

SOMMAIRE

P.2 - LE SALON MILLESIME BIO

P.3 - LA FILIERE BIO EN LANGUEDOC-ROUSSILLON

P.4 - LES CONVENTIONS D’AFFAIRES SUD DE FRANCE AU SEIN DE MILLESIME BIO

P.5 - SUD DE FRANCE : LA MARQUE QUI AFFICHE SA DIFFERENCE

P.6 - CONVENTION D’AFFAIRES VINS BIO : PRES DE 200 RENDEZ-VOUS ENTRE 42 ACHETEURS INTERNATIONAUX ET 46 PRODUCTEURS REGIONAUX

P.10 - FORUM AGROALIMENTAIRE BIO SUD DE FRANCE : 316 RENDEZ-VOUS ENTRE 30 ACHETEURS INTERNATIONAUX ET 20 PRODUCTEURS REGIONAUX

P.15 - SUD DE FRANCE EXPORT : DEVELOPPER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES REGIONALES VERS L’EXPORT



LE SALON MILLESIME BIO

La 17ème édition du salon Millésime Bio se tiendra au Parc des Expositions à Montpellier du lundi 25 au mercredi 27 janvier 2010.

Créé en 1993 par l'AIVB-LR, ce salon professionnel consacré uniquement aux vins issus de raisins de l'agriculture biologique était limité à ses débuts à quelques producteurs du Languedoc-Roussillon, mais s'est peu à peu internationalisé.

Ainsi, cette année, Millésime Bio regroupera 490 exposants (vignerons et metteurs en marché, dont environ ¼ hors France), contre 354 en 2009.

Les exposants proviennent d'une dizaine de pays : France, Italie, Espagne, Suisse, Afrique du Sud, Roumanie, Allemagne, Etats-Unis, Grèce, Argentine, Portugal, Chili, Egypte.

On attend également plus de 1700 visiteurs d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie.

La diversité de pays et d'entreprises représentés fait de Millésime Bio le salon incontournable pour les acheteurs cherchant à constituer une gamme internationale de vins bio.

En 2009, Millésime Bio a réuni 1700 visiteurs représentant 700 entreprises des métiers d'achat du vin (dont 1/3 d'entreprises étrangères), soit une hausse de fréquentation de 50% par rapport à 2008.

L'augmentation était particulièrement forte du côté des importateurs étrangers, des cavistes et du négoce français. Au total, 31 pays étrangers étaient représentés, dont 14 hors Union Européenne (USA, Japon, Canada, Russie, ...)

Du côté des exposants, le salon a connu en 2009 une augmentation de 27% par rapport à l'édition de 2008.

Pour plus d'infos : www.millesime-bio.com



LA FILIERE BIO EN LANGUEDOC-ROUSSILLON

L'agriculture biologique occupe une place importante en Languedoc-Roussillon : 5% de sa Surface Agricole Utile (SAU) y sont consacrés, soit plus du double de la moyenne nationale - 47 538 hectares (ha) dont 10 835 en conversion (2008).

La région se classe ainsi deuxième sur le plan national en pourcentage de surface agricole utile biologique (5 %), derrière Paca (8 % environ), mais devant Rhône-Alpes (4 %).

Les productions, diversifiées, positionnent le Languedoc-Roussillon en tête des régions françaises:

- 1ère région française pour les vins issus de la culture biologique,
- 1er rang pour l'exportation des vins, salades, pêches et nectarines,
- 3ème rang pour les productions caprines,
- 4ème rang pour les surfaces fruitières,
- 5ème rang pour les productions ovines,
- 2ème rang en nombre d'agriculteurs et 5ème rang en surfaces consacrées à l'agriculture biologique.

Le Languedoc-Roussillon comptait plus de 1 328 exploitations certifiées AB fin 2008, soit une augmentation de 22 % par rapport à 2007. La dynamique s'est accélérée en 2009 puisque 240 dossiers de conversion ont été déposés.

En 2007 et 2008, l'accélération du rythme des conversions en bio des vignes (dont la période de conversion est de 3 années) se traduit par une part très importante en conversion (44% en 2008). Parmi les trois régions qui regroupaient les 2/3 des surfaces en vigne certifiées, le Languedoc-Roussillon a un dynamisme particulièrement fort avec une progression de près de 36% (soit 8 337 ha).

