A Venezia il calice batte la bottiglia

scritto da Stefano Montibeller | 12 Novembre 2026



A Sestante, in Campo San Zaccaria a Venezia, il calice vende più della bottiglia. Francesca Foffani e Matteo Cesaretti raccontano come il pop-up di Tocia! abbia ampliato la mescita e incoraggiato nuovi assaggi. La proposta comprende una ventina di vini da 7 a 40 euro, fra autoctoni italiani, etichette spagnole e calici speciali.

A due ponti da San Marco, Matteo Cesaretti versa al calice uno **Sciascinoso dell'Avellinese**. L'indirizzo è Campo San Zaccaria, dove nel 1874 la famiglia di Francesca Foffani aprì una fiaschetteria toscana. Foffani ha fondato Sestante nel 2013, partendo dal bar e dal servizio veloce al banco per dedicarsi di più alla ristorazione dal 2020.

Fino al 15 dicembre, con il collettivo itinerante **Tocia**!

Cucina e Comunità di Marco Bravetti, il locale diventa "anfibio". Di giorno ci si ferma per un cicchetto, la sera si cena alla carta o ci si affida alla cucina. La cucina lavora anche con il granchio blu. La giardiniera fermenta con le alghe e in un taco il maiale a lenta cottura incontra le cozze locali sott'aceto. Anche quello che si versa nel bicchiere sta cambiando.

Francesca, che cosa volevi cambiare quando hai deciso di riportare il banco al centro?

Mi interessava capire come potesse evolvere Sestante. Qui il turismo di massa pesa su come si raccontano Venezia, la sua cucina e la laguna. L'incontro con Marco ci ha fatto vedere altre possibilità, anche nel modo di lavorare. Ho ritrovato **una ristorazione più umana, più dinamica e più divertente**. E ho visto cambiare anche il pubblico. Quando gli ospiti si incuriosiscono per quello che arriva nel piatto, si fidano di più e si lasciano guidare anche sul vino.

Matteo, che cosa cercavi tornando in sala dopo l'enoteca?

In enoteca consigliavo una bottiglia e il cliente la beveva altrove. Mi mancava il momento in cui apri la bottiglia e capisci dalla faccia di chi assaggia se era proprio il vino che cercava. Sono tornato in sala in uno stellato a Venezia, dove ho approfondito **il servizio e gli abbinamenti** e ho potuto servire bottiglie che si aprono di rado. Lì mi capitava anche di vedere ospiti uscire con così tante informazioni sui piatti e sui vini da ricordare poco della serata.

Quando ho conosciuto Francesca ci siamo trovati subito sul modo in cui volevamo lavorare. I cuochi di Tocia! preferiscono farsi chiamare cuochi. Io, allo stesso modo, preferisco dire che servo vino e **ne parlo in maniera più semplice**. Mi

interessa capire che cosa quella persona ha voglia di bere in quel momento.

Come costruisci la mescita per chi entra da San Marco?

Con il menu precedente gli ospiti stranieri chiedevano spesso Pinot Grigio o Chardonnay. Nella parte italiana della carta ho scelto di lavorare sui **vitigni autoctoni e sui piccoli produttori**. La carta è organizzata per aree geografiche. Al calice partiamo dal Veneto, facciamo ruotare le altre regioni e teniamo anche un bianco e un rosso dall'estero.

Sulla lavagna posso scrivere Soave, Malvasia istriana o Falanghina vulcanica. **Il territorio o il vitigno** sono già un modo per orientarsi. Da lì posso raccontare qualcosa in più a chi vuole sapere chi ha fatto quel vino. Per alcune proposte al calice uso nomi come "ribelle", "elegante" e "romantico". Il nome resta, posso cambiare la bottiglia e spiegare in poche parole che cosa verso. Così riusciamo a far girare anche vini che apriremmo meno spesso.



I piatti di Tocia! hanno cambiato anche i vini che si vendono?

I bianchi del territorio continuano ad andare molto. Con questa cucina abbiamo cominciato a **versare più rossi**. Ci sono piatti con alghe e componenti grasse che possono funzionare con un vino di struttura, capace di pulire il palato.

Sui vini esteri ho voluto spostare un po' l'attenzione dalla Francia, che resta in carta. Abbiamo lavorato soprattutto su **Spagna e Portogallo**, con spazio anche per la Grecia. In mescita, in particolare, abbiamo scelto di spingere la Spagna. Alcuni di quei vini stanno bene proprio con il tipo di cucina che stiamo facendo.

Che cosa vi dicono le vendite sul calice?

Matteo Cesaretti. Il calice gira più della bottiglia. Lo vediamo dalle statistiche del locale. Ne proponiamo una ventina, **da 7 a 40 euro**, e anche le bollicine si vendono soprattutto così. Chi vuole provare più vini può sceglierne tre o quattro nel corso della cena, anche includendo un calice speciale.

Francesca Foffani. Può esserci anche solo la curiosità di bere un bicchiere di Amarone. Per chi cena da solo o in coppia, poterlo ordinare al calice fa la differenza.

Matteo, come capisci quanto vuole spendere un tavolo che chiede una bottiglia?

Uso la "regola delle tre. Porto tre bottiglie coerenti con quello che mi hanno chiesto, ciascuna in **una fascia di prezzo diversa**. I prezzi sono in carta e al tavolo spiego che stile ha ciascun vino. Vedo meno persone disposte a spendere 300 euro fin dalla prima bottiglia. Un gruppo può partire da una

fascia media e scegliere qualcosa di più costoso alla seconda, quando ha assaggiato il primo vino e si fida del consiglio.

A Venezia chi arriva da fuori può avere il timore di spendere male in un locale di passaggio. Qui, vicino a San Marco e ai grandi alberghi, vediamo soprattutto **un pubblico internazionale** e più adulto di quello delle zone universitarie. Fra i nostri abitué ci sono anche francesi e svizzeri che hanno casa in città e tornano nei periodi meno affollati.

Che cosa volete tenere di questa esperienza una volta finito il pop-up?

Matteo Cesaretti. Vorrei tenere il modo in cui questa cucina mette voglia di provare qualcosa di nuovo anche nel bicchiere. Lo abbiamo visto con i vini spagnoli. Li abbiamo messi in mescita, abbiamo cominciato a farli assaggiare e la risposta ci ha sorpreso.

Francesca Foffani. Terremo una mescita più ampia e continueremo a lavorare sui vini di Spagna e Portogallo. Vorrei mantenere anche i calici speciali. Li abbiamo messi in una sezione a parte e stiamo ancora cercando come chiamarla. In questi mesi abbiamo visto che agli ospiti piace avere anche quella scelta quando ordinano un bicchiere.

Punti chiave

1. **Vendite:** a Sestante il vino al calice vende più della bottiglia, comprese le bollicine.
2. **Mescita:** una ventina di proposte da 7 a 40 euro permette di assaggiare più vini durante la cena.
3. **Selezione italiana:** vitigni autoctoni e piccoli produttori, con partenza dal Veneto e altre regioni a

rotazione.

4. **Vini esteri:** Spagna e Portogallo acquistano spazio; in mescita si punta soprattutto sulle etichette spagnole.
5. **Tocia!:** il pop-up prosegue fino al 15 dicembre, con cicchetti di giorno e cene alla carta o affidate alla cucina.