

<b>Rimouski</b> 21 et 22 février 2002																	
Profil de la clientèle	<table border="1" style="margin: 10px auto;"> <caption>Profil de la clientèle</caption> <thead> <tr> <th>Catégorie</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Autres</td> <td>27%</td> </tr> <tr> <td>Entrepreneurs</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>Agronome</td> <td>14%</td> </tr> <tr> <td>Ingénieur</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Technologue</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>Étudiant(e)</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>Professeur (e)</td> <td>9%</td> </tr> </tbody> </table>	Catégorie	Pourcentage	Autres	27%	Entrepreneurs	14%	Agronome	14%	Ingénieur	18%	Technologue	6%	Étudiant(e)	12%	Professeur (e)	9%
Catégorie	Pourcentage																
Autres	27%																
Entrepreneurs	14%																
Agronome	14%																
Ingénieur	18%																
Technologue	6%																
Étudiant(e)	12%																
Professeur (e)	9%																
Contenu :	8 conférences																
Durée de l'activité :	2 jours																
Nombre d'inscriptions:	211																
Nombre d'exposants au salon	25																
Rayon géographique couvert	Bas Saint-Laurent et Gaspésie																
Activité de réseautage	<p><u>Bourse du réseautage</u> À travers un jeu d'animation spécifique, il s'agit de faire émerger les offres et demandes des divers entrepreneurs et de créer l'occasion qu'ils se rencontrent</p> <p><u>L'avis critique</u> Premier avis critique, et en collaboration avec l'UPA Bas-Saint-Laurent, l'activité consiste à offrir aux participants de la Caravane l'occasion de faire évaluer un ou plusieurs produits. Un avis critique est l'opinion d'experts qualifiés ou de consommateurs sur les éléments suivants : l'apparence, l'emballage, la texture, le goût et le prix.</p>																