Aujourd'hui, le Languedoc-Roussillon est le premier vignoble bio de France : il représente 30 % des surfaces nationales ; plus de 2 200 hectares ont été convertis l'an dernier, soit une progression de 26%.



LES CONVENTIONS D'AFFAIRES SUD DE FRANCE AU SEIN DE MILLESIME BIO

Fort de son expérience en la matière, Sud de France Export organise, dans le cadre de Millésime Bio, des conventions d'affaires entre les producteurs de la région Languedoc-Roussillon et des acheteurs internationaux (vin et agroalimentaire).

Ces conventions d'affaires ont pour objectif de soutenir les producteurs régionaux dans leur démarche de prospection à l'export et d'aboutir à des mises en relation performantes entre les producteurs et des acheteurs étrangers.

Au sein d'un espace dédié, les rendez-vous en face à face permettront donc aux producteurs, en un peu plus d'une demi-heure, d'aller au cœur du business et d'entamer des négociations commerciales avec les acheteurs après leur avoir fait déguster leurs produits.

Afin de garantir aux entreprises des rencontres avec des acheteurs motivés, Sud de France Export conduit au préalable un travail rigoureux de qualification et de ciblage. Cet exercice est rendu possible notamment grâce au soutien des Maisons de la Région Languedoc-Roussillon à l'international, réseaux en dur implantés à New York, Londres, Shanghai, Milan et Bruxelles. Spécialisées par secteur d'activité, les équipes des Maisons opèrent avec Sud de France Export une sélection des acheteurs selon leur profil et leur intérêt d'achat.

Une plateforme informatique dédiée : <http://millesime-bio.fia-lr.com>

Afin de faciliter et cibler les démarches commerciales aussi bien en amont qu'au cours de la manifestation, une plateforme informatique est dédiée aux conventions d'affaires de Sud de France Export. Réservé aux entreprises participantes ainsi qu'aux acheteurs conviés, cet outil agit à la fois comme catalogue et agenda informatique.

Les producteurs pourront enregistrer leurs produits sur le catalogue virtuel en ligne, consulter les fiches des acheteurs et valider leurs rendez-vous.

Quant aux acheteurs, le site leur permettra de consulter les informations relatives aux producteurs, de sélectionner les produits qu'ils souhaitent déguster, et de faire leurs choix de rendez-vous avec les producteurs. Ils pourront également visiter la carte de la région Languedoc-Roussillon afin d'avoir des informations sur chaque terroir.



SUD DE FRANCE : LA MARQUE QUI AFFICHE SA DIFFERENCE

La convention d'affaires sera l'occasion de tisser un relationnel avec les acheteurs bio et de les sensibiliser aux actions mises en œuvre par Sud de France Export, notamment les campagnes de promotion et de communication autour de la marque ombrelle Sud de France.

La marque, qui regroupe les vins et produits agroalimentaires du Languedoc-Roussillon, est destinée à favoriser la mise en marché nationale et internationale des produits régionaux.

Pour les producteurs régionaux, adhérer à la marque Sud de France leur permet de bénéficier d'une force de frappe commerciale importante et des efforts collectifs visant à augmenter la notoriété des produits de la Région. Les producteurs ont d'ailleurs compris l'intérêt de cette démarche et adhèrent en masse depuis la création de la marque en 2006 : à ce jour, 1300 entreprises viticoles et agroalimentaires du Languedoc-Roussillon sont affiliées à la marque Sud de France.

Sud de France fait référence à une tendance de consommation à part entière, en proposant aux consommateurs tout un univers de produits, de sensations et d'expériences. Les saveurs, la nature, les terroirs, notre culture et la convivialité des gens de la région sont les valeurs que traduit la marque, en proposant ce que le Languedoc-Roussillon a de meilleur.

Les convives sont placés au centre de la démarche Sud de France : repas en famille, apéritifs improvisés, verres entre amis— autant de moments qui renvoient à la convivialité caractéristique de la région, aux rires et au partage.

