



INTERVISTA AD ALDO TOSETTI TITOLARE DELLA CONCESSIONARIA "AUTOMARE" DI ALBENGA

Di Mario Siccardi Responsabile Relazioni Esterne CX Club Italia

In un bel pomeriggio estivo, non ho trovato niente di meglio da fare che andare a disturbare il concessionario Citroën di Albenga in provincia di Savona.

Petulante e puntiglioso come sempre, ho bersagliato di domande il titolare.

Aldo Tosetti con estrema disponibilità e gentilezza ci racconta la sua storia.

Come direbbero i giornalisti (poco) seri: "In esclusiva per SpaCXzio".

D. Signor Tosetti, In che anno ha iniziato a vendere Citroën e dove?

R. Nel 1966 a Savona in via Nizza.

Ero venditore della commissionaria di Savona che allora aveva ragione sociale "Giribone-Valle".

Di lì a qualche anno la commissionaria di Savona cessò per qualche tempo l'attività ed io mi ritrovai a vendere Citroën per la Concessionaria Romano Piacenza di Cuneo.

In quel periodo ebbi proposte di lavoro anche dalla BMW, ma rifiutai convinto com'ero in modo appassionato della bontà delle vetture Citroën.

Poi, intorno al 1970, il signor Valle riprese l'attività a Savona e fu allora che mi richiamò.

D. Come fu che aprì una con-

cessionaria in proprio?

R. Non ero particolarmente contento delle provvigioni come venditore ed ero convinto di fare un ottimo lavoro per Citroën.

Sicché un bel giorno la Casa Madre da Milano mi propose di mettermi in proprio con una concessionaria nella zona dell'estremo ponente della provincia di Savona.

Trovai il posto, le banche mi diedero fiducia e nel 1976 iniziai un'attività ricca di soddisfazioni che prosegue ancora oggi.

D. Fu il primo punto vendita Citroën nel ponente ligure?

R. No.

Il "Garage Riviera" ad Alassio fu il primo punto vendita Citroën della Liguria alla fine degli anni '50.

Precedette anche Genova e si trovava proprio nei pressi del fa-





moso "Muretto".

D. Quale era il cliente "tipo" della DS?

R. Una categoria di persone sicuramente a reddito superiore, ma con un'istruzione di tipo ingegneristico.
Per lo più.

D. Parliamo di CX. Come andarono le vendite qui ad Albenga?

R. La CX l'abbiamo venduta bene dal '76 all'84 circa.

Poi il modello fu messo un po' in ombra dalle nuove uscite di metà anni '80, come Volvo ad esempio, che abbinavano ad una linea meno filante e più "seriosa" una seduta più eretta.

E in quel momento la clientela che poteva spendere cercava una vettura con un aspetto più formale ed "importante", in grado di sottolineare meglio un cer-

to status sociale.

D. Torniamo ai modelli tipo "D". Verso quali versioni si orientava la clientela?

R. Mediamente gli utenti D si dividevano in due categorie: gli aficionados del semi-automatico, che prediligevano gli allestimenti Pallas e gli utenti delle ID/D in versioni comunque meglio rifinite.

Le DLuxe/DSpécial si vendevano poco.

D. Furono in molti a passare dalla DS alla CX?

E quali furono i commenti?

R. La DS non è mai stata dimenticata facilmente dai vecchi clienti.

Comunque un buon 70% passò a CX con soddisfazione.

D. Domanda simile. La clientela CX, passò poi a

XM?

R. No.

Abbiamo recuperato davvero pochi clienti.

I tempi non erano più quelli della DS.

La CX durò troppo in un momento in cui la gente iniziò a desiderare modelli nuovi con maggiore frequenza.

Dall'85 al '90 l'utente CX che cambiava vettura molto spesso si orientava verso le nuove appetibili automobili tipo Volvo, Lancia Thema, Alfa 164 oppure Croma e Saab.

Questo causò inevitabilmente una disaffezione al marchio.

I pochi che ai primi degli anni '90 passarono da CX a XM, non furono in seguito molto contenti per i noti problemi di affidabilità di quest'ultima.

E fu la mazzata finale.

Nonostante ciò nell'ultimo anno di XM, il 2000 mi pare, ne ven-



detti 18 pezzi contro i 4 di Genova ad esempio!

Con un certo orgoglio dico che le mie percentuali di penetrazione sul mercato comunque vanno dall' 8 al 12% contro i 5-6% della media nazionale.

D. Domanda specifica sulle CX. Negli anni quante Prestige ha venduto e quante GTi?

R. Due Prestige e due GTi. Ma su quattro, tre di esse andarono fuori dalla Liguria. Il mare mi portava (e mi porta) tanta clientela dalla Lombardia.

D. Come andarono le vendite di SM?

R. Beh...sono ricordi un po' lontani, ma almeno una dozzina sono certo che riuscii a venderle.

D. La CX più venduta nei vari anni di produzione?

R. Negli anni '70 la Super. Poi iniziò il boom delle Diesel, prima aspirate e poi turbo. Da lì in avanti le CX a benzina morirono. Almeno da queste parti.

D. Domanda di rito: l'ultima DS a chi l'ha venduta?

R. L' ho venduta ad un noto produttore ligure di frutta secca e canditi ed era una 23 Pallas i.e. nera.

D. E l'ultima CX?

R. L'ultima era sicuramente una CX 20 TRE, ma non riesco a ricordare a chi andò.

Ringrazio Aldo Tosetti per la preziosa testimonianza, mi accompagna alla CX non senza spendere parole di ammirazione per lo stato di conservazione e mi dirigo verso casa.

Un nuovo tassello della storia Citroën in Liguria è andato al suo posto.