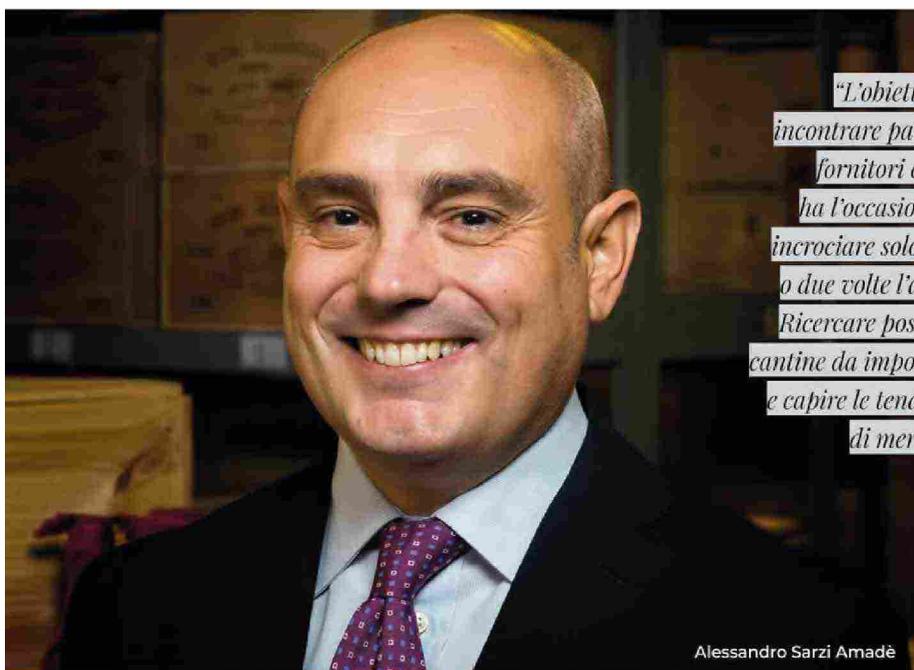


WINE PARIS 2025

PARIGI, CHIAVE DI VOLTA PER BUYER E PLAYER

"Wine Paris attrae importatori di interesse per i produttori, che non avrebbero la stessa opportunità in altre fiere"

DI FRANCESCO CARRUBBA



Alessandro Sarzi Amadè

"L'obiettivo è incontrare partner fornitori che si ha l'occasione di incrociare solo una o due volte l'anno. Ricercare possibili cantine da importare e capire le tendenze di mercato"

Alessandro Sarzi Amadè, alla guida della grande realtà di famiglia che dal 1966 seleziona e distribuisce prestigiose etichette tra Italia ed estero, ha partecipato alle ultime due edizioni di Wine Paris e non mancherà nel 2025. Le aspettative? "Principalmente incontrare partner fornitori che si ha l'occasione di incrociare solo una o due volte l'anno. Ricercare cantine da importare e capire le nuove tendenze". Il mercato? "Forte interesse per i vini spumanti e crescenti richieste di bianchi, più che rossi. Crediamo si spieghi con la richiesta di vini di grande bevibilità,

seppur ampi, complessi e strutturati, anche fra i rossi. Da qui il continuo successo di un vitigno come il Pinot nero". Serve "una nuova forma" di comunicazione, il calo dei consumi è evidente, specie fra le nuove generazioni. Si deve iniziare a parlare in modo più smart del vino, farlo scendere dal piedistallo su cui è stato collocato in modo da renderlo più accessibile per chiunque vi si voglia avvicinare". Intanto a Parigi la presenza italiana aumenta: "Wine Paris sta attraendo molti buyer di interesse per i

nostri produttori che probabilmente non avrebbero la stessa opportunità in altre fiere".

PARIS, THE KEYSTONE FOR BUYERS AND PLAYERS

"Wine Paris attracts importers of great interest for producers, who wouldn't have the same opportunity at other fairs."

Alessandro Sarzi Amadè, at the helm of the prominent family business that has been selecting and distributing prestigious wine labels between Italy and abroad since 1966, has attended the last two editions of Wine Paris and will not miss the 2025 edition. What are his expectations? "Mainly, to meet supplier partners who are only encountered once or twice a year. To search for wineries to import and understand emerging trends." What's the market like? "There is strong interest in sparkling wines and increasing demand for white wines, more than reds. We believe this can be explained by the demand for wines that are easy to drink, yet expansive, complex, and structured, even among reds. This explains the ongoing success of varieties like Pinot Noir." Sarzi Amadè believes a "new form" of communication is needed, as the decline in consumption is evident, especially among younger generations. "We need to start talking about wine in a smarter way, bring it down from the pedestal it's been placed on to make it more accessible for anyone who wants to approach it." Meanwhile, Italy's presence at Wine Paris is growing. "Wine Paris is attracting many buyers who are of great interest to our producers, who would likely not have the same opportunity at other fairs."

"The goal is to meet supplier partners that we only have the chance to cross paths with once or twice a year, search for possible wineries to import, and understand market trends."