En ce qui concerne les méthodes de fabrication ou la production, le savoir-faire régional et les traditions n'enlèvent rien au goût et à la qualité. Les produits du Languedoc-Roussillon trouvent naturellement leur place dans le régime méditerranéen. Ses bienfaits nutritionnels sont exacerbés par des produits frais et naturels, élaborés dans le respect de l'environnement, qui contribuent à faire de Sud de France une marque empreinte de naturalité et de santé. Les produits Sud de France permettent de combiner plaisirs gustatifs, authenticité, qualité, bien-être.

Quelques chiffres (au 22 janvier 2010) :

- 1300 entreprises affiliées dont
 - . 755 Viti-vini (58%)
 - . 545 Agro (42%)
- 3343 produits

www.sud-de-france.com



CONVENTION D'AFFAIRES VINS BIO : PRES DE 200 RENDEZ-VOUS ENTRE 42 ACHETEURS INTERNATIONAUX ET 46 PRODUCTEURS REGIONAUX

Sur une journée et demie, lundi 25 et mardi 26, une quarantaine d'acheteurs en provenance de 10 pays (USA, Canada, Hong Kong, Japon, Allemagne, Finlande, Pays-Bas, Danemark, Norvège, Suède) qui rencontreront 46 producteurs de la Région Languedoc-Roussillon, qui présenteront à cette occasion 275 vins.

Le lundi 25 janvier, en partenariat avec l'AIVB-LR, Sud de France Export organise une formation pour les acheteurs, axée autour de la présentation de l'offre de vins bio en Languedoc-Roussillon.

FOCUS SUR QUELQUES ACHETEURS

> HONG KONG

Watson's Wine Cellar

Filiale de Hutchison Whampoa Limited sous la direction de A.S. Watson's Group (HK) Limited (groupe dont les activités sont extrêmement diverses et variées: distribution alimentaire (Park'n Shop), droguerie, cosmétique, électronique), Watson's Wine Cellar est spécialisée dans la distribution de vins et spiritueux. En effet, il s'agit du principal caviste à Hong Kong qui possède une chaîne éponyme de treize magasins de vins haut de gamme. Watson's Wine Cellar vend aussi via Internet et fournit en gros au canal CHR; essentiellement des restaurants et hôtels de luxe – cette activité représente maintenant environ 30% des ventes.

> ALLEMAGNE

Rindchen's Weinkontor

Rindchen's Weinkontor, qui fait partie du Top 10 des détaillants allemands, est un importateur grossiste et détaillant régional de produits haut de gamme: 7 magasins dans la région d'Hambourg, 1 magasin à Berlin.

La société travaille essentiellement une clientèle de particuliers par VPC (10000 clients), mailing réguliers et Internet. Elle développe également une clientèle de restaurants dans la région de Hambourg (environ 350 clients). L'activité de gros représente la moitié du C.A.

> SUEDE

Particularité : Le monopole d'Etat, Systembolaget, détient le monopole pour la commercialisation au détail des boissons de plus de 3,5° vol. Il possède plus de 400 magasins en Suède, dont 250 réalisant plus de 80% des ventes totales du monopole. Les 10 premiers importateurs de représentent 59% des volumes de vins fourni au monopole.

Stellan Kramer

Avec 5.5 millions de litre vendus par an et 23% de parts de marché en 2008, Stellan Kramer est le 1er fournisseur de vins français du monopole.

Tegner-Hermansson

Tegner Hermansson était le 10eme fournisseur de vin du monopole en 2008, représentant 3,2 % du total des vins vendus (5 277 579 litres). La société appartient au même groupe que Galatea Spirits (importateur leader de bières de Suède) et tire avantage de sa force de vente et son réseau logistique.



> FINLANDE

Skycellar Oy

Créé en 2003, Skycellar Oy, agent et grossiste en vins haut de gamme, est le fournisseur exclusif de vins de Finnair (Compagnie aérienne finlandaise).

> NORVEGE

Particularité : L'importation se fait via les importateurs agréés qui présentent eux-mêmes les vins au monopole (Vinmonopolet) d'une part, au secteur CHR d'autre part. Le Monopole représente aujourd'hui près de 80% du marché total des vins et spiritueux et n'a plus que le monopole de la vente au détail des boissons alcoolisées de plus de 4,75%..

