



DOSSIER DE SPONSORING

SYMPOSIUM AMCA 2026

Du 16 au 18 décembre 2026 – Casablanca

REJOIGNEZ LES
ENTREPRISES
QUI FAÇONNENT
L'AVENIR DES
ACHATS AU
MAROC

Les Achats au cœur de la
souveraineté économique
et de la performance
durable du Maroc

Sommaire

Mot du Président AMCA

1. Qui sommes-nous ?

- A — Une communauté professionnelle au service de la performance du Maroc
- B — Une histoire construite sur la confiance
- C — Rayonnement à l'international

2. Les différentes plateformes AMCA

3. Le Symposium AMCA 2026

- A — Objectifs 2026
- B — Les cinq piliers de cette édition
- C — Programme provisoire
- D — Audience & opportunité

4. Ce que le partenariat vous apporte

5. Formules de sponsoring

- A — Trois niveaux d'engagement, une activation sur mesure
- B — Comparatif des formules
- C — Territoires d'exclusivité et rendez-vous B2B
- D — Formules à la carte

Contact

MOT DU BUREAU EXÉCUTIF



Mesdames et Messieurs, chers membres et partenaires de l'AMCA, chers confrères et consœurs de la fonction Achats.

C'est avec une profonde fierté et un sentiment de responsabilité renouvelé que le Bureau Exécutif de l'AMCA vous accueille à ce symposium, dont la thématique résonne avec une actualité particulière.

À l'occasion du 27^e anniversaire de Son accession au Trône, Sa Majesté le Roi Mohammed VI a rappelé, dans Son Discours à la Nation du 29 juillet dernier, que le Royaume avait érigé « le renforcement de la souveraineté nationale et l'autosuffisance stratégique » en axes majeurs de son développement industriel — une orientation dont l'illustration la plus éloquente se trouve précisément dans les filières agroalimentaire et pharmaceutique, qui couvrent aujourd'hui près de 80% des besoins nationaux.

Ce message souverain n'est pas seulement une orientation de politique publique : il constitue un appel direct à notre profession. Car la souveraineté économique d'une nation ne se décrète pas, elle se construit, achat après achat, décision après décision, dans les choix de sourcing, de localisation industrielle, de gestion des risques fournisseurs et de création de valeur partagée. Les acheteurs et les directeurs Achats sont, à ce titre, des artisans discrets mais déterminants de cette ambition nationale.

C'est précisément la vocation que l'AMCA porte depuis sa création : fédérer, professionnaliser et faire rayonner la fonction Achats au Maroc. Depuis plus de deux décennies, notre association a accompagné la montée en compétence de générations d'acheteurs, à travers des formations

certifiantes, des cycles de conférences, des groupes de travail sectoriels et un dialogue constant avec les entreprises, les institutions publiques et le monde académique. Membre fondateur de la Fédération Africaine des Achats et acteur reconnu au sein de l'IFPSM, l'AMCA s'appuie aujourd'hui sur un réseau riche et diversifié — industriels, PME, secteur public, experts internationaux — qui constitue l'un de ses actifs les plus précieux.

Ce réseau, cette expertise cumulée et cette légitimité institutionnelle placent l'AMCA en position idéale pour accompagner la nouvelle étape que trace le discours royal. Le potentiel est immense : structurer des filières d'achats stratégiques plus résilientes, encourager la préférence nationale et régionale dans des conditions de performance et de compétitivité, renforcer les compétences des PME dans leurs relations avec les grands donneurs d'ordre, et faire des achats un véritable levier de souveraineté et non une simple fonction support.

Ce symposium se veut ainsi un espace de réflexion collective et d'action concrète, où performance économique et souveraineté nationale ne s'opposent pas, mais se renforcent mutuellement.

C'est le sens même de notre engagement collectif : des achats plus intelligents, plus responsables et plus souverains, au service d'un Maroc qui consolide, avec confiance et ambition, sa position de puissance industrielle régionale.

Nous vous souhaitons à toutes et à tous des échanges riches et fructueux.

1. Qui sommes-nous ?

A. Une communauté professionnelle au service de la performance du Maroc

Depuis 2012, l'Association Marocaine de la Communauté Achats (AMCA) fédère les décideurs, experts et acteurs de l'écosystème Achats autour d'une même ambition : faire des Achats un levier stratégique de compétitivité, d'innovation et de création de valeur pour les organisations marocaines.

