

Illustration conceptuelle du futur salon

28-31
JANVIER 2027
Foire Internationale de Sfax
معرض صفاقس الدولي

SIHOD SFAX
SALON INTERNATIONAL HUILE D'OLIVE ET DATTES
الصالون الدولي لزيت الزيتون والتمور

DOSSIER DE SPONSORING

ÉDITION PILOTE · 2027

Partenaire Potentiel

Ministère de l'Agriculture, des Ressources Hydrauliques et de la Pêche Maritime

Ministère du Commerce et du Développement des Exportations

CO-ORGANISÉ PAR

Société EVENTODO
Société GUIDION

PARTENAIRE INSTITUTIONNEL

ONH
CEPEX
APIA
CTAB
APII
GIDatte
Douanne Tunisie
Institut de l'Olivier Sfax

01 — LES ORGANISATEURS

Mot de bienvenue

Madame, Monsieur,

C'est avec ambition et enthousiasme que nous vous présentons le projet du **SIHOD SFAX — Salon International Huile d'Olive et Dattes**, qui se tiendra, pour son édition pilote, du 28 au 31 janvier 2027 à la Foire Internationale de Sfax, en Tunisie.

Co-organisé par la société EVENTODO et la société GUIDION, ce salon a pour vocation de réunir les acteurs économiques, les industriels, les producteurs, les exportateurs, les institutions financières, les compagnies d'assurances, les investisseurs et les professionnels du conditionnement autour de l'huile d'olive et des dattes, deux filières stratégiques pour l'économie tunisienne.

Il ambitionne de devenir un espace privilégié de rencontres professionnelles, de développement commercial, de promotion des produits tunisiens et de création de nouvelles opportunités de partenariat à l'échelle nationale et internationale. À travers ce dossier, nous invitons votre entreprise à rejoindre cette initiative en qualité de sponsor officiel ou de partenaire stratégique.

> *« Votre soutien ne sera pas seulement une contribution à un événement : il représentera un investissement dans la visibilité de votre marque, le développement des échanges économiques et la valorisation du savoir-faire tunisien. »*

Nous serions honorés de vous compter parmi les partenaires de cette édition pilote.

Pour la société EVENTODO
Mme Manel Chaabane

Pour la société GUIDION
M. Yassine Gouiaa

02 — LE SALON

Le salon en un regard

Un rendez-vous professionnel de quatre jours à Sfax, consacré à l'huile d'olive et aux dattes, avec le packaging, la transformation et les services comme secteurs transversaux.

01

HUILE D'OLIVE

Olive et huile d'olive : production, qualité, conseil, conditionnement, marques et export.

02

DATTES

Production, transformation, produits dérivés, pâtisserie tunisienne, export et valorisation.

03

PACKAGING & SERVICES

Secteur transversal : emballage, transformation, logistique et services.

Dates	Du 28 au 31 janvier 2027 (quatre jours)
Lieu	Foire Internationale de Sfax — Tunisie
Édition	Édition pilote
Organisation	Société EVENTODO et Société GUIDION
Partenaire institutionnel	ONH, CEPEX, APIA, CTAB, APII, GIDatte, Douane Tunisie, Institut de l'Olivier Sfax
Partenaire Potentiel	Ministère de l'Agriculture, des Ressources Hydrauliques et de la Pêche Maritime Ministère du Commerce et du Développement des Exportations
Horaires	10h00 – 19h00 (accueil professionnel dès 09h00 les 28 et 29 janvier)



03 — LE PROJET

Une plateforme au service des filières tunisiennes

Un salon professionnel dédié à l'huile d'olive et aux dattes tunisiennes, avec le packaging, la transformation et les services comme secteurs transversaux.

VISION

Réunir, autour d'un même événement, ceux qui produisent, transforment, emballent, distribuent et exportent, afin de créer des synergies entre les acteurs de la chaîne de valeur.

AMBITION

Contribuer au rayonnement des produits tunisiens et favoriser les échanges entre les différents acteurs de la chaîne de valeur, sur quatre jours, à Sfax.



La complémentarité de ces filières constitue l'un des principaux atouts du salon.

