



DOSSIER DE PRÉSENTATION ET DE PARTENARIAT

250 ans d'amitié. Trois jours pour en faire un réseau.

Un seul lieu. Quatre usages en même temps. Sept panels. Et deux documents de 1786 et 1789, exposés au Maroc pour la première fois.

Ce que contient ce dossier

Deux parties : ce qu'est l'événement, puis ce que vous y gagnez.

PARTIE I — L'ÉVÉNEMENT

03 L'idée — 250 ans, et pourquoi maintenant

04 La frise : 1777 → 2027

05 Les sept panels (1/2)

06 Les sept panels (2/2)

07 Les pièces : les documents de 1786 et 1789

08 Le lieu et ses quatre usages

09 L'exposition : quatre pôles

10 Le Maroc en fragments

11 Le rythme des trois journées

PARTIE II — LE PARTENARIAT

13 Les six niveaux de partenariat

14 La matrice des contreparties

15 Les stands et les partenaires officiels

16 La prochaine étape

En une minute. Morocco Day réunit à Casablanca, en avril 2027, les opérateurs, les institutions et les médias des deux rives — pour trois journées de travail autour de sept panels, d'une exposition de 20 à 40 stands et de deux documents historiques exposés pour la première fois au Maroc. Six niveaux de partenariat, de 75 000 à 600 000 dirhams.

L'IDÉE

Le Maroc a reconnu l'Amérique avant le monde entier.

En 1777, le sultan Mohammed ben Abdallah ouvrit ses ports aux navires américains et reconnut l'indépendance des États-Unis d'Amérique : **le premier État au monde à le faire**. Neuf ans plus tard, en 1786, les deux pays signaient un traité de paix et d'amitié qui demeure aujourd'hui le plus ancien traité américain toujours en vigueur.

Aucune relation entre les États-Unis et un autre pays n'est plus ancienne. Et pourtant, elle reste largement méconnue — des opinions publiques, des milieux d'affaires, et souvent des intéressés eux-mêmes. C'est ce vide que Morocco Day vient combler.

L'initiative existe depuis dix ans aux États-Unis, où elle a réuni chaque année la communauté maroco-américaine autour de ses partenaires institutionnels et économiques. En 2027, elle **traverse l'Atlantique et revient au Maroc** — à Casablanca, pour trois journées.

1777 L'ANNÉE FONDATRICE Premier État au monde à reconnaître les États-Unis.	250 ANS D'AMITIÉ La plus ancienne relation diplomatique américaine.	3 JOURNÉES Casablanca, avril 2027.	7 PANELS Sept séquences, aucune sans contact.
--	--	---	--

Une commémoration n'est pas un colloque. Morocco Day est conçu comme un lieu de travail : les panels sont des séquences de mise en relation, l'exposition un espace de démonstration, les salons d'affaires des salles de signature. On n'y vient pas écouter : on y vient rencontrer.

LA FRISE

Une amitié plus ancienne que la République elle-même.

- **1777** — Le Maroc, premier État au monde à reconnaître l'indépendance des États-Unis.
- **1786** — Traité de paix et d'amitié. Le plus ancien traité américain toujours en vigueur.
- **1821** — Ouverture de la Légation américaine à Tanger, premier bien public des États-Unis à l'étranger.
- **1876** — Le Maroc expose à l'Exposition du centenaire, à Philadelphie.
- **1893** — Pavillon marocain à l'Exposition universelle de Chicago.
- **1939** — Le Maroc à l'Exposition internationale de New York.
- **1943** — Conférence de Casablanca : Roosevelt et le sultan Mohammed V scellent l'alliance moderne.
- **1947** — Discours de Tanger : Mohammed V pose la question de l'indépendance.
- **2014** — Dix ans de Morocco Day aux États-Unis. Reconnaissances officielles de Washington et d'Alexandrie.
- **2026** — Dixième édition américaine : dix ans de liens tissés.
- **2027** — 250 ans d'amitié. Morocco Day revient au Maroc, à Casablanca.

Les dates de 1876, 1893 et 1939 renvoient aux participations marocaines aux grandes expositions américaines ; celles de 1943 et 1947 aux deux discours fondateurs de l'alliance moderne. Le détail documentaire sera présenté dans l'exposition.

LE PROGRAMME

Sept séquences. Aucune ne se termine sans un contact.

Chaque panel est construit en trois temps : ce qu'on sait, ce qu'on cherche, qui l'on rencontre. Les intervenants changent, la méthode ne change pas.