À travers ses événements, ses programmes de formation, ses publications et ses espaces d'échange, l'AMCA accompagne la transformation de la fonction Achats et contribue activement au développement d'un écosystème plus performant et responsable dans plusieurs pays comme la Tunisie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire.

Aujourd'hui, elle constitue la première communauté professionnelle dédiée aux Achats au Maroc, réunissant des décideurs et dirigeants Achats, représentants des entreprises privées, des établissements publics, des PME, des cabinets de conseil, des fournisseurs de solutions technologiques ainsi que des établissements académiques.

EN QUELQUES CHIFFRES

2012 Création de l'AMCA	+ 1 200 Professionnels membres de la communauté	+ 50 Conférences, forums et workshops organisés	+ 100 Retombées médiatiques et publications
----------------------------	--	--	--

INFLUENCE A L'INTERNATIONAL

AMCA préside la Fédération Africaine des Achats	AMCA membre de l'International Federation of Purchasing and Supply Management – IFPSM
---	---

NOTRE MISSION

L'AMCA agit autour de quatre missions fondamentales.



B. Une histoire construite sur la confiance

Plus de dix ans au service de la communauté achats

Depuis sa création, l'Association Marocaine de la Communauté Achats – AMCA n'a cessé de renforcer son rôle de référence nationale et régionale en matière d'excellence Achats.

Chaque édition, chaque rencontre et chaque initiative ont contribué à bâtir une communauté influente qui rassemble aujourd'hui les principaux décideurs du secteur au Maroc et en Afrique.

De la première Rencontre Annuelle des Acheteurs organisée en 2017 au retour du Symposium AMCA en 2026, l'association a continuellement fait évoluer ses formats afin d'accompagner les grandes mutations de la fonction Achats.

Cette dynamique s'est traduite par le lancement de nouvelles plateformes telles que les Morocco Procurement Awards, le Club des Directeurs Achats, les Partners Days, ainsi que de nombreux programmes de formation et de coopération internationale.

L'AMCA est aujourd'hui reconnue comme l'interlocuteur privilégié de l'ensemble de l'écosystème Achats au Maroc et en Afrique.

C- Rayonnement à l'international :

Un acteur engagé au service de la profession Achats en Afrique et dans le monde

Au-delà de son ancrage national, l'association s'est résolument positionnée comme un acteur de référence à l'échelle continentale et internationale, portant la voix des professionnels marocains au sein des grandes instances de la profession et contribuant activement au rayonnement du Maroc comme pôle d'excellence Achats en Afrique.

Un rôle moteur au sein de la Fédération Africaine des Achats

L'AMCA est membre fondateur de la Fédération Africaine des Achats, ce qui témoigne de son rôle pionnier dans la structuration d'un réseau panafricain de professionnels et dans la diffusion des meilleures pratiques Achats sur le continent. Cet engagement historique se prolonge aujourd'hui par une présence renforcée à la tête de l'institution : le Président de l'AMCA assure également la présidence de la Fédération Africaine des Achats, une double responsabilité qui illustre la reconnaissance de l'expertise marocaine par ses pairs africains et confère à l'AMCA une influence directe sur les orientations stratégiques de la fédération. L'AMCA y défend une vision de la fonction Achats comme levier de développement économique et de coopération Sud-Sud.

Une présence affirmée au sein de l'IFPSM

En tant que membre de l'International Federation of Purchasing and Supply Management, l'AMCA inscrit son action dans une dynamique mondiale de professionnalisation des Achats. Cette appartenance permet à l'association de faire bénéficier ses membres des standards, référentiels et échanges internationaux, tout en portant les spécificités et les intérêts du marché marocain et africain dans les débats mondiaux de la profession. L'AMCA y renforce ainsi la crédibilité et la visibilité de l'expertise marocaine sur la scène internationale.

Un partenaire incontournable du développement de la fonction Achats en Afrique

En tant que membre fondateur et aujourd'hui à la présidence de la Fédération Africaine des Achats, aux côtés de son engagement actif au sein de l'IFPSM, l'AMCA confirme son rôle d'ambassadrice de la profession Achats marocaine à l'international. Cette position constitue un atout stratégique : elle ouvre à nos membres l'accès à des réseaux d'expertise mondiaux, renforce la reconnaissance internationale du savoir-faire marocain et positionne durablement l'AMCA comme un partenaire incontournable du développement de la fonction Achats en Afrique.