03 — LE PROJET

Relier toute la chaîne de valeur

La rencontre entre ces filières permet de créer des synergies entre les producteurs, les transformateurs, les fabricants d'emballages, les distributeurs et les entreprises d'export.

Producteurs › **Transformateurs** › **Fabricants d'emballages** › **Distributeurs** › **Exportateurs**

CE QUE LE SALON PERMET

Rencontres professionnelles

Favoriser les rencontres entre producteurs, industriels, fournisseurs, acheteurs et distributeurs.

Opportunités d'export

Encourager les contacts professionnels susceptibles de faciliter l'accès à de nouveaux marchés.

Innovation

Présenter les technologies, équipements et solutions modernes de production, de transformation et de packaging.



04 — LES FILIÈRES · N°1

La filière de l'huile d'olive

L'huile d'olive est un produit emblématique de l'agriculture et de l'exportation tunisiennes : la filière phare du salon.

Production | Qualité | Conditionnement | Marques | Export | Conseil



Producteurs, huileries et coopératives

Le socle de la filière, de la récolte à la transformation.

Exportateurs et distributeurs

Les acteurs qui portent l'huile d'olive tunisienne vers les marchés.

Marques d'huile d'olive conditionnée

Les marques qui valorisent le produit auprès des acheteurs.

Équipements et technologies

Les fournisseurs d'équipements et de technologies de production.

Consulting et accompagnement

Conseil, accompagnement technique, développement commercial, qualité et accès aux marchés internationaux.

Hiérarchie du salon

① Huile d'olive ② Dattes et pâtisserie tunisienne ③ Packaging, transformation, logistique et services

04 — LES FILIÈRES · N°2

La filière des dattes

La Tunisie bénéficie d'un savoir-faire reconnu dans la production et la commercialisation des dattes, et d'une pâtisserie traditionnelle qui les met à l'honneur.

Production | Transformation | Dérivés | Pâtisserie | Export | Valorisation



Producteurs et exportateurs

Les producteurs et exportateurs de dattes.

Transformation et valorisation

Les entreprises de transformation et de valorisation des produits dérivés.

Conservation et logistique

Les solutions de conservation, de stockage et de logistique.

Pâtisserie tunisienne

Les savoir-faire de la pâtisserie tunisienne à base de dattes.

04 — SECTEUR TRANSVERSAL

Packaging, transformation et services

Un secteur au service des deux filières : le packaging protège les produits, soutient leur présentation commerciale, leur conservation et leur compétitivité à l'international.

Protection | **Présentation** | **Conservation** | **Compétitivité**

Emballage alimentaire et bio

Emballage alimentaire, agroalimentaire et biologique.

Formats et matériaux

Bouteilles, bocaux, cartons et emballages flexibles.

Machines

Machines de conditionnement et d'étiquetage.

Impression et codes-barres

Solutions d'impression, de personnalisation et de codes-barres.

Durabilité

Innovations en matière d'emballages recyclables et durables.

Logistique et services

Transport, stockage, logistique et services d'appui aux exportateurs.



05 — OBJECTIFS DU SALON

Nos objectifs

Un salon professionnel favorisant les échanges, les opportunités commerciales et la coopération entre les entreprises.

01

Promouvoir les produits tunisiens

Mettre en lumière la qualité, la diversité et le potentiel commercial de l'huile d'olive et des dattes tunisiennes.

02

Encourager les échanges commerciaux

Favoriser les rencontres entre producteurs, industriels, fournisseurs, acheteurs et distributeurs.

03

Développer les opportunités d'exportation

Encourager les contacts professionnels susceptibles de faciliter l'accès à de nouveaux marchés.

04

Valoriser l'innovation

Présenter les technologies, les équipements et les solutions modernes dédiés à la production, à la transformation et au packaging.

05

Mécanismes de financement

Faciliter les échanges avec les banques, les compagnies d'assurances et les investisseurs autour des mécanismes de financement des entreprises.

06

Attirer des partenaires économiques

Associer les entreprises sponsors à un événement professionnel favorisant la visibilité et le développement de relations d'affaires.

06 — NOS PARTENAIRES CIBLES

À qui s'adresse le sponsoring ?

Des entreprises et des institutions dont les activités sont liées aux secteurs du salon, ou qui souhaitent développer leur visibilité auprès des professionnels.

