

## IL COMMERCIO AGROALIMENTARE

### Le Importazioni Totali in Canada

Secondi dati raccolti da ITA, aggiornati al 2021, i primi 3 paesi fornitori del Canada sono: Stati Uniti (\$127 Mld), Cina (\$33 Mld) e Messico (\$14 Mld).

- La Germania è il 1° fornitore Europeo (\$8 mld)
- L'Italia è il 6° maggiore fornitore del Canada (\$4mld)
- L'Italia vede una buona crescita rispetto al 2020 delle proprie esportazioni verso il Canada superiore a quella dei principali concorrenti. Dal 2019 il valore dell'export italiano è cresciuto di CAD 1,5 miliardi con un saldo positivo della bilancia commerciale di CAD 6,2 miliardi.
- Nel primo semestre 2020 le importazioni canadesi dall'Italia risentono della crisi economica e registrano una diminuzione del -9,4% comunque inferiore a quella delle importazioni totali del Canada (-16,6%) e dei principali concorrenti.

Le principali Province di destinazione delle esportazioni italiane sono l'Ontario che assorbe quasi il 50%, in diminuzione del -12% sullo stesso periodo dell'anno precedente e il Quebec, che sebbene assorba solo il 15% delle importazioni totali del Canada conta per il 33% delle importazioni italiane, in diminuzione del -5%. Insieme, le due province acquistano oltre l'80% del Made in Italy esportato in Canada.

### Le Importazioni Agro-Alimentari in Canada (bevande alcoliche incluse)

Con una quota sul nostro export del 17% i prodotti agroalimentari, incluse le bevande, contano nel primo semestre del 2020 per CAD 700 milioni e registrano una crescita dell'11%, nettamente superiore alla media mondo (+1,7%). L'Italia, con una quota di mercato relativa del 2,7%, mantiene il 4° posto tra i paesi fornitori (dopo USA, Messico e Cina) ed è il primo paese europeo.



La Francia è il 1° concorrente dell'Italia per esportazioni agro-alimentari in Canada (\$581 mln) e l'unico paese UE nella TOP 10 di fornitori agro-alimentari del Canada oltre all'Italia.

### Le Importazioni Agroalimentari in Canada (bevande alcoliche escluse)

L'Italia rimane l'unico paese europeo nella top 10 dei fornitori agro-alimentari del Canada.

- Francia, Germania e Regno Unito finiscono rispettivamente 16°, 17°, e 24°.
- Le esportazioni agro-alimentari UE si riducono circa della metà (\$5,1 miliardi vs \$2,8 miliardi), idem quelle italiane (da \$1,2 miliardi a \$671 milioni)
- Le esportazioni agro-alimentari della Francia—primo concorrente UE dell'Italia, si riducono di due terzi (\$992 milioni >\$323 milioni)

### Le Importazioni di bevande alcoliche in Canada

Le bevande alcoliche includono Vino, Birra, Vermut, Acquaviti, Liquori, Grappe, altri distillati, vini aromatizzati, etc.

Secondo i dati di Statista, nel dicembre 2021 il Canada ha importato bevande alcoliche per un valore di approssimativamente 408.9 milioni di dollari canadesi.

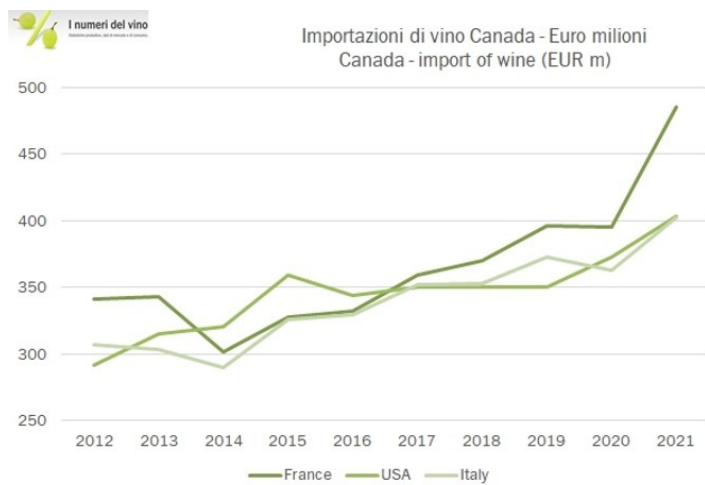
Per quanto concerne la suddivisione in sottocategorie, la quota principale dei consumi è stata rappresentata dalle birre (2.289,3 milioni di litri), seguita dai vini (596,2 milioni di litri), dagli spiriti (176,6 milioni di litri), dai Ready To Drink (163,2 milioni di litri) e dai fermentati (62,4 milioni di litri). L'Italia è il 3° fornitore mondiale di bevande alcoliche del Canada.

