



Le **plus grand** assortiment de pneus ...

Technomag propose une gamme complète de pneus pour VT, véhicules tout terrain et fourgonnettes. Toutes les marques haut de gamme y sont présentes. La capacité exceptionnelle de nos entrepôts régionaux offre la garantie d'une excellente disponibilité. Vous profitez en outre d'un vaste choix de jantes en alu et acier qui sont directement livrables du stock.

... et le service de livraison le **plus rapide**

Technomag au Salon de l'automobile
du 9 au 19 mars 2017
Halle 7, stand 7100

TECHNOMAG

Technomag SA
www.technomag.ch

Plus de **250'000** articles livrables de suite

ÉDITION 3 - MARS 2017

AUTO INSIDE

Le magazine spécialisé pour les garagistes suisses

Ce que le Salon de l'auto 2017 apportera
aux garagistes

Pages 10 à 61

Les pneus d'été les plus convaincants
cette année

Pages 62 à 70

Comment tirer davantage profit des retombées
de la Journée des garagistes suisses

Pages 88 à 89

	ESA-Tecar
	Spirit 5 UHP
	225/45 R17 94Y
	très recommandé
★★★★★	Test de pneus d'été
	www.test.tcs.ch 02/2016



POUR QUE LA SÉCURITÉ TRIOMPHE EN ÉTÉ

ESA-Tecar Spirit 5 | Spirit 5 HP | Spirit 5 UHP



monpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

avec
ESA+ TECAR
pour être plus forts



**Derendinger
au Salon
de l'automobile
à Genève**

**du 9 au 19 mars
halle 7, stand 7110**

www.derendinger.ch

Pneus et jantes. Pour les meilleurs garages.

Derendinger vous assure le service de livraison de pneus le plus rapide de Suisse pour toutes les marques haut de gamme renommées. Profitez d'une performance hors pair. Ajoutez-y la sécurité

et le confort, ainsi qu'un vaste assortiment de jantes en alu et une gamme complète de jantes en acier livrables directement du stock.

**Commander les pneus et les jantes
en ligne et collecter des Happy Points**

Derendinger

Mars 2017



12 Table ronde: les trois fournisseurs ESA, Hostettler et SAG réunis pour discuter des défis actuels et futurs des garagistes.



62 Les pneus d'été à la loupe: les meilleurs résultats au test du TCS 2017



76 Remise du brevet fédéral: 230 diagnosticiens d'automobiles et coordinateurs d'atelier automobile frais émoulus ont reçu leur diplôme au Classic-Center d'Emil Frey Classics SA.



En couverture: Les pneus d'été et d'hiver ESA Tecar sont vendus aux garages suisses en exclusivité par ESA depuis plus de 30 ans.

Éditorial

5 L'avenir sera automobile

6 En bref

Salon de l'auto

- 10 Le monde automobile s'invite en Suisse
- 12 ESA, Hostettler et SAG à la même table
- 18 De l'importance du Salon pour les garagistes
- 22 Perspectives politiques pour 2017
- 24 Le Salon rend heureux
- 26 À quoi ressemble le moteur du futur
- 28 Entretien avec Jürgen Stackmann
- 30 Comment le parcours technologique est conçu
- 34 Détenteur de record mondial au stand de l'UPSA
- 38 Les nouveautés des fournisseurs

Pneus d'été

- 62 Test du TCS: les pneus les plus convaincants
- 66 Les nouveaux produits de A à Y

Prestations

- 72 Le nouveau concept de garage d'ESA

Atelier et service après-vente

- 73 Nouveau garage CEA du mois

Profession et carrière

- 74 Business Academy
- 76 Cérémonie de remise des brevets fédéraux
- 79 Cours de perfectionnement régionaux
- 80 Nouvelles de la commission de la formation professionnelle
- 82 Le module de base « Haute tension »
- 84 Carrière dans la branche automobile
- 85 Les travaux pratiques mis en valeur

Sections

- 86 BS/BL: l'apprenti de l'année
- 87 VS: Reynald Actis a 100 ans

Journée des garagistes suisses

- 88 Succès confirmé par les échos positifs

Management et droit

- 90 Conseils sur le droit de rétention
- 92 Retour dans le passé

94 Garages

Association

- 99 Décès de Curt Habegger

99 Impressum



Votre partenaire compétent pour une maison de l'auto conviviale

Planification et conseils lors d'une construction nouvelle ou d'une rénovation de garages et de maisons de l'auto, de stations d'essence, shops

Profitez de notre expérience. Nous nous tenons à votre entière disposition pour un entretien sans engagement.



AWS ARCHITEKTEN AG
 Muristrasse 51
 CH-3006 Bern
 Téléphone 031 351 33 55
 Téléfax 031 351 33 68
 Homepage: www.aws.ch
 e-mail: architekten@aws.ch



UN SERVICE PREMIUM
DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

PROGRAMMES PROFESSIONNELS
POUR FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

UN SUIVI PERSONNALISÉ
PAR DES SPÉCIALISTES
DE L'AUTOMOBILE

La
compétence
au service
du client.



De la confiance naît la fidélité. Fidélisez vos clients.

Grâce aux programmes de garantie et de contact clientèle de CarGarantie, vous fidélisez vos clients sur plusieurs années.

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**

Erlenstrasse 33
4106 Therwil
TÉL 061 426 26 26
www.cargarantie.ch

 **CarGarantie[®]**
takes the risk out 

L'avenir sera automobile

Chère lectrice, cher lecteur,

L'avenir sera automobile. Je pense que cette affirmation n'a rien d'exagéré.

La preuve: l'édition 2017 du Salon de l'auto de Genève, qui se tiendra du 9 au 19 mars, attirera de nouveau quelque 700 000 personnes intéressées par l'automobile. De nombreux modèles y seront dévoilés en avant-première et des concept-cars y seront présentés.

L'enthousiasme pour l'automobile reste grand. Logique, quand on sait que plus de la moitié des personnes actives utilisent quotidiennement leur voiture. Pour le temps libre aussi, la voiture reste le moyen de transport de prédilection. Il y a plusieurs raisons à cela: les innovations techniques et les concepts de mobilité d'avenir rendent le transport individuel toujours plus sûr, plus confortable et plus écologique.

Les garagistes et leurs collaborateurs sont au cœur de cette évolution. En effet, les changements permanents dans l'avenir automobile posent sans cesse de nouvelles exigences aux garages en termes d'orientation entrepreneuriale. En matière de mobilité individuelle, le garagiste et ses collaborateurs se transforment de plus en plus en partenaires. De vendeurs



« Le garagiste et ses collaborateurs se transforment de plus en plus en partenaires de la mobilité individuelle. »

et réparateurs, ils se muent de plus en plus en fournisseurs de prestations afin de rendre l'usage de la voiture encore plus efficace.

Cette évolution est accélérée par la propagation croissante des outils électroniques et techniques dans pratiquement tout ce qui touche à l'automobile. En outre, la numérisation change tout et tout le monde. Nous devons lui consacrer toute notre attention pour continuer de prospérer dans le secteur automobile.

Le Salon de l'auto offre aux garagistes et à leurs collaborateurs des conditions optimales pour s'informer sur place et à temps des nouvelles tendances. L'équipe de l'UPSA est à votre disposition pour tout renseignement sur le quotidien professionnel et les évolutions dans la formation de base et continue, ainsi que pour toute question de représentation des intérêts, de politique, de législation ou pour débattre de thèmes plus généraux.

Elle se fera un plaisir de vous accueillir sur son stand 2141 dans la halle 2. Nous prévoyons des boissons et des snacks pour agrémenter votre pause sur notre stand.

Au plaisir de vous rencontrer bientôt au Salon de l'auto de Genève !

Meilleures salutations

Urs Wernli
Président central

Tout pour transporter les chiens en toute sécurité.

4pegs® kleinform®



CHEMUWA



Chemuwa Autozubehör AG
info@chemuwa.ch, Tél. 055 256 10 10
LIVRAISONS JUSQU'AU 3 FOIS LE JOUR

Technomag s'associe à Quality1

Technomag SA et Quality1 AG ont conclu une coopération dans le secteur des garanties automobiles. Depuis le 1^{er} janvier, Technomag SA et ses concepts de garages et carrosseries carXpert et AutoCoach collaborent avec Quality1 AG dans le domaine des garanties véhicules. Les nouveaux produits carXpert Garantie et AutoCoach Garantie by Quality1 ont été conçus tout spécialement pour répondre aux besoins des concepts de garages et carrosseries de Technomag SA. Les produits garantissent un service optimal et une satisfaction absolue des clients. La gestion des sinistres et l'ensemble du Back Office sont assurés par Quality1 AG à Bubikon.

Panolin soutient le FC St-Gall

Panolin est Gold Sponsor officiel du FC St-Gall ; depuis le 12 février, l'entreprise est présente au Kybunpark avec deux tapis en 3D appelés « Cam Carpets ». Placés à côté des buts, ces tapis constituent un support publicitaire spécialement prévu pour la télévision. Le spécialiste suisse des lubrifiants est une entreprise familiale indépendante dirigée depuis trois générations déjà par la famille Lämmle. Beaucoup ignorent que dans le tonneau rouge, c'est un cœur vert qui bat. En effet, la famille Lämmle vient de St-Gall. **Silvan Lämmle**, CEO de Panolin AG : « Notre famille a toujours été suppor-



trice du FC St-Gall ; nous sommes donc particulièrement fiers d'être son sponsor aujourd'hui. Nous souhaitons beaucoup de succès à l'équipe pour les matchs retour et nous croisons les pouces pour elle. »

Des prix pour Opel Group GmbH et Ampera-e

Ulrich Schumacher, directeur des ressources humaines et du travail d'Opel Group GmbH, s'est vu remettre deux distinctions pour son

entreprise à l'occasion du 16^e gala Autobest, qui s'est tenu à Lisbonne cette année. Les premiers prix ont été attribués à la voiture électrique du futur Ampera-e ainsi qu'à la direction d'Opel Group GmbH dans son ensemble. Le jury d'Autobest, composé de journalistes spécialisés indépendants de 31 pays européens, a fait de l'Ampera-e L'ecobest 2016. Cette voiture électrique révolutionnaire, possédant une autonomie exceptionnelle de plus de 500 kilomètres (selon le NECD, valeurs provisoires) est parvenue à s'imposer face à ses concurrentes comme la « bonne réponse aux défis de la future mobilité électrique ». Les membres du jury ont également relevé que le credo d'Opel « précision allemande et art sculptural » s'appliquait tant aux modèles de la marque qu'à l'entreprise elle-même. L'Opel Group GmbH s'est ainsi vu nommer Companybest 2016 devant les autres candidats.



Distinctions (de g. à dr.) : Jean-Philippe Kempf, directeur de la communication d'Opel, avec le fondateur d'Autobest, Dan Vardie, et Ulrich Schumacher, directeur des ressources humaines et du travail d'Opel Group GmbH.

Nouveau responsable des ventes chez André Koch SA

À compter du 1^{er} mars, **Tony Tulliani** est le nouveau responsable des ventes de la société André Koch SA à Urdorf, fournisseur n° 1 des peintures de réparation en Suisse. Également membre de la direction, il est responsable de la distribution, du suivi des



Tony Tulliani.

clients OEM, Key Account et des gros clients ainsi que du réseau de clients Repanet Suisse. « Je me réjouis du contact avec la clientèle et de la collaboration au sein de l'équipe de distribution, confie Tony Tulliani. Avec vingt ans d'expérience dans la branche automobile, je pense pouvoir contribuer à la croissance de l'entreprise André Koch SA. »

Imholz Autohaus AG, à Cham, est le concessionnaire Ford de l'année

Des performances constantes de haut niveau dans la vente, le suivi de la clientèle et le service ainsi qu'un grand nombre de clients satisfaits sont les conditions requises

Liberté d'entreprise

... un des nombreux atouts du partenaire le GARAGE !



« Prêts à tout donner » : Thomas Imholz, directeur d'Imholz Autohaus AG à Cham, et David Frey, directeur des ventes de Ford Motor Company (Switzerland) SA.

pour devenir concessionnaire Ford de l'année. La société Imholz Autohaus AG, à Cham, les a complètement remplies en 2016. Son directeur, **Thomas Imholz**, s'est vu remettre cette nouvelle distinction lors de la rencontre nationale des concessionnaires. « Nous avons créé ce prix pour rendre hommage aux concessionnaires qui fournissent des performances exceptionnelles et mettent en œuvre notre esprit du Go Further. Imholz Autohaus AG a non seulement réalisé une excellente année commerciale, mais ses collaborateurs ont prouvé jour après jour qu'ils étaient prêts à tout donner pour satisfaire la clientèle. Nous remercions Thomas Imholz et son équipe et les félicitons pour ce succès », a déclaré **Paul Fratter**, directeur général de Ford Motor Company (Switzerland) SA.

Véhicules de courtoisie Hertz pour les clients Five Star

Le fabricant de peintures Axalta Coating Systems Cromax développe ses coopérations pour son réseau de carrosseries « Five Star ». Dès à présent, les clients des carrosseries suisses



Five Star ont accès à la vaste palette de voitures de location de Hertz pendant que leur véhicule est réparé. Cette nouvelle coopération de l'entreprise fondatrice de Five Star, Axalta Coating Systems Cromax, avec la société Hertz assure de solides avantages aux carrosseries membres: d'une

part, elles peuvent proposer à leurs clients un parc de voitures de courtoisie diversifiées et dans un état impeccable; d'autre part, elles n'ont pas besoin d'investir dans leur propre flotte de courtoisie et son entretien.

Würth AG : nouvelle boutique à Kriens

Le 6 février 2017, Würth AG a ouvert une nouvelle boutique pour les artisans à la Ringstrasse 25 à Kriens. Les artisans professionnels de toutes les branches y trouveront plus de 4500 articles prêts à l'emploi. La gamme comprend des outils manuels, des machines, des petites pièces automobiles, des vis, des chevilles, des produits chimiques et des équipements de protection, ainsi que des vêtements et chaussures de travail tendance dans le shop MODYF. Les produits sont présentés de manière claire sur une surface de près de 300 m² et la boutique dispose d'un parking gratuit. La boutique de Stans a été fermée au 3 février 2017.

Mobility remplace 700 diesels par des véhicules à essence

Mobility accorde une grande valeur au développement durable et à la protection de l'environnement. Et puisqu'on ne sait pas exactement, à l'heure actuelle, combien d'oxyde d'azote les moteurs diesel émettent réellement, le fournisseur de carsharing remplacera progressivement 700 véhicules diesel par des véhicules à essence.