FINANCE ET SERVICES

- Banques, établissements financiers et sociétés de leasing
- Compagnies d'assurance
- Fonds d'investissement
- ONG
- Télécommunications et services numériques

FILIÈRES DU SALON

- Huileries, producteurs et exportateurs d'huile d'olive
- Producteurs et exportateurs de dattes
- Pâtisserie tunisienne
- Entreprises agroalimentaires

INDUSTRIE ET ÉQUIPEMENTS

- Fabricants d'emballages et fournisseurs de matières premières
- Fabricants de machines industrielles et de conditionnement
- Fournisseurs d'équipements et de solutions industrielles
- Groupes industriels et grandes entreprises nationales

ÉCHANGES ET ACCOMPAGNEMENT

- Transport, logistique et stockage
- Distribution et commerce international
- Organismes d'appui à l'investissement, à l'entrepreneuriat et à l'exportation

Nous encourageons également les entreprises qui souhaitent renforcer leur notoriété en Tunisie ou développer de nouvelles relations commerciales à examiner les possibilités de partenariat offertes par cet événement.

07 — JOURNÉES PROFESSIONNELLES

Programme prévisionnel

4 jours de rencontres professionnelles, d'opportunités d'affaires, de dégustations et de ventes au grand public.

JEUDI

28

JANVIER 2027

JOUR 1



INAUGURATION OFFICIELLE & BUSINESS INTERNATIONAL

Une journée dédiée aux professionnels, aux institutions et aux acheteurs internationaux.

09h00 – 10h00	Accueil des délégations officielles, des exposants et des acheteurs internationaux.
10h00 – 11h00	Cérémonie officielle d'inauguration, allocutions et visite des stands.
11h00 – 12h30	Forum international : « Huile d'olive et dattes tunisiennes : compétitivité, exportation et conquête de nouveaux marchés ».
12h30 – 13h30	Pause déjeuner et networking.
13h30 – 16h30	Sessions B2B internationales : rencontres préprogrammées entre producteurs, exportateurs, importateurs, distributeurs et centrales d'achat.
16h30 – 17h30	Présentation des opportunités de coopération et signature éventuelle de conventions commerciales.

VENDREDI

29

JANVIER 2027

JOUR 2



B2B, EXPORT & INNOVATION

Une deuxième journée professionnelle pour transformer les rencontres en opportunités commerciales.

09h00 – 10h00	Accueil des acheteurs et délégations économiques.
10h00 – 12h30	Deuxième session B2B : rencontres ciblées par marché, secteur et catégorie de produits.
12h30 – 13h30	Pause networking.
13h30 – 14h30	Conférence : « Packaging, certification, traçabilité et valorisation des produits tunisiens à l'international ».
14h30 – 16h30	Rencontres B2B complémentaires, négociations commerciales et visites professionnelles des stands.
16h30 – 17h30	Présentation des innovations, des nouveaux produits et des solutions de transformation et de conditionnement.

Programme prévisionnel susceptible d'ajustements selon les partenaires et les participants confirmés.

07 — JOURNÉES GRAND PUBLIC

Programme prévisionnel

Deux journées ouvertes aux visiteurs, pour découvrir, déguster et acheter les produits du terroir.

SAMEDI

30

JANVIER 2027

JOUR 3



DÉGUSTATION, GASTRONOMIE & VENTE AU GRAND PUBLIC

Une journée festive et commerciale dédiée aux familles, aux consommateurs et aux amateurs des produits du terroir.

10h00	Ouverture au grand public et lancement des ventes directes.
10h30 – 12h00	Dégustations gratuites et découverte des différentes variétés d'huile d'olive et de dattes.
12h00 – 13h30	Show cooking : démonstrations culinaires à base d'huile d'olive, de dattes et de produits dérivés.
13h30 – 15h00	Animations gastronomiques et découverte des spécialités régionales.
15h00 – 16h30	Concours culinaire et ateliers de dégustation.
16h30 – 18h30	Animations commerciales, offres promotionnelles et vente directe aux visiteurs.

Toute la journée : dégustation, découverte, animations et vente directe au public.