Insieme, Italia e Francia esportano oltre la metà (\$1,173 Mld) dell'intero export alcolico europeo (\$2,257 Mld) verso il Canada.

Nel 2021, il Canada ha importato \$1.93B di vino, diventando così il quarto principale importatore di vino nel mondo. I principali paesi da cui il Canada importa vino sono la Francia (\$446M), gli Stati Uniti (\$437M), e l'Italia (\$399M). Nel 2021 il valore del vino in bottiglia importato dall'Italia al Canada è salito al secondo posto in classifica, per un valore di 580.91 milioni di dollari canadesi.

Tuttavia, l'Italia ha perso terreno: è cresciuta soltanto dell'8%, contro il 15% degli USA e il 23% dei francesi. Al nostro vino resta il primato dei volumi spediti, che si avvicinano a 800mila ettolitri, un livello comparabile con quello degli anni passati.

Scopriamo insieme come funziona il particolare processo d'importazione, distribuzione e commercializzazione delle bevande alcoliche in Canada.



### L'importazione e la distribuzione delle bevande alcoliche in Canada

Per quanto concerne le esportazioni in valore troviamo al primo posto la Francia con 701 milioni di dollari canadesi, seguita da Italia (580), Stati Uniti (575) e Spagna (175).

Nel 2021 il Canada ha importato 195 milioni di euro di spumanti, il 27% in più del 2020, con un

incremento del 40% per i vini francesi, che sono la metà della categoria, e un incremento solo del 27% (sempre contro il 2019) di quelli italiani, 62 milioni di euro.

Tuttavia, come per la categoria generale, anche negli spumanti l'Italia mantiene la leadership assoluta dei volumi, circa 100mila ettolitri, il doppio della Francia. Questo è un chiaro segnale che il vino nostrano si piazza su una fascia di prezzo più bassa rispetto a quello dei principali competitors, con un valore medio di 6,78 dollari canadesi al litro (rispetto agli 8,90 della Francia e 8,26 degli Stati Uniti).

L'importazione e la distribuzione delle bevande alcoliche in Canada è riservata ai Liquor Control Boards in ogni provincia e territorio, ad eccezione dell'Alberta che detiene il monopolio soltanto sull'importazione avendo liberalizzato nel 1993 la distribuzione e commercializzazione. Il monopolio acquista in proprio la merce provvedendo allo stoccaggio ed alla distribuzione nei punti vendita, ad eccezione della British Columbia dove l'agente è il soggetto incaricato dell'importazione, stoccaggio e distribuzione. È possibile inoltre ricorrere alle importazioni private anche per vini e liquori non presenti nella lista di quelli acquistati dal monopolio a patto che ad effettuare l'operazione siano ristoranti, associazioni di buongustai ed organizzazioni di sommelier che desiderano offrire alla propria clientela una gamma di prodotti più ampia e ricercata. Anche in questo caso l'importazione viene sempre effettuata dal monopolio su richiesta dei privati o degli agenti rappresentati che devono fornire dettagli specifici sulla quantità, il valore ed il tipo di vino o liquore che si intende far entrare in Canada. L'ente monopolistico, una volta ricevute tutte le informazioni, calcola il costo totale per l'importazione della merce comprensivo di trasporto, assicurazione, dazi e profitto a beneficio del monopolio stesso. Dunque, le bevande alcoliche in Canada arrivano al consumatore finale tramite punti vendita gestiti o autorizzati dai monopoli, ristoranti e attraverso le importazioni private (seppur in quantità più ridotte). Ne consegue che in tale processo distributivo la figura del monopolio assuma un ruolo centrale in tutte le province.

Il Canada si conferma un mercato "a tre" tra Francia, Italia e USA. Tre cose vanno sottolineate:

- 1) gli americani continuano a fare fatica, causa anche la forza del dollaro USA contro il dollaro canadese;

2) la Francia e l'Italia mantengono un ritmo di crescita, anche se l'Italia nell'ultimo anno è cresciuta significativamente meno della Francia;

3) Scorrendo gli altri dati si evince chiaramente come i canadesi siano dei "tradizionalisti" quando si parla di vino. Dopo Francia, USA e Italia si apre un baratro che si sta allargando, forse con l'eccezione del vino spagnolo.

