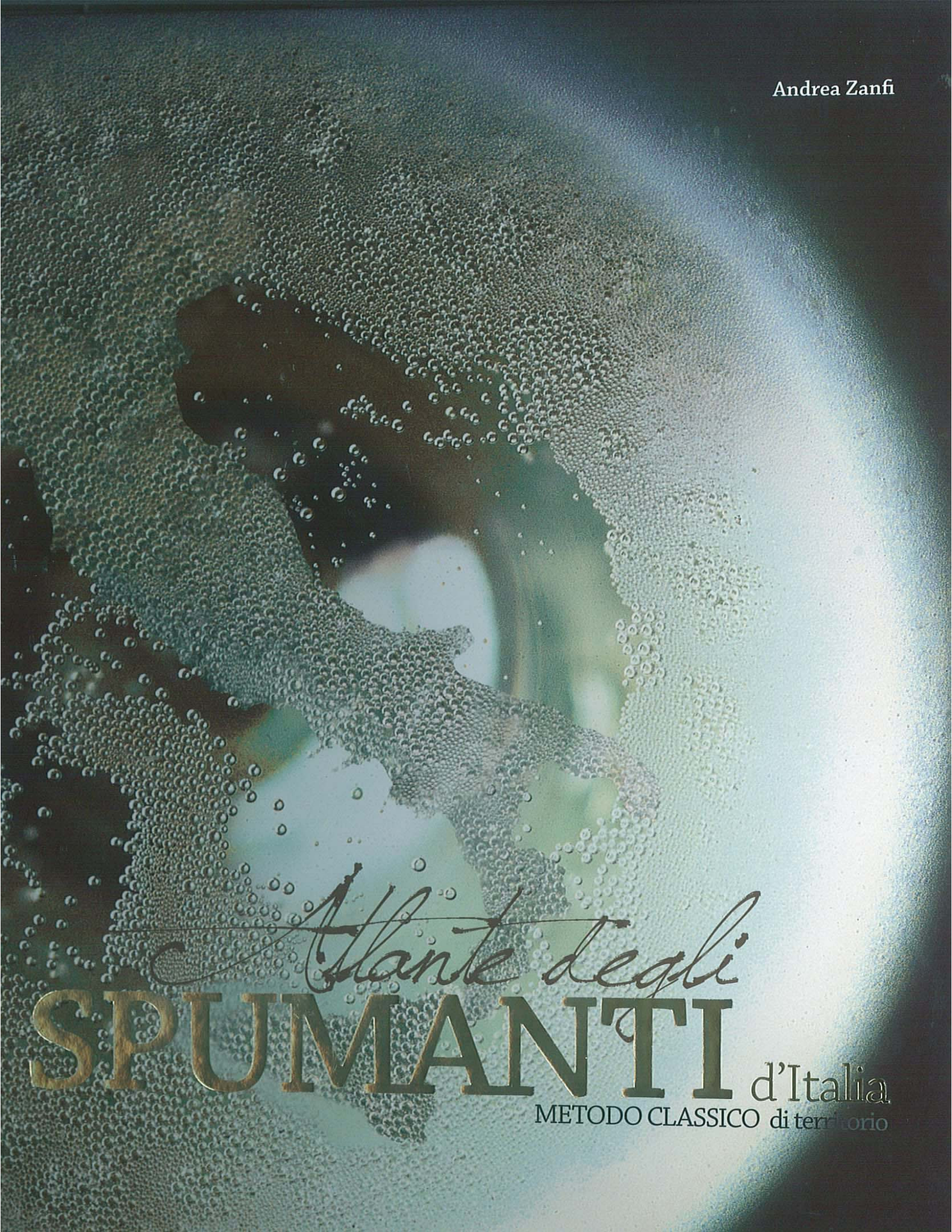


Andrea Zanfi



Mane degli
SPUMANTI d'Italia
METODO CLASSICO di territorio

COCCHI

Per tutti, prima o poi, nella vita passa un treno. E l'importante è prenderlo al volo quel treno.

Così, introdotta da questa realistica metafora, Roberto, Giulio e Paolo Bava, proprietari dell'Azienda Giulio Cocchi Spumanti, iniziano a raccontarmi la meravigliosa e straordinaria vita del fondatore dell'azienda di cui, dal 1977, sono divenuti proprietari.

Mi affascina sentirli parlare di un toscano, Giulio Cocchi che, nel 1890, forse convinto di essere arrivato, scese ad Asti da quel treno che avrebbe dovuto portarlo da Firenze a Torino. Ignaro di essere lontano dalla sua destinazione, si perse per la cittadina e, chiedendo informazioni, invece di ricevere le indicazioni per tornare verso la stazione, trovò un lavoro presso un ristoratore che lo invitò a rimanere a servizio nel suo locale.

Un anno dopo, Giulio sposò la figlia di quell'oste e mi raccontano che non prese più nessun treno, ma rimase ad Asti dove, nel 1891, fondò la sua azienda di vini e liquori, cominciando a commercializzare per il mondo, prima il suo Barolo Chinato e poi altri liquori, il più conosciuto dei quali è stato, sicuramente, l'*Americano*, che anch'io ricordo di aver bevuto. Uomo geniale, straordinario, per certi versi rivoluzionario, che

apri inoltre, una serie di caffè e bottiglierie in giro per l'Italia. Nel 1913, nel solo Piemonte, se ne contavano sette e altre in giro per il mondo, fra cui, qualche anno dopo, una anche in Somalia, dove, come testimoniano le bolle di spedizione che i Bava hanno in archivio, a ricevere la merce spedita dall'Italia era il figlio stesso di Giulio Cocchi.