« Nous ne prenons dans notre flotte que des véhicules aussi économes que possible en énergie », explique **Patrick Eigenmann**, responsable de la communication de Mobility. L'entreprise trouve ainsi extrêmement gênant le flou total régnant actuellement sur la quantité réelle d'oxydes d'azote émise par les moteurs diesel des petites cylindrées. « Les experts pensent que les valeurs sont nettement supérieures à celles indiquées par les constructeurs, mais il n'existe pas de données fiables. C'est la raison pour laquelle nous décidons de remplacer progressivement 700 diesels par des véhicules à essence dans la catégorie Economy. »



« Des émissions bien supérieures aux données des fabricants » : Mobility remplace un quart de sa flotte.

le GARAGE,
le concept de garage
partenarial de votre ESA



le GARAGE

La marque de votre choix



Cooper Tires : sponsor et fournisseur de pneus de la série RX2.

Cooper, toujours plus engagé dans le rallycross

Les courses du Championnat du monde de rallycross FIA offrent le meilleur du sport automobile, sur des pneus Cooper. Le fabricant ne se contente toutefois pas d'équiper les équipes du championnat pour les trois prochaines années, il se distingue aussi avec un autre accord : Cooper Tire Europe sera sponsor officiel et fournisseur de pneus de la série RX2.

Cette série prometteuse a été rebaptisée RX2 International Series presented by Cooper Tires. Parallèlement, Cooper Tire Europe et les responsables de la série ont convenu de travailler ensemble, en tant que sponsor et fournisseur officiel de pneus. « Nous estimons qu'il est important de soutenir non seulement les équipes de haut niveau et les aspirants champions du monde, mais aussi les pilotes émergents », complète **Sarah McRoberts**, responsable de la communication pour le marketing de Cooper Tire Europe.

car4you est désormais autoricardo.ch

Depuis le 1^{er} février, les acheteurs n'ont plus accès à car4you.ch. Toutes les offres de car4you.ch sont désormais disponibles sur autoricardo.ch. Cette intégration doit permettre à autoricardo.ch de combiner

ses activités sur le marché suisse de l'automobile, et ainsi de les renforcer. Les acheteurs bénéficient d'une offre encore plus vaste, centralisée sur une plate-forme. Pour les vendeurs, ce changement est synonyme de fréquentation et de contacts clients accrus. L'administration reste quant à elle la même pour les garagistes. Ils peuvent continuer à publier et vendre normalement leurs véhicules sur car4you.ch.

Thyssenkrupp bâtit dans la Principauté du Liechtenstein

Le groupe industriel et technologique Thyssenkrupp construit un centre de test et de développement de technologies en matière de direction pour un montant de 15 millions d'euros à Eschen, au Liechtenstein. Le projet a été célébré par un premier coup de pioche symbolique au siège de la division direction. Thyssenkrupp réunira à l'avenir ses compétences dans les domaines du développement, des structures de véhicules et de la construction de prototypes dans ce centre de test de près de 3000 m². L'inauguration est prévue pour le premier semestre 2019.

Changements au sein du personnel chez BP

Walter Loa, 50 ans, est le nouveau responsable des

ventes des stations-service BP DODO (dealer owned) depuis début 2017. Il reprend ainsi la gestion opérationnelle des stations qui n'appartiennent pas à BP et succède à **Herbert Bachofner**, qui a pris sa retraite fin 2016 après 32 années de service chez BP (Suisse). **Jean-Luc Bonjour**, 39 ans, est le nouveau Company Channel Manager de BP depuis début



Walter Loa.



Jean-Luc Bonjour.

2017. Dans cette fonction, il est responsable de la gestion opérationnelle des stations-service de BP en Suisse.

Nouveau centre de compétence pour l'assistance

Cela fait cinq décennies que l'entreprise familiale Hammer

assure l'assistance en cas de panne ou d'accident sur les routes de Suisse centrale. Cette mission est particulièrement exigeante en hiver, où les conditions de route sont difficiles. En 2017, l'entreprise investit ainsi plusieurs millions de francs dans un nouveau centre de compétence à Emmenbrücke. Le bâtiment de services moderne s'installe sur un terrain de 8200 m², avec une surface utile de 3200 m², pour assurer une disponibilité 24h/24. La filiale neutre et indépendante Hammer Auto Center AG, sise à Emmenbrücke, compte 16 collaborateurs/trices et 15 véhicules d'intervention.

USIC : Guido Buchmeier quitte la direction du secrétariat

Le directeur de l'USIC, **Guido Buchmeier**, a décidé de prendre sa retraite en novembre 2017. Afin d'assurer l'avenir de l'USIC, qui a des projets stratégiques importants en cours, le bureau du comité central a convenu qu'il quitterait la direction du secrétariat dès le 1^{er} février 2017. La succession pourra ainsi s'accompagner d'une nouvelle stratégie et d'une réorganisation. Guido Buchmeier restera à disposition de l'USIC en cas de questions. Le président de l'USIC, **Hans-Peter Schneider**, assurera la direction par intérim du secrétariat.



Voilà à quoi ressemblera le nouveau centre de compétence à Emmenbrücke.

Une solution gagnant-gagnant pour le commerce de pneus

Chaque année, les Suisses achètent près d'un million de pneus en ligne. Pour 80 % de ces achats, ni les commerçants ni les importateurs helvétiques ne touchent quoi que ce soit. Le site pneulink24.ch veut changer cela. « Les montages seuls ne suffisent pas pour amortir les investissements dans l'infrastructure. Cela met en péril des emplois et des places de formation », explique **Alfio Zweifel**, du garage Zweifel & Partner à Forch et fondateur de pneulink24.ch. Alfio Zweifel entend créer une large communauté d'achat pour garantir une marge équitable à ses membres avec des prix en ligne compétitifs. Il est prévu que pneulink24.ch soit lancé début 2018 pour l'ensemble du territoire. Les garagistes qui souhaitent en savoir plus et préparer facilement leur entreprise pour le commerce en ligne peuvent envoyer leurs coordonnées par e-mail à montagepartner@pneulink24.ch.



Alfio Zweifel.

Toyota : Christian Künstler succède à Philipp Rhomberg

Christian Künstler (36 ans) prend la direction de Toyota AG. Il succède à Philipp Rhomberg qui, après plus de dix ans au service de Toyota et Lexus, va relever de nouveaux défis au sein du Groupe Emil Frey. Christian Künstler bénéficie de longues années d'expérience



Le directeur de Toyota Christian Künstler (à g.), et son prédécesseur Philipp Rhomberg.

dans le secteur automobile. Il était jusqu'ici directeur des ventes et du marketing de la marque Toyota en Suisse. **Philipp Rhomberg** (47 ans) a été directeur général de Toyota AG pendant plus de dix ans. Après avoir dirigé l'entreprise avec succès pendant des années difficiles, marquées par la crise financière et les difficultés monétaires en Europe, il rejoint la direction du groupe Emil Frey.

Nouvelle direction pour VFAS

La VFAS (Association suisse du commerce automobile indépendant) a une nouvelle directrice en la personne de **Katrin Portmann** à compter du 1^{er} mars 2017. Avec cette nomination, la VFAS entend améliorer les conditions-cadres pour les concessionnaires, les ateliers et les consommateurs. Katrin



Katrin Portmann.

Portmann possède dix ans d'expérience dans le secteur automobile et la politique associative ; elle a travaillé auparavant dans le domaine des affaires publiques, de la communication et des médias. Le président de la VFAS, **Roger Kunz**, et le comité pourront désormais mettre toute leur énergie dans des champs d'activité stratégiques. Katrin Portmann reprendra le poste de secrétaire général sortant, **Joël Thiébaud**, et l'intégrera à sa nouvelle fonction.

Aéroport de Zurich : Amag conserve le Valet Parking

La société Amag Services SA gère depuis 1997 le Valet Parking à l'aéroport de Zurich. Elle vient d'obtenir la réadjudication de sa concession et pourra continuer d'exploiter le parking jusqu'au 1^{er} juillet 2024. À côté du service de stationnement classique, Amag Services SA propose depuis l'an dernier des prestations complémentaires : Le « Service Concierge » effectue de petits achats pour les clients, tels que des fleurs pour votre conjoint(e), et le « Service Pressing », par exemple, s'occupe d'amener et d'aller rechercher votre linge au nettoyage.

De nouveaux visages chez Pirelli

Pirelli Suisse vient d'engager deux nouveaux collaborateurs pour sa structure de distribution Concessions/ Garages et pourra ainsi continuer à répondre de manière optimale aux besoins individuels de ses clients et aux exigences du marché. Le 1^{er} février, **Cosimo De Luca** (46 ans) a repris le poste de Channel Manager Concessions/ Garages, après avoir assumé avec brio la fonction de Key Account Manager pour la Suisse. Il prend désormais la



Cosimo De Luca.



Glen George.

tête d'une équipe de cinq responsables régionaux et succède à **Christian Roth**, qui rejoint d'autres horizons professionnels. Pirelli a aussi le plaisir de voir revenir **Glen George**, en tant que Key Account Manager. Les deux cadres sont directement subordonnés au Sales Manager Consumer Suisse, **Iginio Cangero**.



Actualités quotidiennes : www.agvs-ups.ch



Près de 900 véhicules au total seront exposés au Salon de l'auto 2017.



Les véhicules exclusifs de constructeurs de petites séries seront eux aussi présents à Genève.



Les visiteurs pourront admirer de belles de l'exposition spéciale TAG-Heuer.

87^e Salon international de l'automobile de Genève

Le monde automobile s'invite

11 journées de salon, 180 exposants, 700 000 visiteurs : les moteurs démarreront le 9 mars au Salon de l'auto de Genève. intéressantes, des informations pertinentes et les tout derniers accessoires. Mario Borri, rédaction

■ Le deuxième temps fort de l'année automobile, le Salon international de l'automobile de Genève, aura lieu à peine six semaines après la Journée des garagistes suisses, qui a le mérite d'être le principal rassemblement de la branche automobile suisse avec 650 participantes et participants.

Cette année, tous les grands constructeurs automobiles prendront à nouveau part à ce salon grand public annuel, le plus important de Suisse. Les visiteurs y découvriront également les véhicules exclusifs de nombreux designers et constructeurs de petites séries. Sans oublier les sous-traitants et les fournisseurs d'accessoires de la branche qui occupent habituellement la halle 7.

Une exposition spéciale écourtée

La SAA Expo, qui s'achèvera le 13 mars, avant la fin du Salon de l'auto, se tient désormais dans l'un des secteurs de la halle des accessoires. Ces quelque 15 exposants démontreront ensuite leurs stands. Seuls les

stands des exposants de longue durée (environ 40) seront accessibles après cette date. Nous sommes impatients de découvrir l'accueil qui sera réservé à ce nouveau concept.

Près de 180 exposants se partageant une surface d'exposition de 106 000 m² sont attendus à cette 87^e édition du Salon de l'auto. Les visiteurs pourront admirer environ 900 véhicules au total : des bolides qui peuvent dépasser les 1000 ch aux modèles les plus efficaces qui ne dégagent aucune émission.

Co2auplancher

Ils pourront trouver facilement les voitures émettant moins de 95 g de CO₂/km et faisant partie de la catégorie d'efficacité énergétique A grâce à l'appli « Salon Car Collector ». Cette dernière a été développée par l'Office fédéral de l'énergie, Presenting Partner du salon, qui présentera sa campagne co2auplancher.



montres et des bolides exclusifs lors



La piazza ESA sera cette année encore le point de rencontre de la halle 7.

Il règne sur 106000 m²: André Hefti, directeur du Salon.

en Suisse

Dans les 58 pages suivantes, vous trouverez des interviews

Toyota : 50 ans de présence

Plusieurs exposants fêtent leur anniversaire cette année au salon : Zenvo, le fabricant danois de supercars, fête ses 10 ans. Italdesign, l'entreprise de design mondialement connue, fondée par Giorgetto Giugaro en 1968, participe pour la 30^e fois au Salon de l'auto de Genève. Pour Sbarro, c'est la 45^e participation et pour Mazda même la 50^e ! Grâce à son importateur Emil Frey, la marque Toyota est bien représentée depuis 50 ans en Suisse.

La visite du Salon de l'auto, ça se prépare. Vous trouverez toutes les informations sur le site Internet officiel www.gims.swiss. <

Informations importantes

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi : de 10 h 00 à 20 h 00
Samedi et dimanche : de 9 h 00 à 19 h 00

Accès en voiture

Le nombre de places dans le parking couvert de Palexpo est limité. Cependant, plus de 5600 places en semaine et près de 10000 places le weekend accueilleront exclusivement les visiteurs sur 3 zones de parking situées dans un rayon de 5 km autour de Palexpo. La brigade routière de la Police gère le trafic en temps réel. Les parkings sont ouverts en fonction du taux d'occupation et de la circulation. Pour votre confort, suivez simplement les panneaux « P Salon ». Des navettes assurent les liaisons entre les diverses aires de stationnement et l'entrée principale de Palexpo. CHF 20.- par véhicule.

Accès en train

La gare de Genève-Aéroport n'est située qu'à 3 minutes à pied de la halle 7 de Palexpo. Grâce à l'offre RailAway CFF, vous voyagez à tarif préférentiel jusqu'au Salon (-10 %) et profitez également d'une entrée à prix réduit (-30 %). Si vous êtes déjà en possession d'une entrée, vous pouvez acheter le RailTicket RailAway CFF pour un voyage en train à prix réduit. www.cff.ch/gims.

Des défis passionnants attendent les garagistes

« Le garagiste produira-t-il ses

Les trois grands protagonistes que sont ESA, Hostettler et SAG se sont réunis avant le Salon de l'auto pour évoquer avec AUTOINSIDE les défis de demain. De l'avis général, l'importance du facteur humain va encore s'accroître. Sascha Rhyner et

Sandro Compagno, rédaction

■ **ESA, Hostettler Autotechnik AG, SAG, Derendinger, Matik, Technomag et Wälchli+Bolliger seront présents dans la halle 7 du Salon de l'auto, laquelle dévoile cette année un nouveau concept. Que pouvons-nous en attendre ?**

Severin Kollros (Hostettler) : Pour nous tous, l'enjeu est la relation client. Elle est cruciale et occupe le devant de la scène. C'est dans ce cadre que nous présenterons nos innovations. De manière générale, un énorme savoir-faire est transmis aux visiteurs de la halle 7. De nombreuses discussions peuvent avoir lieu avec les principaux acteurs du marché. Ces compétences rassemblées en un même endroit présentent un grand atout pour le public spécialisé.

Gérard Georges (ESA) : Depuis plus de 80 ans, le Salon de l'auto représente en Suisse un événement de grande ampleur, qui accueille tous les amateurs de voitures. Il n'y a nulle autre occasion, aussi simple et aussi peu coûteuse, de rencontrer ses clients. Toutefois, ceux qui s'y rendent comme il y a 20 ans avec des objectifs de chiffre d'affaires ambitieux seront déçus. Les temps ont changé. Les clients vont à Genève pour parler avec les sous-traitants, échanger avec des confrères, passer une bonne journée.

