Vini “better for you”: la crescita negli USA

scritto da Fabio Piccoli | 24 Novembre 2023



Mentre stavo leggendo un’**interessante intervista su Just Drink a Laurent Delaunay** (presidente del Comitato Interprofessionale dei Vini di Borgogna, nonché uno dei più autorevoli “mercanti” del vino francesi) che evidenziava come il mercato del vino statunitense, nonostante tutto, rimanga il più resiliente a livello mondiale, **sono giunti dati del 2023 di Shanken’s Impact Databank,** uno degli osservatori più importanti del mercato americano.

Da questi dati emerge che, molto probabilmente, **chiuderemo il 2023 con una diminuzione del consumo totale di vino negli Stati Uniti per il terzo anno consecutivo.** In questo contesto negativo, però, i cosiddetti **vini “better for you”** (migliori per te) hanno registrato una crescita del 33% in volume rispetto al 2022. Si prevede che raggiungeranno tre milioni di

casse vendute entro la fine di quest’anno (36 milioni di bottiglie da 0,75 litri).

Cosa sono i vini “better for you”

Per vini “better for you” negli Stati Uniti si intendono, soprattutto, quelli biologici, a basso e ridotto contenuto alcolico. Vini che, attualmente, sembrano essere **particolarmente apprezzati dalla Generazione Z,** sempre più orientata verso prodotti salutari e a basso contenuto calorico.

Questa categoria di vini, inoltre, contribuisce positivamente alla premiumizzazione del mercato americano, in quanto si tratta di prodotti **venduti a prezzi superiori alla media.**

Analizzando alcune *case history* singole emerge il successo, negli Stati Uniti, di **Delicato** con il brand **Bota Box Breeze** (un bag in box da tre litri che ha raggiunto vendite, in questo 2023, di oltre mezzo milione di casse vendute), leader nella tipologia di vini a basso contenuto alcolico (8° alc) e a basso contenuto di calorie (80 cal) e carboidrati (3,3 g).

Ma da tre anni è in **crescita anche la linea di vini biologici e vegani Avaline,** diventata famosa grazie alla star americana **Cameron Diaz**. Un brand che, in collaborazione con l’imprenditrice **Katherine Power**, sta registrando aumenti costanti.

Dinamiche competitive e nuove proposte

Il fatto che la tipologia di vini “better for you” sia sempre più vista con ottimismo negli Stati Uniti è evidenziato anche dalle **strategie di sviluppo di aziende come la O’Neill Vintners & Distillers e di E&J Gallo,** che stanno acquisendo o sviluppando nuove linee di vini biologici e a basso contenuto

calorico.

Ma sono sempre di più le aziende negli Stati Uniti che stanno **lanciando nuove linee su questo fronte**. Ad esempio, la **Kendall-Jackson** propone Chardonnay a basso contenuto calorico e vini frizzanti senza zucchero.

È chiaro che **non basta la crescita dei vini "salutari" negli Stati Uniti per rimanere ottimisti** su questo mercato così strategico.

Per questo **ci vengono ancora in aiuto le parole di Delaunay:** "Il mercato americano, che è già il nostro principale mercato di esportazione, è dove vediamo il maggior potenziale. È vasto, ha uno standard di vita elevato ed **è probabilmente il più resiliente**. Inoltre, ha sempre dimostrato che, anche attraversando tempi difficili come recessione e inflazione, si riprende molto più velocemente rispetto alla maggior parte degli altri mercati".

Per quel che vale, **la penso come Delaunay.**