

Sherbrooke 29 et 30 janvier 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>23%</td> </tr> <tr> <td>Entrepreneurs</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>Agronome</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>Ingénieur</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Technologue</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Étudiant(e)</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>Professeur (e)</td> <td>21%</td> </tr> </tbody> </table>	Catégorie	Pourcentage	Autres	23%	Entrepreneurs	16%	Agronome	18%	Ingénieur	15%	Technologue	5%	Étudiant(e)	2%	Professeur (e)	21%
Catégorie	Pourcentage																
Autres	23%																
Entrepreneurs	16%																
Agronome	18%																
Ingénieur	15%																
Technologue	5%																
Étudiant(e)	2%																
Professeur (e)	21%																
Contenu :	6 conférences																
Durée de l'activité :	2 jours																
Nombre d'inscriptions:	165																
Nombre d'exposants au salon	22																
Rayon géographique couvert	Estrie																
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>																