

Cantine italiane: esportare in Canada e negli Stati Uniti

Vini prodotti in Italia → Mercati canadese e statunitense

Producete o commercializzate vini in Italia e volete esportarli in Nord America. Scegliete i mercati di destinazione, costruite il prezzo export e preparate i contatti con agenti, importatori e distributori canadesi e statunitensi.

Canada • Stati Uniti

EDIZIONE OTTOBRE 2026

18.10.2026

Il vostro percorso in 30 minuti

Non occorre leggere tutto in ordine. Partite dalla decisione da prendere.

1. Da dove iniziare?

Confrontate le tabelle Canada e USA e aprite le schede dei mercati di interesse.

2. Il prezzo può funzionare?

Consultate il metodo e provate il vino nel calcolatore incluso.

3. Chi può aiutarvi?

Esaminate gli attori e preparate domande prima di inviare campioni.

4. Qual è la prossima azione?

Usate il piano di 90 giorni per organizzare attività e decisioni.

Prima di utilizzare una scheda

I 64 mercati includono dati e un riferimento normativo con fonte. Le pratiche dipendono da prodotto, importatore e canale. I contatti sono documentati pubblicamente; confermate licenza, disponibilità e interesse. Validate tariffe, imposte, tempi e contratti prima dell'operazione. La guida non sostituisce autorizzazione o consulenza giuridica individuale.

4. Costruire il prezzo di vendita

Costo a destinazione

Partire dal prezzo della bottiglia e dall'Incoterm con luogo identificato. Aggiungere imballaggio, trasporto, assicurazione, sdoganamento, dazio, accisa, broker, movimentazione e magazzino. Ripartire costi fissi sulle unità vendibili e applicare commissioni e margini sulle basi contrattuali.

Esempio didattico in USD

Ipotesi: 6 EUR alla partenza, cambio 1,10 USD/EUR, logistica 1,20 USD e altri costi 0,80 USD per bottiglia. Costo ipotetico: 8,60 USD. Con margini lordi sul prezzo del 25 % per importatore e distributore e del 35 % per dettagliante, prezzo finale circa 23,52 USD prima delle imposte. Un dazio ipotetico del 15 % su 6,60 USD lo porterebbe a 26,23 USD. Non sono aliquote vigenti.

Margine e ricarico

Margine del 25 %: $\text{prezzo} = \text{costo} / 0,75$. Ricarico del 25 %: $\text{costo} \times 1,25$. Non duplicare margini se importazione e distribuzione sono svolte dallo stesso operatore. Il calcolatore consente di azzerare un livello.

Incoterm e contratto

Gli Incoterms sono regole contrattuali della Camera di commercio internazionale che ripartiscono consegna, costi e rischi. Da soli non determinano proprietà o pagamento. Indicare luogo e versione, ad esempio FCA magazzino identificato, Incoterms 2020.

Proteggere il vino

Chiedere preventivi per temperatura, trasbordi, magazzino e consegna finale. Confrontare groupage e container allo stesso volume. Considerare rotture, assicurazione, resi, invecchiamento scorte e cambio. Per piccoli mercati valutare riordini condivisi.

Percorso pratico: Québec

1. Cantina: scegliere vino e canale

Scegliete con l'agenzia un test in importazione privata o una candidatura alla rete. Chiedete cinque clienti obiettivo a Montréal o Québec e un volume motivato.

2. Partner: confermare canale e titolari

Cantina → agenzia → circuito SAQ → cliente autorizzato. Importazione privata e selezione nella rete sono percorsi diversi. Ottenere canale, responsabile e istruzioni d'ordine SAQ prima della spedizione.

3. Cantina + partner: validare dossier

Prima dell'invio: scheda, etichette, prezzo con Incoterm/luogo, disponibilità, bottiglie/cartone, dimensioni/peso, pallettizzazione, GTIN se richiesto, analisi e certificati. Il partner definisce i requisiti del canale. Ottenete destinatario e accordo scritto prima dei campioni.

4. Operatori: preventivare e approvare

Chiedere preventivo per bottiglia/lotto: agenzia, calcolo prezzo SAQ, trasporto, analisi, magazzino, deposito, finanziamento scorte e invenduto.

5. Cantina + partner: decidere test e riassortimento

Chi gestisce ordini, scorte e assegnazioni? Quale rotazione e soglia di riassortimento? Decisione scritta: volume vendibile, prezzo finale, acquirente/pagatore, pagamento, trasporto/scorte, esclusiva delimitata, promozione e verifica a 30/60/90 giorni. Sospendere in caso di disaccordo su prezzo, licenze o pagamento. Tempi e costi vanno preventivati, non presunti.

Fonte del quadro locale

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Scegliere interlocutore e preparare il contatto

Profili documentati; nessun mandato o interesse d'acquisto confermato. Chiedere prezzi origine, minimi e apertura a nuove cantine.

réZin — Canada / QC

Agenzia di rappresentanza, canali SAQ e importazione privata

Laurence Olivier-Rioux | Responsabile portafoglio | laurence@rezin.com | +1 514 937-5770

Catalogo per origine; filtri Francia, Spagna e Italia. Confrontare vini della stessa origine e chiedere spazio e canale iniziale.

<https://rezin.com/producteurs>

<https://rezin.com/contact>

Trialto — Canada / BC, AB, SK, MB

Rappresentanza commerciale per provincia

Richard Dittmar | President & CEO — richieste delle cantine | richard.dittmar@trialto.com | +1 778 331-8999

Contatto cantine e squadre provinciali pubblicati. Scegliere provincia e confrontare il portafoglio pertinente prima della proposta.

https://trialto.kork.ca/en/our-wineries?switch_view=wineries_list

<https://trialto.com/contact/>

Skurnik Wines & Spirits — USA / New York

Importazione e distribuzione secondo mercato

Chiedere il responsabile del portafoglio regionale | info@skurnikwines.com | +1 212 273-9463

Portafoglio organizzato per Paesi e regioni vinicole. Identificare tre produttori comparabili e spiegare la complementarità senza presumere disponibilità.

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

Winebow Imports — USA

Importazione; precisare distribuzione per Stato

Squadra Imports del proprio Paese

Origini Francia, Spagna e Italia e posizionamento premium pubblicati. Verificare marchio concorrente, fascia al consumo e distribuzione nello Stato obiettivo.

<https://www.winebow.com/Imports>

<https://www.winebow.com/Imports>

Québec

Montréal, Québec

Vendite vino, M CAD	Volume vino, M litri	Variazione annuale
2 738.17	160.75	-1.87 %

Quota vino sulle vendite di alcolici : 42.7 %

Canale e accesso

Scegliere fra inserimento SAQ e importazione privata. Quest'ultima non aggira la SAQ: l'agente sviluppa clienti nel sistema e la SAQ importa e vende. Studiare ordini, magazzino, rotazione e prezzo.

Interlocutori da esaminare

Vins Balthazard |

<https://vinsbalthazard.com/contactez-nous/>

réZin | info@rezin.com

<https://rezin.com/contact>

Authentic Wines & Spirits — Québec | contact.qc@awsm.ca

<https://www.awsm.ca/en/contact>

Prima di impegnarsi

Definire chi presenta il dossier, chi detiene licenze, chi paga e dichiara imposte, chi importa e chi fattura. Ottenere accettazione di prodotto, prezzo e consegna prima della spedizione.

Confermate tariffe, imposte locali, tempi, esclusiva, degustazioni e vendita diretta applicabili al vostro caso.

Autorità e fonti

SAQ | CA-QC | D01 | R01 | R03

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Valori arrotondati. Fonti e calcoli: appendice metodologica.