

Rendez-vous Canada 2026

Toronto, Ontario



**Des occasions uniques de commandite
et de promotion de marque**



TOURISM INDUSTRY
ASSOCIATION OF CANADA

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE
TOURISTIQUE DU CANADA

Au Canada, un seul événement permet à votre marque de se faire connaître auprès des chefs de file les plus influents du secteur du voyage et du tourisme :

Rendez-vous Canada 2026

Toronto, Ontario

Principal marché touristique international du Canada, RVC2026 se tiendra à Toronto, en Ontario, du 26 au 29 mai, pour attirer l'attention du monde entier sur l'une des destinations les plus dynamiques au monde. Coprésenté par Destination Canada et l'Association de l'industrie touristique du Canada (AITC), cet événement phare réunit des acheteurs internationaux et des vendeurs canadiens pour créer des perspectives commerciales exceptionnelles.

Plus de 1 400 chefs de file mondiaux du tourisme se réuniront sous un même toit pour participer à plus de 45 000 rendez-vous d'affaires individuels, à des repas professionnels enrichissants, à des déjeuners exclusifs et à des activités de réseautage inoubliables.

Commanditer le RVC2026, c'est plus qu'une simple question de visibilité. C'est une affaire d'influence, d'impact et de résultats tangibles. En associant votre marque au plus important marché touristique du Canada, vous vous positionnez au cœur des relations internationales et vous vous démarquez auprès des décideurs du monde entier.

Faites votre choix parmi une gamme de possibilités de commandites créatives et hautement rentables, conçues pour maximiser votre visibilité, vous offrir une valeur ajoutée à long terme et vous garantir un excellent retour sur investissement.

Pourquoi devenir commanditaire

Commanditer le RVC2026, ça ne se limite pas à afficher un simple logo : c'est l'occasion de faire partie intégrante de l'expérience des délégués. Que ce soit par le biais d'espaces de marque, d'activations immersives ou de points de contact numériques, chaque option a été conçue pour que votre marque reste dans l'esprit des acheteurs et des vendeurs les plus influents au monde.

En tant que commanditaire, vous bénéficiez des avantages suivants :

- Une visibilité optimale – Votre marque est mise en avant dans les zones à forte fréquentation, ce qui vous garantit une exposition répétée tout au long des quatre jours du salon.
- Un engagement ciblé – Alignez-vous sur des activations qui vous placent en contact direct avec les délégués et les décideurs appropriés.
- Une position de référence – Témoignez de votre engagement à renforcer le tourisme canadien et à soutenir sa croissance mondiale.
- Un impact mesurable – Chaque commandite est conçue dans une optique de retour sur investissement, afin de produire des résultats tangibles et de créer des liens durables.

À RVC2026, la commandite permet d'aller au-delà de la simple participation : elle contribue à renforcer la notoriété de votre marque, à façonner le parcours des délégués et à vous démarquer sur la scène internationale.





Qui participe à Rendez-vous Canada?

Des décideurs avant-gardistes qui façonnent l'économie touristique du Canada. À RVC, des acheteurs internationaux qualifiés rencontrent des vendeurs touristiques canadiens afin de créer des itinéraires, de conclure des accords et de promouvoir le Canada dans un climat de confiance.

Au nombre des participants, on retrouve :

- Des acheteurs qualifiés (canadiens et internationaux) : sélectionnés par Destination Canada en collaboration avec des partenaires de l'industrie, représentant divers marchés mondiaux.
- Des vendeurs touristiques canadiens : désignés par l'AITC, Destination Canada et divers partenaires, afin de présenter des produits et des expériences en provenance de toutes les régions du pays.
- Des organismes de promotion touristique : provinces, territoires, villes, régions et centres de villégiature, qui mettent en avant les offres locales.
- Des partenaires touristiques : associations de l'industrie, autorités aéroportuaires, fournisseurs et certains médias spécialisés dans le voyage, qui stimulent la collaboration dans le secteur.
- Des médias spécialisés dans le voyage : médias internationaux spécialisés provenant de neuf marchés clés : l'Australie, la Chine, la France, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, la Corée, le Royaume-Uni et les États-Unis.

Rendez-vous Canada est le point de rencontre des chefs de file du tourisme canadien, qui s'y réunissent pour définir les orientations de l'année à venir.