Secondo l'Osservatorio dell'Unione Italiana Vini (UIV), che ha elaborato i dati doganali del primo trimestre 2022 sulle importazioni di vino, dei 4 principali paesi, il trend di crescita italiano in valore si è fermato al +3,7%, mentre la Francia ha quasi raddoppiato l'incremento e la media mondiale è del +5,3%.

### La figura dell'agente

In questo ambito una delle figure principali è certamente quella dell'agente che ricopre delle funzioni essenziali e permette all'azienda di entrare concretamente nel mercato. In particolare:

- illustra al monopolio provinciale i nuovi prodotti in rappresentanza del produttore estero;
- promuove i prodotti nei punti vendita gestiti dal monopolio in stretto contatto con i direttori dei negozi che hanno competenza nel decidere l'assortimento delle referenze a scaffale. Inoltre, l'agente può promuovere vini e liquori presso ristoranti, alberghi e club privati attraverso l'organizzazione di degustazioni;
- svolge attività di PR e può ideare campagne pubblicitarie;
- rappresenta il produttore estero e gestisce i rapporti con il monopolio.
- Solitamente l'agente percepisce una commissione del 10% sul valore del fatturato FOB Italia, ma tale percentuale può raggiungere il 20% in base alle attività promozionali svolte.

### Etichettatura

Le normative inerenti l'etichettatura sono contenute nel Food and Drugs Act and Regulation ed in particolare nella sezione dedicata al Consumer Packaging and Labelling Act and Regulations. Nella fattispecie bisogna prestare attenzione all'inserimento in etichetta di alcuni elementi obbligatori:

- Denominazione del prodotto in inglese e francese (Wine-Vin);
- Denominazione d'origine (anche in lingua originale);
- Nome ed indirizzo del produttore;

- Paese di origine bilingue (Product of Italy-Produit d'Italie);
- Gradazione alcolica e contenuto netto in ml o litri;
- Utilizzo di caratteri di almeno 1,6mm, mentre per il contenuto netto la grandezza obbligatoria aumenta a 3,2mm;
- Riferimento alla presenza di allergeni come solfiti (obbligatoria la dichiarazione se la concentrazione di anidride solforica è superiore a 10ppm), lattosio, albumina e proteine di pesce;
- Codice universale del prodotto (UCP-EAN) e numero di lotto di produzione (entrambi non obbligatori per l'importazione privata).

Infine si rammenta che l'etichetta non deve essere registrata sebbene sia necessaria l'approvazione da parte dei monopoli.

### I principali monopoli provinciali

Infine un cenno sui principali monopoli provinciali con cui il produttore deve familiarizzare per entrare nel mercato canadese.

1) La **SAQ** (Société des Alcools du Québec) è il monopolio della provincia francofona del Québec dove si registra il più alto consumo di vino in Canada (circa il 39%) e permette la vendita di vino non pregiato anche nei negozi alimentari. I punti vendita SAQ dislocati sul territorio sono più di 840 tra succursali ed agenzie che nel 2017 hanno fatturato circa 3,2 miliardi di dollari canadesi.

2) L'**LCBO** (Liquor Control Board of Ontario) è l'ente monopolistico dell'Ontario che assorbe il 28% dei consumi di vino in Canada grazie ad un fatturato di 5,9 miliardi di dollari canadesi nel 2017. L'LCBO ha una rete di 660 succursali e 212 agenzie ed è l'unico monopolio a richiedere che le bottiglie di vetro non spumante da 750ml vendute ad un prezzo inferiore di 15\$ e prodotte dal 2013 in poi abbiano un peso che non superi i 420 grammi.

3) La **AGLC** (Alberta Gaming and Liquor Commission): è il monopolio che controlla il mercato in Alberta dove la situazione è diversa visto che la distribuzione e commercializzazione delle bevande alcoliche è affidata direttamente alle imprese private, con l'AGLC che gestisce le licenze e la raccolta dei proventi delle vendite. Il mark-up applicato, a differenza delle altre province, varia in funzione del grado alcolico e della specifica categoria a cui appartiene il prodotto. Nelle aree urbane gli unici a ricevere la

licenza sono i liquor store, mentre in quelle non urbane la vendita può essere effettuata da qualsiasi negozio (previa concessione della licenza). Nel 2018 gli oltre 1502 negozi privati specializzati presenti in Alberta hanno prodotto un fatturato di circa 2,6 miliardi di dollari canadesi.