01 Démocratie atlantique

Les fondements de deux siècles et demi d'alliance : ce que la reconnaissance de 1777 a rendu possible, et ce qu'elle engage encore aujourd'hui.



02 Justice et sécurité juridique

Le droit comme infrastructure de confiance : sécurité des contrats, protection des investissements, reconnaissance des décisions. Ce que les opérateurs exigent avant de signer.



03 Investissement et commerce transatlantique

Le cœur économique de l'événement : plus de 150 rendez-vous d'affaires organisés entre opérateurs américains et marocains, et des tables sectorielles dédiées.



04 Intelligence artificielle et technologie de confiance

Usages réels, garanties réelles, marchés réels : ce que l'IA change pour les entreprises des deux pays, et à quelles conditions on peut s'y appuyer.

05 Média durable

Une plateforme de presse permanente pendant les trois journées : accréditations, salle de rédaction partagée, diffusion quotidienne. Le récit de l'événement s'écrit sur place.

06 Mémoire et patrimoine

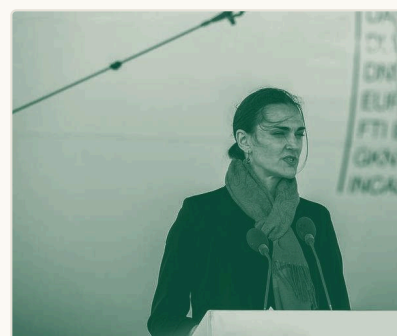
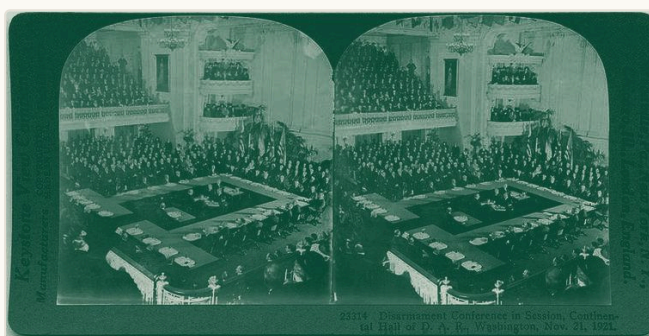
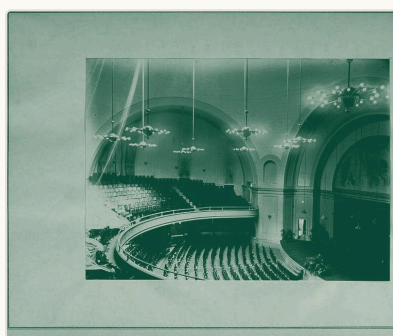
Documents, images, films et objets de deux cent cinquante ans d'échanges — réunis et présentés au public marocain pour la première fois.

07 Énergie verte et économie maritime

L'Atlantique comme corridor commun : énergies renouvelables, ports, logistique et économie de la mer. Les projets, les cartes, les opérateurs.

Le format qui change tout

Chaque séquence se termine par un temps de mise en relation. Les participants repartent avec des contacts nommés, pas avec des notes.

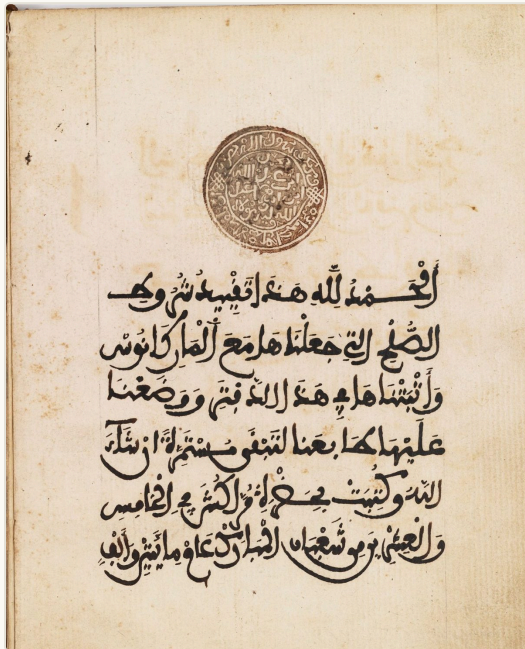


Trois façons d'occuper le même lieu : la salle plénière, les ateliers parallèles, la prise de parole.