Réservez votre occasion de commandite

Démarquez-vous lors du plus important marché touristique international au Canada. Les possibilités de commandite sont offertes selon le principe du premier arrivé, premier servi.

- Avantage pour les membres : les membres de l'AITC bénéficient d'une réduction de 10 % sur toutes les commandites.
- Présence requise : tous les commanditaires doivent être présents à Rendez-vous Canada 2026, à Toronto.
- Vous avez une idée personnalisée? Nous sommes à l'écoute : créons ensemble une commandite qui correspond à vos objectifs.

Prochaine étape : communiquez avec Ed Byers, responsable des partenariats, à l'adresse sponsorship@tiac-aitc.ca pour confirmer votre engagement.

Faisons de la RVC2026 un événement inoubliable, tant pour votre marque que pour toute l'industrie.



Les faits marquants de RVC2025 à Winnipeg



Plus de 1450 délégués



24 représentants de la presse internationale spécialisée dans le voyage



48 110 rendez-vous pris au total



493 organisations de vendeurs représentées par 862 délégués
(584 rendez-vous pris)



390 acheteurs qualifiés provenant de 22 pays, dont

l'Australie

la France

le Japon

Taiwan

la Belgique

l'Allemagne

le Luxembourg

les Émirats arabes

le Brésil

Hong Kong

le Mexique

unis

la Chine

l'Inde

les Pays-Bas

le Royaume-Uni

la République tchèque

l'Irlande

la Suisse

les États-Unis

le Danemark

l'Italie

la Corée du Sud

le Canada

Résultats de l'enquête

96,1% des délégués ont indiqué qu'ils étaient susceptibles de participer à nouveau à Rendez-vous Canada.

D'après les réponses au sondage et les commentaires des délégués, on estime que 89,4 millions de dollars de transactions ont été confirmés sur le plancher du salon pendant les trois jours de Rendez-vous Canada.

57,6 % des délégués ont déclaré avoir conclu ou fait progresser des contrats de vente ou des accords verbaux dont la valeur pouvait atteindre jusqu'à 500 000 \$

2 % des participants ont déclaré avoir conclu des contrats de vente d'une valeur comprise entre 1 et 2 millions de dollars

2 % des participants ont déclaré avoir conclu des contrats d'une valeur supérieure à 5 millions de dollars

100 % des médias spécialisés dans le voyage ont déclaré que le RVC avait influencé le contenu de leurs articles

80,8 % des vendeurs se sont déclarés satisfaits du nombre d'acheteurs intéressés par leurs produits

Médias sociaux et portée numérique



Bulletin d'information de RVC

- 14 numéros publiés
- 9493 courriels ouverts
- 9606 clics uniques générés
- 18 423 envois au total

Site Web de RVC

- 15 579 sessions
- 31 741 pages vues



Facebook

- 112 publications
- 17 982 personnes touchées
- 582 mentions « j'aime » et réactions
- 690 clics sur des liens
- 33 commentaires
- 21 partages

X (Twitter)

- 125 publications
- 36 440 personnes touchées
- 74 retweets
- 1051 engagements
- 282 likes
- 464 clics



Aperçu des options de commandite et de promotion de marque (branding)

Niveau de commandite	Investissement	Options
Partenaire signature /Diamant	125 000 \$ / 75 000 \$	Compagnie aérienne officielle exclusive / Partenaire aérien de premier plan
Diamant	65 000 \$	Hôte exclusif des dîners
Platine	50 000 \$	Hôte exclusif des déjeuners
Or	35 000 \$	Salons de réseautage du marché
		Commandite régénérative pour Legacy Grove
		Zone dédiée à l'innovation
Argent	20 000 \$	Commandite du divertissement de la soirée Bienvenue au Canada
		Inscription plus
		Zone d'expérience
		Engagement numérique
Bronze	15 000 \$	Zone de bien-être
	10 000 \$	Trousse de survie officielle
		Bouteille d'eau de marque
		Station de restauration pour la soirée Bienvenue au Canada
		Photomaton 360° pour la soirée Bienvenue au Canada
	7500 \$	Commanditaire du Wi-Fi
		Stations de recharge
		Stations d'eau
		Consigne à vêtements et bagages
		Coin réseautage de la soirée Bienvenue au Canada
	8500 \$	Mur vidéo à DEL
Promotion de marque (branding)	8500 \$	Écrans ACL intérieurs
	8500 \$	Habillage des piliers
	À déterminer	Cabines de réunion personnalisées
	5000 \$	Placement de produits dans les chambres
	4750 \$ (nouveau) ou 1750 \$ (existant)	Éclairage lumineux de marque
	4000 \$	Centres de connexion de marque
	3250 \$	Caisson lumineux
	3000 \$ par ensemble	Promotion de marque dans les toilettes
	500 \$	Tables réservées

