

# INNO 2025 VENTE



19 SEPTEMBRE 2025

# DÉBUTONS LA JOURNÉE

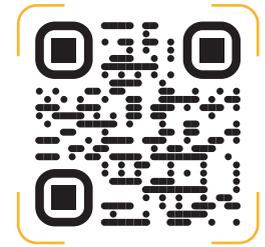
|                          |   |
|--------------------------|---|
| <b>7 h 30 à 8 h 45</b>   | Déjeuner causerie   |
| <b>8 h 45 à 8 h 50</b>   | <b>Christine Beaudoin</b><br>Bienvenue à notre deuxième édition Inno-Vente  |
| <b>8 h 50 à 9 h</b>      | <b>Eric Desgroseilliers</b><br>Carte d'affaire à puce NFC FX  |
| <b>9 h à 10 h</b>        | <b>Benoit Chalifoux</b><br>Et si la meilleure façon de vendre était de ne pas vendre?   |
| <b>10 h à 10 h 30</b>    | Pause interactive - <i>Tooly</i>  |
| <b>10 h 30 à 11 h 15</b> | <b>Isabelle Gagnon</b><br>La fidélisation et l'engagement par l'automatisation marketing  |
| <b>11 h 15 à 12 h</b>    | <b>Catherine Allard</b><br>Créez des connexions, influencez et concluez avec impact!  |
| <b>12 h à 13 h 30</b>    | Lunch réseautage - <i>PairConnex</i>  |
| <b>13 h 30 à 14 h 15</b> | <b>Panel - François Sauro, Charles Demontigny &amp; Jean-Marc Lagacé</b><br>L'IA au service des ventes: Transformer les PME québécoises |
| <b>14 h 15 à 15 h</b>    | <b>Serge Vaillancourt</b><br>Maîtrisez l'art de la négociation  |
| <b>15 h à 15 h 30</b>    | Pause interactive - <i>Impressions Flexoplus inc.</i>   |
| <b>15 h 30 à 16 h 15</b> | <b>Hugo Berger, Christina Boilard et Yoann Corriveau</b><br>L'art de la gestion des objections: une stratégie multicanale               |
| <b>16 h 15 à 16 h 30</b> | <b>Hugo &amp; Serge</b><br>Mot de la fin des co-fondateurs  |
| <b>16 h 30 à 19 h 30</b> | 5 à 7 festif & concours de pitch de vente - <i>YUL Relations</i>  |

# DÉJEUNER CAUSERIE

**Le Déjeuner causerie offert par Atelier B2B** est la porte d'entrée idéale pour démarrer Inno-Vente. Autour d'un repas, les participants prennent le temps de se rencontrer, d'échanger sur leurs attentes et de préparer leur journée.

Atelier B2B accompagne les entrepreneurs et professionnels dans la structuration et l'optimisation de leur développement d'affaires. Leur force : créer des stratégies concrètes et adaptées, tout en misant sur la valeur des relations humaines.

En soutenant cette activité, Atelier B2B met de l'avant son désir de favoriser des échanges de qualité dès les premières minutes de l'événement. Un moment parfait pour amorcer la journée dans un cadre à la fois professionnel et convivial.



[atelierb2b.ca](http://atelierb2b.ca)

**Prospection téléphonique et coaching expert en B2B**

Une division de  
**Télétravail**  
ACADÉMIE

**ÊTRE VENDEUR,  
c'est aussi  
ÊTRE LEADER !**



Quel est votre style de leadership commercial ?

**Stratège**  
Analyse, rigueur  
Clarifie les enjeux,  
éclaire la décision

**Pilier**  
Méthodologie,  
discipline  
Rassure avec soucis  
d'excellence



**Mobilisateur**  
Énergie, ambition  
Ouvre des portes et  
conclut avec impact

**Visionnaire**  
Créativité, agilité  
Inspire et innove dans  
son approche

**Humaniste**  
Empathie,  
écoute active  
Crée la confiance  
et génère de  
l'engagement

**Vous êtes doué pour repérer les opportunités ?**

Trouvez Suzanne ou Nadyne **dans la salle** et obtenez  **votre bilan de leadership TRIMA gratuit.**



[info@trima.ca](mailto:info@trima.ca)





LINKEDIN NE PUNIT  
PAS L'INACTIION.  
IL VOUS IGNORE.

**Soyez visible,  
pertinent, organisé.**

Dotez-vous d'un plan  
de match. **Transformons  
LinkedIn** en moteur  
de croissance.



