

Report mercato vino USA: 71% produttori prevede crescita 2024

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Giugno 2024



Il mercato del vino negli Stati Uniti sembra non essere così fragile come spesso viene rappresentato. Secondo un nuovo report dal titolo ["2024 BMO Wine Market Report"](#) condotto da **BMO Financial** (8° banca più grande degli Stati Uniti) e basato sui dati forniti da WineBusiness Analytics e bw166, la **domanda di vino**, dopo un periodo di contrazione post-pandemica, è in fase di stabilizzazione e il **futuro sembra promettente**.

Il report di BMO Financial mira a fornire un'analisi approfondita sul futuro del business del vino negli USA e consigli esperti per le cantine su come sfruttare al meglio le opportunità future e prepararsi ai cambiamenti del mercato.

Durante la pandemia, il settore vinicolo ha vissuto un periodo di domanda senza precedenti, con le vendite che sono aumentate da 410 milioni di casse all'anno a 445 milioni nel 2022. Tuttavia, **con la normalizzazione del mercato** di fronte all'inflazione e alla crescente cautela dei consumatori, i **rivenditori si sono trovati con scorte in eccesso** e le vendite complessive sono scese a 377 milioni di casse l'anno scorso.

Nonostante questo calo, il report di BMO Financial (che ha coinvolto 630 cantine) mostra che la domanda si sta stabilizzando e potrebbe addirittura entrare in una fase di crescita nel corso dell'anno.

L'industria vinicola statunitense, la più grande e dinamica al mondo, **vale oltre 107 miliardi di dollari** ed è composta da oltre 11.000 cantine distribuite in tutti e 50 gli Stati. All'interno di questo panorama, **il 71% dei produttori statunitensi prevede crescita nel 2024**, basate su una continua innovazione dei prodotti, un aumento delle vendite on-premise e DtC (direct-to-consumer) e una maggiore premiumization del vino. Il 22% si aspetta un fatturato stabile e solo il 6% prevede una ulteriore diminuzione delle vendite. **Più di un quarto dei maggiori produttori prevede una crescita superiore al 10%.**

Nonostante i cambiamenti nelle abitudini di consumo tra le generazioni più giovani, Millennials, Gen Z e Gen X rappresentano ora il 61% di tutti i consumatori di vino. Tuttavia, **il 52% dei giovani tra i 18 e i 34 anni ritiene che non solo il consumo elevato ma anche quello moderato sia dannoso** per la salute, rispetto al 39% di tutti i consumatori statunitensi.

Secondo BMO, "le cantine si sentono cautamente ottimiste riguardo alla crescita delle vendite nei prossimi 5 anni, dopo una fase difficile di alleggerimento delle giacenze". Sebbene i volumi complessivi siano diminuiti, le **vendite di vini premium sono rimaste costanti**. Le **vendite al dettaglio di vini**

con un prezzo superiore ai 10 dollari sono destinate a crescere per il resto di quest'anno e nel 2025.

Circa il 40% delle piccole cantine “boutique”, che producono tra 1.000 e 5.000 casse, prevede una crescita superiore al 10% quest'anno, il 34% delle cantine che puntano alla fascia alta del mercato, con bottiglie che superano i 50 dollari, ha aspettative simili. Nel 2023, le vendite di tutti i vini nei negozi con un prezzo superiore ai 10 dollari sono salite a 4,8 miliardi di dollari, un terzo in più rispetto al 2019, l'ultimo anno prima della pandemia.

L'industria vinicola sta anche affinando i suoi canali di distribuzione. Quasi un quarto di tutte le cantine (24%) prevede di aumentare le vendite attraverso i propri “wine club” e di espandere le adesioni, mentre il 15% punta ad aumentare le vendite dirette al consumatore (DtC). I produttori che vendono vini a meno di 10 dollari per bottiglia prevedono una crescita del fatturato grazie all'aumento delle vendite all'ingrosso o della distribuzione.

Il settore del vino statunitense sta quindi mostrando segni di ripresa e stabilizzazione, con previsioni di crescita grazie a innovazioni di prodotto, aumento delle vendite dirette al consumatore e un focus sulla qualità. Nonostante alcuni ostacoli permangano, l'ottimismo prevale tra i produttori, che guardano con fiducia ai prossimi anni.