Avantages pour les commanditaires:

En plus des avantages offerts par l'option de commandite particulière indiquée dans la section suivante, toutes les commandites comprennent l'affichage du logo sur la page « Commanditaires de RVC » en ligne, la reconnaissance du commanditaire sur le badge nominatif, une mise en valeur dans l'application mobile et la promotion de la marque sur place. Les avantages liés à la commandite ne sont pas offerts pour les options de promotion de la marque.

A photograph of a man wearing a black fedora, glasses, and a red t-shirt under a dark jacket. He is smiling and looking towards the left. He is holding a white piece of paper and a pair of glasses. The background is a blurred indoor setting with other people. The entire image has a red overlay.

Options de commandite pour 2026

Options officielles pour les transporteurs aériens

Rendez-vous Canada est heureux d'offrir deux options aux transporteurs aériens qui souhaitent obtenir le statut de transporteur aérien officiel : la désignation exclusive et la désignation partagée.

RVC applique les règles et le cadre d'équité suivants :

Si une compagnie aérienne s'engage à devenir transporteur aérien officiel exclusif pour un montant de 125 000 \$, RVC s'engage à ne pas offrir ni négocier la désignation d'un deuxième transporteur.

Si aucune compagnie aérienne n'a signé de contrat d'exclusivité avant la date convenue du 15 janvier 2026, RVC se réserve le droit de passer à un modèle à deux partenaires.

Si une compagnie aérienne conclut un contrat de 125 000 dollars (exclusivité) et qu'une autre compagnie manifeste son intérêt par la suite :

- La première compagnie aérienne se verra accorder un droit de premier refus afin de conserver son exclusivité.
- L'AITC pourra proposer à la nouvelle compagnie aérienne le niveau de partenaire aérien privilégié (75 000 \$) uniquement si la première compagnie renonce à son statut d'exclusivité ou accepte de partager ce statut.
- Si le statut d'exclusivité est levé, les deux compagnies aériennes passeront au niveau de partenaire aérien privilégié à 75 000 \$ chacune, avec une reconnaissance égale et des droits ajustés.



Option n° 1: Compagnie aérienne officielle exclusive

Investissement : 125 000 dollars en espèces plus 20 vols aller-retour au Canada

Niveau de commandite : Signature

Désignation : Transporteur aérien officiel exclusif

- Possibilité de placer un widget de réservation sur la page Web « Comment s'y rendre » de RVC.
- Espace d'exposition de 20 pieds de large sur 10 pieds de profondeur à l'entrée du marché.
- Marquage dans les allées du marché.
- Le commanditaire fournira un code de réduction spécial que les délégués de RVC pourront utiliser pour se rendre à RVC 2026 à Toronto et en revenir.

PLUS

- Un (1) kiosque d'inscription complet à RVC (8 pieds de largeur sur 10 pieds de profondeur) incluant un (1) délégué responsable de prendre les rendez-vous
- Deux (2) délégués responsables de prendre les rendez-vous
- Quatre (4) délégués non responsables de prendre des rendez-vous
- Un (1) éditorial dans le bulletin d'information de RVC
- Un (1) envoi massif de courriels aux délégués
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements : en tant que partenaire aérien exclusif de niveau Signature, vous profiterez d'une visibilité maximale à tous les points de contact avec les délégués, depuis la mise en avant de votre marque à l'entrée du marché jusqu'à votre présence en tant que seule compagnie aérienne répertoriée sur le site Web de RVC. Grâce à un espace de présentation intégré, à la mise en avant de votre marque dans les allées et aux options de réservation directe, votre marque sera positionnée comme le transporteur préféré des acheteurs internationaux, des médias et des vendeurs canadiens.