PORTRAIT PROFESSIONNEL CORPORATIF



MONTREAL HEADSHOT  
par mikEuclide

MONTREALHEADSHOT.COM



**ADHÉREZ À LA CCMM :**  
connectez, accélérez,  
réussissez !



- Plus de 8000 membres
- 80% de décideurs
- Plus de 150 activités et ateliers de formation par an



**SANDLER**

La vente est un jeu de chiffres :  
stratégie, leadership et formation  
qui **font la différence.**



# ISABELLE GAGNON



Isabelle, PDG de Q14 l'Agence, met à profit 15 ans d'expérience en conseil Web, design et marketing pour accompagner les entreprises dans leur croissance. Elle optimise leur image de marque, leur présence en ligne et déploie des stratégies marketing efficaces pour booster leurs ventes. Son approche concrète et ses services sur-mesure s'adaptent à la réalité des PME.

De plus, ses 10 années d'expérience à titre de directrice générale et présidente de réseaux de gens d'affaires, lui confèrent une connaissance approfondie des préoccupations des entrepreneurs afin de les accompagner efficacement dans tous leurs projets Web, design et marketing.



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

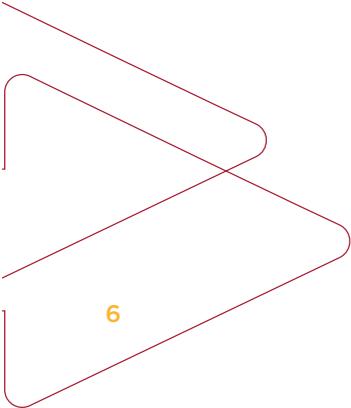
---

---

---

---

---



# FIDÉLISATION + ENGAGEMENT PAR L'AUTOMATISATION MARKETING

## Vous suivez encore vos prospects à la main ?

En 2025, l'automatisation n'est plus un luxe : c'est une nécessité pour libérer du temps, Débloquer de la croissance et surtout, rester compétitif.

### Chaque prospect compte.

Optimiser vos suivis, c'est maximiser vos résultats.

Attention toutefois: il ne suffit pas d'automatiser pour automatiser. Il faut préparer soigneusement vos scénarios pour transmettre le bon message, au bon moment, engager vos prospects, les convertir, puis les fidéliser... avec moins d'effort.



### Objectif : Automatiser sans déshumaniser pour plus d'humain là où ça compte vraiment.

L'automatisation, c'est une machine qui travaille pour vous, pendant que vous vous concentrez sur ce qui génère de la valeur : stratégie, ventes, relation client. Imaginez un système qui suit vos prospects à la trace, qui réagit automatiquement à leurs actions : formulaire rempli, rendez-vous pris (ou oublié), panier abandonné. C'est ça, l'automatisation intelligente.

### Non, ce n'est pas réservé aux grandes entreprises.

#### Avec l'automatisation :

- Vos suivis clients sont réalisés sans oublis
- Vos prospects reçoivent les bons messages, au bon moment
- Vous économisez temps, énergie... et frustrations
- Vos équipes se concentrent sur la relation humaine

#### Répondez franchement...

- Combien de temps perdez-vous par semaine à gérer des rendez-vous manqués, annulés, reportés ?
- Combien de prospects perdez-vous par année par manque de relance ?
- Vos publications par infolettre ou en ligne sont-elles planifiées ou improvisées ?
- Votre marketing s'arrête-t-il lorsque vous partez en vacances ?

### Si vous avez répondu « oui » à l'une de ces questions, votre entreprise perd en efficacité et vous perdez de l'argent... chaque jour.

Et si vous pouviez déléguer certaines de vos tâches à une version virtuelle de vous-même, tout en conservant la touche humaine qui fait la différence ? Et si la meilleure façon de gagner du temps, c'était simplement... de vous multiplier intelligemment ?

## PAUSE INTERACTIVE

La **Pause interactive**, présentée par **Tooly**, est un moment stratégique de la journée : l'occasion de souffler un peu, mais surtout de créer des liens dans un cadre détendu. Entre deux présentations, les discussions s'ouvrent naturellement et permettent de partager des idées ou des solutions.

Tooly aide les entreprises à simplifier leur transformation numérique. Leur approche repose sur l'écoute et la compréhension des besoins, pour ensuite proposer des outils technologiques réellement adaptés.

En appuyant cette pause, Tooly contribue à la fois au confort des participants et à l'esprit de collaboration qui caractérise Inno-Vente.



[tooly.ca](https://tooly.ca)

**Tooly**  Zoho Partners

**Automatisez vos processus de vente et investissez votre temps où ça compte!**



Visitez-nous sur [tooly.ca](https://tooly.ca) ou planifiez un appel découverte ici !