L'EXPOSITION DOCUMENTAIRE

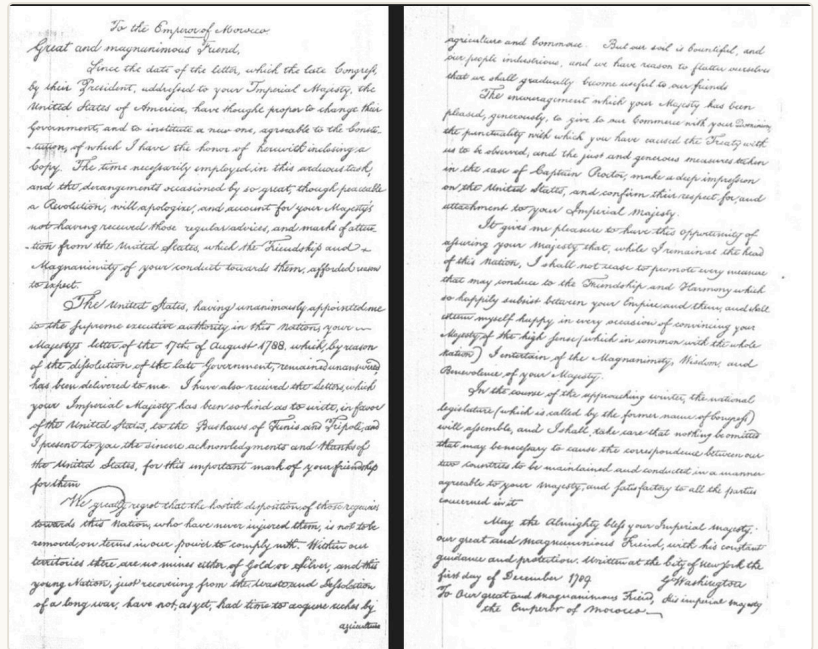
Deux documents. Un traité, une lettre, deux signatures.

Ce ne sont pas des illustrations. Ce sont les pièces elles-mêmes — conservées depuis deux cent quarante ans, et exposées pendant les trois journées.



Traité de paix et d'amitié — 1786

Le plus ancien traité américain toujours en vigueur, dans sa calligraphie d'origine.



Lettre de George Washington — 1^{er} décembre 1789

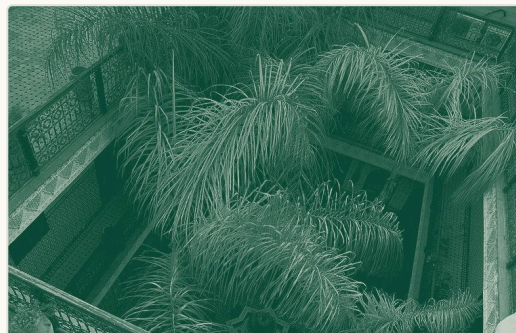
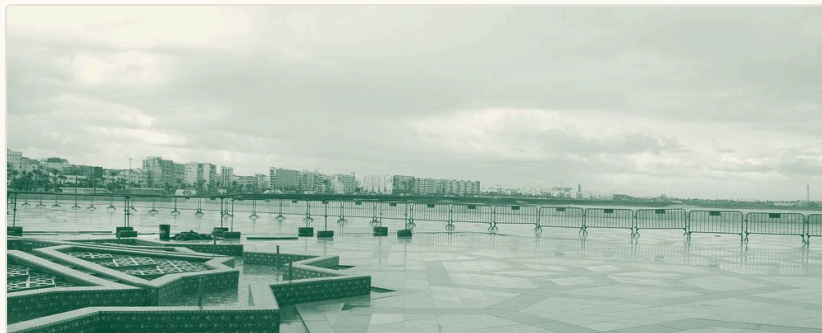
Adressée à l'empereur du Maroc, signée de sa main. Deux ans après la Constitution, l'amitié s'écrit noir sur blanc.

Ce que cela change pour un partenaire. Un stand dans une allée se visite. Une pièce unique se retient. Les documents exposés donnent à l'événement une autorité qu'aucun décor ne peut produire — et cette autorité rejaillit sur ceux qui l'accompagnent.

LE LIEU

Casablanca. Une porte sur l'Atlantique, deux continents derrière.

Casablanca n'a pas été choisie pour son décor. C'est la capitale économique du Royaume, le premier port du pays, le siège des sièges sociaux et la ville où se croisent les délégations de passage entre Washington, Rabat et l'Afrique de l'Ouest. C'est aussi là que s'est tenue, en 1943, la conférence qui a scellé l'alliance moderne entre le Maroc et les États-Unis.



Le lieu retenu sera annoncé après signature : les capacités ci-dessous correspondent au cahier des charges de l'événement.

