

Bosco Viticoltori a Wine Paris 2024: l'analisi imparziale di Lasagni

scritto da Emanuele Fiorio | 6 Febbraio 2024



Con l'avvicinarsi dell'edizione 2024 di [Wine Paris & Vinexpo Paris](#), abbiamo voluto intervistare **Paolo Lasagni, Direttore Generale di [Bosco Viticoltori](#)**, il quale ha condiviso le sue genuine opinioni e prospettive su diversi argomenti legati al presente e al futuro dell'evento parigino e all'intero sistema delle fiere del vino a livello globale.

Lasagni ha preso in esame l'approccio selettivo dell'azienda nei confronti delle manifestazioni internazionali e ha sottolineato la necessità di **valutare la crescita di Wine**

Paris su un periodo di almeno 5 anni, per trarre conclusioni concrete e significative. Inoltre ha evidenziato le potenziali motivazioni dietro l'aumento degli espositori italiani, analizzando il contesto economico e logistico.

Quali sono gli obiettivi e le aspettative di Bosco Viticoltori per l'edizione 2024 di Wine Paris & Vinexpo Paris?

Voglio essere sincero, ritengo che ci siano **troppe fiere del vino nel mondo e molte sono sostanzialmente poco utili**. Wine Paris sta acquisendo importanza, ma è ancora una fiera poco rilevante per il mercato del vino italiano, non comparabile con ProWein.

Bosco Viticoltori sarà presente quest'anno, il nostro obiettivo prioritario a Wine Paris 2024 è **incontrare alcuni nostri clienti** che hanno deciso di essere presenti a Parigi e non a Düsseldorf. Bisogna tenere presente che storicamente la stragrande maggioranza del nostro portfolio clienti è presente a ProWein (90%), mentre il restante 10% si suddivide tra Vinitaly e Wine Paris.

Personalmente ero presente a Wine Paris l'anno scorso e penso che sia una fiera di nicchia per il vino italiano, molti operatori italiani la esaltano semplicemente per il fascino peculiare che emana Parigi, a differenza di Düsseldorf che non ha lo stesso appeal turistico. Per i nostri clienti **ProWein è un appuntamento immancabile, ben gestito, organizzato e ampiamente stabile**.

Come valuta la crescita esplosiva della partecipazione di espositori (+59% rispetto al 2023), in particolare italiani (+78%) a questa edizione? Le sembra un fuoco di paglia, un trend passeggero o ci sono delle motivazioni

strutturali?

Sono dei numeri che mi lasciano perplesso, ma per quanto riguarda la presenza di espositori italiani una **crescita del 78% è plausibile perché erano veramente pochi l'anno scorso**. Il dato di crescita generale del 59% invece mi convince poco, sono scettico. Ma se fosse vero, bisogna tenere presenti alcuni fattori: la componente "turistica" di cui parlavo pocanzi, **il costo dei voli e degli hotel a Parigi che, nel periodo della fiera, sono molto inferiori rispetto a quelli di Düsseldorf** e anche il costo della fiera stessa è minore. Per poter valutare in maniera equilibrata una reale crescita di Wine Paris a scapito di ProWein o di Vinitaly bisogna **analizzare i dati su cinque anni, non su due**.

In che modo la fiera può contribuire alla promozione e alla visibilità dei vostri prodotti sul mercato francese e quali novità presenterete?

Presenteremo le nuove annate che sono pronte, bisogna tenere presente che **in Francia abbiamo una presenza fortissima**, siamo tra le prime 10 aziende italiane. Il fatto che siamo presenti a Parigi potrebbe spingere alcuni operatori a voler approfondire e conoscere la nostra realtà e le linee di prodotti che ancora non sono presenti sul mercato francese.

Alla luce delle esperienze passate, quali lezioni avete appreso e come influenzano l'approccio di Bosco Viticoltori alle fiere di settore internazionali?

È una domanda interessante, la "conditio sine qua non" di qualsiasi fiera riguarda la **capacità di prepararla con cura a monte, altrimenti non ha senso partecipare**. A livello mondiale ci sono delle fiere a cui non si può non partecipare, sto parlando di Vinitaly e ProWein. Per le altre fiere è necessario che ci siano obiettivi di espansione, ad esempio se nei prossimi 3 anni voglio puntare ad entrare nel mercato

delle Filippine o del Kazakistan è assolutamente sensato concentrarsi sulle fiere dedicate e prepararle meticolosamente.

Esportate l'80% delle bottiglie prodotte in oltre 30 mercati. La situazione geopolitica ed economica globale (tra cui la crisi nel Mar Rosso) sta influenzando la vostra attività export oppure non avvertite alcuna ripercussione?

Al momento non abbiamo avuto **nessun tipo di ripercussione** ma ho sentito che si stanno registrando dei leggeri rincari sui container. Se la situazione si prolungherà potrebbero verificarsi dei problemi simili a quelli vissuti durante il periodo pandemico, con rallentamenti e costi incrementati. **Dipende da quando andrà avanti questa situazione**, Bosco Viticoltori vende "Ex Works" (franco fabbrica, cioè tutti i costi e i rischi in termini di trasporto, assicurazione e formalità doganali sono a carico del compratore, ndr) per cui questa situazione per ora non sta impattando sul nostro export.