**Simplifions demain.**



**Réduisez la durée de votre cycle de vente**



**Augmentez votre taux de conversion**



**Utilisez l'IA à votre avantage**



**Analysez et optimisez vos performances**

# VOTRE ENTREPRISE AURA UNE CROISSANCE D'AU MOINS 20% ?

NE LAISSEZ PAS VOS VENTES ÊTRE FREINÉES. ÉLIMINEZ LES OBSTACLES INDISSOCIABLES DE LA CROISSANCE. PRÉPAREZ-VOUS ET VOTRE ÉQUIPE À VISER PLUS GRAND.

- ✓ Organisation des réunions hebdomadaires des ventes
- ✓ Répartition des actions hebdomadaires de l'équipe des ventes
- ✓ Intégration du CRM
- ✓ Segmentation de vos clients et création d'offres adaptées aux petits, moyens et grands comptes.
- ✓ Intégration des nouveaux vendeurs et mise en place de leurs outils de travail
- ✓ Analyse et optimisation de votre processus de vente
- ✓ Mise en place de vos KPI
- ✓ Accompagnement de vos représentants, que ce soit sur la route ou en rendez-vous avec vos clients



Vous avez aimé mon intervention lors du panel « L'art de la gestion des objections ». Parlons ensemble de vos projets.



**RDVCB**

819 900-1115 RDVCB.ca

**assurancia**  
GROUPE TARDIF

Vos **affaires** grandissent,  
nos **assurances** suivent !

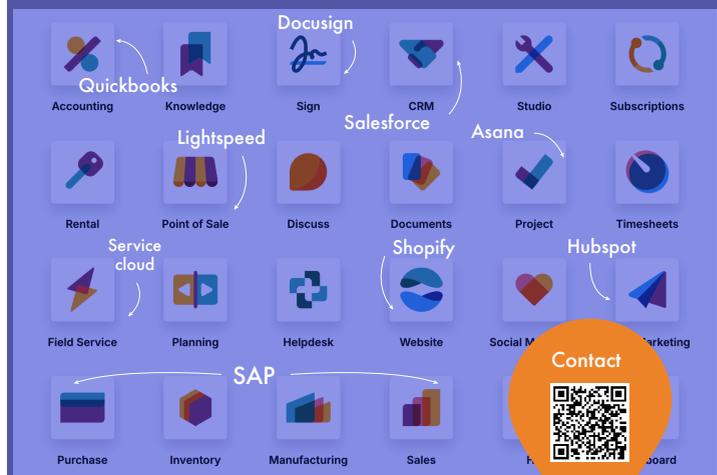


www.assuranciagt.com  
833-978-3135

**Colibria**  
colibriasolution.com

Gagnez du temps. Réduisez les erreurs.  
Augmentez vos ventes.

Tout votre business sur **US\$ 24,90**  
une plateforme - ERP | par mois



Contact



Consultation gratuite : info@colibriasolution.com



# CRÉEZ DES CONNEXIONS, INFLUENCEZ ET CONCLUEZ AVEC IMPACT !

« Se connaître, c'est la base. Lire l'autre, c'est l'avantage. S'ajuster, c'est la magie. »

## PARTIE 1: Le langage des perceptions - la monnaie d'échange

| Classement<br>1=le plus vrai pour moi |   | Perception | Ce qu'ils entendent | Ce qu'ils détestent |
|---------------------------------------|---|------------|---------------------|---------------------|
|                                       |  |            |                     |                     |
|                                       |  |            |                     |                     |
|                                       |  |            |                     |                     |
|                                       |  |            |                     |                     |
|                                       |  |            |                     |                     |
|                                       |  |            |                     |                     |

## PARTIE 2: Biais de communication et décodage

- 1** Identifier la perception. **2** Reliez la phrase du client à la bonne question.

### Phrase du client

- A) « Je vais y penser et je vous reviens »
- B) « Envoyez-moi vos infors par courriel »
- C) « Je vais en parler avec mon associé »
- D) « Wow, ça l'air vraiment fun, j'aime ça, ça me semble un brin complexe »
- E) « Je ne suis pas certain que se soit adapté à mon besoin »
- F) « Combien de temps avant que ça démarre ? »

### Question pour clarifier

- 1) Pouvez-vous me dire ce qui vous semble le moins aligné à votre réalité ?
- 2) Qu'est-ce qui serait important pour lui/elle dans cette décision ?
- 3) Qu'est-ce qui serait aidant pour avancer dans votre réflexion ?
- 4) On peut commencer dès que vous le souhaitez. Vous préférez quoi ?
- 5) Parfait! Est-ce que je peux savoir ce que vous aimeriez voir exactement ?
- 6) Qu'est-ce qui vous emballe le plus dans cette proposition ?