LE FORMAT

Un seul lieu. Quatre usages en même temps.

La plénière

400 à 800 places. Ouverture officielle, keynotes, remise des distinctions, déclaration finale.

Les ateliers

Trois salles en parallèle, 60 à 120 places chacune. Formats courts, travaux dirigés, restitutions.

L'exposition

1 500 à 2 500 m². De 20 à 40 stands, quatre pôles thématiques, un parcours guidé.

Les affaires

Salons réservés aux opérateurs américains et marocains. Rendez-vous préparés, salles de signature.

L'EXPOSITION

Quatre pôles. Une seule traversée.

Le visiteur ne parcourt pas une allée de stands : il traverse une histoire. Les quatre pôles se répondent, du document d'archive à la démonstration technologique.

Mémoire

Documents, images et films de deux cent cinquante ans d'échanges. Les pièces de 1786 et 1789 en constituent le centre.

Technologie

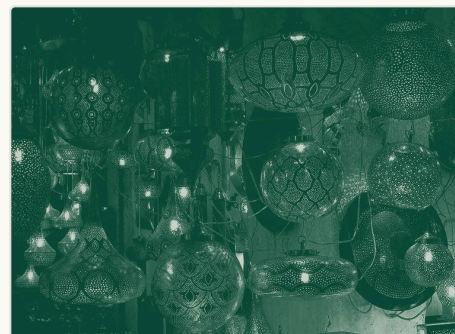
Entreprises, démonstrations et solutions : intelligence artificielle, cybersécurité, industrie. Les technologies de confiance, en fonctionnement.

Énergie

Projets, cartes et opérateurs : renouvelables, hydrogène, ports, logistique atlantique.

Média

Studio ouvert, plateau et diffusion quotidienne pendant trois jours. Un espace de production, pas une vitrine.



Le parcours mêle la démonstration contemporaine et l'artisanat du Royaume : deux manières de montrer le même savoir-faire.

LE CADRE

C'est le Maroc qui reçoit. Autant le montrer.

L'identité visuelle de Morocco Day puise dans trois matières : le zellige, le bois sculpté et la lumière des lanternes. Elles servent de fil conducteur à la scénographie, à la signalétique et aux supports remis aux participants.



Zellige — la géométrie comme langue.



Patios — l'ombre et la fraîcheur.



Lanternes —

LES PUBLICS

Qui sera dans la salle

PUBLIC	CE QU'IL VIENT CHERCHER
Opérateurs économiques	Des partenaires identifiés et des rendez-vous cadrés, pas un salon de plus.
Institutions	Un cadre de coopération visible, appuyé sur une histoire partagée.
Investisseurs	Des projets présentables, dans l'énergie, la logistique et la technologie.
Universités et recherche	Des terrains d'étude, des données et des coopérations académiques.
Médias	Un fil éditorial de trois jours, des intervenants accessibles, des images.

LE DÉROULÉ

Trois journées, un même mouvement.

La journée type est la même du premier au dernier jour : on écoute le matin, on travaille l'après-midi, on se retrouve le soir.

- **Matin** — Séquences plénières et officielles. Ouverture, keynotes, panels. Le cadrage de la journée est donné devant tous.
- **Midi** — Déjeuner et parcours de l'exposition. Les stands se visitent, les premiers contacts se nouent sans ordre du jour.
- **Après-midi** — Ateliers en parallèle et rendez-vous d'affaires. Trois salles, des formats courts, des partenaires qui se parlent réellement.
- **Soir** — Réception, gala et programmation culturelle. Le moment où les relations se consolident.

3 JOURNÉES	7 PANELS	4 PÔLES D'EXPOSITION	400–800 PLACES EN PLÉNIÈRE	20–40 STANDS
----------------------	--------------------	--------------------------------	--------------------------------------	------------------------

Le calendrier de préparation. Du cadrage à la scène, six mois. Les partenaires sont associés en amont au choix des thèmes et à la sélection des intervenants — c'est la contrepartie la plus demandée, et la plus utile.

PARTIE II

Le partenariat.

Six niveaux, des contreparties écrites noir sur blanc, des stands de 9 à 36 m². Ce que vous engagez, ce que vous recevez — et à quel moment vous le recevez.

13 · Les six niveaux

14 · La matrice

15 · Stands et partenaires

16 · La suite

LE PARTENARIAT

Six niveaux. Une seule question : que venez-vous y faire ?

Chaque niveau correspond à un usage précis de l'événement. Choisissez celui qui correspond au vôtre — pas le plus visible, le plus utile.

