Buyers UK: ottimismo per gli spumanti francesi

scritto da Emanuele Fiorio | 20 Agosto 2020



The Buyer ha recentemente ospitato un dibattito online sulla piattaforma Zoom con i wine buyers britannici di Jeroboams, Hanging Ditch e Robinsons Brewery su tematiche legate al mercato degli spumanti francesi, in particolare Champagne e Crémant.

Non c'è molto da festeggiare, per quanto riguarda **il 2020 l'IWSR prevede che le vendite globali di vino potrebbero calare anche del 14%. Nel Regno Unito potrebbe verificarsi un calo del 9,7% per il vino fermo e del 12% per lo spumante.**
Nonostante ciò **ci si aspetta che la categoria degli spumanti nel suo complesso ritorni a crescere più velocemente**, in alcune aree, rispetto ai vini fermi.
L'IWSR, ad esempio, prevede che le vendite di spumante passeranno da 14,4 milioni di casse da nove litri nel 2017 a

16,2 milioni entro il 2022.

Gli approcci durante il periodo di lockdown sono stati differenti.
Maggie Macpherson, responsabile acquisti di vino per Jeroboams ha testimoniato come sia stata in grado di anticipare il lancio del suo primo sito di e-commerce, previsto per la fine dell'anno, con un lancio soft a partire da metà maggio che si è dimostrato un successo, in particolare nell'attirare nuovi clienti.
In un momento in cui le vendite on-trade si sono azzerate, ha saputo vendere i prodotti attraverso gli otto negozi al dettaglio in tutta Londra.

Noel Reid, wine buyer per Robinsons Brewery, ha testimoniato il fatto che la Robinsons Brewery ha dovuto sospendere l'attività e sostenere i suoi proprietari bloccando gli affitti per tutta la durata della crisi.

Ben Stephenson, fondatore di Hanging Ditch che si occupa di commercio di vino a Manchester, ha affermato che durante il lockdown è stato impossibile portare avanti l'attività in modo redditizio e mantenere le linee guida di distanziamento sociale, il suo timore è di dover chiudere se la situazione non migliorerà. Fortunatamente il suo nuovo sito (Blossom Street Social), ha avuto riscontri positivi.

Per quanto riguarda lo spumante francese, i buyers sono d'accordo sul fatto che la categoria è ancora forte, con un crescente interesse per i diversi stili, varietà più pregiate e un deciso interesse per il Crémant in particolare.

Macpherson ha espresso il suo entusiasmo per le opportunità offerte dagli spumanti (compreso lo Champagne), la categoria di vino più venduta da Jeroboam. Lo Champagne rappresenta per la sua azienda il 77% di tutte le vendite della categoria.

Secondo Reid la sfida per lo spumante francese è in una sola parola: Prosecco. La buona notizia per la Francia e per gli

altri principali paesi produttori di spumante, è che il Prosecco sta aiutando a portare sul mercato nuovi consumatori giovani.

Ben Stephenson, al di fuori degli spumanti italiani, ha riscontrato un buon successo negli anni sia dello Champagne che di stili diversi come il Crémant de Limoux.

Per quanto riguarda i Crémant, i buyers hanno avuto riscontri positivi.
“È uno stile che la gente chiede, ha un buon rapporto qualità-prezzo e offre qualcosa di interessante”, ha affermato Stephenson.

Reid ha condiviso la sua visione positiva sul futuro del Crémant, dato che un numero sempre maggiore di consumatori di spumante cerca di esplorare stili diversi.

Forse la strada da seguire nell’on-trade, secondo Macpherson, è quella di offrirlo al posto del Prosecco piuttosto che come un’alternativa.