Option n° 2 : Modèle de partenariat double - Partenaire aérien de premier plan

Investissement : 75 000 \$ en espèces plus 12 vols aller-retour au Canada

Niveau de commandite : Diamant

Désignation : Transporteur aérien officiel - Désignation partagée - Partenaire aérien de premier plan

- Chaque transporteur profite d'une visibilité égale sur le site Web de RVC, sur le matériel promotionnel et sur les affiches (« Transport aérien pris en charge par [compagnie aérienne A] et [compagnie aérienne B] »).
- Présence partagée dans le marché près de l'entrée – chaque transporteur dispose d'un espace d'exposition de 10 pieds sur 10 pieds dans une configuration en miroir.
- Marquage des allées alternant entre les deux transporteurs (par exemple, allées paires/impaires)
- Chaque transporteur peut offrir son propre code de réduction aux délégués pour les déplacements liés à RVC

DE PLUS, chaque transporteur profite

- d'un (1) kiosque d'inscription complet à RVC (8 pieds de largeur sur 10 pieds de profondeur) incluant un (1) délégué responsable de prendre les rendez-vous
- de deux (2) délégués non responsables de prendre les rendez-vous
- d'un (1) éditorial dans le bulletin d'information de RVC
- d'un (1) envoi massif de courriels aux délégués
- d'une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements : en devenant transporteur aérien officiel, votre marque profite d'un accès direct aux chefs de file du tourisme international et canadien qui contribuent à l'augmentation du nombre de voyages à destination et en provenance du Canada. À travers des emplacements très fréquentés, une double visibilité de marque et un engagement direct auprès des délégués, vous renforcerez vos parts de marché et la fidélité à votre marque auprès des décideurs mondiaux.

Diamant

65 000 \$

Hôte des dîners – mercredi, jeudi ou vendredi

Description: Hôte exclusif de l'un des dîners de RVC (mercredi, jeudi ou vendredi). Comprend une présentation de 20 minutes, une image de marque complète sur les menus, la signalisation, les écrans et la possibilité de choisir le thème du repas.

- Vitrine unique: présentation de 20 minutes.
- Offres culinaires: RVC fournit un crédit pour la nourriture et les boissons au Palais des congrès du Toronto métropolitain. Possibilité d'améliorer l'offre moyennant un coût supplémentaire.
- Forfait audiovisuel standard. Possibilité d'améliorer le forfait audiovisuel moyennant un supplément.
- Forfait décoration standard comprenant une sélection de nappes et de serviettes en tissu. Possibilité d'améliorer la décoration moyennant un supplément.
- Gestionnaire et guide de RVC dédiés au dîner

PLUS

- Réservation d'un (1) kiosque RVC complet de 2,4 m sur 3 m (8 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous
- Deux (2) délégués qui ne sont pas chargés de prendre les rendez-vous
- Un (1) éditorial dans le bulletin d'information de RVC
- Un (1) publipostage électronique (courriel) aux délégués
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements: Engagement garanti auprès de plus de 1100 délégués par dîner. Les délégués associent le commanditaire à une activité de réseautage clé et à un repas stimulant.