« La communication, ce n'est pas ce qu'on dit. C'est ce que l'autre comprend. »

**syncaps**  
coaching • atelier • formation

## FRANÇOIS SAURO



Un motivateur naturel qui met le développement humain au premier plan dans tous les aspects de sa vie. Fort d'une expérience de près de 15 ans comme gestionnaire d'entreprise, il a traversé des épreuves personnelles marquantes qui ont révélé son désir profond d'aider autrui et de favoriser l'émancipation collective. François excelle à guider, partager et permettre à chacun d'accroître sa productivité.

## JEAN-MARC LAGACÉ



Créateur de Gertrude, l'adjointe numérique qui libère jusqu'à 8 heures par semaine pour vos représentants sur la route, Jean-Marc Lagacé est un early-adopter des nouvelles technologies et expert en conception de systèmes. Avec Gertrude, il fait plus qu'alléger le fardeau clérical pour remettre la relation humaine au cœur de l'expérience client : il invite à repenser la forme même des logiciels en entreprise et la manière dont nous interagissons avec eux.

## CHARLES DEMONTIGNY



Fondateur de QuébGPT, spécialiste en IA générative pour les PME québécoises. Avec huit ans d'expérience en science des données, il a développé Capture, un chatbot IA qui transforme les visiteurs web en prospects qualifiés pour les PME du Québec. Cette solution permet d'automatiser la qualification des leads et la prise de rendez-vous, tout en offrant une expérience personnalisée aux visiteurs. Sa vision: rendre l'IA générative accessible aux PME avec des solutions abordables et faciles à déployer.

# L'IA AU SERVICE DES VENTES : TRANSFORMER LES PME QUÉBÉCOISES

## L'introduction aux « prompts »

PROMPT de base

Tâche

} Obligatoire

Contexte

Persona

Exemple

} Souhaitable

Format

Mise en garde

Ton

Validation

} Optionnel

## LUNCH ET RÉSEAUTAGE

**Le Lunch réseautage de PairConnex** combine l'agrément d'un bon repas et la richesse de conversations constructives. Chaque table devient un lieu de découvertes et d'échanges où l'on peut approfondir des discussions entamées plus tôt dans la journée.

PairConnex se spécialise dans la création de connexions stratégiques entre professionnels. Leur objectif : mettre en relation les bonnes personnes, au bon moment, pour générer des collaborations fructueuses.

En offrant ce moment clé, PairConnex favorise un réseautage ciblé et authentique, essentiel pour tirer le maximum de l'expérience Inno-Vente.



[pairconnex.com](https://pairconnex.com)



La plateforme événementielle tout-en-un  
pour votre congrès, salon ou événement d'affaires

[www.pairconnex.com](https://www.pairconnex.com)

# MERCI À NOS PARTENAIRES

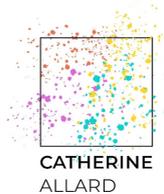
## Expériences



## Détente



## Partenaires



## Complices





# MAÎTRISEZ L'ART DE LA NÉGOCIATION

## Aide-mémoire

### Votre super pouvoir: la préparation



- **Définissez votre objectif:** Qu'espérez-vous obtenir à la fin de cette négociation?
- **Identifiez votre position de départ:** Que pouvez-vous offrir immédiatement? **Pourquoi?**
- **Anticipez la position adverse:** Quels sont leurs enjeux, contraintes, objectifs?
- **Élaborez des concessions:** Qu'êtes-vous prêt à céder? **Et dans quel ordre?**
- **Listez les groupes de pression:** Qui influence vos décisions? **Et celles de l'autre partie?**

### Les 4 étapes essentielles de la négociation



- **Ouvrir:** Créez un climat de confiance - établissez les règles, soyez à l'écoute.
- **Proposer:** Faites une offre réfléchie, alignée sur vos objectifs ET sur les besoins de l'autre.
- **Marchander:** Ajustez votre proposition tout en protégeant vos intérêts.
- **Fermer:** Reformulez les points d'accord, assurez-vous d'un engagement clair.

### Statistiques marquantes



- **80%** du succès d'une négociation repose sur la préparation. (*Harvard Business Review*)
- **62%** des acheteurs affirment que les vendeurs n'apportent pas assez de valeur. (*McKinsey*)
- Faire la première offre donne un avantage psychologique. (*Harvard Negotiation Project*)
- Une négociation gagnant-gagnant améliore les chances de partenariat à long terme.

### Astuces pour performer en situation B2B



- Préparez des arguments orientés client et non seulement produit.
- Prenez le temps de reformuler les besoins exprimés pour valider votre compréhension.
- Valorisez les alternatives non monétaires (temps, flexibilité, exclusivité, visibilité).
- Concluez avec une question engageante: « Est-ce que ça vous convient ainsi ? »

## PAUSE INTERACTIVE

La Pause interactive proposée par Impressions Flexoplus Inc est plus qu'un simple temps de repos: c'est une opportunité d'échanger, de réfléchir aux contenus présentés et de rencontrer de nouveaux interlocuteurs.

