-1 à J : installation, répétitions, accueil presse.

- J+1 à J+30 : reporting, clôture financière, rapport d'impact.

6. Plan marketing et communication

Objectifs SMART

- Spécifique : atteindre 1 000 participants, 200 exposants, 50 sponsors, 500 M FCFA de dons.
- Mesurable : 200 mentions médias, 500 000 impressions digitales.
- Atteignable : mobilisation de 20 partenaires institutionnels.
- Réaliste : couverture nationale et régionale.
- Temporel : actions entre janvier et octobre 2026.

Axes de communication

- Institutionnel : conférence de presse de lancement, communiqués officiels.
- Digital : site web événement, pages d'inscription, campagnes sponsorisées, newsletters.
- Social media : calendrier éditorial, vidéos teasers, interviews lauréats.
- Relations presse : partenariats TV/radio/presse écrite, dossiers presse.
- Activation sur site : branding, signalétique, diffusion live, capsules quotidiennes.

Plan média et budget

- Budget communication initial : 40 M FCFA (digital, presse, production vidéos, Roadshows).
- KPI : taux conversion campagnes, coût par lead exposant, reach organique et payant.

7. Plan commercial stands et sponsoring

Offre stands

- Premium 30 m² : 15 000 000 FCFA — emplacement stratégique, visibilité accrue.
- Standard 20 m² : 5 000 000 FCFA — emplacement standard, services de base.
- Mini-stand 10 m² : 1 500 000 FCFA — startups, visibilité économique.

Offre sponsoring

- Platine 50 M FCFA : naming, keynotes sponsor, visibilité Gala, pack VIP.
- Or 30 M FCFA : panel sponsor, stand major, branding digital.
- Argent 15 M FCFA : stand standard, logo supports, mentions panels.
- Bronze 5 M FCFA : logo partenaires, mentions réseaux, badge co-brandé.

Objectifs commerciaux

- Vendre 200 stands selon répartition cible : 20 Premium, 100 Standard, 80 Mini.
- Mobiliser 50 sponsors selon répartition cible : 5 Platine, 10 Or, 15 Argent, 20 Bronze.

Processus de vente

- Qualification leads → proposition commerciale → négociation → contrat → Onboarding sponsor/exposant.
- Outils : CRM, kit commercial, brochure sponsor, contrats types.

8. Plan financier 3 ans

Hypothèses principales année 1

- Vente stands 100 % ; sponsoring 100 % ; collecte dons Gala 500 M FCFA ; dépenses opérationnelles SIDO 300 M FCFA.
- Croissance recettes année 2 : +15 % (extension visibilité) ; année 3 : +10 %.

Compte de résultat prévisionnel simplifié

Poste	Année 1 FCFA	Année 2 FCFA	Année 3 FCFA
Recettes stands	920 000 000	1 058 000 000	1 163 800 000
Recettes sponsoring	875 000 000	1 006 250 000	1 106 875 000
Dons Gala	500 000 000	550 000 000	605 000 000
Autres revenus (billetterie, services)	0	50 000 000	75 000 000
Total recettes	2 295 000 000	2 664 250 000	2 950 675 000
Dépenses opérationnelles	300 000 000	345 000 000	379 500 000
Marketing & communication	40 000 000	46 000 000	50 600 000
Personnel & frais généraux	60 000 000	69 000 000	75 900 000
Gala et production	60 000 000	69 000 000	75 900 000

Divers & imprévus	20 000 000	23 000 000	25 300 000
Total dépenses	480 000 000	552 000 000	607 200 000
EBITDA	1 815 000 000	2 112 250 000	2 343 475 000

Cashflow et utilisation excédent

- Année 1 excédent ≈ 1,815 M FCFA ; proposition d'affectation : 30 % fonds d'innovation, 30 % réserve édition suivante, 40 % financement projets à impact (hors mécanisation si exclu).
- Réserves pour imprévus et investissements digitaux.

Seuil de rentabilité

- Seuil conservateur : couvrir dépenses 480 M FCFA → atteint dès ~21 % des recettes projetées.
- Sensibilité : baisse ventes stands à 80 % réduit recettes de 184 M FCFA ; plan d'atténuation commercial immédiat.

9. Gouvernance, transparence et conformité

Structure de gouvernance

- Comité de pilotage national (Commissariat SIDO + représentants ministériels + partenaires stratégiques).
- Comité financier indépendant pour supervision des recettes et dépenses.
- Compte séquestre dédié aux dons Gala, géré par entité bancaire et audité annuellement.