Platine

50 000 \$

Hôte du déjeuner – mercredi, jeudi ou vendredi

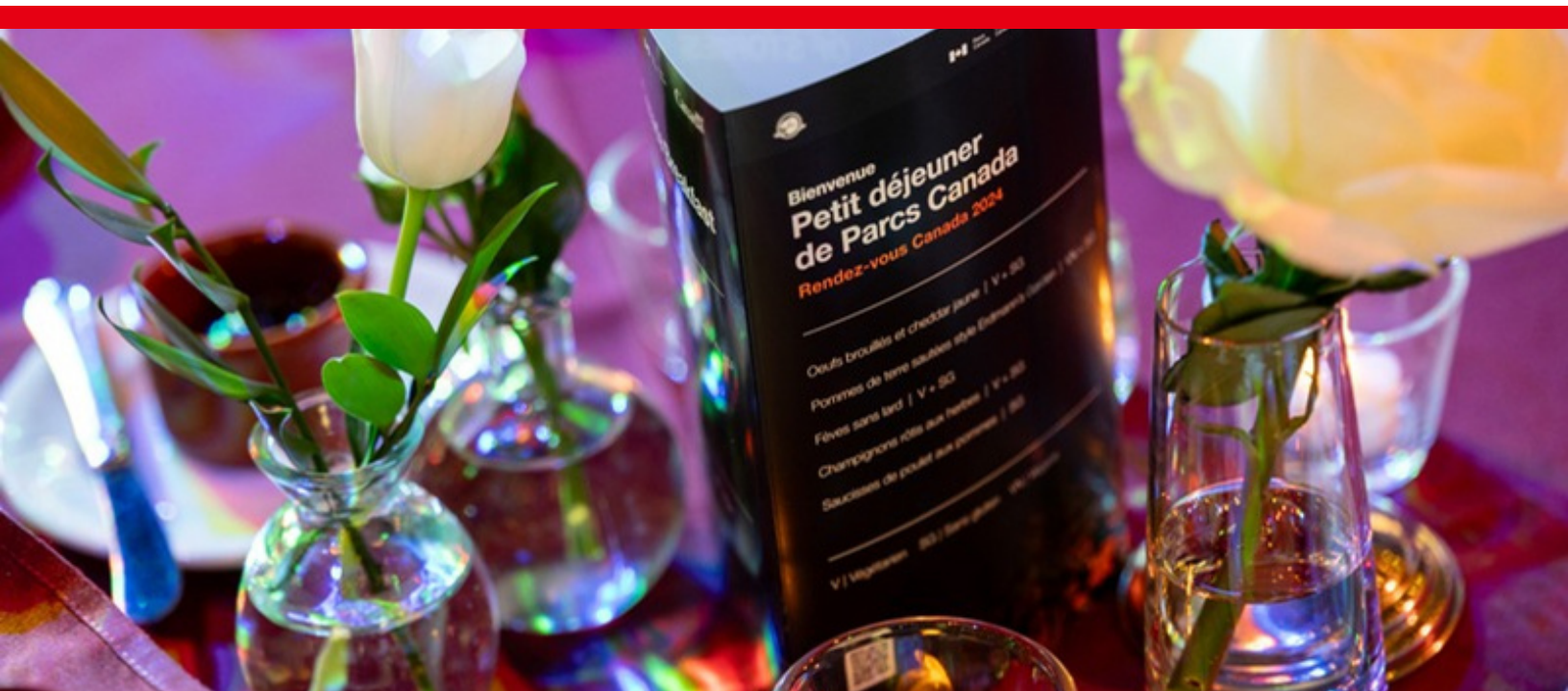
Description: Accueil du déjeuner quotidien de plus de 750 délégués. Image de marque sur les buffets, les tables et la scène.

- Vitrine unique: présentation de 20 minutes.
- Offres culinaires: RVC fournit un crédit pour la nourriture et les boissons au Palais des congrès du Toronto métropolitain. Possibilité d'améliorer l'offre moyennant un coût supplémentaire.
- Forfait audiovisuel standard. Possibilité d'améliorer le forfait audiovisuel moyennant un supplément.
- Forfait décoration standard comprenant une sélection de nappes et de serviettes en tissu. Possibilité d'améliorer la décoration moyennant un supplément.
- Gestionnaire et guide de RVC dédiés au déjeuner

PLUS

- Réservation d'un (1) kiosque RVC complet de 2,4 m sur 3 m (8 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous
- Un (1) délégué qui n'est pas chargé de prendre les rendez-vous
- Un (1) éditorial dans le bulletin d'information de RVC
- Un (1) publipostage électronique (courriel) aux délégués
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements: Visibilité maximale de la marque dès le début de la journée. Donne le ton pour le réseautage et les conversations.





Or

35 000 \$

1. Salons de réseautage du marché

Description : Espaces salon de 20 pi x 36 pi à l'intérieur du marché, avec café, thé et rafraîchissements à volonté. Les commanditaires bénéficient des avantages suivants:

- Une superficie de 6 m sur 11 m (20 pieds sur 36 pieds).
- Service de boissons à volonté fourni par RVC.
- Tables et chaises standard, y compris des tables pour les stations alimentaires.
- Possibilité d'améliorer la sélection de repas moyennant un coût supplémentaire.
- Possibilité d'améliorer la décoration moyennant un supplément.
- Possibilité de placer un halo de marque au-dessus de la zone sans frais supplémentaires.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous
- Un (1) délégué qui n'est pas chargé de prendre les rendez-vous
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements : Positionnez votre marque comme étant la référence en matière de réseautage. Les délégués gravitent naturellement vers le salon pour les réunions et les pauses de réseautage, ce qui garantit un engagement continu et une exposition répétée en plein cœur du marché.