DIMANCHE

31

JANVIER 2027

JOUR 4



GRAND MARCHÉ SIHOD, DÉGUSTATION & CLÔTURE

Une journée de découverte, de shopping et de valorisation des producteurs tunisiens.

10h00	Ouverture au grand public.
10h00 – 12h00	Grand marché SIHOD : vente directe d'huile d'olive, de dattes et de produits dérivés.
12h00 – 13h30	Dégustations et démonstrations gastronomiques.
13h30 – 15h00	Animations familiales, découverte des produits régionaux et rencontres avec les producteurs.
15h00 – 16h30	Offres spéciales de clôture et ventes promotionnelles.
16h30 – 17h30	SIHOD Awards : distinctions des exposants et des produits innovants, suivies de la cérémonie de clôture.
17h30 – 18h30	Dernières dégustations, ventes et clôture de l'exposition.

Toute la journée : dégustation, vente directe, promotions et animations pour les visiteurs.

07 — PROGRAMME PRÉVISIONNEL

Les six espaces permanents

01 SIHOD EXPO

Exposition des producteurs, exportateurs, industriels et professionnels du secteur.

02 SIHOD B2B LOUNGE

Espace dédié aux rencontres d'affaires et aux acheteurs internationaux, principalement les 28 et 29 janvier.

03 SIHOD TASTING ZONE

Espace de dégustation et de découverte des produits.

04 SIHOD LIVE KITCHEN

Démonstrations culinaires et animations gastronomiques.

05 SIHOD MARKET

Vente directe au grand public, avec une programmation commerciale renforcée les 30 et 31 janvier.

06 SIHOD INNOVATION

Innovations, transformation, conditionnement et nouveaux produits.







Deux journées pour développer les affaires.
Deux journées pour découvrir, déguster et acheter.

Programme prévisionnel susceptible d'ajustements selon les partenaires et les participants confirmés.

08 — FORMULES · 1 ET 2

Nos formules de sponsoring

FORMULE 1

Platinum

Sponsor Officiel

20 000

TND HT

38 m²

d'espace d'exposition

- Statut: sponsor Officiel
- Logo en mise en avant prioritaire sur les supports physiques et digitaux
- Visibilité renforcée sur la signalétique de l'événement
- Stand de 38 m²
- Présentation comme sponsor majeur dans les communications officielles (Télé, Radio, affichage urbbain,Réseaux sociaux)
- Publications promotionnelles dédiées sur les réseaux sociaux du salon
- Prise de parole lors d'une séquence officielle
- Certificat de participation
- Participation à un panel
- Mise à disposition de la base de données des exposants et des visiteurs
- Réalisation d'un podcast
- Réalisation d'une vidéo « After Movies » de votre participation complète au SIHOD
- Participation du CEO à un dîner d'affaires avec les délégations internationales
- Présence au conférence de presse
- Insertion de votre logo sur le mur de presse officiel

FORMULE 2

Gold

10 000

TND HT

18 m²

d'espace d'exposition

- Logo sur plusieurs supports de communication
- Visibilité sur la signalétique prévue pour les sponsors(Télé, Radio, affichage urbbain,Réseaux sociaux)
- Stand de 18 m²
- Publications de remerciement ou de présentation sur les réseaux sociaux
- Insertion de votre logo sur le mur de presse officiel
- Dîner d'affaires
- Présence au conférence de presse
- Prise de parole possible

08 — FORMULES · 3 ET 4

Nos formules de sponsoring

FORMULE 3

Silver

5 000

TND HT

9 m²

d'espace d'exposition

- Logo sur les supports de communication sélectionnés
- Insertion de votre logo sur le mur de presse officiel
- Présence sur un support collectif de signalétique
- Stand de 9 m²
- Publication de remerciement sur les réseaux sociaux
- Certificat de participation

CHOIX DE L'EMPLACEMENT

Vous devrez choisir l'emplacement et nous indiquer le numéro du stand choisi.