D- Le bureau Exécutif



2. Les différentes plateformes AMCA

Un écosystème de rencontres tout au long de l'année

Chaque plateforme répond à un objectif différent : réflexion stratégique, partage d'expérience, reconnaissance, business ou développement des compétences.



SYMPOSIUM AMCA

Le grand rendez-vous biennal de la fonction Achats au Maroc : vision, contenus, exposition et networking de haut niveau.



AMCA PARTNERS DAYS

Une plateforme de rapprochement entre la communauté Achats, les partenaires et les fournisseurs de solutions.



CLUB DES DIRECTEURS ACHATS

Un cercle de dialogue entre dirigeants de la fonction pour partager les enjeux stratégiques et les pratiques de gouvernance.



VISITES & DÉLÉGATIONS

Des immersions en entreprises, salons et événements internationaux pour ouvrir de nouvelles opportunités.



FORUMS, CONFÉRENCES & WEBINAIRES

Des rendez-vous consacrés aux enjeux d'actualité : digitalisation, IA, risques, réglementation, ESG et performance.



MOROCCO PROCUREMENT AWARDS

Un dispositif qui identifie et valorise les projets Achats les plus innovants et performants.



FORMATION, ÉTUDES & MASTER CLASS

Des programmes de professionnalisation, de certification et de production de connaissances au service du métier.



COMMUNAUTÉ & MÉDIAS

Une animation continue de l'écosystème via les réseaux professionnels, les relations presse et les contenus AMCA.

Le Symposium 2026 concentre la force de l'ensemble de ces plateformes dans une expérience unique de trois jours.

Les Procurement Awards AMCA : célébrer l'excellence et l'innovation de la fonction Achats



Depuis leur création, les Morocco Procurement Awards by AMCA sont devenus un temps fort des forums AMCA, dédié à la mise en lumière de la valeur ajoutée que les directions Achats apportent au sein de leurs entreprises. Ces prix ne sont pas de simples distinctions honorifiques : ils incarnent une conviction, celle que la fonction Achats, longtemps perçue comme un centre de coûts, est aujourd'hui un véritable levier stratégique de compétitivité, de performance durable et de création de valeur pour les organisations.

Les deux premières éditions ont connu un franc succès, réunissant les directions Achats des plus grandes entreprises marocaines autour de catégories reflétant les grands enjeux du métier : achats responsables, digitalisation des achats, relation fournisseurs, ou encore innovation. Ces moments forts ont permis de récompenser des équipes et des talents dont l'engagement et la créativité font honneur à la profession, et d'ancrer les Procurement Awards comme un rendez-vous incontournable de la communauté Achats marocaine.

Ils ont été lauréats des éditions précédentes:



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank



MASciR

inwi™



3^{ème} édition des Morocco Procurement Awards by AMCA en marge du Symposium 2026

En marge du Symposium 2026 de l'AMCA, la 3^{ème} édition des Morocco Procurement Awards (MPA 2026) met à l'honneur l'excellence, l'innovation et la transformation de la fonction Achats au Maroc.

Forte de ce succès, l'AMCA souhaite valoriser les talents qui font vivre le métier au quotidien – acheteurs, category managers, directeurs Achats – et faire de l'innovation le fil conducteur de cette reconnaissance : digitalisation des processus, achats responsables, gestion des risques fournisseurs, nouveaux modèles de collaboration... Convaincue que le partage d'expérience est le meilleur vecteur de progrès collectif, l'AMCA entend poursuivre et amplifier cette dynamique pour faire rayonner les belles initiatives marocaines et dialoguer avec les meilleures pratiques des communautés Achats africaine et internationale.

Rendez-vous à toute la communauté Achats pour la 3^{ème} édition des Morocco Procurement Awards by AMCA, qui se tiendra en marge du prochain Symposium AMCA.

5 catégories

- Innovation
- Relation Fournisseurs
- Digitalisation Achats & IA
- Achats Responsables
- Achats en PME

Les objectifs

- Valoriser les projets Achats performants, novateurs et créateurs de valeur.
- Promouvoir l'intégration des nouvelles technologies, de l'IA et de la RSE.
- Stimuler la compétitivité et la maturité de l'écosystème Achats marocain.