2. The Legacy Grove : Commandite régénérative de RVC

Description: Collaborez avec une organisation canadienne qui plante des arbres et des arbustes indigènes dans les lieux de vie et de travail des gens, afin de rendre le Canada plus vert et plus sain. Pour chaque délégué présent, un arbre indigène sera planté dans la région du Grand Toronto. La plantation sera réalisée en partenariat avec un groupe environnemental national reconnu, afin d'assurer un entretien à long terme et une visibilité nationale.

À RVC, une installation de « Mur végétal » portant les couleurs de la marque sera aménagée dans le marché afin de donner vie au concept, servant à la fois d'élément visuel frappant et de centre de réseautage. Ce parrainage permet à RVC2026 de laisser une empreinte positive, en créant un legs naturel et durable dans la ville hôte, tout en démontrant le leadership de l'industrie touristique en matière de pratiques régénératrices.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous
- Un (1) délégué qui n'est pas chargé de prendre les rendez-vous
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements: Associez votre marque au leadership en matière de durabilité. Votre commandite offre un impact environnemental mesurable, des occasions de communication à forte visibilité et une réputation positive durable, puisque les délégués associent votre marque à des activités de régénération importantes.

3. Zone dédiée à l'innovation

Description : Zone associée à la marque présentant les nouvelles technologies touristiques, les outils de voyage basés sur l'IA ou les solutions durables, sélectionnés avec la participation du commanditaire.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous
- Un (1) délégué qui n'est pas chargé de prendre les rendez-vous
- Une (1) table VIP aux dîners

Rendement des investissements: Positionnez votre entreprise au premier plan de l'innovation touristique. Cette commandite associe directement votre marque à des délégués avant-gardistes qui explorent les nouvelles technologies, les outils d'IA et les solutions durables.

Argent

20 000 \$

1. Commandite du divertissement de la soirée Bienvenue au Canada

Description : Commanditez le divertissement principal, avec des annonces sur scène, la promotion de votre marque sur les écrans géants et la possibilité de participer à la programmation des numéros.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous

Rendement des investissements : Les délégués se souviennent de ceux qui leur ont permis d'avoir du plaisir. En tant que commanditaire des divertissements, votre marque devient synonyme d'énergie, de célébration et de connexions, ce qui vous assure une visibilité durable dans les publications des délégués sur les réseaux sociaux et dans les photos de l'événement.



2. Inscription plus

Description : Présence de la marque sur les comptoirs d'inscription, les porte-noms et les courriels de confirmation. Comprend des bannières publicitaires sur la page d'inscription en ligne.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous

Rendement des investissements : La première et la dernière impression vous appartiennent. Tous les délégués interagissent avec votre marque par le biais des courriels de confirmation, des comptoirs d'inscription et des badges, ce qui vous garantit une visibilité auprès de plus de 1 400 participants.

Argent

20 000 \$

3. Zone d'expérience (entrée du marché)

Description: Un espace immersif de 6 m x 3 m dédié à la marque à l'entrée du marché (par exemple, expérience de réalité virtuelle, vitrine régionale).

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous

Rendement des investissements: Capte l'attention de tous les délégués qui entrent dans le marché. Idéal pour raconter une histoire ou lancer un produit.



4. Commanditaire de l'engagement numérique

Description: Marquage sur l'application mobile RVC, notifications push, rappels de sessions et fonctionnalités interactives comme des sondages.

PLUS

- Réservation d'un (1) demi-kiosque RVC de 1,2 m sur 3 m (4 pieds sur 10 pieds), comprenant la présence d'un (1) délégué chargé de prendre les rendez-vous

Rendement des investissements: Impressions numériques directes auprès des délégués plusieurs fois par jour, renforçant la présence de la marque bien au-delà du salon.

Bronze

7500 \$ - 10 000 \$ - 15 000 \$



1. Zone bien-être – 15 000 \$

Description: Espace relaxant à l'image de la marque, avec fauteuils de massage, aromathérapie ou activités de pleine conscience.

Rendement des investissements: Association émotionnelle positive. Le commanditaire est perçu comme soucieux du bien-être des délégués.