Sébastien Moix (SAG) : Le Salon de l'auto est la plate-forme de communication de la branche, depuis des décennies. J'observe cependant que beaucoup d'entreprises ne s'y rendent plus chaque année, ce qui est dommage. La halle 7 perd chaque année un peu plus d'attrait, car, d'année en année, des exposants ne viennent plus. C'est regrettable.

Pour les exposants présents, il est essentiel que la halle 7 reste attractive afin que les garagistes consacrent du temps à parcourir ce lieu. Nous sommes bien conscients que les garagistes ne viennent pas au Salon pour la halle 7, mais pour les halles 1 à 6. Mais lorsque la fatigue et la faim se font ressentir, ils viennent nous voir et s'assoient, se restaurent, dialoguent avec nous.

De même que le visage de la halle 7 a changé au cours des dernières années, l'image du métier de garagiste a elle aussi évolué : auparavant vendeur et réparateur, le garagiste est devenu un prestataire de mobilité complet. Cette évolution est-elle visible chez les sous-traitants ?

S. Kollros : Cela n'a pas encore d'impact direct sur notre activité. Nos garagistes sont toutefois certainement sollicités dans le domaine du service. Ils deviennent des prestataires de services. Je pense notamment au simple service de collecte et de livraison, jusqu'au service de location. Cela va de pair avec les exigences croissantes des clients.

S. Moix : L'artisan qui s'occupait essentiellement de la maintenance et des réparations devient un prestataire de mobilité. On peut citer l'exemple des hôtels à pneus : un concept inconnu il y a dix ou quinze ans, incontournable aujourd'hui si l'on veut prospérer dans le secteur des pneus. Le garagiste a besoin de ces prestations supplémentaires, car les revenus des domaines traditionnels s'amenuisent.

G. Georges : L'automobiliste attend un service clé en main de son garagiste : on va chercher la voiture chez le client, on la nettoie, on donne quelques conseils sur la conduite écologique, on lui propose la meilleure solution pour la période d'immobilisation de son véhicule, pas forcément une voiture de courtoisie, ce peut être un service de livraison de courses. Le client connaît ces services dans d'autres secteurs. De nombreux garagistes n'y sont pas habitués, car ils ne dirigent ni un hôtel ni un restaurant, mais une entreprise de réparations.

Nous essayons de sensibiliser les garagistes et de les amener à ce nouvel aspect de la profession.

Gérard Georges (responsable marketing et développement commercial chez ESA ; à gauche), Sébastien Moix (directeur marketing au SAG) et Severin Kollros (responsable ventes et marketing chez Hostettler) en plein débat sur l'avenir du secteur automobile. Pour eux, le bilan est clair : les conseils personnalisés ne cessent de gagner en importance.

pièces sur imprimante 3D ? »

Comment accompagnez-vous les garagistes dans cette voie ?

G. Georges: Je suis certain que ceux qui ouvrent aujourd'hui un garage savent pertinemment que les clients attendent autre chose. Le renouvellement générationnel dans les garages entraînera un réajustement structurel. Je le constate déjà chez nos clients les plus jeunes: ils ne parlent plus de B2B ni de B2C, mais de H2H, c'est-à-dire d'humain à humain. Reste qu'il est difficile de créer des mesures ou des concepts qui encouragent le goût du service.

« La part du conseil lors de chaque visite de client continuera à progresser. » Sébastien Moix

ESA va donc à l'avenir développer des concepts psychologiques...

G. Georges (en riant): Nous enseignons dans nos cours comment vendre correctement. Un thème récurrent chez ESA, et pas seulement chez nous, concerne la vente de pneus. Nous regrettons qu'encore trop de clients viennent au garage sans que personne ne leur dise que leurs pneus sont hors d'usage, presque usés ou trop vieux. Ce serait l'occasion idéale pour un entretien de vente.

Les pneus sont-ils l'élément permettant d'accrocher des clients ?

S. Kollros: C'est en tout cas un élément que le particulier comprend. Il voit le pneu, il peut le toucher, le sentir. Ce qui n'est guère possible avec des systèmes électroniques et complexes comme le contrôle de la pression des pneus ou l'assistance de conduite. À mon avis, la question cruciale qu'il faut se poser est la suivante: combien y aura-t-il encore de jeunes automobilistes et d'acheteurs à l'avenir? Skis, appartement de vacances, vélo... tout se loue, et exactement ce dont on a besoin.



Cette tendance n'épargnera pas les déplacements. Ce qui amène à se demander comment attirer les clients au garage. Nous en revenons au fait que le garagiste doit devenir un prestataire de mobilité.

Ce n'est pas forcément un inconvénient: une voiture partagée est plus utilisée qu'un véhicule privé, le plus souvent garé.

S. Kollros: Certes, mais comment le garagiste approche-t-il cette voiture?

G. Georges: Les flottes sont un vaste sujet. Même des entreprises de taille moyenne gèrent des flottes. Reste que ce domaine échappe généralement aux garagistes. Les jeunes n'achèteront plus de voiture, ils en loueront une chez un gestionnaire de flotte pour aller d'un endroit à un autre. Ils la laisseront à l'arrivée et continueront en vélo ou en bateau...

S. Moix: ...Et ils loueront exactement ce qu'il leur faut selon l'occasion: pour aller à un concert, une petite voiture suffit. Pour partir en vacances, ils prendront un modèle break.

Comment le garagiste indépendant peut-il se démarquer dans un tel environnement ?

S. Moix: Il a besoin de partenaires solides. Nos concepts d'atelier nous permettent précisément d'apporter ce type d'aide. Le garagiste indépendant n'est pas intéressant pour une société de LOA ou un exploitant de parc, mais si nous menons les négociations et parlons au nom de 300 ou de 400 partenaires, la situation change du tout au tout.

Est-ce pour cela que davantage de garagistes adhèrent à l'un de vos concepts ?

S. Kollros: Un concept comme Autofit ou Autoprofi permet au garagiste de bénéficier de services qu'il ne pourrait pas se permettre seul: systèmes informatiques, connexions, systèmes ERP, etc. Nos concepts lui donnent accès à ces solutions.

G. Georges: Il suffit de penser à la présence sur Internet. Aujourd'hui, plus aucun restaurant n'est dépourvu de site Internet; c'est exactement la même chose pour les garages. Toutefois, il est relativement difficile de le faire seul, tandis qu'à plusieurs, c'est plus simple. C'est une excellente raison d'adhérer à un concept de garage: le garagiste se sent chez lui. Il est aussi intéressant de faire partie d'un concept libre multimarques que d'appartenir à une marque donnée. De plus en plus d'ateliers rattachés à une marque rejoignent en parallèle un concept libre.

S. Moix: 80% des nouveaux partenaires de nos concepts Garage-Plus et CarXpert sont des concessionnaires. Ils gèrent la concession pour les activités de vente de véhicules et tout ce qui a trait à la marque, et, à côté, utilisent le concept pour le marketing de leur atelier.

Parlons un peu de logistique: vous avez investi plusieurs millions dans votre infrastructure et ESA et SAG ont ouvert de nouveaux centres logistiques en 2016.

G. Georges: ESA est un prestataire global, véritable épine dorsale des garagistes et des carrossiers suisses. À ce titre, elle doit proposer un vaste stock de produits et de services, pour répondre aux besoins de ses clients.



Severin Kollros et Gérard Georges écoutent...

Nous avons donc adapté et accéléré considérablement nos processus internes. Un autre motif d'ouverture de notre nouveau centre logistique de Berthoud est la vente de pneus, que nous avons développée en continu au cours des dernières années. Cette activité nécessite beaucoup d'espace de stockage.

S. Moix : SAG a également beaucoup investi à Niederbipp. C'était nécessaire, car après la fusion de Technomag et de Derendinger, le nombre de filiales est passé de 30 à près de 70, avec Matik. Par ailleurs, les voitures sont de plus en plus complexes et les gammes de plus en plus vastes. Si nous voulons garantir une bonne couverture, nous devons disposer d'un grand stock de pièces d'usure. Ces dernières années, nous avons ajouté sans arrêt de nouveaux produits à notre répertoire. Pour certains produits, les lignes d'échappement par exemple, les chiffres de vente tendent à diminuer. Il faut compenser cette baisse en lançant de nouvelles lignes de produits, ce qui nécessite de la place. Nous devons toujours conserver des lignes d'échappement en stock.

S. Kollros : Je rejoins les orateurs précédents. Selon nous, la logistique et les processus suivront une évolution constante,

car les exigences du marché changent en permanence..

Vous effectuez jusqu'à cinq livraisons par

« Les garagistes deviennent des prestataires de services. »

Severin Kollros

jour aux garagistes. La concurrence est-elle responsable de ce rythme effréné de livraisons, tout à fait unique en comparaison des autres pays ?

S. Kollros : Certains clients reçoivent en effet cinq à six livraisons par jour, ce qui est une véritable ineptie économique. À part nous, les garagistes peuvent passer des commandes à deux autres fournisseurs. Chacun d'eux effectue de trois à cinq livraisons. Cela signifie qu'un garagiste peut être livré de quinze à vingt fois par jour.

G. Georges : Nous nous efforçons d'optimiser nos tournées de livraison dans l'intérêt de nos clients. Chaque jour, nous effectuons deux à trois livraisons auprès de nos copropriétaires et de nos clients, mais

nous n'envisageons pour le moment pas d'autres tournées. Nous devons tenir compte des impératifs écologiques et économiques.

Le prix est aussi un critère important. L'essor du numérique a une incidence non négligeable dans ce domaine. Vous est-il arrivé de voir des automobilistes commander des pièces sur Internet et les apporter chez le garagiste ? Ou de voir des garagistes passer commande eux-mêmes à l'étranger ?

S. Moix : C'est plus souvent le cas pour les pneus que pour les pièces d'usure et les pièces détachées. Les pneus sont quelque chose de relativement simple pour les automobilistes : il suffit de lire les mentions qui figurent sur les leurs. En revanche, pour les pièces d'usure et les pièces détachées, même les garages ont parfois du mal à trouver les bonnes références. Pour les automobilistes, c'est presque mission impossible. Il arrive que certains clients recherchent des pièces sur Internet, mais ne les achètent pas : ils apportent la page imprimée au garage et tentent de faire baisser le prix : « Vous voyez, j'ai trouvé ce catalyseur à 500 francs sur Internet, mais vous me le faites payer 700... »

G. Georges : C'est aussi ce que nous avons constaté. Il n'est désormais plus inhabituel de voir des clients acheter des pneus sur Internet et les apporter au garage. Pour les pièces, cela ne se voit pas. Il arrive que des garagistes commandent un compresseur de climatisation à l'étranger et le montent. Mais cela ne va pas sans poser de problèmes : la qualité n'est parfois pas au rendez-vous ou l'identification du produit n'est pas claire. Il faut surveiller l'évolution de la situation pour les disques et les plaquettes de frein. Dans ce domaine, Amazon propose des pièces vendues par les équipementiers d'origine.

Les pneus représentent l'un des risques de l'essor du numérique pour les garagistes :



Une bonne entente régnait chez les participants à la table ronde, qui ont partagé une ou deux plaisanteries.

Les automobilistes peuvent commander des pneus sur Internet à un prix inférieur.

G. Georges : Ces offres sont proposées par des entreprises qui tournent avec une marge de 5%. Mais lorsque les choses deviennent sérieuses et que la neige arrive, elles ne peuvent pas suivre, car elles n'ont pas les stocks qu'il faut, tout en ayant complètement dérégulé le marché avec leurs prix. Les grands acteurs, tels que reifendirekt.de et les autres, qui achètent plusieurs millions de pneus dans toute l'Europe, peuvent se comporter bien différemment du fait de leur puissance sur le marché. Même si nous nous regroupons tous les trois, nous ne pouvons pas suivre ce rythme. En Suisse, ces entreprises ont moins de succès. Lorsque les Suisses apprennent au journal télévisé que de la neige est annoncée, ils appellent leur garage dès le lendemain matin et veulent des pneus d'hiver, rapidement et simplement. Notre plate-forme garagino.ch leur permet d'acheter en ligne les pneus qu'ils souhaitent et de prendre un rendez-vous pour le montage. Le prix n'est pas le critère le plus important dans ce cas. En Suisse, près de la moitié du marché du pneu passe par les garages. Dans les autres pays, cela fait belle lurette que ce n'est plus le cas.

« Les automobilistes souhaitent être intégralement pris en charge par leur garagiste. » Gérard Georges

En Suisse, on compte beaucoup de garages employant seulement un à trois collaborateurs. Qu'advient-il de ces petites entreprises ?

S. Moix : Les voitures deviennent de plus en plus complexes. Le nombre de pièces électroniques ne cesse d'augmenter. Je vais vous donner un exemple : il y a 10 ans, n'importe qui pouvait changer sa batterie. Aujourd'hui, le véhicule doit être reprogrammé pour reconnaître la nouvelle batterie. C'est la même chose pour les pare-brise : quand on les remplace, il faut ré-ajuster tous les capteurs et caméras ou radars. Cela représente donc un défi pour nous, sous-traitants. Les garagistes et mécaniciens doivent continuer à se former en continu. Or, les entreprises de petite taille ne peuvent ni tout savoir, ni tout faire. Les concessionnaires sont parfois eux aussi confrontés à des limites. Ils ont donc besoin du soutien de partenaires fiables offrant des informations techniques, des hotlines et des systèmes d'information numériques.



... attentivement Sébastien Moix.

Nous parlions tout à l'heure de carsharing. Les garagistes ont-ils tendance à se regrouper pour mettre en commun certains outils ou équipements, par exemple des appareils de calibrage onéreux ?

S. Kollros : Les garagistes qui se lancent dans ce type de démarches sont généralement des entrepreneurs indépendants fiers de leur société. Il faut être prêt à faire des compromis pour partager des appareils et infrastructures. D'autre part, un tel projet peut vite se révéler complexe. Intégrer un réseau pour pouvoir gérer cette complexité devient un défi de taille pour les petits garagistes.

G. Georges : Nous observons nous aussi cette tendance au partage des équipements spéciaux. Chacun est disposé à participer pour en profiter, mais personne n'est prêt à confier ses outils. Il est plus fréquent, en revanche, que des garagistes travaillent main dans la main et se mettent d'accord pour que l'un, par exemple, prenne en charge la géométrie de direction et l'autre les systèmes de climatisation. En unissant leurs efforts, ils peuvent ainsi proposer tous les services. Nos concepts d'ateliers sont parfaits à cet égard. Les échanges sont nombreux dans ce type de réseaux. Mais bien entendu, il y a aussi des garagistes qui renoncent catégoriquement à travailler avec leurs collègues (rit).

www.osram.ch

OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

La plus puissante des lampes de phare auto halogènes OSRAM

Avec jusqu'à 130 % de luminosité en plus, la lampe NIGHT BREAKER® LASER fait de l'ombre à toutes les autres lampes halogènes.