Pourquoi participer ?

- Reconnaissance : faites distinguer le savoir-faire et la maturité de vos équipes Achats.
- Visibilité : bénéficiez d'une vitrine médiatique et d'une mise en lumière auprès de la communauté des décideurs.
- Inspiration : partagez vos meilleures pratiques avec les leaders et experts de la profession.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



3. Le Symposium AMCA 2026

Le rendez-vous où se rencontrent les décideurs qui façonnent l'avenir des Achats au Maroc

Thème de cette édition :
« Les Achats au cœur de la souveraineté économique et de la performance durable du Maroc »

UN ÉVÉNEMENT ALIGNÉ SUR LES ENJEUX STRATÉGIQUES DU ROYAUME

Le symposium s'inscrit pleinement dans le Nouveau Modèle de Développement et les impératifs de souveraineté économique.

Souveraineté
Les Achats comme levier de résilience industrielle et nationale.

Compétitivité
Transformation digitale et performance des entreprises marocaines.

Durabilité
Intégration des critères ESG et décarbonation de la Supply Chain.

Les Achats ne sont plus une fonction support, mais un partenaire business indispensable.

A. Objectifs 2026

+250 Décideurs attendus	80 % De décideurs et prescripteurs	+50 Entreprises représentées
+20 Intervenants nationaux et internationaux	3 jours De conférences et networking	1 Espace partenaire dédié aux rencontres B2B

Plus qu'un événement, le Symposium AMCA est une plateforme de rencontres, de visibilité et de développement commercial pour les entreprises qui souhaitent renforcer leur positionnement auprès de la communauté Achats au Maroc.

B. Les cinq piliers de cette édition



Souveraineté & Résilience

Approvisionnements critiques, intégration locale, préférence nationale et gestion des dépendances.



ESG & Décarbonation

Achats responsables, traçabilité carbone, éthique fournisseurs et économie circulaire.



Talents & Leadership

Compétences 2030, attractivité du métier, conduite du changement et leadership Achats.



Digital, Data & IA

Automatisation, spend analytics, gouvernance des données et nouveaux usages de l'intelligence artificielle.



Performance & Innovation

Coût total, category management, excellence opérationnelle et innovation fournisseurs.

C. Programme provisoire

3 jours pour relier vision, transformation et performance. Le programme alterne keynotes, panels, ateliers pratiques, démonstrations, exposition et moments de networking.

JOUR 1

Horaire	Activité
19:30 – 21:30	Dîner d'ouverture sur invitation

JOUR 2 – SOUVERAINETÉ, PERFORMANCE ET COMPÉTITIVITÉ

Horaire	Activité
08:30 – 09:30	Accueil & enregistrement des participants
09:30 – 10:00	Cérémonie d'ouverture officielle Mot de bienvenue du Président de l'AMCA Allocutions institutionnelles
10:00 – 10:45	Keynote d'ouverture Les Achats comme levier de souveraineté économique : tendances mondiales et enseignements pour le Maroc
10:45 – 11:15	Pause networking & visite de l'espace partenaires
11:15 – 12:30	Table ronde 1 Achats, préférence nationale et développement du tissu industriel. Échanges croisés entre acteurs publics, grandes entreprises, PME industrielles et experts.
12:30 – 14:00	Déjeuner networking Déjeuner officiel du symposium, favorisant les échanges entre participants, partenaires et sponsors.
14:00 – 15:15	Table ronde 2 Gestion des risques fournisseurs, inflation et dépendances critiques. Analyse des risques actuels.
15:15 – 15:45	Pause networking
15:45 – 17:15	Ateliers pratiques (en parallèle) & sessions partenaires Construire une stratégie Achats ESG Category management avancé Négociation en contexte inflationniste Gestion proactive des risques fournisseurs
17:15 – 18:00	Keynote leadership De la maîtrise des coûts à la création de valeur : le nouveau leadership Achats
19:30 – 21:00	Dîner offert par un sponsor

