

SALON DE L'INVESTISSEMENT



1ÈRE ÉDITION

50 options à votre portée
pour investir en 2027.

DATE
Samedi 2 octobre 2027

LIEU
Palais des congrès de Montréal

ORGANISÉ PAR
Groupe LGX

LE CONCEPT

Le seul rendez-vous en son genre au Québec

Le Salon de l'investissement réunit, en un seul lieu, cinquante options et possibilités d'investissement accessibles au grand public : biens de collection (vin, art, voitures, montres, cartes de collection), fonds de placement, immobilier, actifs numériques, matières premières, et plus encore.

Plutôt que de miser sur l'éducation financière, un terrain déjà largement couvert gratuitement ailleurs (YouTube, balados, livres), l'événement mise sur la **curiosité** : donner au grand public l'occasion de découvrir, comparer et choisir parmi une variété d'options qu'il ne soupçonnait pas. Le Salon est pensé comme une place de marché où l'on informe, on compare et on entre en contact.

50

PRODUITS ET STRATÉGIES
D'INVESTISSEMENT

50+

ORGANISATIONS EXPOSANTES VISÉES

~57 000

PIEDS CARRÉS, PALAIS DES CONGRÈS
DE MONTRÉAL

« Découvrir **50 options** à votre portée pour investir. »

Un organisateur établi

Le Salon de l'investissement est porté par Groupe LGX, qui conçoit et produit des événements d'affaires de haute qualité au Québec depuis **15 ans**, avec pour mission de contribuer au succès économique du Québec. Groupe LGX a bâti au fil du temps un véritable écosystème d'événements et de plateformes tournés vers l'entrepreneuriat, l'investissement, les ressources humaines et le développement des compétences.

Son portefeuille compte notamment **Stratégies PME**, le plus grand rassemblement d'affaires du Québec pour les dirigeants de PME, réunissant plus de 500 experts et 130 conférences pensées pour accélérer la croissance des entreprises ; le **Sommet de l'Innovation Tech RH (TECH RH)**, dédié aux solutions et innovations technologiques en ressources humaines et réunissant 50 exposants ; ainsi que le **Sommet de l'Innovation en Formation (SIF)**, un rendez-vous annuel destiné aux professionnels de la formation qui souhaitent découvrir les tendances, technologies et solutions les plus récentes en apprentissage corporatif.

Cette feuille de route donne au Salon de l'investissement l'appui d'une équipe reconnue pour son excellence organisationnelle, sa capacité à réunir experts et décideurs, et son savoir-faire dans la production d'événements d'affaires d'envergure au Québec.

96 %

TAUX DE SATISFACTION MOYEN DE NOS EXPOSANTS ET COMMANDITAIRES ENVERS NOS
ÉVÈNEMENTS

Les 50 options et stratégies d'investissement

Représentées par des kiosques sur le plancher du Salon, en plus des exposants de catégories connexes.

BIENS DE COLLECTION & ACTIFS TANGIBLES

- Cave à vin
- Voitures de collection
- Collection d'art
- Montres et bijoux
- Cartes de collection

ENTREPRISES PRIVÉES

- Start-up (Dragons / Startupfest)
- Capital de risque (fonds privés d'investissement en PME)
- PME en croissance à vendre

ACTIFS NUMÉRIQUES

- Crypto-monnaies
- Actifs numériques (NFT)

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- Brevet sur invention

ACTIONS

- Actions de croissance
- Actions de dividendes
- Actions de « valeur »

OPTIONS & CONTRATS

- Options
- Contrats à terme (futures)

PRÊT PRIVÉ & FINANCEMENT ALTERNATIF

- Prêts privés
- Financement participatif

FRANCHISES

- Franchises

INTERNATIONAL

- Investissements à l'international

MATIÈRES PREMIÈRES

- Or et métaux précieux
- Produits agricoles
- Pétrole et gaz naturel

DEVISES

- Devises étrangères

ASSURANCE & RENTE

- Rente viagère
- Assurance-vie

IMMOBILIER

- Immobilier résidentiel
- Immobilier commercial
- Chalet
- Terrain résidentiel
- Terrain commercial et industriel
- Terres agricoles
- Syndication immobilière
- Fonds immobiliers privés
- Terres à bois

COMPTES ENREGISTRÉS

- REER, CELI, CELIAPP, REEE, etc.