Disponible en H4 et H7

- Jusqu'à 130 % de lumière en plus*
- Un cône de lumière jusqu'à 40 mètres plus long*
- Une lumière jusqu'à 20 % plus blanche*
- Une efficacité lumineuse maximale grâce à une combinaison de filament de haute qualité et une formule de gaz de remplissage noble optimisée de Xénon pur.

* Par rapport aux lampes standard

La lumière, c'est OSRAM

OSRAM



S. Kollros : « En matière de services, les garagistes ont certainement des défis à relever. »

S. Moix : Il faut bien faire la distinction entre les outils propres à une marque, ou même à un modèle, et certains équipements multimarques, comme les dispositifs de calibrage des caméras et radars. Certains outils ne peuvent être utilisés que sur une marque, voire sur un modèle précis. Investir 100 francs dans un tel équipement n'est pas judicieux pour un garagiste, qui ne pourra pas amortir son achat. Acheter des outils multimarques, en revanche, pourra se révéler tout à fait pertinent, car cela lui permettra de proposer lui-même un service au lieu de perdre une demi-heure pour acheminer le véhicule chez un collègue.

Nous avons déjà abordé les technologies de pointe. Un moteur électrique comprend jusqu'à 70% de pièces en moins qu'un modèle à combustion. Qu'est-ce qui nous attend pour l'avenir ? Quels types de véhicules conduirons-nous ?

S. Moix : Je ne pense pas que nous soyons capables de répondre à cette question. Même les experts ne sont pas d'accord : certains prétendent que l'électrique s'imposera, d'autres que l'hybride l'emportera. Il faut être attentif à ce qui se passe dans le secteur de la technologie automobile. Le SAG travaille depuis longtemps avec tous les sous-traitants du secteur. Et comme vous le savez tous, 70 à 80% de la plus-value d'une voiture ne provient pas du constructeur, mais des nombreux sous-traitants. Ce sont nos fournisseurs.



G. Georges : « Parler des pneus est idéal pour entamer un entretien de vente. »

Grâce à nos contacts avec eux, nous identifions les tendances à un stade précoce. Et nous y sommes très attentifs.

Lors de la Journée des garagistes suisses, le secteur est apparu pleinement conscient de l'évolution rapide de la société. Or, personne ne sait précisément dans quelle direction nous allons. Que peuvent faire les garagistes dès aujourd'hui ? Comment se préparer ?

S. Kollros : Tout d'abord, il faut accepter le changement. Leur environnement de travail, leur métier et les exigences qu'ils devront remplir vont évoluer. S'agissant du garage de demain, il faut être aujourd'hui très ouvert et ne pas lésiner sur les formations continues. Il est essentiel d'être actif face à ces évolutions. Les changements que subira le métier de garagiste influencera aussi beaucoup celui de fournisseur de pièces détachées. Qui, parmi nous, propose aujourd'hui des blocs moteurs ? Personne. Mais nous pouvons emballer un moteur électrique dans une petite boîte et l'expédier. Cela exige bien plus de compétences en électronique et de savoir-faire technique, mais la question est la suivante : jusqu'où êtes-vous prêt à aller dans votre métier de



S. Moix : « Si nos clients ne sont pas satisfaits, alors nous non plus. »

fournisseur de pièces de rechange ? Et en tant que fournisseur d'accès à des systèmes logiciels ? S'agit-il de mises à jour ? Le garagiste de demain aura-t-il à disposition une imprimante 3D pour s'imprimer les pièces dont il aura besoin ? Il se peut que nous devions à l'avenir proposer plus de technologie et moins de pièces détachées. Et je suis sûr que tous nos collaborateurs auront aussi de nouveaux défis à relever.

G. Georges : Nous en riions tout à l'heure, mais une bonne dose de psychologie sera de mise. On constate que cette histoire d'imprimante et l'incertitude qui en résulte sont problématiques pour de nombreux garagistes, qui ont besoin d'un interlocuteur qui ne soit ni un concurrent, ni un collaborateur. D'où l'intérêt du fournisseur. Il est très important de soigner ses relations dans ce domaine et nous pouvons rassurer les garagistes : l'évolution du secteur automobile n'est pas aussi sombre qu'il n'y paraît.

S. Moix : La part du conseil lors de chaque visite de client continuera à progresser. Les pures activités de vente se raréfieront. Nous avons donc tous un rôle à jouer : si nos clients ne sont pas satisfaits, alors nous non plus. C'est pourquoi nous investissons beaucoup dans l'assistance technique. Le SAG a lancé Techpool il y a 16 années. Aujourd'hui, nos effectifs se montent à près de 30 personnes. Et nos clients s'en félicitent : si un garagiste rencontre un problème technique, il peut appeler notre hotline pour obtenir une réponse précise. <



THE LEGEND IS GROWING

APPROVED FOR PORSCHE CAYENNE

NEXEN NEXEN TIRE

hostettler autotechnik ag

Questions-réponses

« Le Salon de l'auto est très important pour fidéliser nos clients »

4 questions à 6 garagistes. AUTOINSIDE prend le pouls de la branche avant le Salon de l'auto de Genève. Le résultat est sans équivoque : même pour sa 87^e édition, le Salon n'a rien perdu de son attrait et de son importance.

Mario Borri et Sandro Compagno, rédaction



1.

Quelle importance revêt pour vous le Salon de l'auto ?

2.

De quelle manière influe-t-il sur la fréquentation de votre entreprise ?

3.

Quelle valeur ajoutée pour vous et comment l'employez-vous pour commercialiser vos modèles ?

4.

Qu'attendez-vous des exposants de la Halle 7 ?

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

Vous avez les voitures, nous les pneus d'été.

Chez nous vous recevez des pneus d'été de dix marques de fabricants renommés - tout d'une seule source. Produits de qualité à des prix honnêtes - livrés dans toute la Suisse jusqu'à trois fois par jour.

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

**Jenny Frey, Thal-Garage Frey AG,
Aedermannsdorf (SO)**


1. « Le Salon de l'auto est très important. Pour nous, garagistes suisses, il représente une opportunité de rencontrer nos fournisseurs, de nous informer sur les nouveautés et, en général, d'entretenir notre réseau. En outre, Volvo a régulièrement le plus beau stand de Genève... (rires). Le Salon de l'auto est une occasion idéale pour fidéliser nos clients: nous prenons le bus pour Genève avec nos meilleurs clients. Ces derniers visitent le Salon seuls pendant la journée et, le soir, on se retrouve devant le stand de Volvo, où nous attendent un service de restauration et toutes les nouveautés de la marque. »

2. « On sent une différence, avec une légère augmentation de la fréquentation après le Salon. En fait, Volvo génère, lors du Salon, des leads qui, par la suite, sont redistribués aux vendeurs selon leur code postal. Nous essayons ensuite de contacter ces clients potentiels au plus vite. »

3. « Le Salon est très important pour la fidélisation des clients. C'est pourquoi nous veillons à ce que nos clients ne vivent pas cette expérience seuls, mais qu'ils soient accompagnés. Nous pouvons ainsi attirer leur attention sur les modèles et les nouveautés Volvo. »

4. « Pour ma part, j'attends des informations sur les derniers développements techniques. Je rendrai certainement visite à nos fournisseurs pour m'informer au sujet de leurs dernières nouveautés. »

**Michael Zehnder, Markwalder AG,
Tagelswangen (ZH)**


1. « Le Salon de l'auto, pour moi et mon activité, sert de signal de départ pour un lancement commercial printanier. Il rappelle à mes clients les produits et les nouveautés au moment idéal. Grâce à cela, nous espérons bien sûr, par notre présence dans les médias et au Salon, susciter un intérêt grandissant. »

2. « Les effets du Salon sont difficiles à mesurer. Selon les nouveautés de notre marque Opel, il y a en effet plus ou moins de visiteurs à nos expositions printanières traditionnelles. »

3. « Via nos réseaux sociaux (site Internet, Facebook, e-mails), nous nous efforçons d'exploiter l'intérêt éveillé par le Salon pour attirer cette attention sur nous et sur nos produits et ainsi générer des ventes. »

4. « Dans la halle 7, je m'informe sur les nouveautés du secteur des garages. Pour moi, cependant, cette halle est bien moins importante que les produits du constructeur automobile. »

**Patrick Heintz, Garage Foitek AG,
Urdorf (ZH)**


1. « Le Salon a une telle importance parce que nos clients et les personnes intéressées sont des amoureux d'automobile. Ils correspondent au public cible du Salon de Genève et ils s'attendent à nous voir au stand Ferrari ou Maserati. »

2. « Le Salon de Genève a une influence positive sur la fréquentation de notre établissement, c'est-à-dire qu'il augmente la fréquentation de notre showroom, car tout le monde ne parle que de voitures. Nous ressentons le même effet en novembre avec l'Auto Zürich. »

3. « Le Salon nous apporte une grande plus-value lorsque nous avons une première mondiale à notre stand! Ensuite, nous concluons déjà quelques contrats d'achat ad hoc. Nous gagnons aussi une plus-value parce que nous avons l'opportunité (limitée) de toucher de nouveaux clients qui n'avaient, jusqu'ici, pas encore pensé à nos marques. Enfin, le dernier avantage, mais non des moindres: le Salon est une bonne plateforme pour entretenir nos contacts avec notre clientèle et il nous offre une occasion de rencontrer facilement les responsables de nos fournisseurs. »

4. « Je n'y ai jamais pensé. »

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA


Commandez maintenant:

- > E-Shop: shop.fibag.ch
- > E-Mail: orders@fibag.ch
- > Hotline: 062 285 61 30

FIBAG

Fibag SA
Lischmatt 17
4624 Härkingen

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA

Stefan Caviezel, Garage Caviezel AG, Thusis (GR)



1. « Le Salon de l'auto de Genève est la plate-forme idéale pour observer tous les constructeurs au même endroit. D'ici peu, les moteurs alternatifs et écologiques dirigeront le marché. C'est pourquoi j'attends du Salon de l'auto de 2017 de nombreuses nouveautés et de nombreux modèles intéressants en la matière. »

2. « Le Salon a beaucoup de visibilité dans les médias. Sans aucun doute, le taux de fréquentation des concessionnaires augmente pendant et après le Salon de l'auto. Chez moi, qui ne représente aucune marque précise, je ne le ressens (malheureusement) pas. »

3. « Le Salon ne m'apporte directement aucune plus-value et je ne peux vendre aucun modèle. Toutefois, je profite d'une visite du Salon parce que j'en parle avec mes clients et ils sont certainement surpris par toutes les nouveautés que j'ai à leur annoncer. Avant, je DEVAIS vendre mes marques aux clients et je faisais bien sûr une fixation dessus, en partie à cause de mes objectifs de vente. Mon nouveau modèle commercial est, sur ce point, bien plus intéressant et bien plus ambitieux. Je peux aujourd'hui informer mes clients de manière bien plus ouverte, parce que je ne suis pas lié à une marque en particulier, ce qui améliore ma crédibilité. »

4. « À la halle 7, j'attends des exposants des conseils professionnels sur les nouveaux outils et les nouvelles machines. Si vous épargnez sur l'équipement de garage, votre productivité ne peut pas augmenter et vous prenez du retard. L'idéal, c'est de se demander déjà à l'avance ce qu'il y a à remplacer ou ce qu'il faut acheter de neuf. Au Salon de l'auto, les exposants garantissent des conditions exceptionnelles et l'expérience d'achat y est plus gratifiante que chez le concessionnaire. »

Madeleine Maier, Automaier AG, Winterthur



1. « L'Auto Zürich a pour nous une plus grande importance, car nos clients le visitent plus souvent. »

2. « Nous n'observons pas d'augmentation de la fréquentation, sauf quand l'une de nos marques, Fiat ou Suzuki, sort un nouveau modèle. À ce moment-là, les intéressés demandent surtout si nous exposons également la voiture. »

3. « Aujourd'hui, la présentation de nouveaux modèles n'a plus lieu surtout au printemps, comme avant. Cela signifie que nous devons multiplier les présentations de nouveaux modèles et faire de plus grands efforts de présentation tout le long de l'année. D'un point de vue marketing, une présence professionnelle sur Internet est donc d'une importance capitale. »

4. « De cette manière, les nouveaux produits pour le garage et les nouveaux programmes informatiques peuvent être com-

parés instantanément. Nous attendons des exposants que les « actions Salon » restent valides pour tout le mois de mars, car le client ne décide d'acheter qu'après avoir examiné sous toutes ses coutures l'offre qu'on lui fait. Dans la plupart des cas, ce n'est pas faisable directement au Salon. »

Jerry Marcarini, Vorort-Garage, Bülach (ZH)



1. « Le Salon de l'auto a une certaine influence. Les clientes et les clients qui souhaitent voir les nouveautés et les tendances profitent de cette opportunité à Genève. »

2. « Fondamentalement, le Salon est un investissement à long terme pour toutes les marques. Je ne vois pas d'effet direct, mais, sur l'ensemble de l'année, le Salon joue indubitablement un rôle. »

3. « Renault organise traditionnellement son exposition européenne à Genève ou à Paris, mais l'avantage du Salon de Genève, c'est qu'il s'agit d'un pays sans industrie automobile, et donc impartial. »

4. « La halle 7 enregistre depuis des années une diminution du nombre d'exposants. Elle a besoin d'un nouveau concept afin de redevenir intéressante pour les exposants et, partant, pour l'ensemble de la branche. » <

Problème avec le montage du pneu?

Nous avons la solution!

