

Stéphane Antiglio

Presidente di PHE-AD International

“Guardando con fiducia al futuro dello IAM”

Sono innanzitutto parole di fiducia verso il futuro del settore quelle pronunciate da Stéphane Antiglio, Presidente di PHE-AD International, che ha manifestato la sua soddisfazione per essere finalmente in presenza in un convegno che si è tenuto dal vivo e non a distanza. “Sono qui per condividere con voi un messaggio di speranza ben riposta verso il futuro del mercato indipendente e per spiegarvi le ragioni di questo ottimismo”, ha affermato, “Partirei dalle conclusioni

e da ciò che abbiamo imparato in questi due anni di pandemia. Se consideriamo la mobilità, notiamo la riluttanza da parte degli automobilisti nell'uso dei mezzi pubblici e l'importanza assunta dalle auto nella vita di tutti i giorni. Abbiamo poi riscontrato la resilienza dell'aftermarket che ha dimostrato come gli indipendenti siano più flessibili di altri, grazie anche allo stato di salute florido delle nostre aziende. Non saprei dire se siamo usciti dalla crisi, ma posso affermare che siamo tornati in pista più forti di prima.

Dobbiamo proseguire su questa traiettoria, siamo molto soddisfatti e continueremo nei prossimi anni con lo stesso livello di affidabilità. Crediamo anche che sia un momento duro per le Case Auto, perché con la pandemia abbiamo assistito a un'inflexione delle vendite e proprio perché il parco auto europeo è composto da vetture non così nuove, sappiamo che c'è spazio per noi”. Proseguendo nel proprio intervento, Stéphane Antiglio ha evidenziato le nuove sfide e le opportunità per il futuro del settore.



Stéphane Antiglio, Presidente di PHE-AD International





Da sinistra Stéphane Antiglio con Ugo Carini, Presidente di Autodis Italia e Renato Zerbini, Direttore Commerciale di AD Italia/GiadiGroup



Paolo Morfino, AD di Autodis Italia

Le tendenze dei consumatori

Nelle scelte per l'acquisto di un nuovo veicolo, pesano indubbiamente sui consumatori alcuni aspetti decisivi, in primis le infrastrutture, i livelli di autonomia dei veicoli elettrici, la presenza più o meno diffusa di stazioni di rifornimento e di ricarica. I marchi riconoscibili, le reti e i network dell'autoriparazione sono fondamentali, perché garantiscono affidabilità. A questi fattori si aggiungono le tendenze legate all'evoluzione e ai cambiamenti nelle abitudini della società. Se in passato, ad esempio, i consumatori erano soliti visitare personalmente almeno 4 o 5 concessionari per valutare l'acquisto di una nuova auto, adesso ne visitano soltanto un paio, perché preventivamente effettuano una serie di ricerche online che permettono loro di informarsi in autonomia. In questo modo, il modello tradizionale delle concessionarie è messo in discussione. "Le Case - ha ripreso Antiglio - vogliono incrementare i profitti, ma tanti sono i cambiamenti che devono affrontare e tante le sfide. Considerando lo scenario che si prospetterà, preferisco essere dalla parte degli indipendenti, perché per i costruttori è davvero una fase molto delicata. Tuttavia, anche il mercato indipendente non è esente da complessità: sta affrontando cambiamenti strutturali che coinvolgono la proliferazione delle

tecnologie di propulsione (benzina, diesel, ibridi, PHEV, BEV...), il crescente numero di componenti elettronici, i veicoli connessi e il relativo accesso ai dati, la configurazione o riconfigurazione degli ADAS. Dobbiamo essere vigili e pronti a fronteggiare i cambiamenti". Stéphane Antiglio si è poi domandato quale sia la percezione dei consumatori rispetto all'impegno dell'automotive in materia di sostenibilità. La connettività presuppone l'utilizzo di energia e bisogna considerare qual è il suo impatto ambientale. Considerando la sensibilità crescente dell'opinione pubblica rispetto a certe tematiche, è opportuno che le aziende si pongano delle questioni e siano preparate a rivedere i propri processi in chiave sostenibile.

