

PROTAGONISTI | NEL QUARTIERE ISOLA DI MILANO, L'ILE DOUCE HA SCELTO DI TENERE IL PREZZO DELL'ESPRESSO A 1 EURO

IL CAFFÈ? OSARE PAGA

NADIA ROSSI

MILANO. Una squadra affiatata, il coraggio di osare e di rimanere fedeli ai propri principi anche quando le scelte fatte sembrano impopolari, la voglia continua di apprendere e di crescere, una base di alta qualità e ricerca tra materie prime e lavorazioni attente: sono i punti di forza de L'île Douce, pasticceria, caffetteria, sala da tè, lunch & brunch a Milano, nel cuore dell'Isola. La guidano Fabrizio Barbato, titolare, e la moglie Angela. Fabrizio, 36 anni, dopo la laurea in giurisprudenza lavora in ristoranti stellati, quindi comincia il suo percorso con Maestri francesi. Nel 2017 apre L'île Douce che oggi conduce con la mo-



glie Angela, 28 anni, che si è formata presso Cast Alimenti e oggi è responsabile di produzione; segue inoltre i social e la parte grafica del locale. Tre chicchi e tre tazzine per la guida Bar d'Italia del

Gambero Rosso, il locale già si mostra con il laboratorio su strada e si apre con l'offerta di pasticceria con monoporzioni, torte suddivise tra signature e gusti innovativi che variano in base alla stagione, quin-

di croissant, boulangerie e ristorazione veloce, con croque madame, toast e alcuni primi e secondi piatti. Proseguendo, si incontra la parte dedicata alla caffetteria. Un ripiano in vetro mostra l'offerta di torrefa-

”
NO AI CLIENTI
CHE BEVONO
IL CAFFÈ IN PIEDI:
LA COLAZIONE
DEVE ESSERE
UN'ESPERIENZA
PIACEVOLE

zioni e origini dedicate alle estrazioni alternative che cambia periodicamente; rimane invariata la miscela per l'espresso di Carnera (60% caffè naturale dal Brasile Santos Cerro alto e 40% lavato dalla Colombia, zona Sierra Nevada), che dà una tazza equilibrata, con bassa acidità. Poi caffè di Alain Ducasse, Terres de Café e una cascara di Caffè Lab, Panama Finca Hartmann, proposta in filtro abbinata ai dolci; in arrivo una selezione di Gardelli Specialty Coffee. «Quando abbiamo aperto nel 2017 - racconta Fabrizio Barbato - non avevamo la consapevolezza che abbiamo maturato col tempo. Eravamo quattro soci e l'offerta non aveva un'impostazione precisa. Nel periodo del covid ho

FABRIZIO BARBATO E ANGELA CARANTINI

«DOPO DUE ANNI I CLIENTI CI CAPISCONO»



L'offerta diversificata per il caffè come è stata accolta dalla clientela? Quando abbiamo fatto questo passo, un paio di anni fa, i clienti erano un po' spiazzati. Poi piano piano sono arrivati ospiti più giovani con esperienze all'estero e con

loro tanti stranieri che apprezzano la possibilità di scegliere tra filtro, siphon, moka o cold brew, nonché le diverse origini, che si abbinano sia al dolce che al salato.

Come vi orientate in quest'ultimo caso?

Quando arrivavano le diverse origini le assaggiavamo, per comprenderne le caratteristiche organolettiche e con quali piatti abbinarle. Personalmente non amo i contrasti, ma preferisco procedere per

concordanza. Ad esempio, con una crema di verdure con patate e porri propongo un caffè con note acide. Supportiamo molto il cliente in fase di scelta, partendo dai suoi gusti personali.

Il cliente spende di più per un caffè di qualità?

Senza dubbio. Per le estrazioni alternative il prezzo medio è tra i 5 e i 7 euro, mentre abbiamo fatto una scelta particolare per l'espresso, che vendiamo a 1 euro. È una decisione che molti nel settore non

condividono, ma per me è un "gesto italiano". Diamo attenzione alla caffetteria, offrendo un buon caffè a un prezzo accessibile, in un locale accogliente.

Non servite al banco.

Non mi piace vedere persone consumare cappuccino e croissant in piedi: prendiamo l'ordine e lo consegniamo a tavolo, senza alcun sovrapprezzo. Molti non hanno compreso, ma ritengo che anche la classica tazzina e la colazione debbano essere un'esperienza piacevole. N.R.

Novità. Il cold brew è il best-seller della bella stagione



DG/fermenti_Italia



E DI VALORIZZARE ALTRE ESTRAZIONI CON PREZZI CHE ARRIVANO AI 7 EURO



*Proposta.
Viennoiserie
e proposta salata
abbinati al caffè*

*Speciali.
Monoporzioni in stile
Cédric Grolet, con
un singolo ingrediente*

rilevato il locale e insieme a mia moglie ho identificato il problema: mancava un'identità, dunque abbiamo puntato con decisione sulla pasticceria francese, facendo anche scelte impopolari». Come proporre il croissant parigino, scontentando chi chiedeva il cornetto. «Questo è stato penalizzante in un primo tempo - prosegue Barbato -, ma ha portato una selezione della clientela: chi viene qui sa cosa troverà e spende di più. La pasticceria francese, come pure la cucina, è la mia passione: ciò che apprezzo sono l'estetica e l'eleganza nei sapori». Con il supporto di Cédric Grolet, Barbato ha identificare ciò che voleva offrire: gusti ben riconoscibili. Per un dolce alla vaniglia utilizzo solo vaniglia, per uno alla nocciola solo nocciola e così via, variando su origini e consistenze: «In inverno il dolce più richiesto è alla nocciola: utilizziamo 5 tostature diverse del prodotto acquistato dalla famiglia Ceretto». Nei weekend e nei giorni

77
**PER OGNI
CLIENTE PERSO,
NE È ARRIVATO
UNO NUOVO,
PIÙ CONSAPEVOLE,
E LO SCONTRINO
È PIÙ PESANTE**

festivi è protagonista il *déjeuner du dimanche*, il pranzo della domenica, che vede formarsi una lunga fila in attesa di sedersi all'interno o nel dehors (in tutto sono 40 i posti a sedere). In queste giornate viene sospesa la vendita della caffetteria e dei croissant da asporto, per non disturbare e offrire il giusto servizio a chi si siede. Una nuova scelta fatta nel 2020 che molti non hanno compreso è stata quella di non fare più torte su ordinazione: «Il laboratorio - spiega Barbato - ha un'organizzazione maniacale, al fine di ridurre gli sprechi e di mantenere il prezzo dell'espresso a un

euro. Soddisfare una particolare richiesta rompe la routine». Il locale ha uno standard fino a 10 persone: se si vuole un dolce più grosso, si può realizzare in base a quello che c'è in lavorazione in laboratorio. «Ogni anno - aggiunge Barbato - chiudiamo il locale e facciamo qualche giornata di team building tutti insieme: viaggiare insieme è fondamentale per fare gruppo e creare rapporti sereni. Lo scorso anno siamo stati a Parigi e abbiamo visitato numerose pasticcerie. Abbiamo visto che oltre frontiera anche chi lavora in laboratorio si dedica al servizio e abbiamo fatto nostra questa consuetudine, che permette di uscire dalla monotonia del laboratorio, molto ripetitivo, per confrontarsi con le persone. Penso che in pasticceria ormai ci sia poco di nuovo da inventare, ma si può migliorare e per farlo è importante guardarsi attorno, osservare altre esperienze e ispirarsi ad esse calandole nella propria realtà». ●