Eurowine

Au 5 juillet 2008, Eurowine figurait à la 11ème place des fournisseurs de vins et spiritueux du Vinmonopolet, avec un volume vendu de 2 052 000 litres en 2007, en légère baisse par rapport à l'exercice précédent. Avec plus de 50 références en boutique du Vinmonopolet sur un total de 186 produits en portefeuille, Eurowine est un acteur majeur du marché.

> ITALIE

Wine O'clock

Etabli en novembre 2006 à l'initiative d'un groupe de jeunes entrepreneurs avec diverses expériences dans le secteur du vin, Wine O'Clock est présent sur les marchés de vin les plus importants, et particulièrement aux Etats-Unis, au Canada, au Japon et en Europe du Nord, dont l'Allemagne et la Suisse.

L'objectif de Wine O'clock est de faciliter les connexions entre les opérateurs de vin internationaux et les petits producteurs. Ils ambitionnent de promouvoir les opportunités business à travers le monde et à soutenir les partenaires étrangers.

> PAYS BAS

Vinoblesse

Etabli en novembre 2006 à l'initiative d'un groupe de jeunes entrepreneurs avec diverses expériences dans le secteur du vin, Wine O'Clock est présent sur les marchés de vin les plus importants, et particulièrement aux Etats-Unis, au Canada, au Japon et en Europe du Nord, dont l'Allemagne et la Suisse.

L'objectif de Wine O'clock est de faciliter les connexions entre les opérateurs de vin internationaux et les petits producteurs. Ils ambitionnent de promouvoir les opportunités business à travers le monde et à soutenir les partenaires étrangers.

> JAPON

Wine Press International

Wine Press International est un des importateurs-grossistes-détaillants de référence sur le Kinki. Fondée en 1999, la société a été baptisée ainsi conformément à la volonté de son président de transmettre une image des plus fidèles et des informations constamment actualisées sur les producteurs, les méthodes de culture, et les terroirs sur lesquels sont produits les vins qu'elle importe. L'offre de WINE PRESS INTERNATIONAL se compose principalement de vins de qualité, de vins biologiques et biodynamiques issus d'exploitations familiales et de petits domaines. La société distribue ses vins importés dans les trois points de vente qu'elle gère en direct, via le réseau CHR et sur internet.



Daimaru Kogyo

Filiale importatrice du groupe DAIMARU, une des principales chaînes de grands magasins et de supermarchés japonais, DAIMARU KOGYO importe les vins et spiritueux pour le compte des grands magasins DAIMARU (17 magasins dans tous le pays) et des supermarchés DAIMARU PEACOCK (95 magasins).

ACCUEIL PRESSE

Pour rencontrer les acheteurs et les producteurs, rendez-vous sur l'Espace Convention d'Affaires Vins Bio / Forum Agroalimentaire Bio Sud de France - Hall 12 :

Lundi 25 janvier à partir de 11h30

- Vous pourrez également déjeuner avec les acheteurs

Lundi 25 janvier à partir de 15h30

Mardi 26 janvier à partir de 11h30

- Vous pourrez également déjeuner avec les acheteurs

Merci de confirmer votre participation auprès de :

Laurent Panayoty / Responsable Communication - Relations presse

panayoty@suddefrance-export.com

Tel : 06 76 75 45 04



Les entreprises viticoles du Languedoc-Roussillon participant à la convention d'affaires