FONDS & PLACEMENTS COLLECTIFS

- Fonds indiciels (ex. S&P 500)
- Fonds communs de placement en actions
- Fonds négociés en bourse (FNB)
- Fonds immobiliers cotés en bourse (FPI/REIT)
- Fonds ESG
- Fonds du marché monétaire
- Fonds de travailleurs (FTQ, CSN)
- Hedge funds québécois

TITRES À REVENU FIXE

- Obligations gouvernementales / Bons du Trésor
- Obligations corporatives
- Obligations d'épargne
- Fonds obligataires

LIQUIDITÉ

- Certificats de placement garanti (CPG)
- Compte d'épargne à haut rendement

Un concept déjà éprouvé ailleurs dans le monde

Aucun événement comparable n'existe actuellement sur le marché québécois. Ailleurs, le format « salon multi-options d'investissement » a déjà fait ses preuves auprès du grand public :

Investir Day, Paris

8^e édition, tenue au Louvre. Programmation très axée conférences et démonstrations, neuf « univers » d'investissement (patrimoine, immobilier, bourse, crypto, entrepreneuriat...), scène centrale et scènes secondaires.

The MoneyShow, Toronto

Le plus comparable structurellement : une « sponsor marketplace » réunissant des exposants de marque (BMO, RBC iShares, Ninepoint) combinée à une programmation de conférences éducatives sur les actions, les FNB et l'immobilier.

Limitless Financial Freedom Expo, Phoenix

Le meilleur match conceptuel : immobilier, entrepreneuriat, économie et finance volontairement réunis dans un même événement « tout-en-un », plutôt qu'un salon mono-thématique.

FreedomFest, Las Vegas

Un exhibit hall diversifié couvrant l'immobilier, les métaux précieux, les actifs numériques et les projets alternatifs, soit une vitrine d'options d'investissement variées.

Le sujet de l'investissement occupe une place grandissante dans l'espace public, porté par l'intérêt croissant pour l'éducation financière et les nouvelles cultures de l'argent, y compris chez les plus jeunes générations, notamment autour de la cryptomonnaie et de l'indépendance financière.

Nos objectifs de fréquentation

5 000

VISITEURS VISÉS (1ÈRE ÉDITION)

8 000–10 000

AMBITION À MOYEN TERME (FORMAT 2 JOURS)

Le sujet de l'investissement touche quelque chose de sensible et universel, l'argent, permettant de rejoindre un vaste bassin de visiteurs et de constituer une clientèle particulièrement prisée des commanditaires.



Le seul lieu de ce calibre au Québec

Le Palais des congrès de Montréal est le seul emplacement qui associe un salon grand public d'envergure à un cadre professionnel et prestigieux, soit un facteur de crédibilité important pour les exposants et les commanditaires.

Six profils, un même intérêt : faire fructifier son argent

Un positionnement volontairement grand public, et non une seule clientèle type, pensé pour rejoindre plusieurs segments de marché distincts, par âge et par profil d'investisseur.

50-65 ANS

Le pré-retraité

Attiré par l'investissement dans les biens de collection.

35-50 ANS

Le cadre / professionnel compétitif

En quête de rendements pour faire fructifier son capital.

25-35 ANS

Le jeune ambitieux

Financièrement motivé, à la recherche de nouvelles avenues.

20-30 ANS

L'héritier non préparé

Reçoit une somme importante et cherche à s'orienter.

30-55 ANS

L'entrepreneur

Cherche à diversifier ses investissements hors de son entreprise.

25-50 ANS

La femme investisseuse

Désire développer son autonomie financière.

Ce positionnement volontairement large vise à couvrir **huit segments de marché distincts**, par âge, par genre et par profil d'investisseur, plutôt qu'une seule clientèle démographique.

Chacun de nos collaborateurs et partenaires médias apporte d'ailleurs un profil d'abonnés différent, ce qui permet de rejoindre ces segments par des canaux complémentaires plutôt que redondants :

ÉDUC FINANCE

57 %

FEMMES

80 %

25-55 ANS

160 000+

MEMBRES DU
GROUPE
FACEBOOK

INFOBREF

45 ans

ÂGE MOYEN

~60 000

ABONNÉS
CUMULÉS
(INFOLETTRES)

50-55 %

TAUX
D'OUVERTURE



Un facteur commun à tous les profils

Peu importe le persona, la confiance se construit d'abord en personne. C'est ce qui distingue le Salon des ressources déjà offertes en ligne (YouTube, balados, comparateurs) : la possibilité de rencontrer, comparer et échanger directement avec les représentants de chaque option d'investissement.

