

MARQUE DE COMMERCE, CERTIFICATION ET APPELLATION RÉSERVÉE : COMMENT EN TIRER PROFIT?

Dans un environnement agroalimentaire hautement compétitif où règnent les allégations, les marques déposées, les indications de provenance, de qualité etc., le consommateur devient de plus en plus vigilant et confus. Les marques de commerce, de certification, les appellations réservées et les termes valorisants sont des outils de mise en marché qui peuvent vous permettre de différencier, protéger et valoriser vos produits.

Voyez dans quels contextes ceux-ci peuvent être utilisés, leurs particularités et les facteurs clés de succès. Bref, voyez comment en tirer profit !

Dates : 16 et 17 avril 2009 - groupe 10414
De 9 h 00 à 16 h 00 (6 heures par jour)

Lieu : Saint-Nicolas

Durée : 12 heures

Clientèle : Regroupement, producteurs, transformateurs ou distributeurs de l'industrie agroalimentaire qui se questionnent sur une démarche de reconnaissance visant à attester la spécificité, identifier la région de production ou le mode de production (autre que biologique) d'un produit.

Formatrice : Geneviève Jacques, B.A.A, consultante en commercialisation agroalimentaire

Coût : 120 \$ par personne (voir au verso les modalités de paiement)

Participants : 12 par groupe

Date limite d'inscription : 2 avril 2009

Frais d'annulation : Remboursement complet si vous annulez avant la date limite d'inscription.
Aucun remboursement si vous annulez après la date limite d'inscription.

Reconnaissance : Attestation de participation (80% de présence requise)

Partenariat : Cette formation est rendue possible grâce à la contribution financière du Collectif régional en formation agricole de la région de Québec et du Mapaq.



Avec le soutien financier de

**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec

Nouveau!



COUPER ICI



Bulletin d'inscription

Section à retourner avec paiement

Titre du cours : **Marque de commerce, certification et appellation réservée : Comment en tirer profit ?** **Groupe 10414**

Cocher : Je possède un produit agroalimentaire Je conseille les entreprises

Nom : _____ Prénom : _____ Date de naissance : _____

Adresse : _____ App. : _____ Tél. : _____

Ville : _____ Code postal : _____ Cell. : _____

Scolarité : _____ Téléc. : _____ Courriel : _____

Paiement : Chèque MasterCard Visa Facturation à l'entreprise

No carte : _____ Expiration : mois _____ année _____ Signature : _____

Nom de l'entreprise / employeur : _____ Type de production : _____

Poste occupé : _____ Tél. : _____

Adresse : _____ Téléc. : _____

Ville : _____ Code postal : _____

MARQUE DE COMMERCE, CERTIFICATION ET APPELLATION RÉSERVÉE : COMMENT EN TIRER PROFIT?

Cette formation vous permet :

De choisir une désignation appropriée et d'être en mesure de planifier les étapes d'une démarche de différenciation et de protection adaptée à un produit.

Condition d'admission :

Avoir un produit agroalimentaire à valoriser et/ou à protéger soit par ses caractéristiques distinctives, (ex : lait enrichi d'ALC, viande oméga 3, lait cru...) sa provenance, son mode de production et/ou d'élevage (artisanal, biologique, sans antibiotiques...)

ou

Conseiller des entreprises ou des groupes dans cette démarche.

Questions auxquelles le cours répondra :

- Quelles sont les distinctions entre la marque de commerce, de certification, l'appellation réservée et les termes valorisants ?
- Pourquoi utiliser un outil de protection tel que la marque de commerce pour son produit ?
- Qu'est-ce qu'un outil d'identification et pourquoi l'utiliser ?
- Combien ça coûte et en combien de temps peut-on bénéficier d'un de ces outils ?
- Quel outil est le mieux adapté à mon produit, à mes objectifs et à mon budget ?
- Comment faire? Le pas à pas des étapes à suivre !

Sujets abordés :

1. Outils d'identification, de valorisation et de protection disponibles en fonction de leurs lois respectives :
 - Termes valorisants
 - Appellations réservées
 - Marques de commerce
 - Marque de certification
 - Allégations
2. Étapes et exigences liées aux démarches particulières qu'impliquent chacun des outils d'identification, de valorisation et de protection ainsi que plusieurs exemples concrets permettant de mieux en comprendre leur application.
3. Évaluation de ses besoins en matière d'identification et/ou de protection et/ou de mise en valeur de son produit.
4. Choix de l'outil le plus adapté à son produit et à sa situation :
 - Production
 - Marchés
 - Environnement concurrentiel
 - Etc.
5. La mise en marché, comment en tirer profit ? :
 - Stratégies de mise en marché
 - Exemples concrets



COUPER ICI



Attention : aucune place ne sera réservée sans le paiement des droits d'inscription

Procédure d'inscription

- Par téléphone : paiement par **carte de crédit** (Visa ou MasterCard).
 - Campus de Saint-Hyacinthe : 450 778-6504, poste 6244 ou 1 888 353-8482
 - Campus de La Pocatière : 418 856-1110, poste 1252 ou 1 800 383-6272, poste 1
- Par la poste : faites parvenir, avant la date limite, à l'adresse du campus concerné, votre bulletin d'inscription ainsi que **votre chèque**
 - fait à l'ordre du **ministre des Finances**
 - **encaissable à la date limite d'inscription**

Campus de Saint-Hyacinthe
3230, rue Sicotte, C.P. 70
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7B3
Tél. : 450 778-6504, poste 6201
Tél. sans frais : 1 888 353-8482
Télé. : 450 778-4967
Courriel : formation.continue@mapaq.gouv.qc.ca

Campus de La Pocatière
401, rue Poiré
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0
Tél. : 418 856-1110, poste 1252
Tél. sans frais : 1 800 383-6272, poste 1
Télé. : 418 856-1719
Courriel : cfpitalp@mapaq.gouv.qc.ca