BASSAC Sarl	34480	Puissalicon
Sarl Françoise et Vincent COSTE	30260	Cannes et Clairan
SCEA de CAZENEUVE	34270	Lauret
EARL ERMITAGE VAL PARADIS	11360	Fontjoncouse
PH Wine	6600	Rivesaltes
Abbaye de Valmagne	34560	Villeneuve
Celliers du Languedoc Vins distribution	11100	Narbonne
Earl W. & G. TARI	11620	Villemoustaussou
SCEA BOUSQUET	11100	Narbonne
TERROIRS VIVANTS	34170	Villeneuve les Béziers
Les Domaines Paul Mas	34530	Montagnac
SCEA Domaine MONPLEZY	34120	Pézenas
Domaine DELMAS	11190	Antugnac
SCEA Domaine BINET JACQUET	34600	Faugères
Domaine des Comtes Méditerranéens	34210	La Livinière
Les domaines Auriol	11200	Lézignan-Corbières
Vins Pierre Clavel	34820	Assas
Domaine Alain Chabanon	34150	Lagamas
SCEA Les Auzines	11220	Lagrasse
Domaine LACROIX-VANEL	34720	Caux
Domaine des Carabiniers	30150	Roquemaure
Domaine de la Marfée	34070	Montpellier
Château de Lascaux	34270	Vacquieres
Domaine de Cebène	34600	Bédarieux
SAS Château de Gaure	11250	Rouffiac d'Aude
Domaine Zumbaum Tomasi	34270	Claret
Domaine Virgile Joly	34725	St Saturnin de Lucien
Domaine de Valescure	30470	Aimargues
Domaine de la Patience	30210	Ledenon
SCEA AUBERT	30200	Sabran
Domaine Leyris Maziere	30260	Cannes et Clairan
Emotions du Sud/ Domaine Cazalis	34944	Montpellier Cedex 9
Action 2 D SARL	66600	Salses le château
Costes-Cirgues	30250	Sommières
Jeanjean SA	34725	Saint Félix de Lodez
Mas Mourières	30260	Vic Le Fesc
Les Chemins de Bassac	34480	Puimisson
Domaine Bourdic	34290	Alignan du Vent
CAZES SAS	66602	Riversaltes Cedex
SPH Gerard bertrand	11104	Narbonne Cedex
Vins&Cépages de la Méditerranée		
Domaine Saint Michel les Vignes	11100	Narbonne
Château Pech Latt	11220	Lagrasse
Domaine de Malavielle	34800	Merifons
SCEA Château des Coccinelles	30390	Domazan
DOMAINE BOUCABEILLE	66550	Corneilla
Domaine Canet Valette	34460	Cessenon-sur-Or



FORUM AGROALIMENTAIRE BIO SUD DE FRANCE : 316 RENDEZ-VOUS ENTRE 30 ACHETEURS INTERNATIONAUX ET 20 PRODUCTEURS REGIONAUX

Avec 80 millions d'euros de chiffres d'affaires, les industries agroalimentaires de la filière bio ont un réel impact sur l'économie régionale. On retrouve diverses catégories de produits qualitatifs élaborés dans le respect du cahier des charges de l'Agriculture Biologique : olives, vinaigres, sauces, plats cuisinés, pâtes à tartines, huiles végétales, tapenades, conserves de légumes, pâtés végétaux, jus et nectars de fruits, confitures, thés et tisanes, spécialités méditerranéennes, épices, condiments, chocolats, confits, miels, biscuits...

Ainsi, la filière agroalimentaire trouve tout naturellement sa place au sein du salon Millésime Bio, permettant ainsi aux visiteurs de découvrir les produits régionaux qui se marient avec les vins qu'ils dégustent.

Suite à l'édition 2009, Sud de France Export renouvelle cette année la convention d'affaires agroalimentaire au sein du salon Millésime Bio. L'édition 2009 a eu de bons échos tant du côté des acheteurs que des producteurs régionaux : contacts intéressants établis, satisfaction quant à la qualité des acheteurs et producteurs présents, forum ayant bien répondu aux diverses attentes. Le taux de participation des entreprises régionales a d'ailleurs augmenté cette année, avec la majorité des entreprises inscrites l'an dernier renouvelant leur participation.

Du 25 au 26 janvier 2010, le forum agroalimentaire bio sera l'occasion pour 20 entreprises régionales d'exposer leur gamme de produits bio (épicerie salée et sucrée, sauces et condiments liquides) et de rencontrer 30 acheteurs venus de différents pays : Canada, Espagne, Suède, Danemark, Royaume-Uni, USA, Portugal, Norvège, Finlande, Italie, Allemagne. Au total, plus de 316 rendez-vous sont prévus sur les deux journées.

Dans le cadre du salon, la filière agroalimentaire adopte comme stratégie de s'inscrire dans la dynamique viticole afin d'offrir aux entreprises agroalimentaires régionales l'opportunité de capter le visitorat de Millésime Bio, et en particulier les acheteurs dédiés au vin mais qui sont potentiellement intéressés par les produits agroalimentaires et les alliances mets et vins.

La convention d'affaires sera l'occasion pour les entreprises régionales de développer leurs courants d'affaires avec les acheteurs agroalimentaires spécialement invités pour l'évènement.

