Spazio ai vini autoctoni in British Columbia

scritto da Roberto Nicolli e Lavinia Furlani | 19 Maggio 2014



Abbiamo intervistato per voi Alex Martyniak,&#65533; Director of Marketing and Business Development della Camera di Commercio Italiana del Canada Occidentale.

Secondo la tua esperienza di promozione dei vini italiani, quali sono i vini per cui c&#65533;e&#65533; piu&#65533; spazio in futuro in British Columbia?
I vini autoctoni.

Sono conosciuti all&#65533;estero i vini autoctoni?
Alcuni sono gia&#65533; conosciuti. Da due anni e&#65533; nata questa tendenza di cercare vini autoctoni, promuovere la tradizione di coltivazione di vino da generazione in generazione. Non e&#65533; facile vendere “International varieties” dall&#65533;Italia perche&#65533; c&#65533;e&#65533; tanta concorrenza da tutto il Mondo. Meglio specializzarsi nei vini autoctoni, diversi e unici che non possono essere copiati.

Dalla tua esperienza per aumentare la conoscenza dei vini italiani e anche il consumo in Canada, cosa consiglieresti ai piccoli/medi produttori italiani?
Bisogna pianificare una educazione dei consumatori e lavorare con le istituzioni come ad esempio quella per cui lavoro io,

la Camera di Commercio. Noi lavoriamo con il Monopolio, negozi governativi e privati, giornalisti, opinion leader, creando momenti di educazione come seminari, degustazioni, magari cercando di promuovere i prodotti tipici di una regione specifica. E' necessario pianificare queste promozioni perche' la gente deve essere educata. Organizzare promozioni settimanali, mensili, di vini regionali.

Secondo te questo vale anche per le aziende gia' presenti sul mercato?
Il mercato e' molto diversificato in Canada, quindi ogni provincia ha regole diverse. Per esempio la British Columbia ha un mercato misto (pubblico e privato), in Alberta il mercato e' solo privato, in Saskatchewan il mercato e' misto ma c'e' ancora un monopolio molto forte, Manitoba un mercato misto. Bisogna trattare I due canali (pubblico e privato) diversamente. Nel mercato privato e' importante inserire vini unici, piccole quantita', lavorare con ristoranti, wine club, etc'

Per una cantina piccola con prodotti di qualita', che consiglio daresti per entare nel mercato in Canada?
La cosa migliore e' lavorare con le istituzioni regionali che si occupano di promozione dei vini ed avere un partner in Canada, si crea quindi un momento di promozione e di business development molto importante, pianificato e veloce. E' possibile lavorare direttamente con aziende private organizzando incontri con importatori e agenti, poi loro devono presentare il prodotto al Monopolio che puo' accettare oppure no.. Se il Monopolio non accetta, si potrebbe decidere di inserire il prodotto nel canale privato ma non tutte le aziende sono interessate perche' preferiscono lavorare esclusivamente con il Monopolio.

Quali sono I tuoi vini italiani preferiti?
I vini del Nord Italia. Piemonte, Nord Est Friuli Venezie Giulia, Toscana, ma anche vini siciliani e la Sardegna.

Ci anticipi qualcosa sui prossimi eventi da voi organizzati?
Il 22 maggio a Vancouver unico evento in Canada del Gambero Rosso 3 bicchieri. Poi seguira l'evento con aziende della Valpolicella e di Valdobbiadene (Winnipeg, Calgary e Vancouver con degustazioni all'interno di negozi, ristoranti, seminari educativi, degustazioni guidate)
A Settembre e Ottobre i vini siciliani saranno di nuovo a Vancouver, Calgary e Winnipeg.