

Gli ambasciatori del vino italiano nel mondo: il Canada di Marcia J. Hamm

written by Federico Gallo | 8 Giugno 2021



Abbiamo intervistato Marcia J. Hamm, giudice, educatrice e una dei 14 Italian Wine Expert nel mondo, massimo livello di certificazione della Vinitaly International Academy. Si è parlato del suo percorso nel mondo del vino italiano e del suo lavoro in enoteca, dove ha l'opportunità di toccare con mano le tendenze di consumo e fornendoci uno spaccato del mercato della sua regione, l'Alberta.

Marcia, vorremmo sapere come è nata la tua passione per il vino e di cosa ti occupi nel settore.

Ho iniziato più tardi degli altri, non mi sono interessata al vino prima dei 40 anni. Dopo un bicchiere di vino con un

amico, mi sono sentita in dovere di sapere di più su quello che c'era nel bicchiere, e ho iniziato a prendere lezioni. Ho iniziato con l'International Sommelier Guild, ma in seguito sono passata al WSET perché sentivo che quel percorso formativo era più vicino alle mie corde: non ho mai sviluppato interesse per lavorare nella ristorazione. Mi sono **diplomata al WSET** nel 2017, e nell'ultimo mese di studi ho incontrato Ian D'Agata, che mi ha parlato con passione dell'Italia, delle sue varietà autoctone e mi ha stregata. Sapevo che volevo specializzarmi in qualcosa dopo aver ottenuto il mio diploma, ma non sapevo cosa.

È stato attraverso la conoscenza di Ian, e prendendo parte al **programma VIA a Verona** che mi sono appassionata non solo al vino, ma anche alla viticoltura italiana nel suo complesso. Ho avuto l'opportunità di diventare educatrice e ho avuto l'occasione, purtroppo solamente una volta prima dell'inizio della pandemia, di insegnare nel programma VIA, Italian Wine Maestro.

Inoltre, faccio il **giudice per eventi locali e anche per la guida 5StarWines**. Insegnare e giudicare sono sempre momenti di crescita e di apprendimento, e non vedo l'ora di poter ricominciare quanto prima! Per ora mi sto concentrando sul mio lavoro come Vintage Room Manager di Everything Wine and More: uno spazio separato, all'interno dell'enoteca, con un focus sui vini di fascia alta che sono di nicchia e/ o da collezione.

Sei una Italian Wine Expert, raccontaci di questo percorso.

Come ho già detto, l'incontro con Ian D'Agata è stato l'inizio della consapevolezza che volevo saperne di più sui vini italiani. Sono diventata Italian Wine Ambassador nel 2016, il secondo anno di vita del programma. Mio marito è stato di grande supporto per me e mi ha incoraggiata ad andare avanti, a impegnarmi per diventare un Italian Wine Expert.

“Sei arrivata” fin qui, ha detto, così ho continuato ad imparare, studiare e viaggiare in luoghi diversi per preparare l’esame. Finalmente, a Verona **nel 2018**, dove tutto è iniziato, ho ottenuto il titolo di **Italian Wine Expert** e sono orgogliosa di essere tra i **14 Esperti in tutto il mondo**. Continuo ad imparare cose nuove sulle varietà e sui vini italiani ogni giorno e sono entusiasta di poter condividere la mia passione per questi vini con gli altri. L’apprendimento non si ferma mai. Infatti, ho appena completato anche il programma Italian Wine Scholar Guild!

Parlando del tuo Paese, il Canada, in che modo la pandemia ha influenzato il mercato vinicolo?

So che è stata dura per i ristoranti di tutto il mondo, e anche qui in Canada non è stata un’eccezione. Molti si sono adattati bene, però, e li applaudo. Alcuni a Edmonton, Alberta, dove vivo, hanno iniziato a lavorare sui marciapiedi, adattandosi alle esigenze del consumatore. Per la vendita al dettaglio, hanno influito le dimensioni dell’esercizio, i più grandi sembrano aver retto meglio, mentre quelli più piccoli avevano (e continuano ad avere) maggiori difficoltà. La capacità di consegnare a domicilio è stata certamente utile ed è qualcosa che noi abbiamo sempre fatto, si è perciò registrato un **deciso aumento dell’home delivery durante i momenti peggiori della pandemia**. Lavoro in uno store molto grande, quindi non abbiamo dovuto chiudere poiché era facile mantenere la distanza fisica. **La sfida più grande, al momento, per gli importatori è in realtà fare arrivare qui il vino**. La spedizione è stata un vero un incubo, che ha reso molto difficile pianificare. Siamo fortunati, qui in Alberta dove non c’è monopolio: abbiamo molti vini tra cui scegliere e, in molti casi, siamo stati in grado di ottenere etichette che non avevamo mai avuto prima in quanto erano disponibili rigorosamente on premise.

Puoi dirci di più di come il vino italiano è percepito nel mercato canadese e qual è il suo posizionamento?

Non posso parlare per altre parti del Canada, ma il vino italiano va **molto bene in Alberta**, e sono sicura che sia così anche nel Saskatchewan e nella British Columbia. Siamo tre Italian Wine Experts qui in Alberta, e siamo felici di tessere le lodi del vino italiano.

Nell'enoteca in cui lavoro, il vino italiano è una delle categorie più grandi, grazie all'enorme varietà di uve autoctone e alla grande quantità di vino disponibile in Alberta. I prezzi sono abbordabili e c'è molto vino "di tutti i giorni", ma sono presenti anche i più rinomati, come Brunello, Barolo e Amarone che sono molto apprezzati.

Non sono una grande sostenitrice dei punteggi, ma molti consumatori lo sono, è perciò un qualcosa che deve essere tenuto in considerazione.

In quanto esperta di vini italiani, posso raccontare e vendere anche le varietà meno conosciute, infatti il nostro store è stato recentemente premiato come "Miglior Selezione di vini Italiani" 2020 in Alberta da una rivista locale, con il riconoscimento da parte della Commissione Italiana per il Commercio. Mostriamo quel premio con orgoglio.

Hai qualche consiglio da dare ai produttori italiani per l'esportazione dei loro vini in Canada?

Penso che alcuni produttori italiani abbiano "paura" di esportare in Canada, e non posso biasimarli perché regole e restrizioni differenti da provincia a provincia creano molta confusione. **Essendo l'Alberta un mercato aperto, è certamente più facile per un produttore esportare qui.**

Ovviamente, in passato, era più facile, con gli importatori che andavano direttamente in cantina a incontrare i

produttori. Come tutti sappiamo è stato difficile quest'ultimo anno e mezzo, ma incoraggio sempre i produttori a mettersi in prima linea, controllare le filosofie dei diversi importatori e poi prendere il telefono o inviare una e-mail per vedere se i loro vini potrebbero inserirsi in un percorso condiviso con l'importatore (naturalmente vorranno sempre campioni!).

Forse, come piccola cantina, per esempio, è preferibile un piccolo importatore, mentre un grande produttore probabilmente preferisce la possibilità di far giungere i propri prodotti in tutto il Canada, quindi ha bisogno di una grande azienda di importazione, più capillare. Alla fine, è importante trovare il giusto canale per i propri vini. Una volta che sono qui e l'importatore me li presenta, se decido di averli sullo scaffale, allora il mio lavoro è venderli. Amo parlare dei vini italiani ai miei clienti!