

## TORONTO - CANADA - 10 LUGLIO 2018

### Scheda paese

Un Paese, tanti mercati, in una linea geografica che va da Montreal a Vancouver e ritorno, passando per l'Alberta. Come è noto il Canada è uno dei pochi paesi dove ancora la commercializzazione dei prodotti alcolici avviene in regime di monopoli provinciali.

I monopoli controllano tutti gli aspetti dell'importazione, della distribuzione e della vendita al dettaglio, che avviene in negozi gestiti dagli stessi enti (ad eccezione della provincia dell'Alberta e il British Columbia e Nuova Scozia). I buyer dei monopoli sono evidentemente influenzati dai trend di vendita e su questa base orientano i futuri programmi di acquisto.

Oltre alle scelte operate dai monopoli, sempre attraverso di loro è possibile un'importazione "privata" per conto di categorie di consumatori e del settore Ho.Re.Ca. Ciò permette loro di avere liste dei vini con oltre l'80% delle etichette scelte direttamente alla fonte e non nelle liste dei monopoli, con il vantaggio di permettere a nicchie di produzione di entrare sul mercato canadese, anche se per il produttore c'è lo svantaggio di una domanda soggetta ad oscillazioni.

Pur registrando negli ultimi anni una crescita costante, il vino italiano subisce la concorrenza francese e statunitense, la Francia ha una quota di importazioni di oltre il 23% e continua a dominare il mercato canadese mentre il prodotto americano (californiano) ha registrato nell'ultimo biennio il più alto tasso di crescita (attestandosi a oltre il 21% delle importazioni), offrendo vini di qualità a dei prezzi comunque superiori alla media. L'Italia ha negli anni acquisito un livello elevato di immagine nei vini, specie i vini rossi.

L'andamento è dunque positivo per i vini made in Italy. Per quanto riguarda il trend di crescita, è esponenziale negli ultimi anni, con una forte concentrazione nell'area est.

I dati di inizio 2017 evidenziano un aumento delle importazioni di bevande alcoliche in Ontario, l'Italia è al terzo posto come fornitore, con il 20% in valore su un totale di importazioni di oltre 1 miliardo e 500 milioni di euro.

Nel 2018 è previsto un aumento delle importazioni totali di vino di oltre il 10%

Tra i vini italiani, crescono costantemente la richiesta di vini biologici e sostenibili e il successo del Prosecco, ma sono Pinot Grigio, Sangiovese, Bardolino, Valpolicella e i vini rossi in genere a rappresentare la zoccolo delle importazioni dall'Italia; bene anche i super premium come Brunello e Barolo.

Pur essendo cresciuto molto negli ultimi dieci anni, il mercato del vino in Canada (il sesto al mondo e il secondo per velocità di crescita) ha un notevole potenziale di ulteriore sviluppo.

È sicuramente un mercato interessante ma non facile, bisogna comprenderne i meccanismi di funzionamento burocratico piuttosto complessi per riuscire a vendere i propri prodotti e la concorrenza è agguerrita soprattutto quella proveniente dai paesi americani: Stati Uniti, Cile e Argentina.

### Informazioni utili

Nel 2014 l'organismo governativo dell'Ontario preposto alla valutazione degli asset provinciali ha proposto di introdurre un nuovo elemento di competizione per la vendita al dettaglio: i supermercati. Saranno oltre 300 i punti vendita in grado, comunque sotto controllo governativo, di distribuire vino parallelamente. Questo regolamento non è ancora attivo ma ha messo LCBO in una condizione di competizione mai esistita in precedenza e favorevole all'apertura del mercato.

## Chi organizza

**Pilota Green** è società di servizi con esperienza ventennale nella promozione delle eccellenze enogastronomiche del Made in Italy rivolta ai mercati interni (Paesi europei) e Paesi Extra UE. Pilota Green organizza opportunità di business all'interno di eventi fieristici con spazi collettivi, oltre a workshop, seminari guidati e serate-evento, con l'obiettivo di accompagnare le piccole e medie aziende del vino al contatto con importatori, distributori, Ho.Re.Ca., buyer della distribuzione, media di settore, opinion leader, coerentemente selezionati in rapporto alle dimensioni e al posizionamento commerciale delle aziende partecipanti.

Dal 2003 pubblica guide e libri, sempre nel settore del turismo eno-gastronomico.

## Programma Workshop - Martedì 10 Luglio 2018

**Il workshop organizzato da Pilota Green, in collaborazione con Heirloom Vine, prevede un numero ristretto di aziende partecipanti (massimo 20) per garantire alle cantine un servizio particolarmente personalizzato. Al workshop vengono invitati tutti i principali operatori del settore vino: importatori - anche l'importazione privata - distributori, Ho.Re.Ca., buyer, media di settore e opinions leader.**

**In questo evento - dove è importante promuovere le etichette presenti anche sugli opinion leader - il workshop viene aperto anche ad un pubblico selezionato di 'wine enthusiasts', autorità locali e istituzioni italiane presenti sul territorio.**

### Location: "1871" Berkeley Church - Toronto

- **Apertura lavori** con incontro formativo con i responsabili del Monopolio (LCBO).  
**Tema:** focus sul mercato e sulle problematiche che le aziende italiane incontrano nell'esportazione verso questo Paese.  
**Le cifre:** 654 negozi LCBO in Ontario che rappresentano il 52,1% del mercato delle bevande alcoliche, il più grande acquirente di vino al mondo con 1,451 miliardi CAD, + 4,7% sul 2015 (solo nel settore vino). Il valore di mercato delle bevande alcoliche in Canada è di 11 miliardi CAD di cui il 27,5% è rappresentato dalle vendite di vino.
- **Master Class "Italy, one big beautiful vineyard"**  
In collaborazione con importanti partner locali. Il seminario prevede un'introduzione geografica dei territori di produzione dei vini italiani e il coinvolgimento delle aziende espositrici. Sarà presentata, in degustazione guidata, un'etichetta a scelta di ciascuna cantina presente. Il seminario è rivolto principalmente a operatori selezionati, trade e giornalisti.
- **Workshop**, incontri b2b, con principali operatori di settore dell'area dell'Ontario, che permettono la ricerca di partner fondamentali - importatori e distributori e del canale Ho.Re.Ca. per chi vuole ampliare la propria presenza nel mercato.  
**Nel tardo pomeriggio** il workshop sarà aperto anche ai wine enthusiasts  
Ogni azienda ha a disposizione un desk attrezzato per la degustazione compresi tutti i necessari servizi. Sarà realizzata una pubblicazione dedicata alle aziende presenti con profilo della cantina e descrizione dei suoi vini.

**Verrà realizzata una brochure in lingua inglese che presenterà tutte le cantine presenti, con immagini fotografiche, profilo dell'azienda e dei vini.**



[www.facebook.com/ItalianWineExpo](http://www.facebook.com/ItalianWineExpo)

2

In partnership con