ABT AG

CORCHI

Nous vous offrons:

- Des démonte-pneus fiables et de la plus haute qualité
- Service d'entretien fonctionnement et compétent
- Livraison, installation et démonstration gratuite
- Service à la clientèle professionnel et personnel
- Divers systèmes d'aide pour décoller et démonter
- La marque la plus populaire de la Suisse

Notre conseil pour un montage sans contact:

ARTIGLIO
Master JOLLY

Visitez-nous
au salon d'automobil
Hall 7, Stand-No. 7221-SP



ABT AG Dietlikon, 044/833'10'50, info@abt-ag.ch

Des outils à valeur ajoutée, des clients satisfaits



Salon de l'automobile
de Genève du
9 au 19 mars 2017
Nous serons heureux
de vous accueillir
hall 7, stand 7242

TPMS, systèmes d'éclairage adaptatifs, systèmes d'aide à la conduite - les véhicules d'aujourd'hui sont pleins de composants hightech. Contrôle, réglage, remplacement - sans outils adéquats, ces opérations deviennent quasi impossibles. Hella Gutmann propose aux ateliers une large gamme d'outils à valeur ajoutée capable de faire face aux exigences du travail quotidien de l'atelier. Sur www.hella-gutmann.com, vous disposez de toutes les informations relatives au CSC-Tool pour le réglage et le calibrage professionnel des caméras et des radars. Ce site internet présente également toutes les informations concernant la série des rétrophares SEG pour un réglage correct des systèmes d'éclairage. Ou contactez votre revendeur Hella Gutmann pour découvrir avec quelle simplicité vous pourrez intervenir sur les batteries et les TPMS.



www.hella-gutmann.com

HELLA GUTMANN

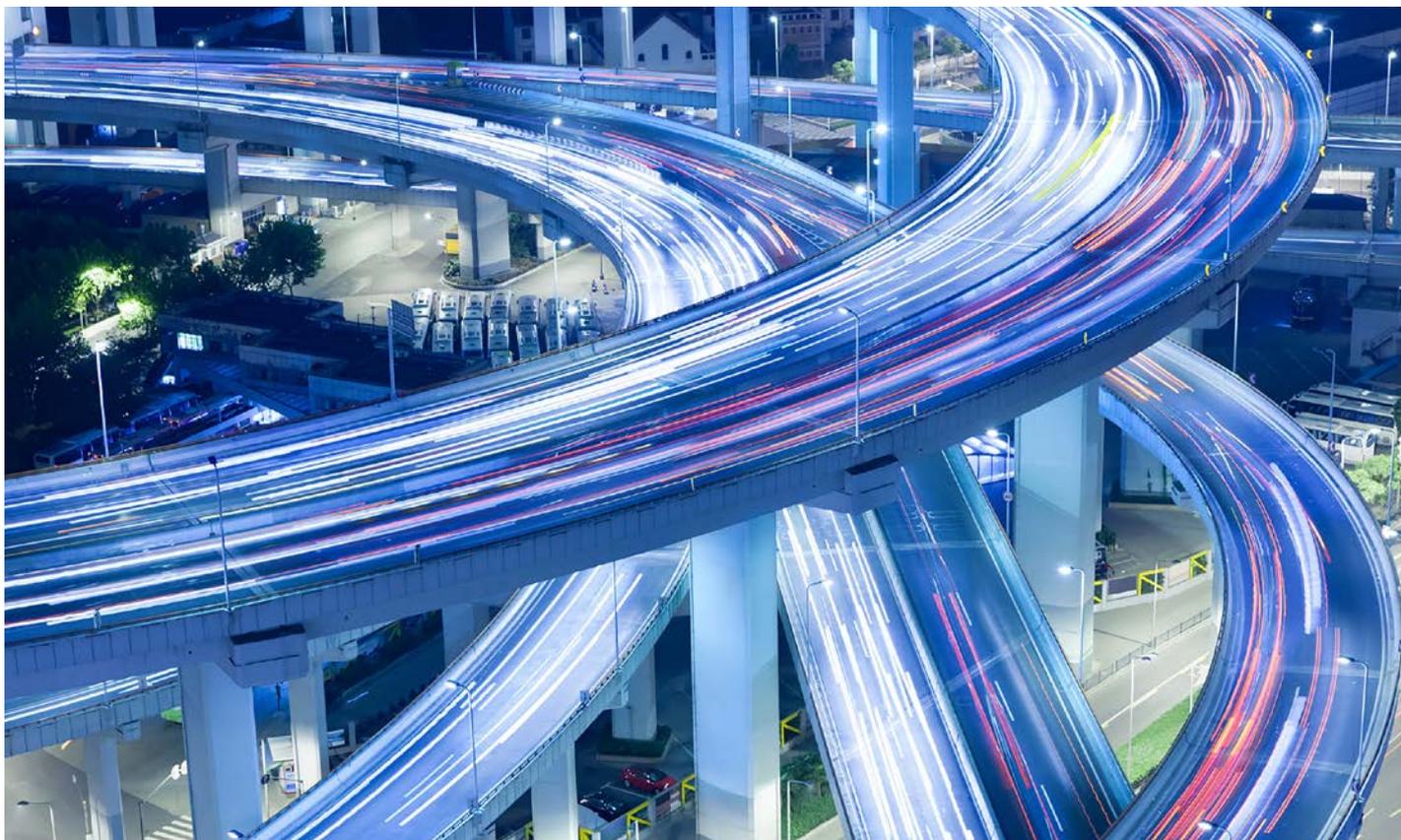
S O L U T I O N S

Politique

Ce qui nous attend pour 2017 !

Le projet FORTA a été accepté en votation. Mais ce n'est que le début en matière de politique routière pour cette année. Voici un aperçu des thématiques qui vont nous occuper en 2017 et de leurs répercussions sur la branche automobile.

Raoul Studer, rédaction



■ L'issue de la votation concernant le fonds pour les routes nationales et le trafic d'agglomération (FORTA) est très positive, avec 62 % de « oui ». Cette même proportion de « oui » a été obtenue pour le projet FAIF (financement et aménagement de l'infrastructure ferroviaire). Tous les cantons ont donné leur accord au projet. Grâce à ces nouveaux fonds illimités, la route dispose de bases financières solides. Il devrait ainsi être possible de résoudre rapidement les problèmes de capacité sur le réseau de routes nationales, même s'il faut se garder d'être trop optimistes. Il faudra encore attendre de nombreuses années avant de pouvoir compléter le réseau de routes nationales à Morges (VD) ou dans la vallée de la Glatt (ZH). On pourra par contre plus rapidement faire passer l'autoroute A1 à six voies entre Härkingen et Luterbach.

Voici les thèmes de politique routière qui vont nous occuper ces prochains mois.

Période d'essai pour les jeunes conducteurs

La formation de conducteur doit encore être améliorée. Comme vous le savez, les jeunes conducteurs obtiennent le permis de conduire pour une période d'essai de trois ans, au cours de laquelle ils doivent obligatoirement accomplir deux jours de cours. C'est seulement à l'issue de cette période d'essai que leur permis provisoire est changé en permis définitif. L'Office fédéral des routes (OFROU) prévoit actuellement de n'imposer plus qu'un seul jour de cours. De même, le permis d'élève conducteur doit pouvoir être obtenu dès 17 ans. Mais l'âge minimal d'obtention du permis de conduire resterait de 18 ans. L'OFROU souhaite lancer en ce début d'année une consultation à ce sujet.

Répercussions sur la branche automobile : les nouvelles mesures prévues par l'OFROU n'auront pas d'impact direct sur la branche automobile.

Via sicura

L'efficacité du paquet de mesures Via sicura, introduit progressivement à partir de 2013, est actuellement en cours d'examen. Notamment la question de la proportionnalité du cadre juridique pour les délits de chauffard. Le Conseil fédéral validera probablement le rapport d'évaluation durant cette année.

Répercussions sur la branche automobile : il est impossible d'évaluer les répercussions avant la parution du rapport.

Initiative populaire « Stop aux excès de Via sicura »

L'initiative demande un régime de sanctions plus adéquat, donc plus modéré, pour les délits de chauffard. Elle doit être déposée auprès de la Chancellerie fédérale avec 100 000 signatures valables d'ici au 3 novembre 2017. On ne sait pas, à l'heure actuelle, si cette initiative va aboutir.

Dépassement par la droite

En raison d'une intervention parlementaire, la thématique du dépassement par la droite sera examinée par l'Office fédéral des routes (OFROU). Les propositions seront probablement envoyées en consultation durant la première moitié de 2017. Le Conseil fédéral décidera finalement d'approuver ou non le rapport et communiquera la suite de la procédure.

Examen médical pour les seniors à partir de 75 ans au lieu de 70 actuellement

Les deux conseils ont approuvé l'intervention parlementaire. La procédure de consultation s'est terminée le 3 février 2017. Selon une porte-parole de la Commission des transports, les réponses sont en cours d'examen. Le sujet sera traité en mars par la Commission des routes du Conseil national, puis par ce même conseil lors de sa session d'été.

Répercussions sur la branche automobile : les répercussions sont difficiles à estimer. On ne peut pas savoir si le relèvement de la limite motivera davantage de personnes âgées à acheter une voiture.

E-vignette

Le Conseil fédéral a publié, le 2 décembre 2012, un rapport concernant l'e-vignette qu'il avait rédigé sur mandat du Conseil national. L'e-vignette ne serait plus une vraie vignette, mais une autorisation enregistrée sous forme électronique. Après le « non » du peuple en 2013, son prix doit rester de 40 francs par année. Le Conseil fédéral affirme en outre que l'e-vignette n'est pas une étape préliminaire vers le Mobility Pricing. Contrairement à ce dernier, la taxe resterait forfaitaire.

L'Administration fédérale des douanes prépare actuellement une consultation qui doit durer de juin à septembre 2017. On pourrait disposer d'un projet correspondant d'ici fin 2017. L'introduction de l'e-vignette devrait avoir lieu vers le début des années 2020.

Répercussions sur la branche automobile : l'introduction de l'e-vignette ne devrait rien changer (si elle n'entraîne toutefois pas l'introduction du Mobility Pricing).

Mobility Pricing

La croissance de la population est exponentielle, et avec elle le flux des transports. La capacité des routes et des transports publics doit donc encore être augmentée. La de-

mande en mobilité doit être mieux répartie sur la journée grâce à des taxes liées à l'utilisation. Ainsi, l'emploi des infrastructures de transport serait plus équilibré.

En avril 2016, la Conseillère fédérale Doris Leuthard a déclaré que des essais pilotes seraient effectués. Jusqu'à fin 2017, la Confédération souhaite évaluer, avec quelques cantons comme Zoug, le Tessin, Genève qui ont manifesté leur intérêt, la manière dont les essais pilotes de Mobility Pricing vont se dérouler. Les essais requièrent une loi fédérale à durée limitée sur laquelle le Parlement pourra probablement trancher fin 2018. Zoug attend donc l'élaboration de cette loi. Les projets pilotes commencent en 2019. Même s'ils sont concluants, le Mobility Pricing n'entrerait pas en vigueur avant 2030.

Répercussions sur la branche automobile : les conséquences définitives du Mobility Pricing sont encore impossibles à prévoir. De fortes augmentations des prix pour le trafic routier motorisé pourraient renforcer la tendance du passage aux transports publics. La croissance exponentielle de la population de même que l'augmentation du parc de véhicules à moteur pourraient toutefois s'avérer positives pour la branche automobile.

Loi sur le CO₂

La consultation concernant la révision de la loi sur le CO₂ s'est terminée en décembre 2016. Le DETEC élabore actuellement un message à ce sujet. Il sera probablement validé par le Conseil fédéral fin 2017, puis transmis au Parlement. Le Conseil fédéral vise pour 2030 une division par deux des émissions de gaz à effet de serre par rapport à 1990, dans le contexte de l'accord de Paris sur le climat qui a pour but de maintenir le réchauffement climatique global inférieur à deux degrés. Il n'est pas prévu d'introduire des taxes sur les carburants, mais le Conseil fédéral table sur les progrès de la technique. Mais le projet fixe des objectifs très ambitieux. Ainsi, les émissions de CO₂ des voitures privées mises en circulation pour la première fois doivent être limitées en moyenne à 95 g de CO₂/km par année de 2021 à 2024 compris.

Répercussions sur la branche automobile : ces objectifs représentent un grand défi pour les fabricants. Il est possible que certains modèles de certaines marques ne remplissent pas ces objectifs. Il en résultera une diminution de la variété des modèles.

Initiative vélo

Cette initiative souhaite ajouter des dispositions concernant les pistes cyclables dans l'article constitutionnel existant sur les chemins piétonniers et chemins de randonnées. Le Conseil fédéral s'est prononcé en faveur d'un contre-projet direct. La consultation à ce sujet s'est terminée en décembre 2016. Un message est en cours d'élaboration à ce sujet. Il doit être prêt d'ici au 1^{er} septembre 2017, puis validé par le Conseil fédéral à l'intention du Parlement.

Répercussions sur la branche automobile : si le réseau de pistes cyclables est étendu aux dépens d'une extension du réseau routier, cela pourrait avoir des conséquences négatives pour le trafic routier motorisé, et donc aussi pour la branche automobile.

Initiative No Billag

L'initiative exige la suppression des redevances radio et télévision. Le Conseil fédéral a décidé de recommander au Parlement le refus de l'initiative sans contre-projet. Elle sera ensuite soumise aux deux chambres du Conseil des États lors de la session de printemps. Une contre-proposition aurait ses chances auprès de la Commission des télécommunications du Conseil national. Selon le directeur de l'Union suisse des arts et métiers Hans-Ulrich Bigler, la contre-proposition contiendrait une baisse de la redevance ainsi que d'autres compromis.

Après l'issue serrée du vote sur la révision de la loi fédérale sur la radio et la télévision (LRTV) du 14 juin 2015, les redevances de la SSR doivent être baissées de 462 à environ 400 francs. Aucune redevance ne sera prélevée pour les entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 francs. À partir d'un chiffre d'affaires de 500 000 francs, un tarif échelonné sera appliqué.

Répercussions sur la branche automobile : la plupart des garages ne profitent pas de la limite d'exemption de 500 000 francs. L'initiative No Billag aurait peu de chances d'être acceptée en votation populaire, car ses répercussions seraient trop importantes. Elle n'aura donc aucun impact pour la branche automobile. <

Entretien : René Degen, garagiste et membre du comité central de l'UPSA, service prestations et aftersales

« Le Salon de l'auto me rend heureux »

Parmi les 700 000 visiteurs qui se rendent chaque année au Salon de l'auto de Genève, on compte des milliers de garagistes. René Degen est l'un d'entre eux. AUTOINSIDE a évoqué avec lui le salon qui ouvrira bientôt ses portes, l'importance de l'après-vente à l'heure actuelle et la branche automobile en général. Mario Borri und Sascha Rhyner, rédaction

■ En tant que garagiste, qu'est-ce qui vous intéresse le plus actuellement ?

René Degen : Je réfléchis à l'évolution de la branche dans les quatre prochaines années. Je ne suis pas Madame Soleil, mais je suis certain que d'ici 2020, les jalons de l'avenir de l'automobile seront posés. L'électrification, la numérisation, les voitures autonomes et les nouvelles formes de mobilité comme le carsharing rendent obsolète le rôle des garagistes d'aujourd'hui. L'ensemble de la branche doit suivre une cure de rajeunissement et une crème anti-âge ne suffira pas. Pour que nous puissions vivre de notre travail, il nous faut devenir des prestataires de la mobilité. Cela a l'air simple, mais c'est un processus qui prend du temps. L'UPSA accompagne ses membres dans cette démarche, quelle qu'en soit l'issue.

Au Salon de l'auto, les voitures neuves sont en vedette, tandis que pour les garagistes, la vente de véhicules neufs n'est plus aussi intéressante en raison de la réduction des marges. Selon vous, quels sont les domaines d'activités les plus intéressants pour les garagistes ?

