vinetur

I produttori australiani conquistano spazio sugli scaffali canadesi dopo il crollo del 78% delle esportazioni di vino statunitense

Hill-Smith ritiene che il Canada possa superare gli Stati Uniti entro sei mesi, mentre gli enti provinciali escludono molti marchi americani

giovedì 12 novembre 2026



I produttori australiani di vino stanno guadagnando terreno in Canada, dove la disputa commerciale con gli Stati Uniti sta incidendo pesantemente sulle vendite di vino americano e aprendo nuovi spazi sugli scaffali ai paesi esportatori concorrenti.

Hill-Smith Family Estates, uno dei gruppi vinicoli più antichi d'Australia, ha dichiarato che il Canada è diventato uno dei suoi mercati di esportazione in più rapida crescita e potrebbe presto superare gli Stati Uniti, diventando il terzo mercato più importante per l'azienda. Jack Glover, direttore esecutivo per marketing e vendite, ha dichiarato a The Drinks Business mercoledì 11 novembre che i consumatori canadesi si stanno orientando sempre più verso i vini australiani, mentre molti marchi statunitensi scompaiono dai punti vendita.

Glover ha affermato che il cambiamento è particolarmente evidente per gli Chardonnay e i Cabernet Sauvignon di fascia alta, dove i produttori australiani possono competere con i vini californiani che in precedenza occupavano posizioni di rilievo negli elenchi degli enti provinciali canadesi che gestiscono la vendita di alcolici. Ha aggiunto che gran parte dell'opportunità riguarda le bottiglie con un prezzo superiore a 15 CAD $.

Il cambiamento segue le misure adottate dagli enti provinciali canadesi che gestiscono la vendita di alcolici in risposta alle politiche commerciali statunitensi. Le restrizioni hanno rimosso dagli scaffali molti vini americani, indebolendo la posizione dei produttori statunitensi in quello che era stato uno dei loro mercati di esportazione più importanti. Secondo i dati pubblicati dal Wine Institute, le esportazioni di vino statunitense verso il Canada sono diminuite del 78% tra il 2024 e il 2025, con una riduzione dei ricavi da esportazione superiore a 357 milioni di dollari USA.

Secondo Glover, il calo ha creato spazio per altri fornitori, non solo australiani ma anche sudamericani. Ha aggiunto che ha influito anche il clima tra i consumatori in Canada, segnalando che il cambiamento non è dovuto soltanto all'offerta, ma anche alla reazione di acquirenti e consumatori al più ampio conflitto commerciale.

Per i produttori australiani, questa evoluzione rappresenta un raro fattore favorevole alle esportazioni, in un momento in cui il settore vinicolo mondiale deve fare i conti con consumi più deboli in diversi mercati e persistenti timori di sovrapproduzione. Il cambiamento in Canada ha rilevanza anche oltre i confini di un singolo paese o per un singolo produttore. Mostra come una disputa commerciale possa modificare rapidamente le quote di mercato in un importante paese importatore e possa indurre cantine, importatori e distributori a rivedere le priorità di esportazione, le decisioni sulle scorte e le strategie di mercato a lungo termine.

Le dichiarazioni di Hill-Smith indicano una possibile ridefinizione della propria attività internazionale. Glover ha affermato che il Canada potrebbe superare gli Stati Uniti entro sei mesi, diventando il terzo mercato più importante del gruppo. Hill-Smith Family Estates, fondata nel 1849, possiede marchi tra cui Yalumba, Jansz, Pewsey Vale, Oxford Landing e Nautilus ed è oggi gestita con il coinvolgimento della sesta generazione della famiglia fondatrice.

Nonostante il miglioramento in Canada, l'azienda guarda con maggiore cautela a un altro mercato che molti produttori australiani avevano un tempo sperato potesse assorbire la produzione in eccesso: la Cina. Glover ha affermato che la rimozione dei dazi cinesi sul vino australiano non ha ripristinato le condizioni di mercato esistenti prima dell'introduzione delle restrizioni. A suo avviso, la domanda cinese è più debole

rispetto alla fine degli anni 2010 e i gusti dei consumatori sono cambiati al punto che è improbabile un rapido ritorno ai volumi precedenti.

Il ripristino dell'accesso al mercato cinese potrebbe quindi non bastare a risolvere le pressioni strutturali che gravano sul vino australiano, tra cui l'eccesso di offerta. Invece di puntare a una rapida ripresa dei volumi in quel mercato, Hill-Smith concentra la propria strategia in Cina su Yalumba e sul posizionamento nella fascia alta, anziché cercare di ricostruire le vendite attraverso volumi di prodotti più economici.

Il contrasto tra Canada e Cina mette in luce la natura disomogenea del mercato vinicolo mondiale. In Canada, le tensioni politiche tra due partner commerciali hanno creato un'evidente opportunità commerciale per i concorrenti. In Cina, la rimozione formale delle barriere commerciali non ha ripristinato automaticamente la domanda. Nel loro insieme, questi due sviluppi suggeriscono che l'accesso a un mercato è solo una parte dell'equazione. Il clima tra i consumatori, lo spazio sugli scaffali, le tendenze delle categorie e il posizionamento dei prezzi possono essere altrettanto determinanti.

Glover ha inoltre dichiarato di osservare un interesse crescente per i vini bianchi e di ritenere che i produttori australiani di fascia alta abbiano ancora margini di crescita, se disposti a investire nel lungo periodo. Ha aggiunto che la proprietà familiare di Hill-Smith le consente di avere più pazienza rispetto alle aziende che operano con cicli di investimento più brevi, permettendole di prendere decisioni con una prospettiva più ampia sui comportamenti dei consumatori e sulla sostenibilità.

Le sue dichiarazioni arrivano mentre i produttori di vino di diversi paesi cercano di adeguarsi al rallentamento dei consumi globali e al cambiamento delle abitudini di consumo, soprattutto tra i più giovani. Glover ha affermato di non considerare questi cambiamenti semplicemente una minaccia, bensì una trasformazione delle modalità con cui i consumatori si avvicinano alla categoria e delle loro aspettative. A suo avviso, qualità e occasioni di consumo stanno diventando più importanti dei volumi.

Per ora, il Canada sembra essere uno dei principali beneficiari per gli esportatori australiani. Con le vendite di vino americano in forte calo e i sistemi provinciali di vendita al dettaglio ancora trasformati dalla disputa commerciale, i produttori australiani stanno trovando spazio per crescere in un mercato che potrebbe acquisire

un peso nel loro mix di esportazioni maggiore di quanto molti avrebbero immaginato soltanto un anno fa.