08 — COMPARATIF

Comparer les formules en un coup d'œil

	Platinum	Gold	Silver
Contribution HT	**20 000 TND**	**10 000 TND**	**5 000 TND**
Statut	Sponsor Officiel	Sponsor	Sponsor
Espace	38 m²	18 m²	9 m²
Logo	Supports physiques + digital	Plusieurs supports	Supports sélectionnés
Signalétique	Renforcée	Sponsors	Support collectif
Réseaux sociaux	Publications dédiées	Remerciement ou présentation	Remerciement
Accès à la base de données	**Oui**	Non	Non
Prise de parole	**Oui**	Possible	—
Dîner d'affaires	**Oui**	**Oui**	—
Certificat de participation	**Oui**	—	**Oui**

Contribution exprimée hors taxes (HT).

DONNÉES PERSONNELLES

L'accès à la base de données s'effectue dans le respect de la réglementation en vigueur sur la protection des données personnelles et des consentements recueillis auprès des personnes concernées.

Les contreparties détaillées de chaque formule feront l'objet d'une convention de sponsoring.

PARTICIPATION EXPOSANTS

OFFRES EXPOSANTS & ESPACE STARTUP

En complément de ses formules de sponsoring, SIHOD SFAX 2027 propose des solutions de participation flexibles et adaptées aux entreprises, producteurs, exportateurs, industriels et startups souhaitant valoriser leurs produits, leurs innovations et leur savoir-faire.

01 — ESPACE D'EXPOSITION – SURFACE NUE

TARIF

250

DT HT / m²

POUR LES 4 JOURS

Une formule destinée aux entreprises souhaitant concevoir et aménager librement leur propre espace d'exposition, selon leur identité visuelle et leurs besoins commerciaux.

CETTE FORMULE COMPREND

- La mise à disposition d'une surface d'exposition nue.
- L'accès aux quatre journées du salon.



INFORMATION IMPORTANTE

L'aménagement, la construction du stand, le mobilier et les équipements techniques ne sont pas inclus.

ESPACE INNOVATION

02 — SIHOD STARTUP– ESPACE INNOVATION

TARIF

2 000

DT HT / desk

POUR LES 4 JOURS

Un espace dédié aux startups et aux entreprises innovantes proposant des solutions technologiques et durables pour les filières de l'huile d'olive, des dattes, de la transformation, du conditionnement et du transport.

CETTE FORMULE COMPREND

- Un desk individuel au sein du SIHOD STARTUP.
- Une visibilité dans l'espace innovation du salon.
- L'accès aux conférences, panels et rencontres B2B.
- Des opportunités de networking avec les industriels, investisseurs et partenaires institutionnels.



UNE VITRINE COMMERCIALE ET INTERNATIONALE

- 4 jours d'exposition
- Rencontres B2B
- Acheteurs internationaux
- Conférences
- Vente directe au grand public

RÉPARTITION DES JOURNÉES

Les 28 et 29 janvier seront consacrés principalement aux professionnels et aux rencontres d'affaires, tandis que les 30 et 31 janvier accueilleront également le grand public pour les dégustations, la découverte et la vente directe.

Réservez dès maintenant votre espace au SIHOD SFAX 2027.

Emplacements attribués selon disponibilité et validation de l'organisateur.

09 — COMMUNICATION ET VISIBILITÉ DE SIHOD SFAX 2027

Une communication avant, pendant et après le salon

1 AVANT

- Présentation de l'événement et de ses objectifs
- Conférence de presse
- Communication sur les réseaux sociaux
- Diffusion des informations pratiques
- Présentation progressive des sponsors et partenaires
- Promotion auprès des professionnels et des entreprises ciblées
- Compagne radio et télé
- Affichage urbain
- Compagne banderolles

2 PENDANT

- Signalétique et supports de visibilité sur le site
- Mise en valeur des partenaires et sponsors selon les formules retenues
- Couverture photographique et audiovisuelle
- Couverture par les influenceurs et créateurs de contenu
- Publications sur les réseaux sociaux
- Présence d'un tableau radio au salon

3 APRÈS

- Remerciements aux sponsors et partenaires
- Diffusion des aftermovies
- Diffusion des podcasts
- Valorisation des temps forts
- Partage d'un bilan de l'événement, selon les données disponibles

Les supports, les canaux de diffusion et les modalités de visibilité seront confirmés par l'organisateur en fonction du plan de communication définitif.



