

Gli ambasciatori del vino italiano nel mondo: il Canada di Michaela Morris

scritto da Federico Gallo | 14 Luglio 2021



Abbiamo intervistato **Michaela Morris**, una dei 14 Italian Wine Expert nel mondo, massimo livello di certificazione della Vinitaly International Academy. Si è parlato del posizionamento del vino italiano nel mercato canadese e del suo percorso nel mondo del vino, che l'ha vista operare in diversi settori: dalla vendita al dettaglio all'importazione fino a diventare oggi un'apprezzata giornalista, educatrice e giudice per eventi internazionali.

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

La mia passione per il vino è davvero una lunga storia d'amore. È iniziata quando andavo in bicicletta in giro per l'Europa quando avevo 20 anni. Prima di lasciare il Canada non bevevo affatto vino, ma quando sono arrivata in Francia, il vino era così radicato nella cultura che non potevo ignorarlo.

Così il vino francese è stato il mio primo amore. Sono tornata in Canada dopo aver viaggiato per 3 anni e ho iniziato l'università. Mi sono mantenuta lavorando in ristoranti dove il mio entusiasmo per il vino è cresciuto. Sono tornata in Francia con un programma di scambio. Come studentessa straniera, ho dovuto scrivere un articolo di ricerca su un aspetto della cultura della Francia: ho scelto il terroir e la tradizione della Borgogna. Quando ho visitato la regione sono stata rapita e ho realizzato che c'erano opportunità di carriera nel mondo del vino. Appena tornata a Vancouver, ho cercato lavoro nell'industria del vino. Nel corso degli anni ho lavorato per un'enoteca privata, un'azienda di importazione ed ho avuto anche una mia società di consulenza che offriva degustazioni private ed aziendali, inoltre ho gestito le cantine di collezionisti privati. Oggi mi concentro sulla scrittura e sull'educazione. Da 4 anni lavoro alla **Decanter and Meininger's Wine Business International** e scrivo per una **rivista canadese chiamata Quench**. Faccio anche **il giudice per concorsi enologici sia qui in Canada che all'estero** – come Decanter World Wine Awards, Vinitaly 5StarWines e Australia's Alternative Varieties Wine Show.

Sei una Italian Wine Expert: raccontaci di questo percorso.

Mentre il vino francese è stato il mio primo amore, mi ci è voluto più tempo per apprezzare il vino italiano. All'inizio davvero non lo capivo. Ricordo, quando ho assaggiato il mio primo Barolo, di essermi sentita come se avessi sbattuto contro un muro. All'epoca lavoravo in un'enoteca privata per promuovere i vini di provenienza francese. Una società italiana di importazione mi ha dato la caccia per aiutarli a espandere il loro portafoglio con dei vini francesi. Ho accettato il lavoro e ho finito per gestire anche i rapporti con i produttori italiani. Alla fine, ho fatto un viaggio in Piemonte e ho affrontato la mia nemesi, il Nebbiolo. Ho finito per essere affascinata da quest'uva così complessa e profonda; ho deciso di esplorare quello che l'Italia aveva da offrire.

Da allora, non ho mai smesso di cercare e la mia infatuazione non è sfumata. C'è sempre qualcos'altro da imparare. E, naturalmente, ritorno sempre all'uva che ha dato il via a tutto: il nebbiolo.

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

Le restrizioni dovute alla pandemia hanno colpito soprattutto il settore horeca. In molte parti del Canada i ristoranti erano chiusi per cena e al massimo potevano offrire solo cibo da asporto. Tragicamente, molti ristoranti hanno dovuto chiudere per sempre. **I negozi al dettaglio, d'altra parte hanno prosperato** – soprattutto quelli che offrono vendite online. Ci sono stati cambiamenti nel modo in cui la gente beve. Inizialmente, i **consumatori hanno cercato i marchi che conoscevano**, alla ricerca di comfort in un momento di incertezza. Ma in alcuni luoghi, come **Montréal**, si è notato **il trend dei consumatori appassionati che hanno colto l'occasione per essere avventurosi e scoprire nuovi vini**. Inoltre, come nel resto del mondo, mentre i vini entry level e quelli ultra-premium stanno facendo bene, è il **livello intermedio che ha sofferto di più**.

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

Con la distribuzione dell'alcol sotto la giurisdizione provinciale e le evidenti differenze culturali tra le province, ognuno ha le proprie tendenze. Ciò significa che la posizione è diversa in ogni provincia. **Nell'Ontario, che è la provincia/mercato più grande del Canada, il vino italiano è 4° in volume** (17% della quota di mercato) e **3° in valore** (15%). Mentre **nel Québec, il vino italiano è secondo** dopo il vino francese con il 22,8% della quota di mercato in volume. Nella **Columbia Britannica, la terza provincia più grande, l'Italia è terza** dopo il vino canadese e il vino statunitense con oltre

il 7% di volume e il 9% di valore (si noti che il vino canadese vale il 54% del volume e il 47% del valore.)

Quindi in generale il vino italiano è ben posizionato, ma le vendite sono piatte o in declino. Ciò è in gran parte dovuto al fatto che il vino italiano è una categoria matura nel mercato canadese e vi è un forte impulso a sostenere il vino locale. Tuttavia, direi che **la percezione del vino italiano è molto positiva. La gente lo associa alla cultura e alla cucina.** C'è molto amore per l'Italia, qui. E certamente nei ristoranti c'è molto interesse per i vitigni e le regioni meno conosciute d'Italia.

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

Ancora una volta, in primo luogo, è importante ricordare che la distribuzione di alcol rientra nella giurisdizione provinciale del Canada. I produttori non devono pensare al Canada come ad un mercato unico del vino; invece, **ciascuna delle nostre 10 province e 3 territori è un mercato separato.** Funzionano in modo diverso e la cultura di ciascuno è unica. Dunque, ciò che funziona in una provincia – ad esempio il Québec, non necessariamente funziona in un'altra provincia, diciamo l'Alberta. E viceversa. **La chiave è sempre trovare un importatore in ogni provincia** che conosca bene il mercato e possa consigliare un produttore sulla migliore strategia per la sua azienda. I produttori più grandi potrebbero cercare importatori nazionali, mentre i più piccoli potrebbero trovare una soluzione migliore con un importatore locale che lavora solo in una o due province. Soprattutto **i rapporti sono importanti** – tra l'importatore e il produttore, ma anche i contatti di un importatore con ristoranti, negozi governativi e negozi privati (nelle province dove sono presenti). **In tutte le province, ad eccezione dell'Alberta, il consiglio governativo per gli alcolici possiede e gestisce negozi al**

dettaglio. La maggior parte del vino è venduto attraverso questi esercizi. Qualsiasi produttore che voglia vendere un qualsiasi tipo di volume dovrebbe trovare un importatore che abbia una buona relazione professionale con il consiglio provinciale per gli alcolici. Anche in questo caso, questo può essere meno importante per i piccoli produttori più concentrati sul posizionamento nei ristoranti.