



Présenté par
Financement agricole Canada



L'agriculture
évolue. Les
entreprises
aussi.

AU CŒUR D'UN MARCHÉ EN ÉVOLUTION.

Là où votre marque rencontre ceux qui la font avancer.

Le Salon de l'agriculture réunit en un même lieu les producteurs, entrepreneurs, décideurs et professionnels qui contribuent chaque jour à faire évoluer le secteur. Ils y viennent pour découvrir, comparer, échanger, s'inspirer et trouver des solutions adaptées aux réalités de leur entreprise.

Pour votre marque, le Salon représente une occasion de vous rapprocher de votre marché dans un contexte où les échanges sont réels, les besoins sont concrets et les relations peuvent se développer.

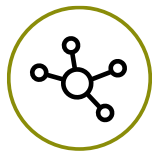
Parce qu'une commandite efficace ne se résume pas à une présence ou à un logo. Elle doit créer une rencontre pertinente entre votre marque, votre clientèle et l'univers dans lequel elle évolue.

Notre objectif : vous donner une présence qui a du sens, auprès des bonnes personnes, au bon endroit et de la bonne façon.

POURQUOI DEVENIR PARTENAIRE DE L'ÉVÈNEMENT?



**Renforcez
votre image
de marque**



**Entrez en contact
avec votre
clientèle cible**



**Soutenez
l'avancement
de l'agriculture**

12 AU 14 JANVIER 2027

salondelagriculture.com



Espace Saint-Hyacinthe • 2670, avenue Beauparlant, Saint-Hyacinthe, QC



PLAN DE PARTENARIAT - SALON DE L'AGRICULTURE 2027

LE SALON DE L'AGRICULTURE C'EST...

- LE PLUS GRAND RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES AGRICOLE HIVERNAL
- UN PUBLIC ENGAGÉ ET QUALIFIÉ
- MAILLAGE STRATÉGIQUE ENTRE PROFESSIONNELS ET CLIENTS
- ACCÈS DIRECT AUX DÉCIDEURS D'EXPLOITATIONS AGRICOLES



32 %



68 %



PRÈS DE 12K VISITEURS



PLUS DE 260 EXPOSANTS

UNE PRÉSENCE NUMÉRIQUE QUI PROLONGE L'EXPÉRIENCE



12 693
VISITEURS UNIQUES

146 431
SESSIONS

40 855
PAGES VUES

1, 24 MINUTES
TEMPS MOYEN PAR
VISITE

1 494
VISITES SUR LE PORTAIL
DES EXPOSANTS

UNE COMMUNAUTÉ QUI NOUS SUIV



14 000
Abonnés sur les réseaux
sociaux

INFOLETTRE
Abonnés : 6638
Taux d'ouverture : 40.8 %

INFOLETTRES PREVUES EN 2027
Au moins 5 aux visiteurs
6 à 7 aux exposants

DÉPLOIEMENT DU PLAN MÉDIA



450 000 \$
Valeur du plan média

MÉDIUMS UTILISÉS :
Meta, télévision, radio, médias
imprimés et publications spécialisées



TOP 5 DES OBJECTIFS D'AFFAIRES DE NOS VISITEURS

- 1 AMÉLIORER LES PERFORMANCES ET LES RENDEMENTS
- 2 SIMPLIFIER ET FACILITER LE TRAVAIL
- 3 CROISSANCE D'ENTREPRISE
- 4 ÉCONOMISER TEMPS ET ARGENT
- 5 DIVERSIFIER LES SOURCES DE REVENUS DE L'ENTREPRISE

NOS VISITEURS

LE SALON Rassemble des visiteurs aux profils, aux parcours et aux réalités différents. Ce qui les unit : la volonté de demeurer informés, de découvrir de nouvelles possibilités et de faire évoluer leur entreprise.



VINCENT, 37 ANS

Producteur de la relève

Vincent vit un moment clé de son parcours : déjà actionnaire de la ferme familiale, il prépare activement la reprise complète de l'entreprise d'Ici ses 40 ans. Père de famille pragmatique et ancré dans son quotidien, il est animé par le désir de moderniser son exploitation porcine pour s'offrir une meilleure qualité de vie. Il exploite aussi des terres agricoles dont il est propriétaire avec la ferme.

