Canada del vino: un mercato frammentato ma stabile

scritto da Roxana Zeca | 18 Maggio 2021



Nonostante la pandemia e le restrizioni ancora stringenti, il Canada si è dimostrato uno dei mercati più stabili in termini di importazioni di vino nel corso del 2020. Tuttavia, la presenza del monopolio e la suddivisione territoriale non permette una valutazione del mercato omogenea.

Questo il quadro generale emerso dalla testimonianza degli importatori **Charles Steven Trenholme**, di CS Trenholme & Associates e **Ken Hayden**, di Appellation Wines, nel corso del nostro webinar **"Le prospettive per il vino italiano sul mercato canadese"**. I due buyers ci hanno documentato la presenza di ben **13 mercati nel Paese canadese**, tutti altamente **dinamici** e distintivi in relazione alle preferenze di consumo,

e che rivelano ancora un ottimo potenziale di crescita per i prodotti italiani.

In aggiunta, abbiamo approfondito in maniera più settoriale la situazione attuale nel mercato del vino delle diverse province canadesi, con l'aiuto degli importatori che fanno parte del network di **Michèle Shah**, ideatrice del marchio **SPEEDTASTING®**, intervistati durante l'evento b2b digitale.

In **Alberta**, a causa delle restrizioni, si riscontra un **canale horeca limitato nella vendita degli alcolici**; i ristoranti, infatti, sono costretti a chiudere alle ore 21 e non è consentita la consumazione dei pasti in loco. Tuttavia, secondo quanto testimoniato da **Gurvinder Bhatia**, di Vinomania Consulting Inc. nei prossimi 3 mesi si prospetta una **graduale riapertura**. Il consiglio è quello di **calibrare le aspettative** e cercare un posizionamento graduale.

Anche nell'**Ontario**, ormai al quarto lockdown da quando è iniziata la pandemia, la **vendita di vini**, specialmente sul **canale horeca**, ha subito un **forte declino**. L'allentamento delle stringenti limitazioni imposte, che dovrebbero concludersi entro 2 settimane, prospettano alcuni segnali positivi di ripresa per le vendite di vino on-permise, secondo quanto riferito da **Charles Baker**, di Cru Wine Merchants.

Seppur con ancora diverse limitazioni, sembra invece che il mercato vinicolo del **British Columbia**, presenti una **situazione** nettamente **più positiva** rispetto alle altre province. Qui dalle ore 21 non è consentita la vendita degli alcolici, tuttavia, i ristoranti possono rimanere aperti con consumazione dei pasti all'aperto fino alle ore 23. L'importatore **Jack Seagel**, di **Soecove Grupo Inc.,** inoltre, ci conferma che nonostante le chiusure dettate dalla pandemia, il mercato non è immobile, bensì proteso ad una ripresa per il post-Covid.

"Nonostante la difficoltà del momento, siamo lieti di

partecipare a questi eventi di tasting, perché ci permettono di ampliare il nostro portfolio ed essere pronti una volta che la pandemia sarà rientrata”.

Tutti i buyer, inoltre, hanno condiviso i seguenti consigli alle cantine italiane, concordando sull’importanza di:

- trovare un agente/importatore che condivida gli stessi obiettivi ed instaurare un **processo comunicativo e collaborativo** volto ad un presidio del mercato;
- **essere pazienti** e non azzardare strategie volte ad un income immediato;
- iniziare una **collaborazione** volta ad un presidio iniziale sul **canale horeca**, che successivamente potrà trasformarsi in un entrata graduale nei siti **controllati dal monopolio**.