

Distributori automatici di vino in Francia, che riscontro avrebbero (o hanno avuto) in Italia?

16 Maggio 2025

di Patrizia Ferlini



ROMA – Francia, patria della viticoltura e del buon bere. Nel suo cuore rurale sta aprendo le porte a un nuovo modo di vedere il vino. Tra i filari ordinati delle vigne e le cantine secolari, una tecnologia innovativa sta riscrivendo le regole del gioco: il distributore automatico di vino.

Una realtà in crescita, anche se non ancora diffusa quanto in altri settori. Si tratta di macchine self-service che consentono di acquistare vino sfuso o imbottigliato 24 ore su 24, spesso direttamente da produttori locali o cooperative agricole.

Apparentemente in contrasto con l'immagine romantica della bottiglia stappata in uno Château storico, questi erogatori high-tech stanno conquistando un ruolo importante nella distribuzione locale del vino, unendo sotto al loro nome innovazione, cultura e anche necessità economiche.

Sebbene non ancora capillari i distributori automatici stanno diventando una presenza consolidata in molte zone della Francia vinicola. Le regioni più attive in questo nuovo modello di consumo sono la Nuova Aquitania, la Borgogna, il Rodano e alcune zone del Languedoc-Roussillon.

Nel 2023 si contavano trecento distributori di vino attivi sul territorio francese, secondo stime delle cooperative agricole regionali. La cifra è cresciuta del 20% rispetto al 2021, e si prevede che continuerà ad aumentare grazie all'interesse sia dei piccoli produttori sia dei consumatori in cerca di praticità.

Il funzionamento è semplice. Attraverso una macchina simile a quelle per bibite, l'utente può acquistare bottiglie già confezionate oppure vino sfuso, da versare in contenitori portati da casa o messi a disposizione dal produttore.

Il vino venduto è spesso un prodotto da tavola o Igp, pensato per il consumo quotidiano, ma alcune aziende stanno testando anche la vendita di vini più pregiati, in bottiglie sigillate.

I modelli più moderni offrono anche opzioni di degustazione, selezione di annate, pagamento contactless, e in alcuni casi la possibilità di leggere informazioni dettagliate sulla provenienza del vino tramite QR code.

Ma chi usa effettivamente questi distributori? Il turista che si reca in Francia con lo scopo di visitare le migliori cantine della nazione è escluso da questo conteggio. Anche se, potrebbe approfittare di questa tecnologia per un souvenir dell'ultimo minuto o per un calice last minute quando tutti i negozi sono chiusi.

Fatta questa premessa i dati parlano chiaro: i principali utenti sono proprio i residenti delle zone rurali, spesso anziani o con limitato accesso ai supermercati. I distributori sono aperti 24 ore su 24, 7 giorni su 7, e rappresentano un punto di riferimento per l'acquisto quotidiano.

Nel sud della Francia, alcune cooperative come quella di Saint-Chinian hanno posizionato distributori automatici lungo strade provinciali o in parcheggi dei villaggi, raccogliendo il favore della comunità. A Bordeaux, alcuni châteaux li usano come canale parallelo alla vendita diretta in cantina.

Uno degli ostacoli principali alla diffusione dei distributori automatici di vino in Francia riguarda la regolamentazione sull'alcol. La legge Évin vieta la pubblicità eccessiva e regola severamente la vendita di alcolici, specialmente ai minori. Di conseguenza, ogni macchina deve essere dotata di sistemi di controllo (documenti da scansare, tessere sanitarie, o QR code con verifica dell'età).

Sembrerebbe filare tutto liscio come l'olio e, quindi, viene da chiedersi come mai in Italia questo mezzo non sia utilizzato in egual misura. I distributori automatici di vino vengono qui guardati con scetticismo.

Lo dimostra anche il caso in Oltrepò Pavese, con il distributore self service installato a Borgoratto Mormorolo, in provincia di Pavia, nel 2021. All'epoca era il terzo in Italia – questo fa ben intendere quando indietro sia questa tematica nel Belpaese. Un'installazione con tanto di salame di Varzi Dop, miele e conserve locali per fare un aperitivo di tutto rispetto.

Un grande successo iniziale decantato da tutte le testate locali e nazionali, salvo poi finire rimosso dalla zona preposta, un tempo corredata anche da sedie e tavolini per godersi l'esperienza fra le colline.

Il successo, o la sconfitta, di questa metodologia di vendita dipende dall'educazione al consumo. In Francia il vino da tavola è un alimento quotidiano, senza l'aura sacrale o cerimoniale che spesso lo accompagna in Italia. Bere vino a pranzo o cena, anche in modo semplice, è normale. E acquistarlo da un distributore non è percepito come una mancanza di rispetto verso la tradizione.

In Italia, il panorama è decisamente diverso. Poche installazioni – sporadiche e spesso limitate a piccoli centri agricoli – non riescono a fare sistema. Tentativi come quelli nelle Langhe, in Toscana o nel Veneto hanno avuto fortuna alterna e spesso sono stati dismessi per scarsa domanda o per problematiche burocratiche.

La verità è che, culturalmente, il vino in Italia è ancora vissuto come esperienza, non solo prodotto. Il consumatore medio italiano preferisce entrare in enoteca, chiedere consiglio, parlare con il produttore, assaggiare prima di comprare.

A frenare la diffusione in Italia ci sono anche ostacoli normativi. La vendita automatica di alcolici è regolata da norme stringenti: è vietata ai minori, può essere limitata a fasce orarie, e richiede autorizzazioni specifiche che cambiano da Comune a Comune. I controlli automatici sono costosi da implementare e spesso non bastano a soddisfare i regolamenti locali. Soprattutto in questo periodo storico dove il settore vinicolo è stato attaccato su ogni

fronte.

Inoltre, per un piccolo produttore indipendente, il costo di un distributore automatico (spesso superiore ai 10.000 euro) può essere proibitivo, problematica che le cooperative vitivinicole francesi riescono a eludere grazie alla condivisione delle spese.

Insomma, i fattori che non fanno decollare in Italia questo sistema di vendita sono svariati. La poeticità, l'assenza di un'opportuna rete di promozione, lo scetticismo, ma, come spesso accade, molto si riconduce all'aspetto economico.

Il distributore automatico di vino in Francia è nato dalla necessità, cresciuto con intelligenza e sostenuto da una cultura enologica più pratica. In Italia, la strada è ancora lunga, ma non impossibile.