JOUR 3 : TRANSFORMATION DURABLE, INNOVATION & TALENTS

Horaire	Activité
09:00 – 10:00	Table ronde Digitalisation, data et intelligence artificielle : transformer les Achats de demain
10:00 – 10:30	Innovation Talks : sessions partenaires
10:30 – 11:00	Pause & exposition partenaires
11:00 – 12:30	Sessions partenaires à valeur ajoutée Cas pratiques et retours d'expérience d'entreprises ayant intégré performance économique et durabilité.
12:30 – 14:30	Déjeuner networking
14:30 – 15:15	Keynote de clôture
15:15 – 16:00	Synthèse stratégique & clôture Restitution des messages clés Feuille de route AMCA Perspectives et engagements futurs
16:00 – 16:30	Pause networking
16:30 – 18:00	6 sessions de Masterclass
22:30 – 19:30	Dîner de Gala officiel AMCA Soirée de prestige réunissant décideurs, intervenants et partenaires.

D. Audience & opportunité

Une audience qualifiée de décideurs et d'influenceurs.

3 Jours d'échanges intensifs	+ 250 Participants attendus
------------------------------------	-----------------------------------

Taux de décideurs élevé ; une audience majoritairement composée de managers seniors et de top management avec pouvoir de décision.

PROFILS ATTENDUS

Décideurs Achats
CPO, directeurs Achats, responsables Achats, category managers et acheteurs seniors.

Secteur Public
Administrations, établissements et entreprises publics, collectivités et responsables de la commande publique.

PME, Industriels & Fournisseurs
Acteurs du sourcing local, de l'innovation et du développement des chaînes de valeur marocaines.

Directions Métiers
Directions générales, supply chain, opérations, industrie, finance, SI, digital, qualité, ESG et RSE.

Écosystème & Solutions
Éditeurs, intégrateurs, cabinets de conseil, banques, assurances, énergie, mobilité, logistique et services B2B.

Académique & International
Écoles, universités, chercheurs, start-up, experts et communautés Achats africaines.

LES SECTEURS REPRÉSENTÉS

Industrie & infrastructures
Automobile, aéronautique, énergie, mines, BTP, agro-industrie, pharmacie, textile, packaging et logistique.

Services & technologies
Digital, IA, logiciels Achats, conseil, finance, assurance, télécom, mobilité, facility management et formation.

Secteur public & territoires
Administrations, établissements et entreprises publics, collectivités, santé, enseignement et opérateurs territoriaux.

4. Ce que le partenariat vous apporte

Six leviers de valeur pour votre organisation

Le Symposium AMCA 2026 n'est pas un espace publicitaire. C'est un point d'entrée dans la communauté qui structure la fonction Achats au Maroc et en Afrique — et le partenariat vous y installe durablement.

- 1. Accès à une communauté qualifiée de décideurs**
1 200+ professionnels Achats : CPO, directeurs Achats, category managers et acheteurs seniors de grands comptes marocains et africains.
- 2. Rendez-vous B2B qualifiés**
Une plateforme de mise en relation opérée avant et pendant l'événement, avec un volume de rendez-vous engagé selon la formule.
- 3. Visibilité auprès des décideurs**
Supports officiels, signalétique, écrans, canaux digitaux AMCA, retombées presse et contenus post-événement.
- 4. Prise de parole stratégique**
Panel, session partenaire, masterclass ou contribution aux travaux de recherche : positionnez votre expertise, et pas seulement votre marque.
- 5. Génération de contacts**
Contacts consentis transmis après l'événement, récapitulatif de vos rendez-vous et reporting d'activation.
- 6. Une relation qui dépasse les trois jours**
Accès aux plateformes AMCA de l'année : Partners Days, Club des Directeurs Achats, forums, études et publications.
- Trois temps d'activation : avant le Symposium pour faire émerger votre expertise, pendant pour créer des points de contact à forte valeur, après pour prolonger l'impact.

CANAUX MOBILISÉS

- Site et landing page du Symposium
- LinkedIn AMCA et relais des intervenants
- Emailing communauté et invités
- Relations presse et partenaires média
- Signalétique et écrans sur site
- Photos, vidéos et contenus post-événement

L'AMCA veille à la conformité des prises de parole, des droits d'usage, de la collecte de données et des engagements d'exclusivité.