Flexoplus est reconnu pour la qualité et la créativité de ses impressions commerciales et promotionnelles. Leur équipe s'engage à donner vie aux idées de leurs clients avec précision et professionnalisme.

En soutenant cette activité, Flexoplus illustre son attachement à la communication efficace et à la création de liens durables entre les acteurs du milieu des affaires.



[flexoplus.ca](http://flexoplus.ca)

**IMPRESSIONS**  
*Flexoplus* Inc.

*Puisque tout ce qui s'exprime s'imprime!*

|                                   |                                      |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Impression commerciale            | Étiquettes autocollantes             |
| Centre de photocopie              | Ruban d'encre pour imprimantes       |
| Impression de plans               | Vêtements corporatifs                |
| Conception graphique              | Lettrage et enveloppement automobile |
| Impression grand format           | Objets promotionnels                 |
| Kiosques et sublimation sur tissu |                                      |

[info@flexoplus.ca](mailto:info@flexoplus.ca)  
2417, boul. Industriel, Chambly  
**514 587-8055**

[www.flexoplus.ca](http://www.flexoplus.ca)

**YUL**  
RELATIONS

# Le Bal du Réseautage

**A3** activateur affaires anjou

**CAMERON**  
ACCÈS CLIENTS

*Connecter pour célébrer. Célébrer pour redonner.*

**CONNECT** Cœur

**GR** international  
Réseautage d'affaires

Le Bal du réseautage, c'est la rencontre festive des plus grands regroupements d'affaires du Québec. Une soirée haute en couleur, où les connexions sincères côtoient l'esprit des Fêtes... et les causes qui nous tiennent à cœur.

**m**  
L'entremetteur  
Connecter · Développer · Évoluer

linkedin  
AFTER HOURS

**27 novembre 2025**  
**19h**

au **PANGEA MTL**  
104, Rue Saint-Paul East  
Montréal, QC, H2Y 1G6

## BESOIN DE NOUVEAUX CLIENTS B2B ?

Découvrez notre service puissant de prospection postale ultra personnalisée.

### COMMENT ÇA FONCTIONNE ?



#### 1. Ciblage sur mesure

Nous créons pour vous une liste de prospects idéaux: décideurs, secteur d'activité, chiffre d'affaires, etc.



#### 2. Message percutant

Nous rédigeons un texte persuasif et personnalisé qui vous met en valeur.



#### 3. Impact direct

Votre message arrive directement dans les mains de vos prospects.

**Résultat:** ce sont vos clients qui vous contactent en premier.

Contactez Yoann et Mathieu, vos snipers de la prospection!

**514-929-9473**  
mathieu.p@groupeionforce.com



**parkour3**  
propulsez votre autonomie

Implémentation  
**HubSpot**  
pensée pour  
les **ventes B2B**

Agence Partenaire HubSpot  
parkour3.com



## HUGO BERGER



Un expert en développement d'affaires qui accompagne ses clients en vente depuis plus de 20 ans. Fondateur d'une firme de prospection téléphonique et d'un organisme formateur agréé, il a soutenu plus de 1000 clients en prospection et stratégie de vente. Coach et formateur agréé, il aide les entreprises, de la TPE à la grande entreprise, à structurer et optimiser leurs processus de vente.

Sa méthodologie met l'accent sur la sollicitation proactive, l'acquisition de nouveaux clients et l'atteinte de résultats concrets. Conférencier dynamique, il transmet des stratégies efficaces pour accélérer la croissance et aider les professionnels à développer leur leadership dans un monde en constante évolution.

## CHRISTINA BOILARD



Dans les dix dernières années, elle a accompagné des centaines de clients à développer en sol français, américain et surtout canadien.

Elle a développé des entreprises de prospection téléphonique au Québec et une filiale en Offshore avec une équipe de 30 personnes.

Ayant réalisé plus de 300 stratégies de ventes et de commercialisation dans 250 domaines différents, elle a vu et côtoyé des processus de ventes variés lui permettant ainsi de voir chaque situation avec pragmatisme et diligence. Son modo : bonnes méthodes de travail secondées d'enthousiasme = satisfaction client et croissance.

## YOANN CORRIVEAU



En tant que consultant spécialisé dans le publipostage, Yoann attire rapidement de nouveaux clients et à développer votre activité en mettant en place des campagnes de communication ciblées et efficaces.

Son approche repose sur des méthodes éprouvées qui combinent la puissance du publipostage traditionnel avec des techniques modernes de segmentation de marché.

Grâce à une stratégie personnalisée et à des messages parfaitement adaptés à votre audience, il maximise vos chances de conversion et il vous permet d'obtenir des résultats tangibles, rapidement.