Une journée dense, pensée pour créer des contacts et des ventes

1

Scène principale

8 conférences avec des têtes d'affiche reconnues du monde de l'investissement, de l'immobilier et des biens de collection.

2

Salles de présentation

Quatre salles secondaires dédiées à des présentations de type « pitch » de 10 minutes, où chaque option exposée peut présenter sa stratégie ou sa démo. Une cinquième salle, la Salle des partenaires spécialistes, accueille des conférences d'expertise de 30 à 45 minutes réservées aux partenaires ayant acquis l'exclusivité d'une catégorie.

3

Salon VIP

Un espace réseautage où les invités des exposants et des commanditaires rejoignent les conférenciers après leurs présentations.

4

Zone d'exposants

50 organisations exposantes minimum, réparties en 16 catégories, dont un cœur de kiosques « exotiques » (biens de collection, actifs numériques, start-up) pensé pour créer la curiosité et l'attrait du grand public.

5

Accès grand public

Billet régulier à 25 \$; accès Salon VIP à partir de 650 \$, incluant l'accès au réseautage avec conférenciers et exposants.

8

CONFÉRENCES À LA SCÈNE
PRINCIPALE

4

SALLES DE PRÉSENTATION «
PITCH »

1

SALLE DES PARTENAIRES
SPÉCIALISTES

1

SALON VIP RÉSEAUTAGE

Montage le vendredi ; journée du Salon le samedi 2 octobre 2027, dans le secteur habituel des grands événements du Palais des congrès (près des baies vitrées et des escaliers roulants du métro).

Construit avec les voix les plus crédibles en finance personnelle au Québec

Le Salon de l'investissement bâtit sa visibilité en collaboration avec des experts, journalistes et créateurs de contenu déjà reconnus du grand public québécois en finances personnelles.

Luc Poirier **INTÉRESSÉ**
TÊTE D'AFFICHE PRESENTIE

Approché pour un créneau solo en fin de journée à la scène principale.

Fabien Major **CONFIRMÉ**
PARTENAIRE STRATÉGIQUE OFFICIEL

Planificateur financier, auteur de six livres, chroniqueur multiplateforme (98,5 FM, QUB Radio, LCN, TVA, Noovo, ICI Première). Animateur du balado *Le Planif*.

Panel de journalistes, La Presse **PRESSENTI**
PANEL MÉDIA

Un panel réunissant des journalistes de La Presse, dont **Nicolas Bérubé**, journaliste, auteur de trois livres sur l'investissement et rédacteur de l'infolettre *L'argent et le bonheur*.

Panel de journalistes, L'Actualité **INTÉRESSÉ**
PANEL MÉDIA

Un panel de journalistes du magazine L'Actualité, dans la continuité du partenariat média envisagé avec le magazine.

Yvan Cournoyer **CONFIRMÉ**
PRÉSIDENT, CLUB DES INVESTISSEURS IMMOBILIERS DU QUÉBEC (CIIQ)

Auteur de deux livres à succès, chroniqueur régulier sur LesAffaires.com. Le CIIQ regroupe environ 35 000 membres, soit la plus grande communauté d'investisseurs immobiliers francophones au monde.

Éduc Finance **CONFIRMÉ**
PARTENAIRE : CONFÉRENCE ET KIOSQUE

Communauté de plus de 160 000 membres (Facebook), infolettre de 25 000 abonnés et application « La Boussole » (11 000 utilisateurs).

D'autres profils à très fort impact sont par ailleurs en discussion, dont **Pierre-Yves McSween** et **Gérald Fillion**.

Plus de **1 200 000 abonnés qualifiés** parmi les collaborateurs confirmés à ce jour.

Partenariats et ambassadeurs en cours de formalisation au moment de la publication de ce document, statuts indiqués ci-dessus.

Un plan multicanal pour aller chercher nos visiteurs

Au-delà des ambassadeurs, la mise en marché du Salon s'appuie sur un plan structuré, multicanal, pensé pour allumer la curiosité du grand public et convertir cet intérêt en visiteurs sur place.