10 — ENGAGEMENTS

Nos engagements envers nos sponsors

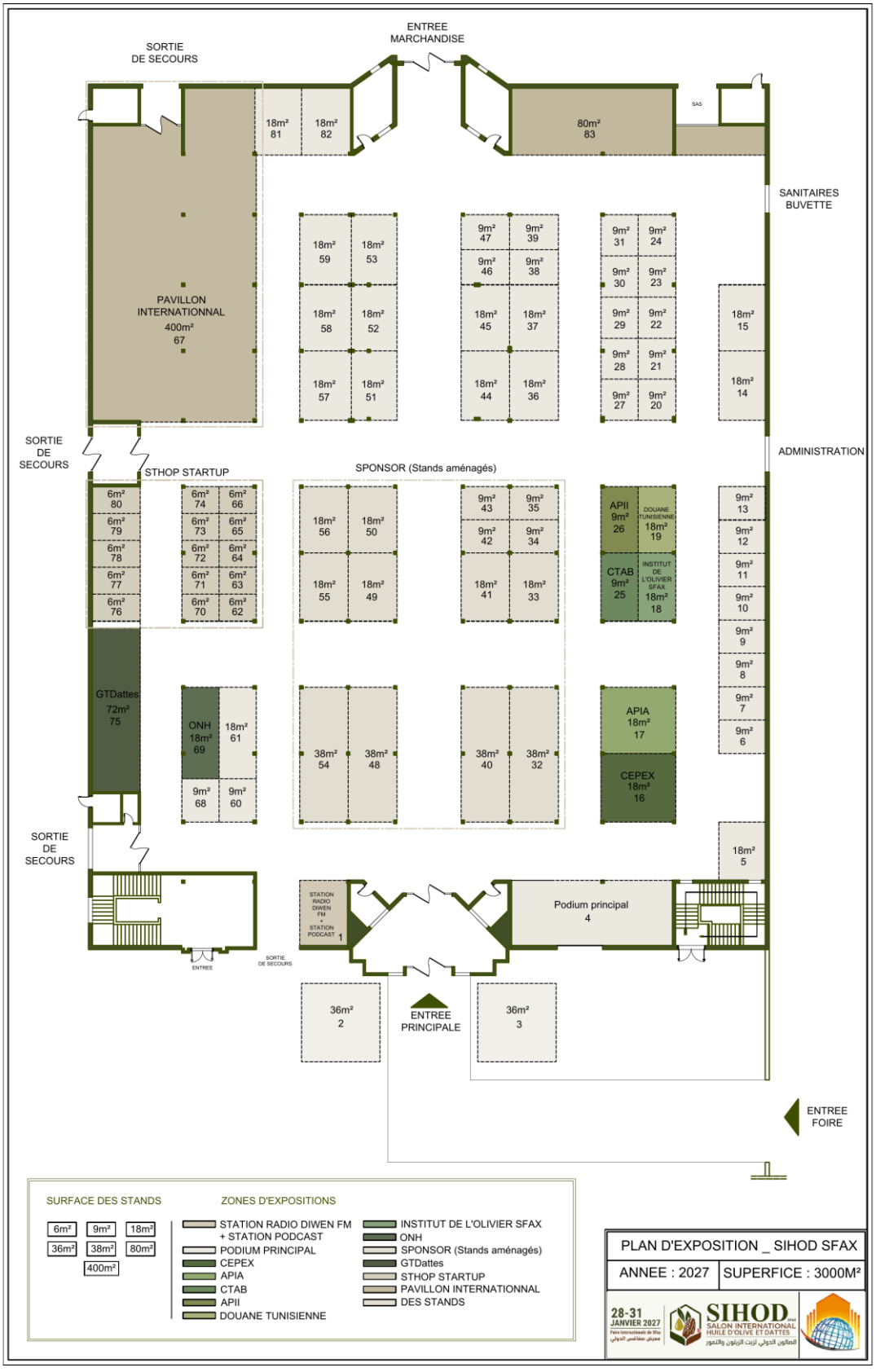
Les co-organisateurs EVENTODO et GUIDION souhaitent établir avec leurs sponsors des relations fondées sur la transparence, la confiance et le respect des engagements convenus.