5. Formules de sponsoring

A. Trois niveaux d'engagement, une activation sur mesure

SPONSOR PLATINIUM	350 000 MAD HT
VOTRE TERRITOIRE D'EXCLUSIVITÉ • Exclusivité sectorielle ou thématique : un seul partenaire Platinum par territoire. • Parrainage d'une session du programme : table ronde, atelier ou masterclass. • Sponsoring d'une catégorie des Morocco Procurement Awards. VOTRE PARTICIPATION À L'ÉVÉNEMENT • Stand Premium de 8 m². • 10 pass Symposium • 6 invitations au Dîner de Gala. MATCHMAKING, NETWORKING & B2B • Accès à la plateforme de l'événement : mise en relation avec les participants et gestion des rendez-vous pendant le Symposium. • Mise à disposition d'une salle privative pendant 1 journée, dédiée aux rendez-vous B2B. • Accès à la VIP Room pour 2 représentants. • Accès aux espaces et temps forts de networking. CITATION PENDANT L'ÉVÉNEMENT • Citation du sponsor lors des discours d'ouverture, de clôture et des remerciements avec la mention « Sponsor Platinum »	VISIBILITÉ • Insertion de votre logo avec la mention « SPONSOR PLATINIUM » sur l'ensemble des supports officiels de communication. • Logo rang 1 sur les supports, la signalétique et les écrans de l'événement. • Diffusion d'un spot de 30 secondes sur l'écran de la salle, avant la session d'ouverture. • Affichage du logo lors du Dîner de Gala. • Interview ou témoignage, avec présence dans le best of. PLATEFORME ET VISIBILITÉ EN LIGNE • 4 publications dédiées sur les canaux digitaux AMCA, avant, pendant et après l'événement. DISTRIBUTION DE VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION • Distribution de vos cadeaux, brochures et supports aux participants pendant le dîner de Gala. PROLONGEMENT AU-DELÀ DU SYMPOSIUM • Contribution à un chapitre du Baromètre des Achats du Maroc ou à une étude thématique AMCA. • Participation aux AMCA Partners Days et invitation au Club des Directeurs Achats sur l'année.
Prise de parole • Organisation d'une session partenaire. • Intervention stratégique d'un représentant dans un panel. AMCA* • Interview dans la vidéo officielle du symposium	Cérémonie des Awards (Diner de Gala) Remise des Awards par 1 représentant

* Toute prise de parole et toute session partenaire sont soumises à la validation éditoriale de l'AMCA. Les dispositifs digitaux sont déployés selon les fonctionnalités de la plateforme retenue.

SPONSOR GOLD	200 000 MAD HT
VOTRE PARTICIPATION À L'ÉVÉNEMENT - Stand Gold de 6 m². 6 pass Symposium 3 invitations au Dîner de Gala. MATCHMAKING, NETWORKING & B2B - Accès à la plateforme de l'événement : mise en relation avec les participants et gestion des rendez-vous pendant le Symposium. - Accès à la VIP Room pour 1 représentant. - Accès aux espaces et temps forts de networking. CITATION PENDANT L'ÉVÉNEMENT - Citation du sponsor lors de la clôture et des remerciements officiels avec la mention « Sponsor Gold »	VISIBILITÉ - Insertion de votre logo avec la mention « SPONSOR GOLD » sur les principaux supports de communication de l'événement. - Présence du logo sur la signalétique et les écrans de l'événement. - Affichage du logo lors du Dîner de Gala. - Présence dans le best of de l'événement. PLATFORME ET VISIBILITÉ EN LIGNE 2 publications dédiées sur les canaux digitaux AMCA, avant, pendant et après l'événement. DIFFUSION DE VOS SUPPORTS DE COMMUNICATION - Distribution de vos cadeaux, brochures et supports aux participants pendant le dîner de Gala.
Prise de parole Organisation d'une session partenaire.	Cérémonie des Awards (Dîner de Gala) Remise des Awards par 1 représentant

* Toute session partenaire est soumise à la validation éditoriale de l'AMCA. Les dispositifs digitaux sont déployés selon les fonctionnalités de la plateforme retenue.