4) La **BC LDB** (British Columbia Liquor Distribution Branch) è il monopolio nella costa Ovest della British Columbia e si occupa dell'importazione, distribuzione e commercializzazione di bevande alcoliche nella provincia. Nell'anno fiscale 2020/2021, la BC LDB tramite i 670 negozi privati, le 221 agenzie rurali e le oltre 270 vinerie di proprietà privata ha generato un giro d'affari pari a 4.1 miliardi di dollari canadesi. La netta crescita rispetto agli anni precedenti è il risultato, tra le altre cose, delle restrizioni dovute alla pandemia di COVID-19.

## Formaggi

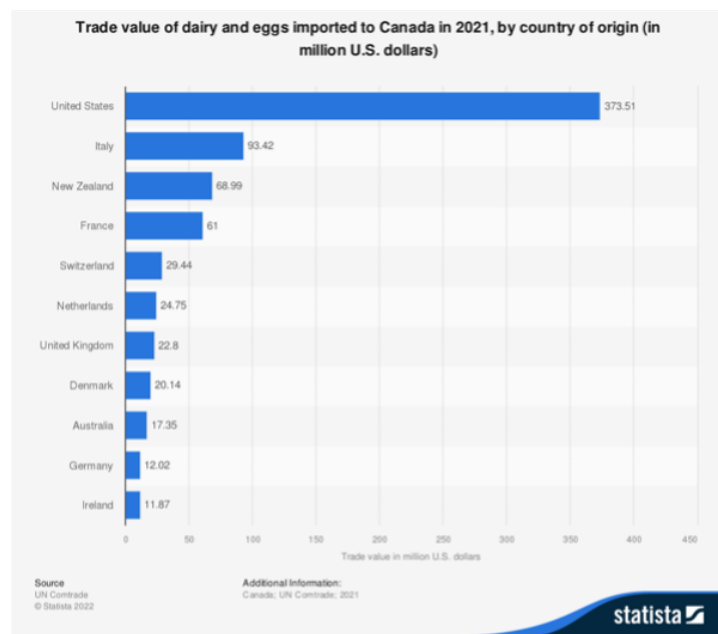
Questa statistica mostra il valore commerciale dei latticini e dei prodotti a base di uova importati in Canada nel 2021, per paese di origine chiave. Il valore commerciale di prodotti lattiero-caseari e uova importati in Canada dall'Italia è al secondo posto nel mondo, per un valore di circa 93,42 milioni di dollari USA nel 2021.

Cresce quindi l'export verso il Canada, fino a +13% di formaggi made in Italy. In particolare, effetti positivi per le vendite in Canada di alcuni prodotti simbolo dell'Italia, con un balzo in avanti del 13% per le vendite tricolori di formaggi e latticini verso Ottawa, Vancouver e Toronto.

Senza dubbio il CETA fa cambiare marcia all'export comunitario. A parte Cipro (-0,6%), tutti i Paesi dell'Unione Europea crescono nel 2018 nelle esportazioni di Formaggi (+35,3% su base tendenziale), in parte agevolati anche da una flessione dei prezzi unitari. La quota di mercato dei 28 Stati membri è arrivata al 64%.

L'import lattiero-caseario del Canada registra nel mese di dicembre una crescita del 23,7% in quantità e del 38,1% in valore, con una forte spinta dei Formaggi (addirittura +97,8% in quantità e +73,7% in valore).

Le importazioni canadesi sono cresciute complessivamente del 21,6% in quantità e del 10,3% in valore e segnando un incremento dell'11,7% delle importazioni totali calcolate in equivalente latte.



Per informazioni scrivete a [deskcanada@unioncamerelazio.it](mailto:deskcanada@unioncamerelazio.it)



ICCO CANADA

L'obiettivo principale di ICCO Canada è di sviluppare e creare connessioni e relazioni business tra i suoi partner commerciali italiani e le aziende ed investitori locali. In aggiunta, ICCO Canada si prefigge di promuovere i valori della cultura italiana in contesti sia professionali che sociali.