2. Trousse de survie officielle – 10 000 \$

Description: Trousse comarquée contenant des articles comme des menthes, du désinfectant, de la poudre hydratante, etc., distribuée lors de l'inscription. **Le commanditaire doit fournir le produit de marque.**

Rendement des investissements: Votre marque est littéralement entre les mains des délégués. Distribuée à l'ensemble des participants lors de l'inscription, cette trousse vous permet de multiplier les points de contact tout au long de l'événement et au-delà, puisque les articles continuent d'être utilisés après le salon.



3. Bouteille d'eau de marque – 10 000 \$

Description: Bouteille réutilisable de haute qualité, comarquée par la RVC et le commanditaire. **Le commanditaire doit fournir le produit de marque.**

Rendement des investissements: Impressions multiples quotidiennes. Longue durée d'exposition de la marque, les délégués emportant les bouteilles chez eux.



4. Station de restauration pour la soirée Bienvenue au Canada – 10 000 \$

Description : Station de restauration et de boissons à l'effigie du commanditaire, proposant des plats, des vins ou des cocktails régionaux. Comprend la signalisation, la marque sur les menus et l'intégration des tenues du personnel.

Rendement des investissements: Les délégués « goûtent littéralement votre marque ». Opportunité forte de narration régionale et d'alignement culturel direct.



5. Photomaton 360° pour la soirée Bienvenue au Canada – 10 000 \$

Description : Kiosque interactif avec le logo du commanditaire sur les supports numériques et imprimés. Les photos et les vidéos peuvent être partagées sur les médias sociaux.

Rendement des investissements: Amplification virale. Les délégués deviennent des ambassadeurs de la marque lorsqu'ils partagent du contenu.

Bronze

7500 \$ - 10 000 \$ - 15 000 \$



6. Commanditaire du Wi-Fi – 7500 \$

Description: Écran d'accueil avec le logo du commanditaire et éventuellement une courte vidéo lors de la connexion au Wi-Fi.

Rendement des investissements: Les délégués se connectent plusieurs fois par jour. La marque du commanditaire est associée à la connectivité et à la productivité.



7. Stations de recharge – 7500 \$

Description : Bornes de recharge avec le logo de la marque dans l'espace du marché et les salles de réunion.

Rendement des investissements: Temps de séjour élevé. Les délégués s'attardent pendant la recharge, ce qui assure une exposition soutenue à la marque.



8. Stations d'eau – 7500 \$

Description : Dix stations d'hydratation portant le logo et le message du commanditaire.

Rendement des investissements: Interaction quotidienne répétée. Associe la marque au bien-être et à la durabilité.



9. Consigne à vêtements et bagages – 7500 \$

Description : Signalisation et autocollants au sol à la consigne à vêtements et bagages.

Rendement des investissements: Indispensable pour tous les délégués. La marque du commanditaire est associée à la commodité et à la sécurité.



10. Coin réseautage de la soirée Bienvenue au Canada – 7500 \$

Description : Espace salon de marque avec sièges confortables, tables et bannières.

Rendement des investissements: Lieu privilégié pour les conversations. Le commanditaire est associé à la création de liens.



Promotion de marque (branding)

En plus des différents niveaux de parrainage, RVC propose diverses opportunités de positionnement de marque (branding) pour renforcer votre présence. Chaque option offre à votre marque une visibilité ciblée auprès des participants. Les opportunités sont les suivantes (hors reconnaissance du parrainage):

1. Mur vidéo DEL – 8500 \$

Description: Très visible depuis les entrées du bâtiment sud, idéal pour accueillir les participants, mettre en avant les commanditaires et renforcer le message de l'événement. Présentez votre marque directement aux délégués, en créant un point de contact mémorable et personnel au-delà du salon.

Rendement des investissements: Visibilité optimale auprès de tous les participants qui entrent dans le salon, renforçant ainsi le leadership de la marque et son alignement avec l'événement.

2. Écrans ACL intérieurs (usage exclusif, plusieurs écrans) – 8500 \$

Description: Bénéficiez de l'usage exclusif de plusieurs écrans ACL dans tout le centre des congrès, garantissant une visibilité constante de votre marque dans les zones d'inscription et de réunion.