En ce qui concerne les pays de provenance des acheteurs, on note la présence d'acheteurs des Etats-Unis, le plus gros marché alimentaire du continent américain, marché sur lequel des efforts de prospection seront amorcés dès cette année par la filière agroalimentaire.

Sud de France Export profite également de l'occasion pour sensibiliser les acheteurs nationaux de la grande distribution, mais également de la RHD, à l'offre régionale agroalimentaire bio et les inviter à participer au salon.

Parallèlement à la convention d'affaires et au volet business, seront organisés pour les acheteurs des visites d'entreprises et des soirées de relation clients, dont une soirée autour de l'alliance mets et vins, afin de véhiculer auprès d'eux le concept et l'art de vivre Sud de France : convivialité, échanges, culture, traditions...



FOCUS SUR QUELQUES ACHETEURS

> BELGIQUE

Delhaize

DELHAIZE est un groupe de distribution belge, positionné sur le haut de gamme. Troisième distributeur belge, DELHAIZE cumule 21,1% des parts de marché alimentaires (12,2% en intégrés, 8,9% en affiliés). L'enseigne a un positionnement résolument « haut de gamme et service » (leader pour les produits biologiques et du commerce équitable, politique gustative, conseil et information, service et commodité,...). Delhaize est leader en Belgique du segment des plats préparés frais. Le groupe possède 738 points de vente alimentaire et non alimentaire en Belgique

Le Groupe Delhaize est actif dans une dizaine de pays: Belgique, Etats-Unis, Grand-duché du Luxembourg, Allemagne, Grèce, Tchéquie, Roumanie, Thaïlande et Indonésie. En 2007, le Groupe Delhaize a réalisé des revenus de 19,0 milliards d'euros. Fin 2007, son réseau de vente était constitué de 2.545 magasins et employait approximativement 138.000 personnes.

La branche belge de Delhaize (Begelux : Belgique-Germany-Luxemburg) réalise un chiffre d'affaires de 4,36 milliards € en 2007 (+1,7% par rapport à 2006) ce qui représente plus de 20% du chiffre d'affaires du groupe.

> ESPAGNE

BioSpirit

BIOSPIRIT SL est l'une des trois succursales de la maison mère LUZ DE VIDA SL qui chapote des projets à dimension écologique. BIOSPIRIT est spécialisée dans l'importation et la distribution de produits biologiques et écologiques.

BioSpirit couvre le territoire national.

La distribution se fait par la TIENDA BIOSPIRIT située à Gironne, magasin spécialisé en alimentation écologique et par 5 agents commerciaux.

Sa clientèle est constituée de grossistes, magasins de diététique et spécialisés en alimentation écologique.

Naturasi España

Filiale de la compagnie italienne homonyme, Naturasi Espana est une chaîne de magasins spécialisée dans la distribution de produits biologiques écologiques.

Naturasi est positionné sur le milieu et haut de gamme et les zones de Madrid, Malaga et Valence en Espagne.

Naturasi représente environ 4 000 références d'alimentation sèche et fraîche, boissons, congelés, produits d'herboristerie, de propreté, produits cosmétiques, etc.

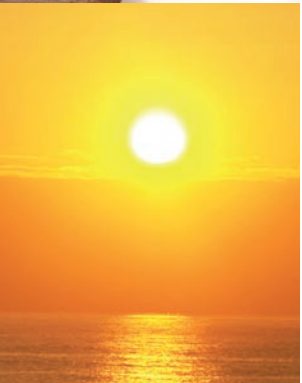
La société en Italie dispose de plus de 50 boutiques. En Espagne, Naturasi est composé d'un réseau de boutiques, dont 1 magasin en propre et 3 franchises. La superficie moyenne d'une boutique s'élève à 300 m2.

> CANADA

Euro Excellence

Importateur-distributeur, Euro Excellence a plus de 2200 clients : Grande Distribution (Metro, IGA, Provigo, Loblaws), grossistes, et les points de vente spécialisés (boutiques, épiceries fines, boulangeries-pâtisseries...), casinos, hôtels-restaurants, drugstores...

Euro-Excellence propose une gamme de 2000 produits de confiserie-biscuiterie-chocolaterie La société dispose également d'une gamme de produits bio, de chocolats sans sucre et de produits équitables. Euro-Excellence importe 700 tonnes de produits annuellement, dont 400 tonnes de chocolat.