SPONSOR SILVER	100 000 MAD HT
VOTRE PARTICIPATION À L'ÉVÉNEMENT - Stand Silver de 4 m². 3 pass Symposium 1 invitation au Dîner de Gala. MATCHMAKING, NETWORKING & B2B - Accès à la plateforme de l'événement : mise en relation avec les participants et gestion des rendez-vous pendant le Symposium. - Accès aux espaces et temps forts de networking. CITATION PENDANT L'ÉVÉNEMENT - Citation collective parmi les sponsors lors des remerciements officiels avec la mention « Sponsor Silver »	VISIBILITÉ - Insertion de votre logo avec la mention « SPONSOR SILVER » sur les principaux supports de communication de l'événement PLATFORME ET VISIBILITÉ EN LIGNE 1 publication dédiée sur les canaux digitaux AMCA.

COMPARATIF DES FORMULES DE SPONSORING Symposium AMCA 2026

FORMULE	PLATINIUM	GOLD	SILVER
	350 000 MAD HT	200 000 MAD HT	100 000 MAD HT
Mention associée au logo	SPONSOR PLATINIUM	SPONSOR GOLD	SPONSOR SILVER
Territoire d'exclusivité (secteur ou thématique)	Oui — 1 seul par territoire	—	—
Parrainage d'une session du programme	Oui	—	—
Catégorie Morocco Procurement Awards	Oui	—	—
Contribution aux travaux de recherche AMCA	Oui	—	—
Rendez-vous B2B qualifiés garantis	15	8	—
Accès aux plateformes AMCA sur l'année	Partners Days + Club des Directeurs	Partners Days	—
Espace d'exposition	Stand 8 m²	Stand 6 m²	Stand 4 m²
Pass Symposium	10	6	3
Invitations Dîner de Gala	6	3	1
Intervention stratégique dans un panel*	Oui	—	—
Session partenaire*	1 session	1 session	—
Spot vidéo avant la session d'ouverture	30 secondes	—	—
Affichage du logo au Dîner de Gala	Oui	Oui	—
Plateforme de mise en relation & gestion des RDV	Oui	Oui	Oui
Salle privative B2B	1 jour	—	—
Accès VIP	2 représentants	1 représentant	—
Publications digitales dédiées	4	2	1
Contenus vidéo	Interview/témoignage + best of	Présence dans le best of	—
Citation pendant l'événement	Ouverture, clôture et remerciements	Ouverture, clôture et remerciements	Ouverture, clôture et remerciements
Remise des prix des awards lors du dîner de Gala	Oui	Oui	—
Distribution de brochures et supports	Oui	Oui	—

* Toute prise de parole et toute session partenaire sont soumises à la validation éditoriale de l'AMCA. Les dispositifs digitaux sont déployés selon les fonctionnalités de la plateforme retenue.

TERRITOIRES D'EXCLUSIVITÉ

UNE POSITION SANS CONCURRENCE DIRECTE

Chaque partenaire Platinum se voit réserver un territoire : un seul partenaire par secteur ou par thématique. Votre marque est associée à un sujet, et pas seulement présente sur un stand.

ACTIVATION	DISPONIBILITÉ	CE QUI VOUS EST RÉSERVÉ
Territoires sectoriels	1 partenaire par secteur	Digital et e-procurement, conseil et transformation Achats, banque et assurance, énergie et décarbonation, logistique et supply chain, industrie et sourcing local.
Territoires thématiques	1 partenaire par pilier	Association à l'un des cinq piliers de l'édition (ESG, souveraineté, talents, digital, performance).
Contenus exclusifs	Selon le territoire	Parrainage d'une table ronde ou d'un atelier, masterclass co-construite avec l'AMCA, contribution au Baromètre des Achats du Maroc.
Morocco Procurement Awards	1 par catégorie	Sponsoring d'une des cinq catégories, remise du trophée par votre représentant et visibilité sur la communication des Awards.

ATTRIBUTION DES TERRITOIRES

- Les territoires sont attribués par ordre de confirmation : un territoire réservé n'est plus proposé à un autre partenaire.

MATCHMAKING & B2B

MÉCANIQUE & INDICATEURS

Le matchmaking est l'élément le plus différenciant du Symposium. Voici comment il fonctionne et ce que nous vous garantissons.