# L'ART DE LA GESTION DES OBJECTIONS : UNE STRATÉGIE MULTICANAL

## Catégories d'objections

Il y a deux catégories objections :

### Objections techniques

Les objections techniques relèvent de votre expertise. Elles sont bienvenues puisqu'elle justifie la rencontre avec vous dans la tête de vos prospects. Autrement dit elle vous donne un pouvoir d'expert à votre rencontre.

### Objections génériques

Les objections génériques sont présentes dans tous types de vente de négociation. Il y en a 6 types.

1. Temps - Je n'ai pas le temps...
2. Argent - Je n'ai pas le budget pour cela...
3. Concurrence - Je suis déjà servi, merci...
4. Besoin - Je n'ai pas besoin de ça...
5. Désintérêt - Je n'ai aucun intérêt dans ce que vous proposez...
6. Procrastination - laissez-moi y réfléchir, et je vous recontacterai...

### Pistes d'argumentation

Voici des arguments pour vous aider à répondre réponse pour chacune d'entre elles.

#### 1. Temps - Je n'ai pas le temps...

- Nous ne sommes pas pressés...
- La rencontre est courte...
- Il vaudra mieux reporter pour moi...

#### 2. Argent - Je n'ai pas le budget pour cela...

- La rencontre est gratuite
- Vous dépensez déjà de l'argent sur ces produits
- Nous pourrions peut-être réduire vos coûts...

#### 3. Concurrence - Je suis déjà servi, merci...

- Interne ou externe?
- Interne:
- Votre ressource = experte de votre entreprise
- Nous = expert dans notre domaine
- Collaboration = meilleur scénario pour vous!
- Déjà servi... à l'externe:

## Stratégie #1

- Obtenez l'identité du fournisseur
- Complimenter le client sur son choix.
- Mentionner un point positif du compositeur
- Souligner notre avantage concurrentiel
- Déjà servi... à l'externe

## Stratégie #2

Êtes-vous satisfait de :

- Le service
- Délai d'expédition
- Prix
- Variété

## Stratégie #3

Nous pourrions être votre « plan B » COVER

#### 4. Besoin - Je n'ai pas besoin de ça...

- Bien sûr, vous avez cette impression : vous ne nous connaissez pas encore...
- Mentionnez les valeurs ajoutées comme :
- Des prix compétitifs
- Grande variété de produits
- Fiabilité
- Capacités d'expédition
- Etc.

#### 5. Désintérêt - Je n'ai aucun intérêt dans ce que vous proposez...

- Posez cette question : Qu'est-ce qui vous manque d'intérêt, une réunion virtuelle ou discuter de notre produit ?
- S'il s'agit des deux ou de la réunion elle-même: réfutez comme s'ils avaient répondu qu'ils n'avaient pas le temps pour cela.
- Offre commerciale : Réfutation comme s'ils avaient dit qu'ils n'en avaient pas besoin.

#### 6. Procrastination - laissez-moi y réfléchir, et je vous recontacterai...

- Abondez dans le sens du client et proposez un appel de suivi.

## 5 À 7 FESTIF

**Le 5 à 7 festif de YUL Relations** est la conclusion idéale pour Inno-Vente : un moment pour relâcher la pression, célébrer les succès de la journée et poursuivre les discussions dans une atmosphère conviviale.

YUL Relations crée des occasions de rencontres authentiques, où la qualité des échanges prime sur la quantité de cartes d'affaires échangées. Leur approche met l'accent sur l'écoute, la curiosité et la construction de relations durables.

En commanditant ce moment de clôture, YUL Relations rappelle que le succès en affaires repose avant tout sur des liens humains solides et sincères.



[yulrelations.ca](https://yulrelations.ca)

### **Inno-Vente 2026 - Réservez la date !**

**Quelle journée! Si Inno-Vente 2025 vous a inspiré, motivé et permis de créer des liens précieux, sachez que nous vous préparons déjà une nouvelle édition encore plus ambitieuse.**

Nous vous donnons rendez-vous le vendredi 18 septembre 2026, à l'Auditorium de la Grande Bibliothèque de Montréal, pour une expérience toujours aussi riche en contenu et en rencontres de qualité.

L'édition 2026 continuera de rassembler la communauté B2B autour de conférences percutantes, de moments de réseautage authentiques et d'occasions concrètes de collaboration. C'est l'endroit idéal pour rencontrer des professionnels qui partagent vos ambitions, échanger des idées et repartir avec des solutions applicables immédiatement.

**Notre mission est claire** : stimuler l'évolution du développement d'affaires B2B par la valorisation d'une communauté de professionnels de la vente engagés et la promotion de l'innovation et de l'excellence à travers des initiatives pertinentes et impactantes.