Transparence

- Publication d'un rapport financier 30 jours après l'événement.
- Rapport d'impact 6 mois et 12 mois pour les fonds affectés à projets.
- Audit externe annuel pour les fonds collectés.

Conformité

- Respect des obligations fiscales locales, assurances événement, conformité sanitaire et sécurité.

10. Analyse des risques et plan d'atténuation

Risque commercial : non-vente stands/sponsors

- Atténuation : early-bird, packages modulaires, prospection ciblée, garanties de visibilité.

Risque logistique : défaillance prestataires

- Atténuation : contrats avec pénalités, fournisseurs alternatifs, plan B technique.

Risque réputationnel : mauvaise gestion dons

- Atténuation : compte séquestre, audit externe, reporting public, comité tripartite.

Risque sanitaire : restrictions événementielles

- Atténuation : format hybride, politique remboursement, assurance annulation.

Risque financier : dépassement coûts

- Atténuation : réserve imprévus 10 %, suivi budgétaire hebdomadaire, contrôle dépenses.

11. Indicateurs de performance et reporting

KPI opérationnels

- Nombre exposants vendus ; taux remplissage stands ; nombre participants inscrits ; nombre sponsors signés ; montant dons collectés.

KPI marketing

- Impressions digitales ; mentions médias ; taux conversion campagnes ; coût par lead exposant.

KPI financiers

- CA réalisé ; marge brute ; cashflow net ; réserve disponible post-événement.

Reporting

- Rapport financier 30 jours ; rapport d'impact 6 mois ; tableau de bord KPI accessible aux partenaires.

12. Plan de **déploiement commercial et calendrier d'exécution**

Phase 1 M-9 à M-6 : lancement commercial, brochure sponsor, roadshows, ouverture ventes stands. Phase 2 M-6 à M-3 : confirmation intervenants, production contenus, partenariats médias. Phase 3 M-3 à M-1 : finalisation logistique, tests techniques, onboarding exposants. Phase 4 J-7 à J+30 : installation, déroulé salon, Gala, reporting post-événement.

Tâches prioritaires immédiates

- Finaliser brochure sponsor et kit commercial.
- Lancer CRM et prospection grands comptes.
- Ouvrir plateforme d'inscription exposants.
- Mettre en place compte séquestre pour dons.

13. Annexes et livrables fournis

Annexes incluses dans le dossier

- Annexe A : Brochure sponsor détaillée (packs, avantages, visibilité).
- Annexe B : Fiche commerciale stands et conditions générales.
- Annexe C : Calendrier opérationnel détaillé (Gantt).
- Annexe D : Modèle de contrat exposant et modèle de contrat sponsor.
- Annexe E : **Modèle de rapport financier et modèle de rapport d'impact**.
- Annexe F : Template communiqué de presse et script discours Gala.
- Annexe G : Tableaux financiers Excel (P&L 3 ans, cashflow mensuel, plan de vente stands).

14. Conclusion et appel à l'action

Le SIDO 2026 est conçu pour être un événement rentable, à fort impact et durable. Le modèle financier montre une forte marge opérationnelle dès la première édition, permettant de financer des initiatives à impact et d'assurer la pérennité de l'événement. Pour lancer la phase opérationnelle, les actions prioritaires sont : finaliser la brochure sponsor, ouvrir la commercialisation stands, sécuriser partenaires médias et mettre en place le compte séquestre pour la collecte de dons.

**SIDO
2026**

SIDO 2026

Salon International de Distinction et des Opportunités SIDO 2026 20–22 octobre 2026 — Sofitel Hôtel Ivoire, Abidjan Thème Valoriser l'excellence nationale, catalyser les opportunités internationales

MOT DU COMMISSARIAT GÉNÉRAL

Le Salon International de Distinction et des Opportunités (SIDO) 2026 réunit décideurs publics, dirigeants d'entreprises, investisseurs, startups et médias pour trois jours de panels, ateliers, pitchs et rencontres B2B, suivis d'un Gala de Distinction. En tant que sponsor, vous bénéficiez d'une visibilité ciblée, d'opportunités d'affaires concrètes et d'un positionnement d'impact. Rejoignez-nous pour associer votre marque à l'excellence et au développement durable.