Effectivement, la vente de véhicules neufs ne rapporte plus autant qu'avant. Mais cela restera tout de même le cœur de notre activité. Personnellement, je suis toujours heureux de vendre une voiture neuve, sur le plan émotionnel et rationnel. Puisque les marges sont réduites, il faut vendre davantage. Il n'y a pas que la voiture. Pour chaque vente, nous proposons au client tout un package de prestations : service pneus, pièces détachées, voiture de courtoisie, offre de différentes solutions de mobilité.

« L'ensemble de la branche doit suivre une cure de rajeunissement et une crème anti-âge ne suffira pas. »

Quelles sont les attentes de vos clients à votre égard ?

Les clients attendent une écoute attentive, une grande compétence dans tous les domaines de la mobilité, la transparence des coûts. Le client d'aujourd'hui souhaite obtenir un devis qui ne sera pas dépassé : si c'est CHF 350.-, c'est 350 et pas 500. En outre, le client veut être mobile à tout moment, même si sa voiture est à l'entretien ou en réparation. Il ne s'agit pas forcément de prêter une voiture de courtoisie. Nous offrons également à nos clients des billets de tram ou leur proposons un vélo électrique.



La vente d'une voiture neuve reste l'activité principale : René Degen dans son garage Gorenmatt Garage AG, à Binningen (BL).

Constatez-vous des changements dans le travail du conseiller de service à la clientèle ?

Oui, sans aucun doute. L'unique constante est que le conseiller est l'une des personnes les plus importantes du garage. Tout d'abord, il est aujourd'hui mieux organisé. Son outil principal, c'est l'iPad, grâce auquel il peut imprimer les réceptions directes et les devis. Ensuite, il doit faire preuve de compétences sociales, savoir écouter, comprendre les désirs des clients au-delà des mots. Enfin, il doit avoir une opinion politique. Lorsque nous accrochons des affiches dans le garage, comme le mois dernier avec le FORTA, il faut savoir en parler au client. Nous devrions nous intéresser de plus près à la politique, confronter nos idées, voir plus loin que le bout de notre nez. Beaucoup ne le font pas, par crainte de perdre des clients. Peut-être en gagneraient-ils aussi par ce biais.

Quelles prestations plaisent le plus aux clients ?

C'est le petit plus qui fait la différence. Il faut dépasser les attentes des clients, aller au-delà du strict minimum. Les clients sont alors

satisfaits. Un exemple : mes clients apprécient beaucoup que leur voiture soit propre lorsqu'ils viennent la récupérer après un entretien ou un changement de pneus. Cela peut passer pour de vieilles recettes, mais ça marche toujours, comme le montrent nos enquêtes de satisfaction.

Vous proposez un service dépannage.

Serait-ce un domaine d'activité d'avenir, que le garagiste, comme le médecin de famille, vienne à domicile effectuer des réparations légères ?

Comme je l'ai dit, je ne suis pas Madame Soleil, je ne sais pas lire dans le marc de café. Mais je ne crois pas que nous irons bientôt chez nos clients armés d'un cric pour changer les roues. J'imagine plutôt que nous pourrions faire sur place des mises à jour pour l'électronique. Il faut retenir que les nouvelles technologies offrent de nouveaux domaines d'activités. On verra donc de quoi l'avenir sera fait.

Quelle importance revêt l'après-vente pour les garagistes, aujourd'hui et demain ?

Une très grande importance. Nous gagnons beaucoup d'argent avec l'après-vente et les prestations connexes, par exemple avec une offre de pension pour les pneus, une extension de garantie, une mise en place de solutions de mobilité alternatives. Avec une activité de service après-vente professionnel, nous renforçons la relation client. Grâce au développement croissant du numérique, le professionnalisme peut encore amplement s'améliorer. Reste qu'il sera de plus en plus difficile de gagner de l'argent avec l'après-

vente. En effet, les voitures électriques nécessitent moins de maintenance, moins de pièces détachées, c'est malheureusement indéniable. Je vends depuis quatre ans des voitures électriques, et j'observe cette tendance. Cela va forcément nous toucher. Pour compenser ce manque à gagner, il faudrait que les constructeurs rehaussent les marges des garagistes.

« Tant que je verrai les yeux des visiteurs briller devant les nouveaux modèles du Salon, je ne m'inquiéterai pas pour la branche automobile. »

Comment le carsharing peut-il devenir un créneau pour les garagistes ?

C'est très difficile. Le garagiste ne peut pas concurrencer des prestataires de carsharing comme Catch a car. Peut-être faudrait-il que le garagiste se transforme en point de vente pour les voitures partagées autonomes. Les voitures pourraient être chargées par induction à la borne de rechargement, et se rendre chez les clients qui les auraient commandées via une appli. En cas de problème technique, la voiture retournerait toute seule chez le garagiste qui la réparerait.

Est-ce constructif que les garagistes échangent des idées, voire collaborent pour certains domaines d'activités ?

Oui, sans l'ombre d'un doute. Plus les temps sont durs, plus on doit se serrer les

coudes, cela a toujours été le cas. La dernière Journée des garagistes suisses l'a bien montré. D'ailleurs, il n'y avait encore jamais eu tant de monde à cette manifestation. On a partagé un moment ensemble, on a discuté des problèmes, on a également échangé des informations sur les opportunités. Ici à Leimental, j'envisage d'organiser des rencontres régulières avec une quinzaine de garagistes, pour échanger et renforcer nos liens. Cette idée a suscité des réactions tout à fait positives. Dans cette communauté, on pourrait en outre partager des outils.

Comment l'UPSA peut-elle soutenir ses membres concernant le service prestations/après-vente ?

Les membres attendent que nous leur offrions des prestations leur permettant d'atteindre une valeur ajoutée, avec un impact positif sur leur chiffre d'affaires, et renforçant l'image des garagistes. Comme le Check-EnergieAuto, par exemple. De nouveaux services sont déjà prévus.

Quelle inspiration retirez-vous du Salon de l'auto pour votre travail quotidien ?

Chaque fois que je rentre du Salon, je suis pleinement motivé. Je reviens avec une tonne d'idées, que j'aimerais mettre immédiatement en pratique. Je ne les applique pas toutes, bien entendu, mais ce sentiment de bonheur que j'éprouve confirme que j'ai choisi le bon métier il y a 45 ans. Comme je dis toujours : tant que je verrai les yeux des visiteurs briller devant les nouveaux modèles du Salon, je ne m'inquiéterai pas pour la branche automobile. <



Thommen-Furler AG
3295 Rüti b. Büren
T 0800 801 190
F 0800 801 191
www.thommen-furler.ch
automotive@thommen-furler.ch

Thommen-Furler AG – Approvisionner – Assister – Recycler dans la branche automobile

Station service AdBlue



BioSaver®



AdBlue – pour voitures



Produits de lavage



Produits neufs et spécialités chimiques – huiles de moteur et lubrifiants – AdBlue® by BASF – produits pour l'entretien et le lavage des véhicules – dispositifs de sécurité – installations de traitement des eaux – tables de lavage biologique – recyclage et élimination des déchets spéciaux – stations-services AdBlue.

Thommen-Furler AG remercie les entreprises et garages suivants pour l'achat d'une installation de traitement des eaux usées en 2016 :

ACW Auto-Center Visp AG (Eyholz), Addor Heinz (Grund bei Gstaad), Administration communale de Crissier (Crissier), Air Zermatt (Raron), AMAG Automobiles et Moteurs AG (Rolle), AMR Niederhauser (Rapperswil), Armasuisse (Othmarsingen), Auto Grausacher AG (Gurmels), Auto Marino & Genier GmbH (Lengnau), Auto Steiner AG (Hägendorf), Auto Walsler AG (Wangs), Autohaus von Känel (Frutigen), Autoverkehr Grindelwald AG (Grindelwald), Bhend Maschinen-Technik AG (Reichenbach), BKW Energie AG (Wimmis), Borioli AG (Rudolfstetten), Box Location SA (Villaz-St-Pierre), Brind AG (Erstfeld), Clot Frères SA (Granges-près-Marnand), Dorfgarage Feldmann GmbH (Tagelswangen), Edith Felser (Meyriez), Elpar SA (Noville), ESA Einkaufsorganisation (Burgdorf), FLK GmbH (Läufelfingen), Garage des Alpes (Conthey), Garage DMD GmbH (Münchenbuchsee), Garage Ernst Scherer AG (Langenthal), Garage Jürg Hasler AG (Herzogenbuchsee), Garage R. Bühler AG (Neuenegg), Garage Touring SA (Murten), Garage Troillet Charly SA (Sion), Gemeindeverwaltung Brig-Glis (Brig), Gemeindeverwaltung Burgistein (Burgistein), Haldimann AG (Murten), Hastag St. Gallen Bau AG (St. Gallen), Häuselmann Thomas (Courgevaux), Hügli Bahnhofgarage (Mutschellen), Hurni Kies- und Betonwerk AG (Sutz), Hydra-Trucks Sàrl (Sion), Inselspital Institut für Pathologie (Bern), Insidepower (Läufelfingen), Interkant. Strafanstalt Bostadel (Menzingen), Kantonspolizei Zürich (Urdorf), Kärcher AG (Dällikon), Kernen Transport AG (Oey), Kestenholz Auto AG (Oberwil), Kieswerk Stucki AG (Linden), KSU A-Technik AG (Wohlen), LARAG SA (Echandens), MARAG Garage AG (Wabern), Marco Matt (Maurern FL), MERBAG Mercedes-Benz Automobil AG (Bern), Mühle-Garage AG (Neuenegg), NSNW AG (Oensingen), Riviera Carburant Lavage (St-Légier-La Chiésaz), Robert Aebi Landtechnik AG (Ersigen), Saanenlandtechnik AG (Saanen), Soorer Bier AG (Sursee), TPF Transports publics fribourgeois (Fribourg), TPN Transports publics de la région nyonnaise (Gland), Tozzo AG (Bubendorf), Trans-Auto AG (Täfers), Travys SA (Yverdon), UFAG Laboratorien AG (Sursee), Wyssa Thomas und Werner (Galmiz), Zurkirchen Carreisen GmbH (Malters), Zylinderschleifwerk Myfis GmbH (Frauenkappelen).



Halle 7
n° 7312

Hybride, électrique, gaz ou hydrogène

Comment fonctionneront les voitures de demain ?

« Le moteur du futur sera électrique et alimenté par une batterie. » C'est ce qu'a affirmé fin janvier le professeur Willi Diez, directeur de l'Institut pour l'économie automobile de Geislingen, lors de la « Journée des garagistes suisses ». Reste que les constructeurs automobiles misent sur plusieurs alternatives à l'essence et au diesel. AUTOINSIDE a voulu connaître l'orientation des constructeurs en matière de motorisation. **Mario Borri, rédaction**

Renault : 100 % électrique

Olivier Wittmann, directeur général de Renault Suisse SA



Renault mise sur le 100 % électrique, pourquoi ?

La voiture électrique est actuellement la seule solution « zéro émission ». Avec l'entrée en vigueur de la loi de l'UE stipulant que tous les véhicules devaient avoir un taux d'émission de CO₂ inférieur à 95 g/km au 31 décembre 2021, la demande en voitures électriques va s'accroître. En outre, les directives deviennent de plus en plus strictes dans de nombreuses grandes villes, afin de réduire la pollution atmosphérique et sonore.

Quels éléments le garagiste doit-il observer lorsqu'il répare ce type de véhicule ?

Tous les concessionnaires Renault qui réparent les véhicules électriques doivent avoir suivi une formation haute tension ainsi que les instructions Renault nécessaires pour recevoir la certification ZE. Nous avons aujourd'hui 40 spécialistes ZE en Suisse.

Quels autres moteurs alternatifs intéressent Renault, et pour quelles raisons ?

Le nouveau Scenic et la nouvelle Megane seront prochainement proposés en version hybride diesel. La technique se basera sur le modèle diesel 1,5 litre dCi 110. Ce système comprend également un starter-générateur à courroie au lieu d'un alternateur. Lors de la décélération, le véhicule se régénère par récupération d'énergie.

Quelles nouveautés va présenter votre marque au Salon de l'auto ?

Renault présentera pour la première fois en Suisse sa nouvelle Kangoo ZE avec une autonomie étendue (270 km), le concept-car 100 % électrique TreZor et une autre surprise que nous ne dévoilerons pas.

Hyundai : Hydrogène

Olivier Sermeus, managing director de Hyundai Suisse

Hyundai mise sur l'hydrogène, pourquoi ?

Avec le modèle ix35 Fuel Cell, la mobilité durable revêt une nouvelle dimension. Hyundai travaille intensément sur les nouvelles technologies qui contribuent à réduire les émissions de CO₂ dues aux déplacements. Les véhicules roulant au 100 % électrique répondent à cette exigence, avec la contrainte de l'autonomie et du poids de la batterie. La technologie des piles à combustible ouvre une voie intéressante. Pour qu'elle se développe, il faut bien entendu installer en parallèle des stations services adaptées.



Quels éléments le garagiste doit-il observer lorsqu'il répare ce type de véhicule ?

Tous les partenaires de distribution Hyundai qui vendent et entretiennent les véhicules à hydrogène doivent suivre ou avoir suivi une formation haute-tension et une formation à la technologie à l'hydrogène.

Quels autres moteurs alternatifs intéressent Hyundai, et pour quelles raisons ?

La performance pionnière de l'ix35 Full Cell, comme les véhicules hybrides et plug-in que nous proposons, montrent nos compétences dans le domaine du moteur électrique. Avec le modèle Ioniq, nous lançons sur le marché le premier véhicule conçu pour ces motorisations.

Quelles nouveautés va présenter votre marque au Salon de l'auto ?

Avec le « FE concept car », nous nous projetons concrètement dans la prochaine génération des véhicules à hydrogène. Le modèle de série sera disponible sur le marché suisse dans quelques années.

Fiat : Gaz

Maria Grazia Davino, managing director de Fiat Chrysler Automobile (FCA) Suisse



Fiat mise sur le moteur à gaz, pourquoi ?

Nous pouvons atteindre une mobilité plus durable par différents moyens, aidée par diverses technologies. L'introduction de ces technologies doit cependant être acceptée par les clients. Or, l'Italie est un marché essentiellement de gammes plutôt basses, dominé par les petits segments avec de faibles coûts de consommation et des prix raisonnables. Le

gaz est à l'heure actuelle le meilleur compromis entre prix et respect de l'environnement.

Quels éléments le garagiste doit-il observer lorsqu'il répare ce type de véhicule ?

Par rapport aux autres véhicules, il faut mener un examen visuel du dessous pour vérifier que le réservoir de méthane n'a pas été endommagé par des chocs éventuels.

Quels autres moteurs alternatifs intéressent Fiat, et pour quelles raisons ?

Dans le cadre de sa stratégie, FCA poursuit le développement des motorisations dans le domaine de la technologie à gaz. Nous avons tout récemment étendu cette gamme de manière significative, et offrons le plus large choix du secteur automobile.