Que vous soyez un fidèle participant ou un nouveau venu, réservez cette date dès aujourd'hui... et préparez-vous à vivre une journée qui pourrait transformer vos perspectives d'affaires.

### **Inno-Vente 2026: là où les idées deviennent des opportunités.**

Au plaisir de vous retrouver le 18 septembre 2026,

**Hugo Berger & Serge Vaillancourt**

*Cofondateurs - Inno-Vente*



# PRO STYLE

Des produits promotionnels et des vêtements pour faire rayonner votre marque!

- Article et cadeau promotionnel
- Uniforme sur mesure et collection privée

- Carte NFC FX Distributeur autorisé



Nous joindre  
450 629-2344 | [eric@prostyle.ca](mailto:eric@prostyle.ca)

**Tous les profits du 5 à 7 iront à notre partenaire caritatif**

**HOP!**  
La rentrée

**improov**

**OFFRE RETOUR À L'ÉCOLE**  
15E ANNIVERSAIRE

**FORMATION EN EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE**

**FORMATION EN EFFICACITÉ ILLIMITÉS POUR 6 MOIS**

**995 \$**  
(VALEUR DE PLUS DE 5 000\$)

Infos sur : [improov.pro](http://improov.pro)

**Plus de  
4 succursales  
pour vous servir!**

sur place et en ligne

**IMPÔT BLAINVILLE**

**IMPÔT MONTRÉAL**

**IMPÔT LONGUEUIL**

**IMPÔT ST-HYACINTHE**

en ligne seulement

## L'ingénierie à dimension humaine



YRH est une firme d'ingénieurs-conseils en télécommunications établie depuis plus de 55 ans. Nous offrons notre expertise partout à travers le Canada, dans les secteurs suivants :

Communications sans fil · Réseaux de fibres optiques et FTTH  
Infrastructures et solutions IP · Structures de télécommunications

**YRH**

Découvrez nos services en télécommunications →



**HECTOR**  
SOLUTIONS D'AFFAIRES

**VOTRE PARTENAIRE EN SOLUTIONS TI.  
CYBERSÉCURITÉ – INTELLIGENCE ARTIFICIELLE  
PROJETS – SOUTIEN TI**

**FORFAITS HECTOR® POUR UTILISATEURS**

| Service  | ✓ | ✓ | ✓ |
|--|---|---|---|
| Offre 365 Business Standard  | ✓ | ✓ | ✓ |
| Offre 365 Business Premium   | ✓ | ✓ | ✓ |
| Protections de l'environnement Microsoft 365                                 | ✓ | ✓ | ✓ |
| Protections de l'environnement Microsoft 365                                 | ✓ | ✓ | ✓ |
| Protections de protection et filtrage des courriels Microsoft 365            | ✓ | ✓ | ✓ |
| Protections de sauvegarde informatique de base pour poste de travail         | ✓ | ✓ | ✓ |
| Installation complète du poste de travail et de l'environnement informatique | ✓ | ✓ | ✓ |
| Protections de soutien technique et d'inventaire                             | ✓ | ✓ | ✓ |

**1-855-922-1060 | WWW.HECTOR.SOLUTIONS**

# Pour tous vos besoins Web, design et marketing

- ✓ Site Web
- ✓ Analyse de visibilité et concurrence Web
- ✓ Création de contenus
- ✓ Campagnes publicitaires
- ✓ Réseaux sociaux
- ✓ Image de marque

## Q14.plus

### synaps

coaching · atelier · formation

Du savoir à l'action,  
de l'humain à la performance.

✉ info@synaps.coach

🌐 synaps.coach



Pour une rencontre  
exploratoire



Notre équipe de conseillers professionnels est là pour vous  
offrir une multitude de façons, de parcourir le monde autrement.

*Voyager autrement!  
Travel differently!*



**Helø**  
VOYAGES

Voyages sur mesure · Voyages d'affaires et de motivation  
Croisières · Europe · Forfaits sud · Groupes et étudiants

📞 819-415-2235

🌐 www.helovoyages.com

📍 1558 Rue Charbonneau,

Trois-Rivières, QC. G9A 5C9

| Janvier 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°           | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 1            | 29 | 30 | 31 | 1  | 2  | 3  | 4  |
| 2            | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 |
| 3            | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 4            | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 5            | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  |
| NOTES        |    |    |    |    |    |    |    |

| Février 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°           | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 5            | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  |
| 6            | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 7            | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 8            | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 9            | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 1  |
| NOTES        |    |    |    |    |    |    |    |

| Mars 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°        | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 9         | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 1  |
| 10        | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 11        | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 12        | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 13        | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 14        | 30 | 31 |    |    |    |    |    |
| NOTES     |    |    |    |    |    |    |    |