PUBLIC CIBLE ET AUDIENCE ATTENDUE

- **Participants attendus** 1 000 professionnels (décideurs publics, dirigeants, investisseurs, experts).
- **Exposants** 200 stands (entreprises, startups, institutions).
- **Sponsors** objectif 50 partenaires (platinum, or, argent, bronze).
- **Médias** nationaux et régionaux, couverture digitale et live streaming.
- **Secteurs prioritaires** agroalimentaire, fintech, industrie, digital, énergie, santé.

CALENDRIER CLÉ

- **Lancement commercial** Janvier 2026
- **Clôture ventes stands et sponsors** 30 septembre 2026
- **Production contenus et logistique** Octobre 2026
- **Événement** 20–22 octobre 2026
- **Gala de Distinction et collecte de dons** 22 octobre 2026

PACKS SPONSORING ET AVANTAGES

Pack	Prix (FCFA)	Visibilité et avantages clés
Platine	50 000 000	Naming principal; Keynote sponsor; Logo en tête sur tous supports; Page dédiée sur site; 10 invitations VIP; 1 table VIP Gala; Stand Premium 30 m ² ; Présence sur scène pour remise prix; Capsule vidéo sponsor diffusée pendant l'événement; Rapport d'impact post-événement.
Or	30 000 000	Sponsor d'un panel; Logo sur supports principaux; 6 invitations VIP; Stand major 30 m ² ou 20 m ² selon disponibilité; Mention dans communiqués; Capsule vidéo courte.
Argent	15 000 000	Stand standard 20 m ² ; Logo sur site et programme; 4 invitations VIP; Mention lors d'un panel.
Bronze	5 000 000	Logo partenaires sur site et programme; 2 invitations VIP; Mention réseaux sociaux.

Options additionnelles à la carte

- Sponsor d'un atelier 5 000 000 FCFA
- Sponsor d'un espace B2B 7 500 000 FCFA
- Sponsor digital (live streaming) 10 000 000 FCFA
- Pack visibilité média (reportage + interview) 8 000 000 FCFA

DÉTAILS DES PRESTATIONS PAR PACK

Platine

- **Branding** : logo en tête sur affiches, kakemonos, site, programme imprimé, écrans LED.
- **Contenu** : intervention keynote 15 min; remise d'un prix lors du Gala; capsule vidéo 60 s diffusée pendant l'événement et sur réseaux.
- **Hospitalité** : 10 invitations VIP, 1 table VIP Gala (10 couverts), accès salon VIP.
- **Activation commerciale** : stand Premium 30 m² clé en main; accès prioritaire au matchmaking B2B; liste des leads qualifiés post-événement.
- **Reporting** : rapport de visibilité et rapport d'impact 30 jours après l'événement.

Or

- **Branding** : logo sur supports principaux et site; roll-up dédié.
- **Contenu** : sponsor d'un panel avec prise de parole 5–10 min; capsule vidéo 30 s.
- **Hospitalité** : 6 invitations VIP; stand major.
- **Activation** : accès au matchmaking B2B; rapport de leads.

Argent

- **Branding** : logo sur site et programme; mention lors d'un panel.
- **Hospitalité** : 4 invitations VIP; stand standard 20 m².
- **Activation** : inclusion dans la liste exposants et accès sessions B2B.

Bronze

- **Branding** : logo sur supports partenaires; mentions réseaux.
- **Hospitalité** : 2 invitations VIP.
- **Activation** : visibilité de soutien et remerciements publics.

VISIBILITÉ DIGITALE ET MÉDIAS

- **Site officiel** page sponsor dédiée et logo cliquable.
- **Réseaux sociaux** posts sponsorisés, stories et mentions pendant l'événement.
- **Live streaming** panels sélectionnés avec branding sponsor.
- **Relations presse** communiqués et interviews partenaires médias.
- **Newsletter** envoi à la base de contacts SIDO avant et après l'événement.

KPI DE VISIBILITÉ GARANTIS

- **Impressions digitales ciblées** 500 000 (objectif).

- **Mentions médias** 200 articles/mentions (objectif).
- **Leads qualifiés** liste fournie aux sponsors Platine et Or (nombre variable selon activité).
- **Rapport post-événement** incluant métriques de visibilité, photos officielles et vidéos.