Rendement des investissements: Grâce à une présence constante et répétée dans les principaux lieux de rassemblement, votre marque restera gravée dans l'esprit des participants tout au long de leur parcours.



3. Habillage des piliers (zone de préreception) – 8500 \$

Description: Habillage des piliers dans les halls et les couloirs très fréquentés, garantissant que les participants voient votre marque à chaque détour, dans les zones de réseautage et de transition.

Rendement des investissements: Visibilité maximale dans les zones de réseautage, avec une image de marque impossible à manquer pour les délégués qui circulent d'un endroit à l'autre.

Promotion de marque

4. Cabines de réunion personnalisées – 7500 \$

Description: Les cabines de réunion de RVC sont des espaces semi-privés élégants, conçus pour des conversations ciblées. Chaque cabine est équipée de panneaux personnalisables à l'image de votre marque et sera stratégiquement placée dans le marché, garantissant ainsi à votre entreprise une place de choix tout au long de l'événement.

Rendement des investissements : Votre marque sera visible lors de milliers de rendez-vous sur le marché, renforçant ainsi votre crédibilité et la confiance que vous accordent les acheteurs et vendeurs internationaux. Les cabines associent votre entreprise à la productivité et à la conclusion d'affaires, vous offrent une visibilité répétée pendant trois jours et présentent votre entreprise comme un acteur de premier plan favorisant les relations professionnelles significatives.

5. Placement de produits dans les chambres – 5000 \$

Description: Produits de marque livrés directement dans les chambres d'hôtel des délégués (l'acheteur prend en charge le coût du produit et les frais de livraison).

Rendement des investissements : Votre marque se retrouve directement entre les mains des délégués, créant ainsi un point de contact personnel mémorable au-delà du salon.

6. Éclairage lumineux de marque – 4750 \$ (nouveau) ou 1750 \$ (existant)

Description: Signalisation aérienne de marque placée dans le marché, comprenant la production, l'installation et le démontage. Disponible uniquement pour les organisations de promotion provinciales et territoriales.

Rendement des investissements : Affichage aérien à fort impact qui attire l'attention, assurant aux commanditaires une visibilité maximale dans les zones les plus fréquentées.



Promotion de marque

7. Centres de connexion de marque – 4000 \$

Descripton: Espace de marque de 2,4 m sur 3 m (8 pieds sur 10 pieds) dans le marché RVC où les délégués peuvent se rencontrer, travailler ou se ressourcer. Comprend le marquage du mur arrière, deux fauteuils simples et une table d'appoint portant le logo. Aucun personnel requis.

Rendement des investissements: Votre marque devient un point de rassemblement naturel, visible tout au long de la journée, lorsque les délégués font une pause, discutent et nouent des contacts. Ces impressions continues dans un environnement détendu présentent votre entreprise comme un soutien aux relations significatives et au bien-être des délégués.

8. Caisson lumineux – 3250 \$

Descripton: Le caisson lumineux de marque comprend la production, l'installation et le démontage.

Rendement des investissements: Une image de marque lumineuse et accrocheuse dans une zone très fréquentée assure une visibilité constante et renforce la présence du commanditaire.

9. Promotion de marque dans les toilettes – 3000 \$ par ensemble

Descripton: Une image de marque très visible dans les toilettes grâce à des graphiques personnalisés sur les miroirs, les portes des cabines ou d'autres surfaces clés.

L'acheteur est responsable du produit, de la production, de l'installation et du démontage.

Rendement des investissements: Impressions garanties et répétées dans des espaces très fréquentés et incontournables. Un emplacement unique assure une visibilité exceptionnelle, offrant une forte mémorisation de la marque, sous une forme créative et mémorable.

10. Tables réservées pour les déjeuners ou les dîners – 500 \$

Descripton: Affichage de la marque sur les tables et possibilité d'accueillir des délégués sélectionnés à votre table réservée de 10 personnes.

Rendement des investissements: Engagement direct avec des délégués clés dans un contexte détendu, permettant de créer des opportunités de réseautage ciblées et de renforcer les relations.

D'autres opportunités de promotion de la marque pourraient être disponibles peu avant l'événement.

Si vous avez une autre proposition de promotion de votre marque, veuillez contacter :

Ed Byers

Responsable des partenariats
sponsorship@tiac-aitc.ca

Rendez-vous Canada 2026

Toronto, Ontario