1. Définir clairement les prestations associées à chaque formule
2. Respecter les modalités de visibilité convenues
3. Recueillir et utiliser les éléments de communication des sponsors selon les accords établis
4. Coordonner la mise en place des supports promotionnels prévus
5. Assurer le suivi des engagements de partenariat
6. Informer les sponsors des principales modalités pratiques de leur participation
7. Prévoir, lorsque cela est convenu, un bilan des actions de visibilité réalisées

Chaque partenariat fera l'objet d'une validation précisant le montant de la contribution, les contreparties, les échéances et les modalités de règlement.

PLAN DU SALON · 3 000 M²

Plan d'exposition



Plan indicatif : l'implantation des stands et les surfaces peuvent évoluer. Pavillon international : 400 m² (n° 67).

PARTENARIAT EXPORT · CEPEX

Partenariat avec le CEPEX au service de l'export

CENTRE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS

Le CEPEX, partenaire export du salon

Un partenariat pour mobiliser les entreprises exportatrices tunisiennes, les mettre en relation avec les acheteurs internationaux et donner de la visibilité aux filières de l'huile d'olive, des dattes et du packaging.

01 Mobiliser les exportateurs

Mobilisation des entreprises exportatrices tunisiennes.

02 Prospecter les acheteurs

Prospection et mise en relation avec les acheteurs internationaux.

03 Accompagner le B2B

Accompagnement de la programmation des rencontres B2B.

04 Promouvoir les filières

Visibilité et promotion internationale des filières tunisiennes.

SUR LE SALON **Stand CEPEX de 18 m² (n° 16 du plan d'exposition)**



SIHOD INTERNATIONAL BUYERS PROGRAM

Une plateforme de rencontres d'affaires à dimension internationale

28 & 29 JANVIER 2027 | FOIRE INTERNATIONALE DE SFAX — TUNISIE

Dans le cadre de son édition pilote, SIHOD SFAX 2027 ambitionne de réunir des importateurs, distributeurs, grossistes, centrales d'achat et opérateurs économiques internationaux autour des filières de l'huile d'olive, des dattes et de leurs produits dérivés.

À travers un programme ciblé de prospection internationale, d'invitations professionnelles et de rencontres B2B, SIHOD vise à favoriser les échanges commerciaux, développer de nouveaux partenariats et accompagner les entreprises tunisiennes dans leur conquête de nouveaux marchés.

14 PAYS ET MARCHÉS INTERNATIONAUX CIBLÉS

14 MARCHÉS

EUROPE

- Italie
- Allemagne
- Suisse

GRAND MAGHREB

- Libye
- Algérie
- Mauritanie

AFRIQUE SUBSAHARIENNE

- Côte d'Ivoire
- Sénégal

EURASIE

- Russie

PAYS DU GOLFE

- Arabie saoudite
- Émirats arabes unis
- Qatar
- Oman

AMÉRIQUE DU NORD

- Canada

INTERNATIONAL B2B MEETINGS

Deux journées dédiées aux opportunités d'affaires : 28 & 29 janvier 2027

- Prospection et invitation d'acheteurs internationaux qualifiés.
- Organisation de rendez-vous B2B préprogrammés entre exposants et acheteurs.
- Mise en relation avec des importateurs, distributeurs et centrales d'achat.
- Présentation des produits et offres export des entreprises tunisiennes.
- Identification de nouveaux débouchés commerciaux.
- Développement de partenariats et de réseaux de distribution.
- Opportunités de négociation et de conclusion d'accords commerciaux.

Les pays mentionnés constituent des marchés prioritaires de prospection. La participation des acheteurs et des délégations internationales sera annoncée après confirmation.

NOTRE AMBITION Faire de SIHOD SFAX une plateforme internationale de référence pour la promotion, la commercialisation et l'exportation de l'huile d'olive et des dattes tunisiennes.

COOPÉRATION INTERNATIONALE · PARTENAIRE STRATÉGIQUE PROPOSÉ

Russie : une opportunité de coopération stratégique



Un partenariat proposé pour ouvrir les filières tunisiennes de l'huile d'olive et des dattes à un marché russe fortement importateur.

100 m²

PROPOSÉS AU SEIN DU PAVILLON INTERNATIONAL

Pavillon de 400 m² (n° 67 du plan d'exposition).

Rencontres commerciales et coopération avec les opérateurs concernés.