> DANEMARK

Urtekram

Fabricant-importateur de produits biologiques/diététiques, produits de soins et de nettoyage écologiques, Urtekram exporte 30% des produits vers l'Union européenne, l'Afrique, l'Amérique du Sud et du Nord, le Moyen Orient, et l'Asie.

Sa clientèle se compose de la grande distribution, de magasins spécialisés et de grands magasins.

Urtekram appartient à 60% à la société dano-canadienne Gaia Technologies et Gaia Venture, spécialisé dans les produits biologiques. Le chiffre d'affaires global d'Urtekram a augmenté de 33% en 2007.

Gron Fokus

Importateur de produits alimentaires biologiques/biodynamiques pour les collectivités et, en complément, importateur de produits non-alimentaires, Gron Fokus couvre la totalité du territoire de Danemark.

Ses fournisseurs sont le Danemark principalement, mais également Italie, Espagne, France, Pays-Bas, Allemagne, Grèce, Suède.

Gron Fokus possède son propre réseau logistique.

> FINLANDE

Helsinki Foodstock OY

Au 5 juillet 2008, Eurowine figurait à la 11ème place des fournisseurs de vins et spiritueux du Vinmonopolet, avec un volume vendu de 2 052 000 litres en 2007, en légère baisse par rapport à l'exercice précédent. Avec plus de 50 références en boutique du Vinmonopolet sur un total de 186 produits en portefeuille, Eurowine est un acteur majeur du marché.

> SUEDE

Renée Voltaire

Producteur et importateur de produits sains et biologiques, Renée Voltaire a pour clientèle principalement la Grande Distribution.

La société, fondée en 2005 par Renée Voltaire, connaît une forte croissance. Elle dispose de corners dans un grand nombre de magasins de la Grande Distribution. Mme Voltaire (descendante de Voltaire) est une véritable personnalité dans le monde de la cuisine en Suède : chef, auteur de livres de cuisine etc.

> ROYAUME-UNI

Daylesford Organic

Daylesford Organic est une petite chaîne de magasins haut de gamme spécialisée dans la vente de produits issus de l'agriculture biologique.

Disposant de 2 magasins à Londres et de plusieurs cafés dont un à Munich ils vendent aussi leur produits sous leur propre marque dans les grands magasins de luxe tels qu'Harvey Nichols ou Selfridges et dans la grande distribution (John Lewis Food Hall).

> ETATS-UNIS

Food Match

Créé en 1996, Food Match, qui réalise un chiffre d'affaires d'environ \$50 million est un



important importateur de produits haut de gamme/gourmet européens, notamment d'huiles d'olives, d'olives, de poivrons et de céréales. 20 % des produits (plus de 350 dans le catalogue produits) proviennent de France.

Sa clientèle se compose de distributeurs (plus de 180 aux Etats-Unis et au Canada), de détaillants, dont GMS, de food service et d'épicerie fine.



ACCUEIL PRESSE

Pour rencontrer les acheteurs et les producteurs, rendez-vous sur l'Espace Convention d'Affaires Vins Bio / Forum Agroalimentaire Bio Sud de France - Hall 12 :

Lundi 25 janvier à partir de 11h30

- Vous pourrez également déjeuner avec les acheteurs

Lundi 25 janvier à partir de 15h30

Mardi 26 janvier à partir de 11h30

- Vous pourrez également déjeuner avec les acheteurs

Merci de confirmer votre participation auprès de :

Laurent Panayoty / Responsable Communication - Relations presse

panayoty@suddefrance-export.com

Tel : 06 76 75 45 04

Les entreprises agroalimentaires du Languedoc-Roussillon participant à la convention d'affaires