1 200 000 ABONNÉS DE NOS COLLABORATEURS

- 1 Partenariat média**
L'Actualité et La Presse ont manifesté leur intérêt à s'associer au Salon, et des échanges sont présentement en cours avec Le Devoir, Radio-Canada, Cogeco (98,5) et QUB Radio pour étendre notre portée médiatique.
- 2 Réseaux sociaux : ambassadeurs, collaborateurs et Groupe LGX**
Un calendrier éditorial partagé avec les ambassadeurs, un mot-clic unique de l'événement, le podcast Investi, et l'activation de communautés déjà engagées, dont le réseau du CIIQ auprès des investisseurs immobiliers.
- 3 Site web & lead magnet**
Des pages d'atterrissage dédiées par segment (immobilier, FNB, actifs numériques, biens de collection), un guide téléchargeable « 50 options d'investissement » et un quiz interactif « Quel profil d'investisseur êtes-vous ? » pour capter les courriels des visiteurs intéressés.
- 4 Infolettres**
Une séquence automatisée early bird, rappel, dernier appel, combinée à une promotion croisée : chaque exposant et commanditaire confirmé fait la promotion du Salon dans sa propre infolettre en échange d'une mention réciproque.
- 5 Publicité numérique ciblée**
Des campagnes Meta, Instagram et TikTok ciblées par intérêt, alignées sur nos catégories les plus attractives (vin, montres, cartes de collection), avec un rabais progressif dans le temps pour créer une urgence d'achat de billets.
- 6 Codes promo trackables**
Un code individualisé par ambassadeur et par exposant confirmé, permettant de mesurer l'apport réel de chaque partenaire, et transformant chacun de nos exposants en canal de vente de billets pour sa propre clientèle.
- 7 Relations de presse**
Un communiqué positionné sur l'angle « premier salon d'investissement au Québec », appuyé par les panels médias (La Presse, L'Actualité, radio) qui apportent crédibilité et visibilité additionnelle.



Une portée qui s'ajoute à la vôtre

Chacun de ces canaux profite directement à nos commanditaires : votre visibilité (logo, mentions, codes promo) circule dans l'ensemble de ce plan multicanal, incluant partenariats médias, infolettres, réseaux sociaux, site web et relations de presse, dès la confirmation de votre palier.

Un accès direct à un public difficile à rejoindre autrement

Un positionnement inédit

Le seul événement au Québec réunissant l'ensemble des options d'investissement destinées au grand public, en un seul lieu.

Le contact humain

La confiance se construit en personne : présence physique, crédibilité du kiosque, la « poignée de main » plutôt que la seule exposition médiatique.

Une visibilité à 360°

Logo sur l'arche de bienvenue, l'application, la cocarde des visiteurs, l'écran géant et les publications médias sociaux, selon le palier choisi.

Un accès privilégié aux visiteurs

Accès à la liste des visiteurs consentants, billets pour vos clients, accès au Salon VIP pour vos représentants.

Tarif de lancement (1ère édition seulement)

Une réduction significative par rapport à la valeur régulière visée pour les éditions futures.

