

Ontario e Quebec si confermano destinazioni top per i vini italiani

scritto da Fabio Piccoli | 4 Maggio 2018



Peccato non vi fossero molti produttori il 16 aprile scorso nella sede di wine2digital, nell'ambito dell'ultima edizione di Vinitaly, nella quale si è svolto un interessantissimo seminario sulle opportunità del vino italiano sul mercato canadese.

Come al solito i tanti appuntamenti di Vinitaly impediscono a molti produttori di sfruttare occasioni di incontro straordinarie come questa organizzata da Vinitaly International che avrebbe consentito a molti di essi di conoscere direttamente, tra l'altro, i principali responsabili dei monopoli canadesi.

Innanzitutto quando si parla di Canada si deve tenere presente, come negli Usa, che siamo in presenza di uno Stato

federale con 10 diverse Province, ognuna con una sua specifica amministrativa tra cui una regolamentazione dedicata alla vendita di bevande alcoliche.

I monopoli sono il principale filtro all'ingresso di bevande alcoliche nelle Province canadesi, in tutte ad eccezione, come ormai è noto, dell'Alberta.

Per questo, giustamente, il seminario di Verona è stato suddiviso in sette relazioni, una generale sul mercato canadese nel suo complesso e altre 6 dedicate agli andamenti nei mercati monopolistici dell'Ontario, Quebec, British Columbia, Manitoba, Nova Scotia e New Brunswick.

Nella relazione introduttiva si è ricordato come non solo il Canada è un grande paese importatore di vino (il sesto a livello mondiale) ma anche un'interessante paese produttore, in particolare nelle due regioni vitivinicole del Niagara Peninsula (a sud dell'Ontario) e dell'Okanagan Valley in British Columbia. Un aspetto, questo, molto importante perché ha spinto i consumatori canadesi non solo ad amare il vino ma a vedere accrescere nel tempo anche la loro cultura vitienologica.

Nel 2017 il consumo di vino in Canada ha raggiunto di 467 milioni di litri (+1,2% sul 2016) e di questi circa il 30% è di origine domestica, il 14% italiano e il 13% statunitense.

Il Canada, pertanto, rappresenta uno dei maggiori consumatori di vini importati al mondo e, secondo una recente ricerca di Euromonitor International, nei prossimi 5 anni questo Paese registrerà una crescita di consumi del 2,9% in volume del 3,8% in valore. Saranno gli sparkling a registrare la crescita maggiore, mentre i vini bianchi aumenteranno più velocemente rispetto ai rossi.

Anche se negli ultimi anni i consumatori canadesi hanno iniziato ad approcciarsi a "nuovi" vini come quelli cileni e neozelandesi, i vini italiani e francesi continuano ad essere i loro favoriti.

Nel 2017, infatti, l'Italia ha esportato in Canada 80 milioni di litri di vino (+9% rispetto al 2016) che colloca il nostro Paese come il primo paese esportatore in termini di volume e

il secondo (dopo la Francia) in termini di valore.

Tutti gli intervenuti hanno evidenziato da un lato le già ottime prestazioni del vino italiano nelle loro Province e, dall'altro le ancora straordinarie potenzialità di sviluppo.

In quest'articolo riportiamo quanto emerso dagli interventi relativi all'Ontario e al Quebec.

"I vini italiani in Ontario stanno andando molto bene" ha evidenziato George Soleas, responsabile del Liquor Control Board dell'Ontario (LCBO)" e il nostro mercato si sta aprendo sempre di più ai vostri vini. In questa fase stiamo concedendo 450 nuove licenze a liquor stores che consentiranno ulteriori vendite anche per i vini italiani. Non dovete avere paura dei monopoli che si stanno accettando sempre di più la sfida del libero mercato e, non a caso, LCBO importa vini e liquori da ben 84 diversi Paesi".

"LCBO" ha sottolineato Julie-Ann McNeilly, product manager di LCBO per i vini europei" oggi gestisce 660 liquor store con circa 9.300 dipendenti e 140 milioni di transazioni all'anno". La McNeilly ha spiegato, inoltre, che nel 2017 LCBO ha registrato vendite di vini per 1,6 miliardi di dollari canadesi (580 milioni relativi alla categoria "Vintages" quella dedicata ai fine wines e premium spirits) e di questi oltre 371 milioni sono da ascrivere a vini italiani (+6,5% sul 2016). La responsabile dei vini europei per LCBO ha inoltre ricordato che per essere selezionati per la vendita nei loro stores le aziende devono essere rappresentate da un'agenzia nell'Ontario e per conoscere quali sono i siti indicati sono www.agco.on.com e www.drinksontario.com.

"Allo stato attuale" ha spiegato la McNeilly" servono circa 10 mesi per l'intero processo di importazione di vino in Ontario, dall'accettazione iniziale all'immissione sul mercato".

Un aspetto molto importante evidenziato dalla McNeilly sono le opportunità che le aziende hanno per promuovere i loro vini presenti sul mercato dell'Ontario. "Si va dallo "shelf extender" (scaffale dedicato) all'offerta "super sales", dal tasting dentro lo store (tra i più utilizzati ed efficaci), ad eventi speciali, pubblicità sui magazine dell'LCBO, l'e-

commerce e la copertina frontale o finale del catalogo dell'LCBO (solo per le tipologie Vintage).

La Provincia canadese più importante sul fronte vendite bevande alcoliche è sicuramente il Quebec "dove si è registrato (annualità considerata fino a marzo 2018)" ha spiegato Stéphane Le Coënt della SAQ (Société des alcools du Québec)" un fatturato di 3,5 miliardi di dollari canadesi (+8,7% rispetto il periodo precedente)".

Il vino in Quebec rappresenta con il 70% la bevanda alcolica più venduta dalla SAQ (2,3 miliardi di dollari, con una crescita dell'8,5% rispetto il periodo precedente), rispetto al 20% degli spirits e l'1% della birra.

"Ottime le prestazioni dei vini italiani nei liquor stores della SAQ" ha evidenziato Le Coënt" con una vendita nel periodo preso in esame (anno fino a marzo 2018) di 532 milioni di dollari (+11% rispetto il periodo precedente), che rappresenta il 68% dei vini italiani venduti in Canada".

"Nel marzo 2018" ha proseguito Le Coënt" l'Italia è diventata per la prima volta il primo Paese nella categoria di vini rossi con un fatturato di 397 milioni di dollari, rispetto ai 381 milioni della Francia (e i 176 circa rispettivamente di Spagna e Usa)".

Nella categoria vini bianchi, invece, l'Italia è seconda con 125 milioni di dollari (al primo posto la Francia con 242 milioni di dollari).

Nella categoria vini fermi italiani al primo posto troviamo i rossi veneti (Amarone, Ripasso in primis) con una quota mercato del 27,5% (112 milioni di dollari), seguiti dai rossi toscani (19,2% con un fatturato di 106 milioni di dollari), i bianchi veneti (18,1%) e i rossi del nord Italia (9,7% con un fatturato di 49 milioni di dollari).