> 97 %

de l'huile d'olive consommée en Russie est importée

≈ 25 000 t

d'huile d'olive importées chaque année (2022)

27 M $

de potentiel d'exportation tunisien non exploité vers la Russie



Ordres de grandeur issus de la presse et d'organismes professionnels (ONAGRI, 2022-2025) ; la Russie ne publie plus de statistiques douanières détaillées depuis 2022.

PROGRAMME · 28 JANVIER 2027

Dîner d'affaires & B2B de haut niveau

28 JANVIER 2027 *Programme prévisionnel*



Illustration conceptuelle

Le 28 janvier 2027, dans le cadre du SIHOD SFAX 2027, un dîner d'affaires de prestige et des rencontres B2B de haut niveau seront organisés avec les délégations internationales, réunissant décideurs institutionnels et opérateurs économiques, afin de renforcer les partenariats stratégiques, les investissements et les échanges commerciaux.

01 Dîner de prestige
Un moment de rencontre entre décideurs.

02 Rencontres B2B
Échanges ciblés entre opérateurs.

03 Partenariats
Investissements et échanges commerciaux.

MARCHÉS VISÉS · PARTICIPATION DES DÉLÉGATIONS À CONFIRMER

Allemagne · Suisse · Libye · Mauritanie · Côte d'Ivoire · Sénégal · Russie
Chine · Arabie saoudite · Émirats arabes unis · Qatar · Oman · Canada · États-Unis

11 — APPEL AU PARTENARIAT

ASSOCIEZ VOTRE MARQUE À UNE AMBITION INTERNATIONALE

Le SIHOD SFAX — Salon International Huile d'Olive et Dattes est une initiative au service des entreprises, de l'innovation, de l'entrepreneuriat et de la valorisation des produits tunisiens.

Pour concrétiser cette ambition, nous souhaitons réunir autour de nous des partenaires engagés, désireux de participer à une dynamique économique porteuse d'opportunités. Votre entreprise peut y prendre part en choisissant l'une de nos formules de sponsoring.

Ensemble, valorisons les produits tunisiens, rapprochons les entreprises et construisons de nouvelles opportunités commerciales.

Nous serions heureux de vous rencontrer afin de vous présenter plus en détail le projet et d'étudier les modalités d'une collaboration.

Pour la société EVENTODO
Mme Manel Chaabane

Pour la société GUIDION
M. Yassine Gouiaa

BON DE COMMANDE

SPONSORING & PARTENARIATS | SIHOD SFAX 2027

Nom client / Société : _____

Adresse du client : _____

N° TVA / Identifiant fiscal : _____

Téléphone : _____

Bon de commande N° : _____

Date : _____

FORMULE CHOISIE

☐ **SILVER** ☐ **GOLD** ☐ **PLATINUM**

Numéro du stand : _____

NB : Merci de remplir ce bon de commande et de le retourner accompagné du reçu de virement bancaire.

_____ **Signature du client et cachet**

Coordonnées de facturation : EVENTODO · Sakiet Eddayer, Sfax 3011

RIB : 03808090011500478693

12 — COORDONNÉES

Institutions et contact

Partenaire Potentiel

Ministère de l'Agriculture, des Ressources Hydrauliques et de la Pêche Maritime

Ministère du Commerce et du Développement des Exportations

CO-ORGANISATEUR

Société EVENTODO

Mme Manel Chaabane
92 309 027
direction@sihod.com.tn

CO-ORGANISATEUR

Société GUIDION

M. Yassine Gouiaa
71 805 105 / 22 208 208
commercial@sihod.com.tn

www.sihod.com.tn

L'ÉVÉNEMENT

28 – 31 janvier 2027

Foire Internationale de Sfax — Tunisie

Édition pilote

28-31
JANVIER 2027
Foire Internationale de Sfax
معرض صفاقس الدولي

SIHOD SFAX
SALON INTERNATIONAL
HUILE D'OLIVE ET DATTES
الصالون الدولي لزيت الزيتون والتمور

Ensemble, créons des opportunités.

Société EVENTODO · Société GUIDION

Partenaire institutionnel : Organisation Nationale des Entrepreneurs (ONE)

28 – 31 janvier 2027 · Foire Internationale de Sfax — Tunisie

www.sihod.com.tn