-35%

Comparatif détaillé des forfaits

	PRÉSENTATEUR OFFICIEL 34 995 \$ Sans présence en kiosque vs 54 000 \$ valeur régulière	PARTENAIRE SPÉCIALISTE 19 995 \$ Exclusivité de catégorie vs 30 760 \$ valeur régulière	PARTENAIRE PLATINE 14 995 \$ Sans présence en kiosque vs 23 000 \$ valeur régulière	PARTENAIRE DE L'ÉVÉNEMENT 4 995 \$ Sans présence en kiosque vs 7 695 \$ valeur régulière
Accès à la liste des visiteurs consentants	✓	✓	✓	✓
Exclusivité de catégorie (badge dédié, ex. « partenaire assureur officiel »)	—	✓	—	—
Priorité de sélection du kiosque et de l'horaire	—	✓	✓	✓
Bannière au-dessus du kiosque (logo de votre organisation)	—	✓	✓	—
Prise de parole lors de l'événement	✓	—	—	—
Accès à la Salle des partenaires spécialistes (créneau de 30 min, captation vidéo incluse)	—	✓	—	—
Annonce partenaire (médias sociaux et infolettre)	✓	✓	✓	✓
Statut « Présenté par : »	✓	—	—	—
Logo sur le site web officiel	✓	✓	✓	✓
Zone de commandite	Salle principale à leur nom (ex. « Salle Investi »)	—	Salle de présentation à leur nom (max. 4 places)	—
Premier droit de refus (avant le 30 nov. 2027)	✓	✓	✓	—
Laissez-passer pour votre équipe	4	2	2	2
Logo sur les publications médias sociaux	✓	✓	✓	—
Logo sur la cocarde des visiteurs	✓	—	—	—
Logo sur l'application de l'événement	✓	✓	✓	—
Publicité en introduction sur l'application	✓	—	—	—
Billets d'entrée pour vos clients	10	6	6	4
Code promo pour vos clients (30 %)	✓	✓	✓	✓
Accès au Salon VIP (vos représentants)	4	2	2	1
Accès au Salon VIP (vos clients)	8	4	4	2
Remerciements durant l'événement	✓	✓	✓	✓
Logo sur l'arche de bienvenue	✓	✓	✓	✓
Logo sur l'écran géant entre les conférences	✓	✓	✓	✓
Capsule infolettre, texte ou vidéo (incluse, 900 mots)	✓	—	—	—

Tarifs de lancement (1ère édition), rabais de 35 % par rapport à la valeur régulière. Nombre de places limité par palier.

Catégories exclusives, palier Partenaire spécialiste

Assurance

Plateforme de courtage

Fonds et placement

Immobilier

Gestion de patrimoine / privée / portefeuille

FNB

Formation en trading

Éducation financière

Fiscalité

Commun à tous les paliers

Accès à la liste des visiteurs consentants, annonce partenaire, logo sur le site officiel, code promo de 30 % pour vos clients et remerciements durant l'événement.

Un choix selon vos objectifs

Visibilité de marque pure (Partenaire de l'événement), un grand logo avec salle nommée (Partenaire platine), une exclusivité de catégorie avec badge dédié (Partenaire spécialiste), ou la prise de parole officielle du Salon (Présentateur officiel).



Une structure de commandite à deux niveaux

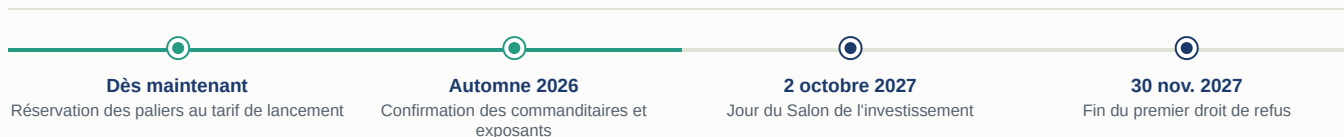
Le palier Partenaire spécialiste offre une exclusivité complète par catégorie, avec badge et statut dédiés (ex. « partenaire assureur officiel »). Un exposant ne peut détenir qu'une seule catégorie, sauf les organismes, et reçoit sa propre publication dédiée sur nos réseaux sociaux. Le palier Partenaire platine n'offre pas d'exclusivité de catégorie, mais un logo de même envergure visuelle, une salle de présentation à son nom pour les quatre premiers partenaires confirmés, et une visibilité groupée dans nos publications.

PROCHAINES ÉTAPES

Discutons de votre place au Salon de l'investissement

Le nombre de places est limité par palier : une seule place au palier Présentateur officiel, un seul partenaire par catégorie au palier Partenaire spécialiste, et jusqu'à quatre places avec salle nommée au palier Partenaire platine.

- 1 Un premier échange**
Nous discutons de vos objectifs (visibilité, acquisition de clients, association de marque) pour identifier le palier le mieux adapté.
- 2 Confirmation de votre palier**
Réservation de votre place au tarif de lancement, avant que le palier choisi ne soit complet.
- 3 Premier droit de refus**
Les commanditaires confirmés bénéficient d'un premier droit de refus pour la reconduction, avant le 30 novembre 2027.



Parlons-en

Pour toute question sur les paliers de commandite du Salon de l'investissement.

CONTACT

Daniel Langlois, Groupe LGX

COURRIEL

dlanglois@groupe-lgx.com

SALON DE L'INVESTISSEMENT



Le seul salon au Québec réunissant **50 options d'investissement**
pour le grand public.