Quelles nouveautés va présenter votre marque au Salon de l'auto ?

Nous présenterons sur notre stand des nouveautés dans tous les domaines : chez Fiat, la 500L Natural Power et la Panda Natural Power seront exposées.

Toyota : Hybride

Michael Künstler, CEO de Toyota Suisse

Toyota mise sur l'hybride et l'hybride rechargeable, pourquoi ?

Parce que c'est la technologie la plus judicieuse du marché. Avec une démographie urbaine croissante en Europe, la motorisation hybride offre actuellement la meilleure solution. Les propriétaires de ces véhicules contribuent significativement au respect de l'environnement



grâce aux très faibles émissions de CO₂ et en particulier de NO_x, sans être pour autant limités, par exemple par une autonomie restreinte.

Quels éléments le garagiste doit-il observer lorsqu'il répare ce type de véhicule ?

Les véhicules hybrides nécessitent moins d'entretien que les véhicules conventionnels. Bien entendu, de nouvelles pièces doivent être changées, comme les agrégats électriques, les batteries et leurs systèmes de commande. D'un point de vue technique, ces composants sont faciles à maîtriser et ne présentent pas plus de risques qu'un réservoir d'essence, par exemple.

Quels autres moteurs alternatifs intéressent Toyota, et pour quelles raisons ?

Outre l'hybride, Toyota investit depuis plusieurs années dans la mobilité électrique (iRoad/Coms). Avec le RAV4 commercialisé en 1994, Toyota avait déjà conçu son véhicule électrique. Avec le lancement, il y a plus de deux ans, de la Mirai, la voiture à pile à combustible, Toyota se dote d'un nouveau véhicule zéro émission.

Quelles nouveautés va présenter votre marque au Salon de l'auto ?

La nouvelle Prius hybride rechargeable fera sa première apparition en Suisse. Le constructeur présentera également le concept car Toyota i-TRIL avec motorisation électrique. <

Garantie automobile.
Transparence et véritable partenariat.

www.multipart.ch

Pour la garantie sur les occasions et les extensions de garantie

- ✓ Solution de garantie adaptée individuellement pour votre succursale
- ✓ Avantages solides en termes de service après-vente et de traitement des sinistres
- ✓ Garantie d'un budget propre

MultiPart Garantie AG | Seestrasse 91 | 6052 Hergiswil
Téléphone 041 631 00 20 | info@multipart.ch

Interview de Jürgen Stackmann, membre du comité de direction de la marque VW

« En 2025, la plupart des véhicules neufs seront toujours équipés de moteurs à combustion et auront besoin d'entretien ! »

Jürgen Stackmann (55 ans) est membre de la nouvelle équipe de direction de Volkswagen mise en place après le scandale des moteurs diesel et le départ de Martin Winterkorn. Membre du comité de direction de la marque VW, il est en charge des activités de distribution, de marketing et d'après-vente. AUTOINSIDE l'a rencontré lors de la conférence de presse annuelle d'Amag. Mario Borri, rédaction

■ AUTOINSIDE: Monsieur Stackmann, qu'en est-il du scandale des moteurs truqués ?

Jürgen Stackmann : Sur les quelque 8,5 millions de véhicules des marques du groupe VW concernées à travers le monde, près de 2,5 millions ont d'ores et déjà été modifiés, soit un ratio d'environ 30%. Nous n'en sommes pas encore tout à fait là pour la marque VW. Sur un total de 5,9 millions de modèles concernés, plus d'1,4 millions ont été modifiés à ce jour, ce qui représente un ratio de presque 23%. Mais début janvier à Berlin, l'office fédéral allemand des véhicules motorisés a octroyé toutes les autorisations pour modifier les moteurs VW diesel EA189 avec réception UE5. Nos ateliers peuvent désormais mettre un coup d'accélérateur.

Quelles conséquences de la crise sont encore perceptibles aujourd'hui ?

Le scandale des moteurs diesel n'a pratiquement pas eu de conséquences sur le nombre d'immatriculations, comme le montrent les statistiques. Le groupe dans son ensemble a livré plus de 10,3 millions de véhicules en 2016, soit près de 4% de plus qu'en 2015. La marque VW a enregistré près de six millions d'immatriculations, 3% de plus que l'année précédente. Sur certains marchés importants tels que l'Allemagne, la Suisse et les États-Unis, les ventes ont toutefois reculé, le marché allemand ayant connu la baisse la plus forte avec 7,2%. Il nous faut regagner la confiance des clients sur ce marché, comme partout ailleurs naturellement. Cela ne se fera pas du jour au lendemain. Mais l'inquiétude de nos clients s'apaise peu à peu, car comme je vous l'ai dit, les solutions techniques sont disponibles et les modifications sont en cours. Il s'agit là d'une démarche importante, par laquelle nous montrons que nous résolvons les problèmes et que nos clients sont à l'abri de tout préjudice.

« Le marché allemand a connu la baisse la plus forte avec 7,2% » Jürgen Stackmann

Quels enseignements la marque VW en a-t-elle tiré ?

Volkswagen est une marque au potentiel énorme. Avant toute chose, il convient d'éclaircir totalement les infractions, s'il y en a. Ensuite, il s'agira de proposer des solutions pour nos clients et de procéder à un important renouvellement de la marque en matière de



Mario Borri (à g.), rédacteur, en interview avec Jürgen Stackmann. Photo : Lea Waser

direction, de processus et de structures, notamment en réponse aux événements. Nous disposerons alors de processus améliorés et pourrons nous atteler encore plus rapidement et avec une plus grande rigueur aux thèmes d'avenir liés à la mobilité. Tout ceci renforcera la marque Volkswagen à moyen et long terme.

Quels seront les points forts du stand VW au Salon de l'auto de Genève 2017 ?

D'une part, la Golf VII restylée, qui a fortement évolué par rapport au modèle précédent, surtout au niveau de la connectivité. Par ailleurs, notre nouveau modèle haut de gamme Arteon y sera présenté en exclusivité mondiale. Je ne veux toutefois pas en dire trop sur la nouvelle berline. Après leur présentation dans les salons américains, le Tiguan LWB à empattement long et sept places ainsi que le concept-car ID-Buzz célébreront leur première européenne au Salon de l'auto de Genève. En exclusivité pour la Suisse, nous présenterons la plate-forme de partage de véhicules « Catch a Car », dans laquelle nous participons à hauteur de 35%.

Quels sont les principaux défis que le secteur automobile devra relever à l'avenir ?

D'une part, nous allons devoir faire face à la concurrence d'acteurs extérieurs au marché, tels que Google ou Apple. D'autre part, il va falloir développer de nouveaux modèles d'affaires, car l'utilité est devenue déterminante pour les consommateurs. Enfin, la branche va devoir s'adapter aux évolutions de la société.

Qu'entendez-vous exactement par évolutions de la société ?

Par exemple, la voiture en tant que symbole de réussite et le fait de conduire soi-même perdent progressivement en importance. Et en parallèle, le mouvement des « greenovators » prend de plus en plus d'ampleur.

« Greenovators » ?

Oui, il s'agit des personnes souhaitant développer des concepts de mobilité écologiques globaux, axés sur le bien-être des personnes et les intérêts de la société.

Comment la branche doit-elle réagir à ces changements ?

Les défis mentionnés font apparaître quatre grands champs d'action, sur lesquels l'industrie automobile dans son ensemble doit se concentrer : l'électromobilité, la numérisation ainsi que la connectivité, la conduite autonome et les prestations de mobilité.

Ce qui vaut pour la branche, vaut également pour VW. À quels défis spécifiques la marque devra-t-elle faire face ?

Nous voulons et devons d'une part mener à bien notre stratégie « Transform 2025+ » et, dans ce contexte, faire progresser la stratégie de la marque dans la distribution, les régions et les produits. Mais cette stratégie ne réussira que si nous développons rapidement le savoir-faire nécessaire (par exemple grâce à des spécialistes en informatique pour le développement des services) et si nous continuons à réduire nos coûts. D'autre part, Volkswagen et les concessionnaires doivent continuer à mener la campagne de rappel des véhicules diesel concernés, de manière efficace et à l'entière satisfaction des clients. Du reste, il faudra réussir le lancement de toute une série de nouveaux produits.

D'après vous, quel sera le rôle du garagiste à l'avenir ?

Les défis à venir, l'électromobilité et la numérisation, affecteront également le rôle des garagistes. Mais les changements interviendront progressivement. Nous considérons qu'en 2025, 20 à 25 % des véhicules neufs vendus seront électriques (hybrides ou exclusivement sur batterie). Ceci représente un certain risque pour les chiffres d'affaires de l'après-vente. Cependant, il faut aussi tenir compte du fait que le parc automobile existant et l'immense majorité des véhicules neufs seront toujours équipés de moteurs à combustion, qu'il faudra entretenir et réparer. S'agissant des clients, les acheteurs et utilisateurs choisiront

toujours plus par eux-mêmes comment et par qui ils veulent être conseillés. Que ce soit pour l'achat d'un véhicule ou l'utilisation de services de mobilité, en après-vente, en ligne ou non, les possibilités seront plus variées et personnalisées. Il convient d'axer encore davantage les processus vers les besoins et les avantages des clients. <

Stratégie « Transform 2025+ »

Volkswagen se réorganise en profondeur. C'est pour cela que le comité de direction de la marque a décidé, fin novembre 2016, de lancer la stratégie « Transform 2025+ ». Elle donne le ton pour la prochaine décennie et au-delà. Le renforcement de la position de la marque au-delà des régions et des segments en est un élément central, associé à une amélioration significative de l'efficacité et de la productivité. En parallèle, la marque va investir massivement dans l'électromobilité et la connectivité. Des clients satisfaits, une rentabilité prometteuse, la mobilité durable et une nouvelle culture d'équipe participent à l'avenir de la marque Volkswagen. Le nouveau slogan international de la marque est « Volkswagen : Moving People Forward ».



Le comité de direction de Volkswagen lors de la présentation de la nouvelle stratégie « Transform 2025+ », fin novembre 2016.

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

87^e

Salon
international
de l'auto
et accessoires

9-19 mars 2017
Genève

www.gims.swiss #GimsSwiss

palexpo OICA AU PLANCHER CO₂ SBB CFF FFS

**Portrait**

Jürgen Stackmann (né en 1961) est employé de banque de formation et diplômé en gestion d'entreprise. Il a entamé sa carrière professionnelle en 1989 chez Ford, où il a assumé différentes fonctions en Allemagne et en Grande-Bretagne, notamment celle de directeur Marketing de la filiale allemande et de vice-président Marketing de Ford Europe à Londres.

Il a rejoint le groupe VW en 2010, où il a d'abord été membre du comité de direction de la marque Skoda en charge de la distribution et du marketing. Depuis septembre 2012, il dirigeait le marketing du groupe et de la marque Volkswagen VT. Le 1^{er} mai 2013, il a été nommé membre du comité de direction de Seat. Depuis le 1^{er} novembre 2015, Jürgen Stackmann est membre du comité de direction de Volkswagen VT, responsable des domaines « distribution, marketing et après-vente ».



Un futur mécatronicien automobile ? Le Salon de l'auto est une plate-forme idéale pour faire la publicité des métiers de la branche automobile.

20^e parcours technologique

« Pas seulement des femmes et des belles voitures »

Pour la 20^e fois, le parcours technologique du Salon de l'auto assure la relève dans le secteur de l'automobile. Une success-story indissociable du nom d'Andreas Lerch. Sandro Compagno, rédaction

■ Cependant, il n'est pas tout à fait correct de dire qu'Andreas Lerch organise cette année son 20^e parcours technologique au Salon de Genève, même si cela correspond à la version officielle. Alors jeune enseignant d'école professionnelle à Langenthal, il avait pour intention, vers le milieu des années 1990, de visiter le Salon de l'auto avec une classe de futurs mécaniciens. Ce ne fut pas une entreprise facile : « Le recteur m'informa qu'il n'autoriserait l'excursion qu'à condition que j'invente une activité pour les élèves. » Andreas Lerch développa alors un parcours à travers le Salon. Pour des stands donnés, ses élèves devaient répondre à des questions diverses et variées par écrit.

L'idée du parcours technologique était née et elle avait atterri sur un sol fertile. Le projet attira l'attention d'autres professeurs et ces derniers s'efforcèrent à leur tour de rendre possible la participation de leurs élèves. C'est ainsi qu'en 1998 commença officiellement l'histoire du parcours technologique du Salon de l'auto de Genève. Un défi logistique à une époque où ni Internet ni les e-mails n'existaient : « J'avais besoin d'un partenaire fiable qui gérait un stand à Genève et

qui était prêt à copier les documents. » En effet, d'une excursion scolaire à 20 étudiants, l'idée se transforma vite en énorme projet avec plus de 1000 participants ! Andreas Lerch trouva ce partenaire en ESA, qui prit en charge la tâche de produire en un temps record les plus de 1000 copies du catalogue de questions de plusieurs pages pour les étudiants. Aujourd'hui encore, ESA le soutient et paye, via MechaniXclub, les récompenses qui servent de motivation supplémentaire. Par ailleurs, l'UPSA soutient également le parcours technologique.

Compétences méthodologiques, sociales et techniques

Un apprenti mécatronicien de quatrième année doit pouvoir répondre aux questions du parcours, mais pour les étudiants des années inférieures, elles sont plus difficiles. Les jeunes gens sont libres de gérer les postes comme ils le souhaitent, car une bonne gestion du temps est une condition primordiale pour réussir le parcours technologique et ils doivent trouver le temps de visiter tous les stands et toutes les marques de voiture qui les intéressent. « Le par-

cours est un modèle de processus d'apprentissage qui permet de développer les compétences méthodologiques, sociales et techniques», explique Andreas Lerch.

L'exercice se conclut à l'heure de cours suivante, où les réponses sont retravaillées. Pour cela, le professeur reçoit un CD-ROM contenant l'ensemble de la documentation du parcours, c'est-à-dire toutes les images en haute définition, ainsi qu'une présentation PowerPoint d'environ 50 pages. Pour Andreas Lerch, cela signifie surtout une chose : beaucoup de travail et un emploi du temps très serré. Le premier jour dédié à la presse (toujours un mardi, et cette année ce sera le 7 mars), il monte dans le premier train pour Genève, où il arrive à 8 heures. Jusque dans la soirée, il choisit les modèles adaptés et définit son parcours : « Je sais quelles marques sont bien disposées à mon égard. » Sur le chemin du retour, il conçoit encore le catalogue de questions dans le train et il l'envoie dans la nuit du mardi au mercredi à son collègue Eric Schaer, à Reconvilier. Ce dernier étant bilingue, il traduit le texte en français en une seule nuit. Le mercredi matin à 8 heures, le catalogue doit être envoyé aux étudiants des écoles professionnelles, dont les premiers partent déjà le jeudi pour Genève avec leur classe.

