Canada: Ontario verso una timida ma graduale apertura

scritto da Agnese Ceschi | 7 Maggio 2020

Il Canada con 59.474 casi accertati ad oggi di Corona Virus è tra i primi 20 Paesi al mondo per insistenza di questo fenomeno. Tra le province canadesi Quebec e Ontario sono tra le più colpite, rispettivamente con circa 31.865 e 17.553 casi (alla data di redazione di questo articolo – fonte). Tra le meno colpite con un numero esiguo di casi le aree a nord-est come le province della Manitoba e dell'Alberta, che registrano un fenomeno di contagi al di sotto dei 100.

Tra le province storiche e più interessanti per il vino italiano in Canada c'è sicuramente l'**Ontario**, **una delle province canadesi che si appresta ad affrontare un moderato processo di riapertura**. Una riapertura molto graduale e cauta da quanto apprendiamo dal National Post e che non contempla ancora le attività di ristorazione.
L'Ontario ha permesso ad un piccolo numero di attività prevalentemente stagionali di riaprire dal 4 maggio.

L’elenco comprende i garden center, le aziende di cura del prato e del paesaggio, i concessionari auto su appuntamento, i lavaggi automatici e self-service e un ampio elenco di progetti di costruzione essenziali.

Da quanto apprendiamo il quadro di riapertura graduale dell’Ontario si svolgerà in tre fasi e i progressi si baseranno sul rispetto dei criteri nella fase precedente.
La prima fase prevede l’apertura di “luoghi di lavoro selezionati in grado di soddisfare le attuali linee guida sulla salute pubblica”, consentendo incontri essenziali con persone limitate – come i funerali – e l’apertura di alcuni spazi all’aperto. Nella seconda fase, la provincia prenderà in considerazione l’apertura di più luoghi di lavoro con piani di mitigazione “significativi”, l’apertura di più spazi pubblici e la possibilità di organizzare riunioni pubbliche più ampie. Nella terza e ultima fase, l’Ontario prenderà in considerazione l’apertura di tutti i luoghi di lavoro in modo responsabile e le restrizioni sugli incontri pubblici verranno ammorbidite

Abbiamo interpellato un esperto di vino, **Jay Whiteley**, sommelier, scrittore e consulente nel mercato dell’Ontario, a cui abbiamo chiesto delle considerazioni su questo importante mercato.

Quale è la situazione attuale in Ontario?
Come puoi immaginare, le cose non sono più quelle di qualche mese fa. Tutti coloro con cui sono in contatto in Italia mi hanno raccontato che si stanno adeguando, l’imbottigliamento e il lavoro in vigna sta continuando, ma qui, come in altri Paesi, le vendite si sono completamente fermate, purtroppo.
Vedo con piacere che molti produttori utilizzano i loro canali social per raggiungere i clienti e mantenere i contatti fornendo degustazioni virtuali e tour, in alcuni dei quali sono stato coinvolto con piacere.

Quale è la situazione del canale Horeca in Ontario?

Il canale Horeca è completamente fermo: nessuno sta comprando vini per i ristoranti. Per sopperire a ciò il governo ha permesso ai ristoranti e ai wine bar di vendere e fare take-away di vino.

Quale pensa sarà l'impatto sull'industria del vino?
Vorrei davvero sperare che l'impatto sarà positivo per l'industria. Tuttavia, poiché il flusso di cassa ha smesso di esserci, la mia preoccupazione è che i grandi marchi con finanze ampie inizieranno a consolidarsi e ad acquistare le realtà più piccole. Se ciò avvenisse, sarebbe negativo sotto tutti gli aspetti.
Inoltre, spero davvero che le cantine inizino a concentrarsi su una maggiore distribuzione online e che il monopolio LCBO in Ontario contribuisca a far sì che ciò si possa realizzare.

Cosa pensa che possano fare le aziende vinicole in questo momento, secondo il Suo punto di vista?
Io penso che questo sia un ottimo momento per rivalutare ciò che sta accadendo all'interno delle aziende: guardare criticamente a cosa sta funzionando e a cosa potrebbe non farlo e prendersi questo tempo per fare un piano strategico.
E spostando le cose più online, mi piacerebbe vedere contenuti migliori sui siti Web delle cantine. Più video, più mappe, migliori note di degustazione. Questo è il momento di farlo e migliorare la comunicazione aziendale.

Quale messaggio vorrebbe dare alle aziende italiane?
Il mio messaggio per le cantine italiane è: per favore state al sicuro e non arrendetevi. Come in ogni momento di incertezza, è molto difficile vedere il futuro o essere sicuri di come sarà, ma ora è un buon momento per concentrarsi sulla comunicazione e pianificare qualsiasi progetto che prima non si hai avuto il tempo di fare.
Infine, in futuro le vendite cambieranno e forse ci saranno più consegne a domicilio, anche in Italia. Consiglio di concentrarsi maggiormente sul mercato interno e trovare il modo di arrivare specialmente ai giovani consumatori di vino,

il nostro futuro.