Accent Bio <i>Fruits Secs</i>	11400 Castelnaudary
Accent d'oc <i>Produits d'épicerie Fine</i>	34310 Capestang
Arcadie <i>Plantes et épices biologiques</i>	30340 Méjannes-lès-Alès
Biorgane <i>Importation et distribution de produits biologiques</i>	30000 Nîmes
Confiserie du Tech <i>Confiserie</i>	66334 Cabestany
Huilerie Cauvin <i>Huiles alimentaires</i>	30000 Nîmes
Huilerie Emile Noël <i>Fabrication d'huiles et produits biologiques</i>	30134 Pont St Esprit Cedex
Le Rucher de la Source d'Or <i>Miels</i>	34800 Clermont L'Hérault
PRD <i>Spécialités régionales Bio</i>	66200 Cornella del vercol
Prosain <i>Conserverie de Fruits & Légumes bio</i>	66670 Bages
Rayon d'Or <i>Miels, pains d'épices et confitures au miel</i>	66130 Ille sur Têt
Rivière <i>Plats cuisinés</i>	11492 Castelnaudary
Sarl Cloanaga «Le Petit Bio» <i>Conserve alimentaire bio</i>	66270 Le Soler
SARL Le Sauzet <i>Vinaigres, moutardes et vins bio</i>	30760 St Christol de Rodières
SAS L'Olivie <i>Oléiculture</i>	34980 Combaillaux
Senfas <i>Négoce de produits fabriqués alimentaires bio</i>	30340 St Privat des vieux
Sevene Pharma <i>Tisanes, boissons et confitures</i>	30170 Monoblet
Société Languedocienne de Panification <i>Panification sèche</i>	34380 St Martin de Londres
Thomas le Jardinier <i>Produits alimentaires, transformation de fruits et légumes</i>	11190 Couiza
Verfeuille <i>Marrons et châtaignes bio</i>	30530 Genolhac



SUD DE FRANCE EXPORT : DEVELOPPER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES REGIONALES VERS L'EXPORT

La mondialisation des échanges et de l'économie, la difficulté de trouver des débouchés et de mettre en place de véritables politiques de développement sont autant de freins pour les producteurs, PME et acteurs économiques régionaux. Société anonyme d'économie mixte œuvrant pour la Région Languedoc-Roussillon, Sud de France Export définit des stratégies collectives de développement à l'international et met en place des actions structurantes d'envergure nationales et internationales pour permettre aux entreprises régionales de conquérir de nouveaux marchés.

Sud de France Export a pour mission à la fois l'accompagnement des entreprises sur les marchés nationaux et internationaux mais aussi un rôle d'interface avec les acheteurs pour promouvoir les savoir-faire régionaux et mieux conseiller les entrepreneurs régionaux dans une démarche de compétitivité.

L'objectif est de renforcer leur démarche commerciale et promotionnelle afin qu'ils puissent développer leurs activités à la fois sur le marché national mais aussi et surtout à l'international.

Pour ce faire Sud de France Export s'appuie sur une équipe de professionnels spécialisés par filière d'activité :

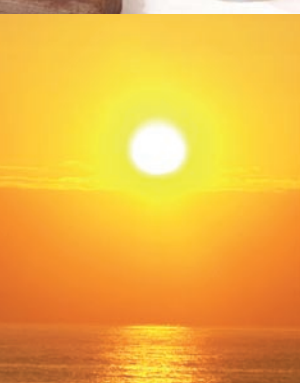
- Vin,
- Agroalimentaire (IAA, Fruits et légumes, produits de la mer, céréales),
- Département Multisectoriel (Environnement, Santé, Habitat et bâtiment, Hautes technologies, Agro-industrie, Transports et Logistique).

Pour chaque filière, l'équipe de Sud de France Export répond aux besoins des entreprises régionales à chaque étape de leur croissance grâce à une palette d'outils dédiés et met en place un programme d'actions adaptées au secteur d'activité.

Capitalisant sur ces communications ciblées dans chaque pays, Sud de France Export favorise également le lancement, la promotion et l'ancrage de la marque Sud de France, en lui offrant par exemple des espaces de communication, notamment à l'international sur des salons, lors de campagnes de promotion régionales et nationales.

En 2009, Sud de France Export a accompagné à l'international plus de 1000 entreprises régionales dans tous les secteurs d'activités.

www.suddefrance-export.com



CONTACTS

Filière vin

Elodie LE DREAN

04 99 53 24 11

ledrean@suddefrance-export.com

Filière agroalimentaire

Chantal PASSAT

04 99 64 29 20

passat@suddefrance-export.com

Communication

Relations Presse

Laurent PANAYOTY

04 99 64 29 30

panayoty@suddefrance-export.com