



Avril 1997

## **Les produits écolos aquitains plaisent en Scandinavie**

Rémy Bazelaire a pas mal bourlingué dans sa vie professionnelle : Chicago et le Yémen dans le cadre de son service nationale puis l'Inde, le Bangladesh et le Pakistan pour le compte de Christian Dior .Il poursuivra sa carrière comme responsable du secteur duty free de Dior pour le nord de l'Europe, région avec laquelle il s'est senti des affinités. Il a créé voici trois ans et demi un cabinet spécialisé dans le conseil à l'exportation vers les pays scandinaves et la Finlande. A son palmarès figurent notamment les fermiers landais ou les producteurs de kiwis. Ses recettes pour pénétrer ce marché réputé très exigeant, voire pointilleux quant à la qualité des produits, vont parfois à l'encontre de quelques idées reçues. « Ils sont très sensible à l'écologie. Ils ont été charmés par les kiwis « no pesticide » et les poulets « élevés en liberté ». Sur les uns, nous avons gagné deux francs de plus au kilo par rapport à nos concurrents italiens, et sur les poulets nous les avons vendus 24F le kilo prix usine, contre 10-12 francs pour ceux qui sont élevés en batterie.» Peut-on tout vendre aux Nordiques en jouant la carte qualité France ? Rémy Bazelaire répond par la négative. » Ces pays sont également frappés par la crise. Ils sont donc actuellement à la recherche de produits, de qualité certes, mais d'un bon rapport qualité -prix. Pour eux, nous représentons l'exotisme venu du sud. Actuellement, ils sont fous de la tendance « fiesta », Tex Mex, Rioja, Cerveza. Il ne faut donc pas trop leur proposer un grand Saint-Emilion, mais plutôt des crus à 10-15francs sortie chais (80F sur le marché local).Dernièrement, en Finlande, j'ai eu beaucoup de succès avec le Château Crabiton-Bellevue, un Sainte-Croix du Mont ou avec le château Grand-Jean, un Entre-Deux-Mers.»