NIVEAU	MONTANT	PLACES	CE QUE VOUS OBTENEZ
Platine	600 000 MAD	1	Exclusivité de la catégorie. Ouverture de la plénière, co-signature de la déclaration finale, présence sur l'ensemble des supports, stand 36 m ² .
Or	300 000 MAD	2	Table ronde dédiée, prise de parole en plénière, stand 18 m ² , logo sur les supports majeurs.
Argent	150 000 MAD	3	Panel co-brandé, modération possible, stand 18 m ² , visibilité sur le parcours d'exposition.
Bronze	75 000 MAD	5	Visibilité sur les supports et le parcours, stand 9 m ² , invitations aux séquences officielles.
Sectoriel	120 000 MAD	4	Un partenaire par pôle : commerce et technologie, énergie et maritime, média, mémoire.
Média	En nature	2	Partenaire média officiel : couverture, studio partagé, accès permanent aux intervenants.

Montants indicatifs, présentés en dirhams. Ils seront arrêtés par le fondateur de l'initiative avant toute diffusion aux partenaires. Les contreparties détaillées figurent en page 14.

La contrepartie la plus demandée n'est pas un logo. C'est l'association en amont : participer au choix des thèmes, proposer des intervenants, orienter la sélection des participants. C'est ce que permet le niveau Or, et ce qu'offre le niveau Platine de façon exclusive.

LE DÉTAIL

Ce que chacun reçoit, ligne par ligne.

CONTREPARTIE	PLATINE	OR	ARGENT	BRONZE	SECTORIEL	MÉDIA
Logo sur l'ensemble des supports	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Prise de parole en plénière	✓	✓	—	—	—	—
Ouverture de la séquence d'ouverture	✓	—	—	—	—	—
Table ronde dédiée	✓	✓	—	—	✓	—
Panel co-brandé / modération	✓	✓	✓	—	✓	—
Stand d'exposition	36 m ²	18 m ²	18 m ²	9 m ²	✓	✓
Insertion dans le dossier de presse	✓	✓	✓	—	✓	✓
Bandeau sur la scène	✓	✓	—	—	—	—
Mentions et publications digitales	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Invitations VIP et accès aux salons d'affaires	✓	✓	✓	—	✓	✓
Rapport post-événement et contacts qualifiés	✓	✓	✓	—	✓	—
Participation en amont aux thèmes et aux intervenants	Exclusive	✓	—	—	✓	—

Le niveau Sectoriel est attribué à un partenaire par pôle, dans son domaine d'activité. Les contreparties marquées « ✓ » sont cumulatives avec celles du niveau inférieur.

L'EXPOSITION

Trois formats de stand. Vingt à quarante emplacements.

FORMAT	SURFACE	TARIF	USAGE CONSEILLÉ
Stand compact	9 m ²	25 000 MAD	Première présence, démonstration ciblée, vitrine produit.
Stand standard	18 m ²	45 000 MAD	Accueil de délégations, réunions courtes, présentation de solutions.
Stand premium	36 m ²	85 000 MAD	Espace de démonstration, salle de réunion intégrée, visibilité sur l'axe principal.

Les tarifs des stands sont indépendants des niveaux de partenariat : une entreprise peut prendre un stand sans devenir partenaire, et inversement.

LES PARTENAIRES OFFICIELS

Sept familles d'institutions associées

FAMILLE	RÔLE	PARTENAIRE
Institutionnel	Parrainage et cadre officiel	
Économique	Mobilisation des opérateurs	
Académique	Contenus et recherche	
Culturel	Programmation et patrimoine	
Média	Couverture et diffusion	
Diplomatique	Relations bilatérales	
Société civile	Communautés et réseaux	

Colonne « Partenaire » volontairement vide : elle sera renseignée au fur et à mesure des confirmations officielles.

LA SUITE

Vous voulez y être ?

Trois étapes, et vous êtes dans la salle.

01

Le choix du niveau

Vous nous indiquez le niveau qui correspond à votre objectif — visibilité, prise de parole, ou présence commerciale.

02

La validation

Le comité d’organisation confirme la disponibilité du niveau et vous adresse la convention de partenariat.

03

L’intégration

Vous êtes associé au choix des thèmes, à la sélection des intervenants et à la communication.

CONTACT



info@avactions.com



www.avactions.com



Casablanca, Royaume du Maroc



Avril 2027

CE QU’IL RESTE À CONFIRMER

Les montants définitifs

À valider

Le lieu retenu

À annoncer

Les dates précises

À fixer

Les partenaires officiels

En cours