



Le 20 janvier 2012

**Millésime Bio : Sud de France Développement aux rendez-vous !**

Du 23 au 25 janvier 2012, Sud de France Développement est à Millésime Bio, au parc des expositions à Montpellier (hall 12) pour rendez-vous d'affaires. Lors de cette 19<sup>e</sup> édition du salon professionnel du vin bio, Sud de France Développement organise, en trois jours, plus de 500 rendez-vous entre les acheteurs internationaux et les producteurs de vin et de produits agroalimentaires du Languedoc-Roussillon.

Ces conventions d'affaires Sud de France permettent aux entreprises régionales d'entamer des négociations commerciales directement avec des acheteurs sélectionnés par Sud de France Développement afin de garantir un maximum d'efficacité aux producteurs de la Région.

**Les conventions d'affaires vins bio : plus de 250 rendez-vous B to B**

Sud de France Développement met en relation une trentaine de producteurs de vin Sud de France avec une quarantaine d'acheteurs ciblés bio provenant de 12 pays différents. Ce qui représente plus de 250 rendez-vous répartis entre lundi et mardi. Concernant le Royaume-Uni et les Etats-Unis, les acheteurs ont été recrutés par le biais des Maisons de la Région Languedoc-Roussillon de Londres et de New York. Les Etats-Unis fournissent d'ailleurs le plus grand contingent d'importateurs avec 8 entreprises, suivent le Canada et les Pays-Bas avec 5 entreprises chacun. Au final, 17 acheteurs viennent d'Europe, 14 d'Amérique et 9 d'Asie.

Les deux plus importants acheteurs sont des Américains : Glazer's est un grossiste, l'un des trois leaders du domaine aux Etats-Unis avec Southern Wine & Spirit et Youngs Markets. Ils distribuent 80% des vins bio dans le pays. Et Whole Foods Market, cette grande chaîne de magasins spécialisés est le leader de la distribution bio aux Etats-Unis.

**Le forum agroalimentaire bio**

Même objectif que pour le vin. Sud de France Développement organise près de 270 rendez-vous en B to B entre 17 producteurs régionaux et 22 acheteurs des secteurs du bio. Parmi les acheteurs internationaux : l'Allemagne, la Pologne et la République Tchèque sont bien représentés. Il y a des acheteurs en provenance d'Italie, du Royaume-Uni, du Danemark, de Suède et de Dubaï. Le Canada est présent avec un acheteur de poids : Euro Excellence qui compte plus de 2200 clients en grande distribution, commerce de gros et point de vente spécialisé.

Sud de France Développement a préparé un programme sur mesure pour ses acheteurs internationaux avec visites de lieux de production et soirée Sud de France dans le restaurant Trinque Fougasse à Montpellier.

Pour rencontrer les entreprises régionales et les acheteurs, rendez-vous sur l'espace convention d'affaires Sud de France, hall 12 du parc des expositions de Montpellier les lundi et mardi à 11 h.

**Pour davantage d'informations :**

[Millésime Bio](#) ; [Sud de France Développement](#) ; [la marque Sud de France](#)

**Contact :**

Jérôme Bouchindhomme

Chargé de communication / Relations presse Sud de France Développement

Tel : +33 4 99 64 29 36

[bouchindhomme@suddefrance-dvpt.com](mailto:bouchindhomme@suddefrance-dvpt.com)