ENGAGEMENT	NIVEAU	CE QUE CELA COUVRE
Rendez-vous B2B qualifiés garantis	Platinum : 15 Gold : 8	Rendez-vous programmés à l'avance avec des participants correspondant à vos critères de ciblage. Le volume est un engagement, et non une estimation.
Salle privative B2B	Platinum : 1 journée	Espace dédié à vos rendez-vous pendant une journée entière, à proximité immédiate de l'espace partenaires.
Contacts et reporting	Platinum et Gold	Récapitulatif de vos rendez-vous et contacts ayant consenti au partage de leurs coordonnées, transmis après l'événement.

LA MÉCANIQUE, ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Avant le Symposium : vous renseignez votre profil, vos solutions et vos cibles prioritaires sur la plateforme.
- À J-15 : la plateforme vous propose les profils correspondant à vos critères. Vous sollicitez et planifiez.
- Pendant : vos rendez-vous sont programmés dans l'espace partenaires, ou en salle privative pour le Platinum.
- Après : vous recevez le récapitulatif de vos rendez-vous et les contacts ayant consenti au partage.
- L'AMCA veille à la conformité de la collecte et du traitement des données personnelles.

FORMULES À LA CARTE

HOSPITALITÉ, GALA & NETWORKING

Des activations conçues pour associer votre marque aux moments les plus relationnels du Symposium. Elles peuvent compléter une formule de sponsoring ou être souscrites séparément, sous réserve de disponibilité.

ACTIVATION	INVESTISSEMENT	DROITS PRINCIPAUX
Dîner de Gala officiel (Clôture)	Co-brandé : 150 000 MAD HT	Naming « Dîner de Gala offert par... », branding de l'espace, citation dans les remerciements, visibilité photo/vidéo et distribution de goodies. 10 invitations offertes.
Dîner du 2e jour	Exclusivité : 200 000 MAD HT	Naming « Dîner offert par... », branding de l'espace, citation dans les remerciements, visibilité photo/vidéo, distribution de goodies et 20 invitations offertes.
Déjeuner networking Jour 1	80 000 MAD HT	Signalétique dédiée, mention « Déjeuner offert par... » dans le programme, invitations clients avec le logo du partenaire et distribution de goodies en option.
Déjeuner networking Jour 2	80 000 MAD HT	Signalétique dédiée, mention « Déjeuner offert par... » dans le programme, invitations clients avec le logo du partenaire et distribution de goodies.

ARTICULATION AVEC LES FORMULES DE SPONSORING

• La visibilité au Dîner de Gala incluse dans les formules Premium et Gold correspond à l’affichage du logo.

FORMULES À LA CARTE

EXPOSITION, CONTENUS & VISIBILITÉ

Des dispositifs ciblés pour exposer vos solutions, partager votre expertise et renforcer la présence de votre marque auprès de la communauté Achats.

ACTIVATION	INVESTISSEMENT	DROITS PRINCIPAUX
Sessions partenaires Jour 1 & Jour 2	100 participants : 80 000 MAD HT 30 à 50 participants : 35 000 MAD HT	Des sessions à valeur ajoutée permettant de présenter une expertise, une solution ou un cas client. Disponibilité et contenu soumis à validation éditoriale de l’AMCA.
Innovation Talks Salle plénière	30 000 MAD HT	Deux sessions disponibles, attribuées selon le principe du premier arrivé, premier servi. Contenu soumis à validation éditoriale de l’AMCA.
Badges & cordons	50 000 MAD HT	Présence du logo sur les badges et cordons. Activation réservée uniquement aux sponsors et attribuée au premier partenaire confirmé.

RÈGLES D’ARTICULATION

• Les formules Platinium et Gold incluent chacune une session partenaire. Les tarifs ci-dessus s’appliquent à toute session additionnelle ou à une souscription autonome.
• Les espaces d’exposition et les créneaux de prise de parole sont attribués sous réserve de disponibilité, de validation opérationnelle et de confirmation du paiement.
• Toute prise de parole doit être informative, utile à l’audience et cohérente avec la ligne éditoriale du Symposium AMCA 2026. Elle est soumise à validation de l’AMCA.



Association Marocaine de la Communauté
Achats, Casablanca, Maroc

E-mail :

amcacoordinateur@gmail.com
Abdelkrim.gassib@gmail.com

Téléphone :

Nadia khamsine : 0662899857
Hasna Boutzil : 0679824028
Amal Hafiani : 0661265643
Gassib abdelkrim : 00212661894280

amca.ma