Il vient au Salon pour découvrir les technologies, l'automatisation et les équipements qui lui permettront de gagner du temps et de simplifier ses opérations. Curieux, connecté et axé sur l'avenir, il perçoit l'événement comme une vitrine essentielle pour repérer les innovations du secteur.

Au-delà des machines, Vincent cherche à bâtir des ponts. Il profite de sa visite pour élargir son réseau, échanger avec les acteurs du milieu et nouer des alliances stratégiques qui assureront la pérennité et la croissance de sa ferme.

Producteur laitier et de grandes cultures, Robert vit au rythme de sa terre et de son troupeau. Bon vivant, manuel et bien informé, il carbure au travail accompli tout en veillant à la santé financière et opérationnelle de sa ferme. Avec l'arrivée de son fils dans l'entreprise, il cherche à maintenir un niveau d'excellence tout en préparant soigneusement la suite des choses.

Il vient au Salon pour échanger, s'informer et valider ses choix auprès d'experts de confiance. Attentif au rapport qualité-prix et guidé par le bien-être de son troupeau comme par le rendement de ses terres, il privilégie avant tout les contacts humains, le service personnalisé et le conseil avisé plutôt que les transactions impersonnelles.

Pour Robert, le Salon est bien plus qu'une vitrine technique : c'est un rendez-vous annuel incontournable pour maintenir ses précieux liens d'affaires, découvrir des solutions éprouvées et préparer sereinement l'avenir de son entreprise avec son fils.



ROBERT, 58 ANS

Gestionnaire d'exploitation agricole



JULIEN, 24 ANS

Relève agricole

À 24 ans, Julien occupe un poste d'employé sur l'exploitation familiale tout en se préparant tranquillement à en prendre la tête un jour. Il connaît la réalité du terrain, mais il reste très attentif aux transformations qui touchent le monde agricole. Julien ne veut pas seulement prendre sa place dans l'agriculture. Il veut contribuer à la façonner.

Sa visite au Salon répond à un besoin de curiosité et d'évolution : il vient y évaluer les nouvelles solutions, comprendre les tendances émergentes et repérer les technologies qui rendront l'entreprise plus performante.

Il profite de l'événement pour développer ses connaissances; poser des questions aux experts et créer un premier réseau de contacts qui l'accompagnera tout au long de sa future carrière de producteur.

PLAN DE PARTENARIAT - SALON DE L'AGRICULTURE 2027

PARTENAIRE OFFICIEL | 12 000 \$

Pour une marque qui souhaite maximiser sa présence au Salon, combiner une forte visibilité média à une activation de niveau 3 et s'associer pleinement à l'événement.

- Logo dans les diverses publicités médiatiques de l'événement
- Logo sur la page couverture du Guide officiel TCN
- Logo sur la page couverture du Journal GTA — édition SA2027
- Logo sur le site web du SA2027 — section Partenaires
- Une bannière publicitaire sur la page d'accueil du site web du SA2027
- Logo sur les billets de l'événement
- Logo dans le pied de page des infolettres visiteurs et exposants
- Un bloc publicitaire en haut de page dans les infolettres
- Publicité 15 secondes (MP4) sur les écrans du Salon (4)
- Une publication exclusive sur nos réseaux sociaux
- ACTIVATION DE NIVEAU 3

PARTENAIRE MAJEUR | 7 500 \$

Pour une marque qui souhaite combiner une activation de niveau 2 avec une présence média soutenue.

- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Journal GTA — édition SA2027
- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Guide officiel TCN
- Logo sur le site web du SA2027 — section Partenaires
- Mention sur les billets de l'événement
- Mention dans le pied de page des infolettres visiteurs et exposants
- Un bloc publicitaire au milieu de page dans les infolettres
- Une mention de l'activation avec identification dans l'infolettre
- Publicité 15 secondes (MP4) sur les écrans du Salon (4)
- Une publication exclusive sur nos réseaux sociaux en lien avec l'activation
- ACTIVATION DE NIVEAU 2

PARTENAIRE ASSOCIÉ | 5 000 \$

Pour une marque qui souhaite réaliser une activation de niveau 2 tout en privilégiant son investissement dans l'expérience et la proximité avec les visiteurs.

- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Journal GTA — édition SA2027
- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Guide officiel TCN
- Logo sur le site web du SA2027 — section Partenaires
- Une mention de l'activation avec identification dans l'infolettre
- Publicité 15 secondes (MP4) sur les écrans du Salon (4)
- Une publication exclusive sur nos réseaux sociaux en lien avec l'activation
- ACTIVATION DE NIVEAU 2

PARTENAIRE COLLABORATEUR | 3 000 \$

Pour une marque qui souhaite bénéficier d'une présence au Salon et réaliser une activation de niveau 1, dans une formule accessible et ciblée.

- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Journal GTA — édition SA2027
- Logo dans la publicité « Remerciements aux partenaires » du Guide officiel TCN
- Logo sur le site web du SA2027 — section Partenaires
- Une mention de l'activation avec identification dans l'infolettre
- Publicité 15 secondes (MP4) sur les écrans du Salon (4)
- Une publication exclusive sur nos réseaux sociaux en lien avec l'activation
- ACTIVATION DE NIVEAU 1



ACTIVATIONS

Les activations permettent à votre marque de prendre une place concrète dans l'expérience du Salon et de créer un point de contact pertinent avec les visiteurs.

Les possibilités présentées ci-dessous sont des exemples d'activations associées aux différents niveaux de partenariat. Une activation sur mesure peut également être développée afin de répondre à vos objectifs, à votre clientèle et à votre stratégie de marque.

À noter : Certaines activations peuvent nécessiter des investissements additionnels pour la conception, la production ou la fabrication de matériel promotionnel. Ceux-ci seront établis selon les besoins spécifiques de l'activation.

NIVEAU 3

- **Conférence « Premium » au choix : Jean-François Lépine, Jean Bédard, Pierrette Desrosiers**
- **Présentateur de la programmation du Salon**
- **Appellation de l'auditorium**
- **Service de navettes**
- **Concours officiel**
- **Possibilité d'activation sur mesure**

Des frais de conception peuvent s'appliquer.

NIVEAU 2

- **Présentateur de la série « Histoires à succès »**
- **Affichage dans le tunnel BMO-Sollio**
- **Présentateur de la tournée FRAQ**
- **Présentateur du sondage visiteurs**
- **Personnalisation du « Café des exposants »**
- **Personnalisation du plan de poche**
- **Personnalisation d'un bar thématique**
- **Fournisseur du sac souvenir aux visiteurs**
- **Espace d'exposition extérieur**
- **Bornes de location de batteries pour cellulaires**
- **Plat vedette**
- **Possibilité d'activation sur mesure**

Des frais de conception peuvent s'appliquer.

NIVEAU 1

- **Personnalisation d'un bar (statique ou mobile)**
- **Personnalisation d'une aire de restauration**
- **Personnalisation d'une aire de repos**
- **Personnalisation des toilettes**
- **Présentateur d'une conférence de la série « Histoires à succès »**
- **Partenaire de la tournée FRAQ**
- **Manchons de verres à café**
- **Remise de produits à l'arrivée des visiteurs**
- **Gracieuseté du réseau Wi-Fi**
- **Ensemble de 8 pastilles signalétiques au sol**
- **Étampes visiteurs**
- **Possibilité d'activation sur mesure**

Des frais de conception peuvent s'appliquer.



CONCLUSION

NE SOYEZ PAS SIMPLEMENT PRÉSENT. FAITES PARTIE DE L'EXPÉRIENCE.

Vous avez une idée? Parlons-en.
Ensemble, trouvons la façon de lui
donner vie au Salon de l'agriculture 2027.

INFORMATIONS ET RÉSERVATIONS

MICHEL BIENVENUE
Gestionnaire développement
partenariats stratégiques

450 779-5823

mbienvenue@sash.ag