PROCESSUS COMMERCIAL ET CONDITIONS

Réservation et paiement

- **Réservation** par signature du contrat sponsor/exposant et versement d'un acompte de 30 % à la signature.
- **Solde** à régler au plus tard 30 jours avant l'événement.
- **Modes de paiement** virement bancaire, chèque entreprise, ou paiement sécurisé selon accord.

Annulation et remboursement

- **Annulation avant 90 jours** : remboursement de 70 % du montant versé.
- **Annulation entre 90 et 30 jours** : remboursement de 30 %.
- **Annulation moins de 30 jours** : aucun remboursement.
- **Cas de force majeure** : report ou réaffectation selon décision du Commissariat.

Conditions techniques stands

- Stands livrés clés en main selon pack choisi.
- Services additionnels facturés séparément (électricité, mobilier, internet, sécurité).
- Respect du règlement intérieur et des consignes de sécurité du site.

CONTRAT SPONSOR TYPE Résumé des clauses essentielles

- **Objet** : prestations de visibilité et services décrits dans le pack choisi.
- **Durée** : prestations liées à l'édition 2026, visibilité avant, pendant et 30 jours après.
- **Paiement** : acompte 30 % à la signature, solde 30 jours avant l'événement.
- **Livrables** : plan de visibilité, calendrier de diffusion, rapport post-événement.
- **Confidentialité** : respect des informations commerciales partagées.
- **Résiliation** : conditions d'annulation et pénalités indiquées.
- **Force majeure** : modalités de report ou annulation.
- **Juridiction** : loi applicable et tribunal compétent indiqué dans le contrat.

MESURES DE TRANSPARENCE POUR LES DONS

- **Compte séquestre** dédié aux dons collectés lors du Gala.
- **Audit externe** annuel des fonds collectés et affectés.
- **Rapport d'impact** publié 6 mois et 12 mois après l'événement pour les fonds affectés à projets.
- **Visibilité donateurs** : plaque de remerciement, mention dans rapport d'impact, invitation à visites terrain selon contribution.

PACKS DE RECONNAISSANCE POUR DONATEURS MAJEURS

- **10 M FCFA** Parrainage d'un hangar régional — plaque, rapport d'impact, invitation VIP.
- **5 M FCFA** Parrainage d'un tracteur — plaque, rapport d'impact, invitation VIP.
- **1 M FCFA** Contribution au fonds formation — remerciement public et rapport d'impact.
- **100 000 FCFA** Contribution solidaire — remerciement collectif.

EXEMPLES D'ACTIVATIONS SUR SITE

- Stand expérientiel avec démonstration produit.
- Panel sponsorisé avec table ronde d'experts.
- Atelier formation co-animé par le sponsor.
- Espace VIP networking brandé.
- Concours ou challenge sponsorisé avec remise de prix.

VISUELS ET MATÉRIAUX FOURNIS AUX SPONSORS

- Kit média digital (logos, bannières, templates).
- Guide sponsor (instructions techniques, planning, contacts).
- Accès à la plateforme de matchmaking et à la liste des participants confirmés.
- Photos et vidéos officielles post-événement.

ENGAGEMENTS DU COMMISSARIAT

- Respect des engagements de visibilité et des livrables contractuels.
- Communication transparente sur l'utilisation des fonds collectés.
- Remise d'un rapport de visibilité et d'un rapport financier pour les contributions majeures.
- Support commercial dédié avant et pendant l'événement.

TARIFS RÉCAPITULATIF

Offre	Prix (FCFA)
Platine	50 000 000
Or	30 000 000
Argent	15 000 000
Bronze	5 000 000
Stand Premium 30 m ²	15 000 000
Stand Standard 20 m ²	5 000 000
Mini-stand 10 m ²	1 500 000

CONTACTS COMMERCIAUX ET PROCÉDURE DE RÉSERVATION

Responsable Partenariats SIDO 2026

Email commercial : partenariats@sido2026.org

Téléphone : +225 0140761806/0789663926

Procédure : envoyer demande par email avec pack souhaité → envoi proposition commerciale et contrat → signature et versement acompte 30 % → onboarding sponsor/exposant.

ANNEXES À JOINDRE À LA BROCHURE

- Fiche technique stands et plan de site.
- Brochure complète des avantages par pack (PDF détaillé).
- Modèle de contrat sponsor complet.
- Exemples de rapports de visibilité d'éditions précédentes (si disponibles).
- FAQ commerciale et règlement intérieur exposants.