| Avril 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°         | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 14         | 30 | 31 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  |
| 15         | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 |
| 16         | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 17         | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 18         | 27 | 28 | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  |
| NOTES      |    |    |    |    |    |    |    |

| Mai 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|----------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°       | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 18       | 27 | 28 | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  |
| 19       | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 |
| 20       | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 21       | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 22       | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| NOTES    |    |    |    |    |    |    |    |

| Juin 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°        | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 23        | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  |
| 24        | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 25        | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 26        | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 27        | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  |
| NOTES     |    |    |    |    |    |    |    |

| Juillet 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°           | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 27           | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  |
| 28           | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 |
| 29           | 13 |    | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 30           | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 31           | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  | 2  |
| NOTES        |    |    |    |    |    |    |    |

| Août 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|-----------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°        | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 31        | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  | 2  |
| 32        | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  |
| 33        | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 34        | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 35        | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 36        | 31 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |
| NOTES     |    |    |    |    |    |    |    |

| Septembre 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°             | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 36             | 31 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |
| 37             | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 38             | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 39             | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 40             | 28 | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  |
| NOTES          |    |    |    |    |    |    |    |

| Octobre 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°           | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 40           | 28 | 29 | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  |
| 41           | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 |
| 42           | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 43           | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 44           | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  |
| NOTES        |    |    |    |    |    |    |    |

| Novembre 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|---------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°            | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 44            | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  |
| 45            | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  |
| 46            | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 47            | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 48            | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 49            | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |
| NOTES         |    |    |    |    |    |    |    |

| Décembre 2026 |    |    |    |    |    |    |    |
|---------------|----|----|----|----|----|----|----|
| N°            | L  | M  | M  | J  | V  | S  | D  |
| 49            | 30 | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  |
| 50            | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 51            | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 52            | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 53            | 28 | 29 | 30 | 31 | 1  | 2  | 3  |
| NOTES         |    |    |    |    |    |    |    |

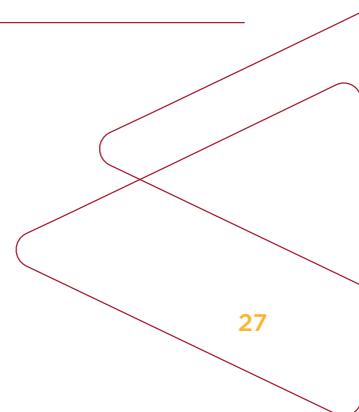
1<sup>er</sup> janvier 2026 : Jour de l'An  
 3 avril 2026 : Vendredi Saint  
 5 avril 2026 : Pâques  
 6 avril 2026 : Lundi de Pâques

18 mai 2026 : Journée Nationale des Patriotes  
 24 juin 2026 : Fête de la Saint-Jean-Baptiste  
 1<sup>er</sup> Juillet 2025 : Fête du Canada  
 7 septembre 2026 : Fête du Travail

12 octobre 2026 : Action de Grâce  
 11 novembre 2026 : Jour du Souvenir  
 25 décembre 2026 : Jour de Noël



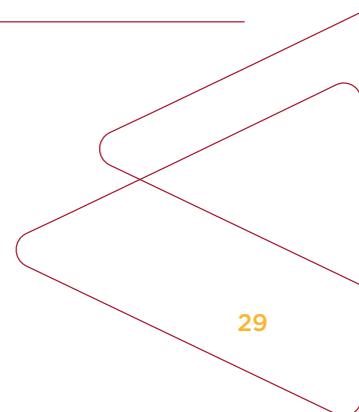
A series of horizontal lines for writing notes, starting from the first line below the pencil icon and extending down to the bottom of the page.







A series of 20 horizontal red lines for writing notes, starting from the pencil icon and extending across the page.



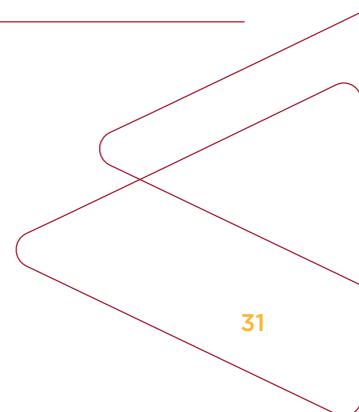
# NOTES



A series of horizontal lines for writing notes, starting from the pencil icon and extending across the page.



A series of horizontal lines for writing notes, starting from the first line below the pencil icon and extending down to the line above the page number.





C'est un  
rendez-vous!

**18**  
**Sept.**  
2026



Hugo Berger | [hberger@inno-vente.ca](mailto:hberger@inno-vente.ca) | 514 971.1772  
Serge Vaillancourt | [svaillancourt@inno-vente.ca](mailto:svaillancourt@inno-vente.ca) | 514 774.4014