Le sfide per gli indipendenti

A fronte di veicoli sempre più complessi, gli automobilisti devono essere sicuri di potersi fidare dei riparatori indipendenti, sia che possiedano veicoli ibridi che elettrici, e che tutti gli aspetti relativi alla digitalizzazione possano essere gestiti dalle officine alle quali si affidano. Secondo Stéphane Antiglio questa crescente complessità può essere vista da alcuni come una minaccia e da altri come un'opportunità per lo sviluppo ulteriore del proprio business. Nell'ottica

della distribuzione, un Gruppo come PHE-AD International vuole includere quelle che sono le eccellenze del settore, consapevole dell'importanza di fare rete. "I soggetti più rilevanti del mercato non possono sentirsi estranei rispetto alle grandi questioni che toccano il settore - ha ribadito Antiglio - ed è importante, ad esempio, supportare le istanze mosse da Figiefa e parlare con un'unica voce ai tavoli di discussione di Ginevra o di Bruxelles, altrimenti rischiamo di non essere incisivi. È poi altrettanto importante lavorare in relazione con i produttori di componenti, di strumenti e di apparecchiature. Fare parte di un network è fondamentale e le partnership sono la chiave per riuscire a essere competitivi. Dobbiamo conoscere ed essere in grado di intervenire su tutte le tecnologie disponibili, investendo nella logistica per arrivare ovunque in maniera rapida. Per i centri di riparazione, invece, la formazione è essenziale, da fare online o di persona e noi come PHE-AD International offriamo una serie di programmi specifici, come ad esempio gli Eurel CAR campus". L'impegno del Gruppo è anche quello di fornire l'accesso ai dati, per garantire ai clienti non solo identificazione, ma tutte le informazioni tecniche con le relative specifiche per supportare i riparatori. Mantenendo il suo ottimismo, Stéphane



Antiglio ha ribadito la complessità dell'aftermarket e la necessità di fronteggiare insieme a soggetti diversi che compongono la nostra industria le questioni più rilevanti.

Novità per il mercato italiano

Soffermandosi sul mercato italiano, Stéphane Antiglio ha ricordato il lavoro fatto negli ultimi due anni e la presentazione del team proprio a Roma nel 2019, in occasione dell'ultimo convegno in presenza promosso da *Parts*.

Ha affermato che l'Italia è un Paese dalle tante potenzialità per il settore e che attraverso un lavoro mirato alle specificità delle varie regioni è stato possibile ottenere dei risultati significativi, in un tempo sostanzialmente breve.

“Ci siamo sempre mossi rispettando le pe-

culiarità del mercato italiano, che è molto diverso da quello di altri Paesi comunitari - ha sottolineato - per la presenza dei ricambisti che svolgono un'attività importante, ma che non sono presenti ovunque in Europa. Insieme siamo più forti e l'intenzione del Gruppo è quella di continuare a investire sull'aftermarket indipendente italiano, supportando un business fatto di persone, dove contano i valori e i rapporti personali di amicizia e di stima”. Stéphane Antiglio ha poi presentato Paolo Morfino, in collegamento video, che ha approfittato dell'occasione per fare un annuncio importante e spiegare che il Gruppo ha avviato una riorganizzazione societaria che vedrà la liquidazione di Parts Holding Italia Srl con l'incorporazione di Autodis Italia Acquisti Srl in Autodis Italia Srl e il trasferimento delle

attività svolte dalla società Giadi Group Srl in Autodis Italia Srl. Il Gruppo Autodis Italia acquisirà così la maggioranza assoluta di Autodistribuzione Italia Spa. Come ha spiegato Paolo Morfino, si tratta di una semplificazione di un sistema che inizialmente era un po' complesso e che ha come obiettivo quello di lavorare a stretto contatto con i fornitori e offrire un servizio impeccabile ai riparatori. È poi intervenuto Ugo Carini, Presidente di Autodis Italia, che ha sottolineato come questa trasformazione renderà disponibili maggiori risorse e consentirà di portare avanti il progetto officina con più vigore, investendo in strutture all'avanguardia e preparando l'autoriparazione alle sfide che si presenteranno nel futuro.

Successivamente Renato Zerbini, Direttore Commerciale di Giadi Group Srl e da gennaio in forze in Autodis Italia Srl, sul palco del Parts Aftermarket Congress ha dichiarato che in Giadi Group Srl c'è uno spirito di positività e di entusiasmo, un clima amicale che preannuncia una ripartenza ancora più incisiva per potere proseguire questo percorso di crescita, per raggiungere quei risultati che già rendono PHE-AD International tra i protagonisti del mercato di Paesi quali Francia, Spagna, Belgio e Olanda. ■