Rimango in silenzio come un bimbo che ascolta una favola e a cui non interessa quanto sia vera o ingigantita dalla fantasia del narratore: l'importante, per lui, è che sia bella e questa è straordinaria, soprattutto per la genialità con la quale il Cocchi ha fatto funzionare i propri punti vendita, utilizzando un sistema che oggi si definirebbe in *franchising*. Locali dove era possibile effettuare una vera e propria degustazione e dove si vendevano i prodotti aziendali fra i quali lo Spumante Asti Metodo Classico *Champenois*, di cui nelle attuali cantine aziendali si conservano ancora bottiglie di oltre cento anni.

Il successo fu quasi planetario e il marchio Cocchi varcò i confini degli Stati Uniti, dell'Argentina, dell'Inghilterra, dei paesi dell'Africa coloniale, oltre a quelli del Venezuela, dove "*Casa Cocchi de Venezuela*", a Caracas, operò per lungo tempo.

Non interrompo i miei ospiti, soprattutto Roberto, che mi narra della sua approfondita conoscenza del mercato mondiale del vino, e, sorprendentemente, anche di quello del cioccolato, essendo un degustatore riconosciuto internazionalmente di questo alimento derivato dai semi della pianta del cacao. Il racconto scivola via fino a condurmi al tempo del loro ingresso dentro l'azienda spumantistica Cocchi. L'antica azienda ricominciò a rivalizzarsi dopo anni di oblio. I primi passi furono effettuati con la guida del maestro spumantista Ferdinando Ferrando che era stato, per decenni, responsabile tecnico di Gancia, al quale fu affiancato un giovane e ancora inesperto enologo, Donato Lanati, all'epoca alle prime armi, ma che poi, nel prosieguo della sua carriera, continuando anche a col-

laborare con l'azienda, è diventato uno dei più rinomati professionisti italiani. Da allora non sono stati fatti molti cambiamenti tecnici, ma, basandosi sull'artigianale tradizione produttiva impostata cento anni fa dal grande Giulio Cocchi, si è costruito un progetto che tenesse conto, prima di tutto del desiderio di voler rimanere molto vicini alle dimensioni originarie e, contemporaneamente, fosse capace di caratterizzare le produzioni di Spumanti Metodo

Classico, partendo da un'attenta selezione delle uve per i vini base e da una lenta maturazione degli stessi nel silenzio claustrale delle cantine di un tempo. Un progetto che si è evoluto e ha condotto ad inserire l'azienda fra gli attori principali del Consorzio dell'Alta Langa. Anche i Bava concordano con me che questa DOC, a prescindere dal numero di bottiglie prodotte, rappresenti una parola magica che nel prossimo futuro potrebbe dar vita a nuove e più interessanti "aperture" per gli spumanti piemontesi e anche se la strada è molto lunga e ci vorranno anni perché riesca ad avere una sua visibilità, ad oggi rimane la sola via percorribile. L'importante è che loro, come tutti gli altri associati, lo credano.

Del resto, mi rendo conto, degustando i loro vini - alcuni dei quali vantano ben 10 anni sui lieviti - che sono complessi, maturi e morbidi, poiché il Pinot nero che usano, mi spiegano, è raccolto un po' più maturo in modo da conferire ai vini meno acidità, ma una maggiore gradevolezza. Ascolto e degusto consapevole di aver selezionato un'altra grande azienda che non ha niente da temere, poiché se questa qualità sarà costante nel tempo, il suo futuro, come quello dell'Alta Langa, è in buone mani e garantito.



ALTA LANGA DOC BRUT TOTOCORDE MILLESIMATO

Il vino è il prodotto della selezione di uve Pinot nero (70%) e Chardonnay (30%) provenienti da 4 vigneti, situati nei comuni di Fontanile, Sessame, Neviglie e Castel Rocchero su terreni calcareo-marnosi con forte presenza di tufo e argilla, a un'altitudine di oltre 250 metri s.l.m. Dopo la vendemmia, che di solito avviene a partire dalla seconda metà di agosto, si procede alla pressatura soffice delle uve e i mosti fiore ottenuti, dopo 24-36 ore di decantazione statica alla temperatura controllata di 8-10°C, si avviano, attraverso l'inserimento di lieviti selezionati, alla *fermentazione alcolica*, fatta svolgere per 10-12 giorni (a 18°C) in tank di acciaio. In questi contenitori i vini rimangono sui lieviti fino all'aprile successivo alla vendemmia, quando si procede all'assemblaggio delle partite, all'imbottigliamento e all'aggiunta del *liqueur de tirage* per la presa di spuma. Il vino matura in bottiglia per almeno 36 mesi, al termine dei quali si procede al *remuage* manuale delle bottiglie, al *dégorgement*, fase conosciuta come sboccatura, e alla contemporanea aggiunta del *liqueur d'expédition*.

Si presenta all'esame visivo con un bel colore giallo paglierino dai riflessi dorati molto brillanti e con un *perlage* minuto, fine e continuo. Al naso è piacevole ed equilibrato anche se non molto intenso: propone note di biscotti alle mandorle e di crostata di mele, piacevoli percezioni di frutta a polpa gialla (susina e pesca) e a pasta bianca (mela e pera), oltre a *nuances* speziate, di aranci canditi e nocciola. Un *bouquet* floreale di glicine e sambuco chiude lo spettro olfattivo. In bocca, ampio, armonico e di grande stoffa, offre un gusto vellutato, lungo e persistente, che si arricchisce di una bella sapidità e di un finale fruttato di pesca sciropata.