À ce moment, Andreas Lerch est de nouveau au Salon et prend des photos pour la présentation PowerPoint... s'il ne donne pas cours. En effet, cet homme de 60 ans enseigne encore à l'école professionnelle de Lenzburg dans la formation initiale et continue et il écrit également pour le journal « Auto&Technik ». Pendant le week-end, il produit le CD-ROM à l'intention de ses collègues, car il doit être obligatoirement posté le lundi suivant, puisque les classes qui ont visité le Salon le premier jeudi doivent retravailler leurs réponses le jeudi d'après.

Baisse de qualité au détriment des étudiants

Le nombre de participants au parcours technologique s'est stabilisé aux alentours de 1200 étudiants, ce qui est bien inférieur au record de participation de 1853 étudiants en 2009. « C'est une question de politique », explique Andreas Lerch qui illustre son propos avec le canton de Lucerne : « Pour des raisons d'économies, les écoles générales et professionnelles de Lucerne ont une semaine de congé supplémentaire. Puisque la matière scolaire doit être vue sur une période



Question épineuse : des étudiants examinent un moteur.



Onéreux : les exposants payent cher leurs pièces d'exposition.



Compétences : le parcours technologique stimule les étudiants.

PERSONNELLE, DURABLE, CONFORME À LA LOI

L'ÉLIMINATION INTELLIGENTE



une
entreprise
de **vigier**

Altola
Déchets spéciaux;

Huiles usagées, liquide de freins, filtres à huile, batteries, pare-chocs, vitres ou pneus : en tant que partenaire expérimenté de garages automobiles, nous vous facilitons la vie en ce qui concerne la récupération et l'élimination de tous types de matériaux et de déchets spéciaux.

0800
Die Nummer **0800 Altola**
Le numéro **258652**

Webshop: simplicité et confort

Il n'y a pas plus simple: notre boutique en ligne vous permet de nous transmettre vos mandats 24h/24, en tout confort et exactement quand cela vous convient. www.altolashop.ch



Votre manifestation fait encore plus bouger les choses au centre de compétences pour l'automobile et le transport !



Vous trouverez chez nous les conditions cadres idéales pour réussir vos formations, réunions et événements – juste à la sortie d'autoroute de Wankdorf.
Contact: téléphone 031 307 15 70,
info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch

**nokian
TYRES**

**JUSQU'À CE QUE LE
MONDE SOIT PARFAIT.**



NOKIAN TYRES®

VOUS ARRÊTE A TEMPS.

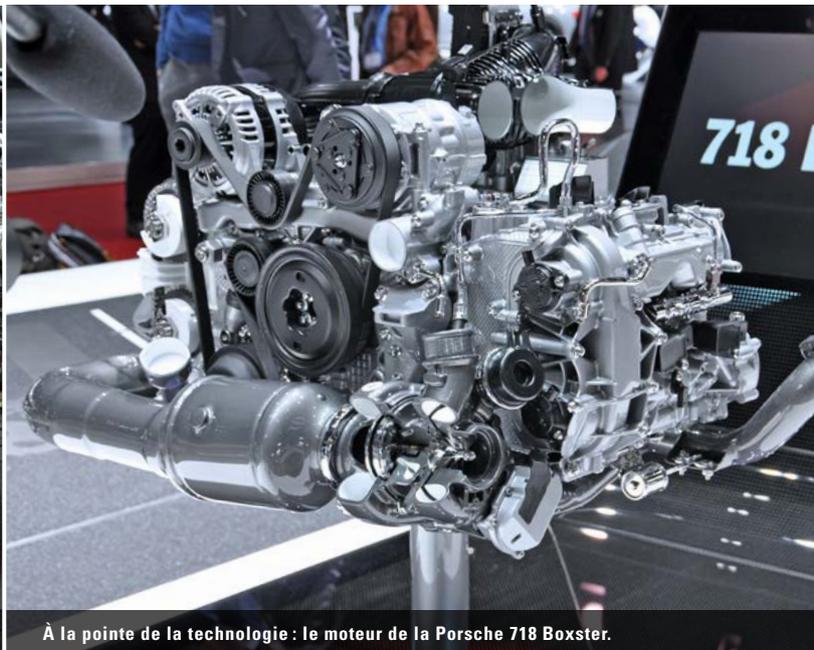
Les routes et les conditions changent. La nature est pleine de surprises. Jusqu'à ce que le monde soit parfait, équipez-vous pour l'imprévu et choisissez la performance premium des pneus Nokian Tyres - En sécurité quelque soit les conditions.

nokiantyres.ch





Dans le vif du sujet : le Salon offre un regard sur la technologie automobile de pointe.



À la pointe de la technologie : le moteur de la Porsche 718 Boxster.

plus courte, les professeurs de l'enseignement professionnel renoncent donc à la visite du Salon de l'auto. » Une baisse de qualité au détriment des professeurs et donc, des étudiants.

Toujours à la pointe

Malgré les coupes budgétaires dans de nombreux cantons, environ 70% des écoles professionnelles visitent le Salon. Cela en vaut toujours la peine, pense Andreas Lerch, et il explique, non sans fierté, qu'il a abordé dans son parcours technologique toutes les innovations les plus pertinentes des dernières années. « Déjà en 1996, je

posais une question sur l'injection directe d'essence qu'avait introduite Mitsubishi; plus tard sont venues les injections à eau et le moteur VCR de Saab... »

Tandis que les étudiants répondent à leurs questions, les professeurs ont le temps d'observer les différentes stations de travail, de regarder les élèves et de les aider si nécessaire. Pour les étudiants, c'est une grande opportunité de mêler l'école et la pratique en un lieu motivant. Ou, selon les mots d'Andreas Lerch: « Au Salon, ils ne doivent pas seulement s'intéresser aux femmes et aux belles voitures, mais aussi aux technologies exposées... » <

« En 45 ans, je ne me suis pas ennuyé un jour. »

M. Lerch, où trouvez-vous la motivation d'organiser, depuis 20 ans déjà, ce parcours technique ?

Andreas Lerch: C'est tout simplement un produit génial. Je trouve passionnant de voir comment les élèves se déplacent sur le parcours: ils sont intéressés, ils font de la recherche, ils discutent, ils écrivent, c'est autre chose que la salle de cours... De plus, nous n'avons, dans les écoles, jamais à notre disposition des modèles techniques aussi modernes que ceux que l'on présente au Salon de l'auto. Un modèle de coupe de moteur coûte environ CHF 50000.-. Les écoles professionnelles ne peuvent pas se le permettre.

Qu'est-ce qui a changé dans le parcours après toutes ces années ?

Fondamentalement, peu de choses ont changé. Je parcours le Salon, visite chaque marque chez qui je pense trouver des modèles techniques, je les prends en photo et j'en tire des questions. Mais cela devient de plus en plus difficile, car le Salon n'est plus aussi technique qu'il l'était autrefois. J'ai besoin de 13 stands pour établir les 3 pages A4 de questions. Mon objectif, c'est d'en avoir 15, comme ça j'en ai deux de réserve.

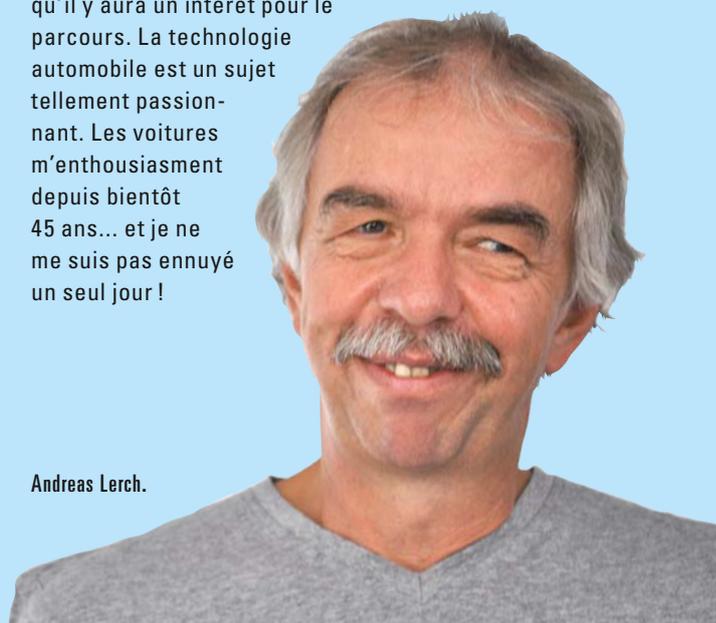
À quoi peut-on s'attendre pour 2017 ?

Je ne sais pas ce que les constructeurs vont exposer. Souvent, on ne sait même pas la veille ce qu'il y aura. De plus, il est déjà

arrivé qu'un modèle qui était présenté le jour de la conférence de presse ne soit pas montré au public.

Et combien de temps comptez-vous continuer ?

Aussi longtemps que ma santé me le permettra et qu'il y aura un intérêt pour le parcours. La technologie automobile est un sujet tellement passionnant. Les voitures m'enthousiasment depuis bientôt 45 ans... et je ne me suis pas ennuyé un seul jour !



Andreas Lerch.

Approche sereine de l'électromobilité

Un détenteur du record mondial

Accélération de 0 à 100 km/h en 1,513 seconde seulement ! Cette prouesse a été réalisée par la voiture de course électrique Belle illustration de la devise de l'année de l'UPSA : « Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir ».

Sandro Compagno, rédaction



BFS
Bern Formula Student

■ Les deux voitures de course à motorisation électrique utilisées par les équipes de l'EPF de Zurich et de la Haute école spécialisée bernoise (BFH) pour participer au Formula Student ont suscité l'intérêt de tous à la Journée des garagistes suisses en janvier à Berne. L'UPSA a présenté ces deux équipes sur son stand dans la halle 2 et permis à un vaste public de découvrir les deux bolides. Par cette initiative, la branche automobile suisse veut montrer qu'elle reste sereine face aux défis à venir et prête à les relever grâce aux nouvelles technologies de motorisation.

De 0 à 100 km/h en 1,513 seconde seulement

« Les moteurs électriques sont simples. C'est ce qui les rend si élégants », s'extasie Leiv Andresen, CEO de l'équipe de l'EPF, lors de la Journée des garagistes suisses. Les étudiants de l'Akademischer Rennsportverein (AMZ) de l'EPF de Zurich y étaient présents avec le modèle « Gotthard », grâce auquel leur participation au Formula

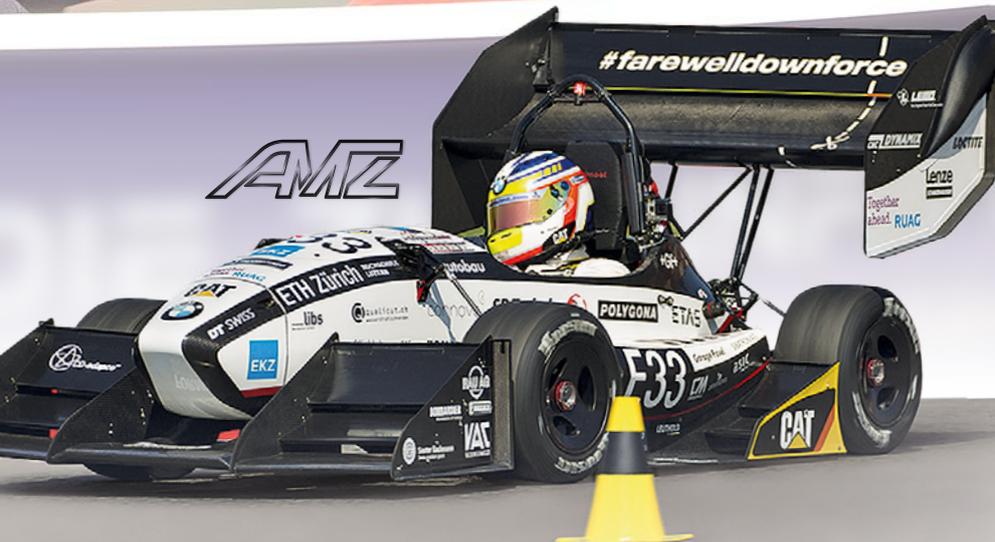
Student 2016 avait déjà été fructueuse. Pendant le Salon de l'auto, les Zurichois ont présenté le bolide qui a réalisé le record mondial d'accélération dans la catégorie des véhicules électriques : à l'aérodrome militaire de Dübendorf, leur véhicule « Grimsel » est passé de 0 à 100 km/h en 1,513 seconde seulement ; le véhicule est arrivé à atteindre cette vitesse sur moins de 30 mètres. Un exploit qu'aucun des modèles Ferrari de série exposés à Genève n'est en mesure de réaliser.

Porte-étendards du système de formation dual

Lors de ce Salon, l'équipe de la BFH à Bienne a présenté son modèle de l'an passé du Formula Student : un bolide en carbone de tout juste 200 kg appelé « Giura ». Contrairement à l'équipe AMZ de l'EPF, tous les étudiants biennois ont reçu une formation professionnelle de base. Ils sont en quelque sorte la preuve vivante de la réussite du système de formation dual suisse.

au stand de l'UPSA

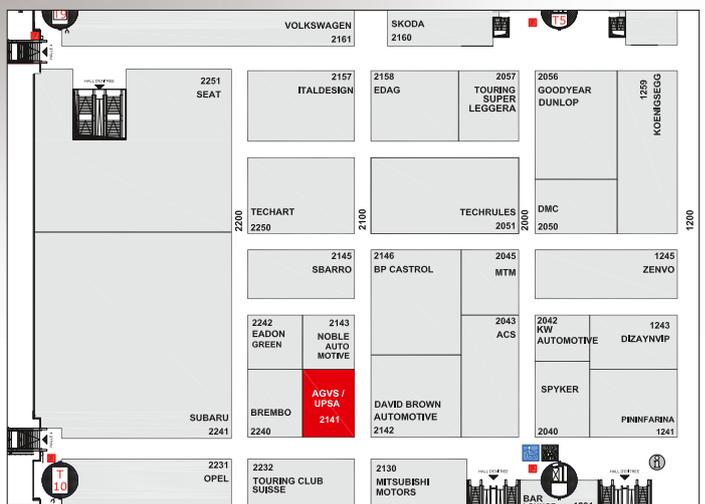
de l'EPF de Zurich, présentée par l'UPSA au Salon de l'auto de Genève.



Bien que la part de marché des voitures électriques ne s'élève qu'à 1,5 % en Suisse, nombreux sont les experts à tabler sur les moteurs électriques pour l'avenir ; plutôt à moyen terme qu'à court terme. À travers son offre de cours, l'UPSA prépare déjà ses membres à l'électromobilité (voir pages 82 / 83).

La formation professionnelle de base et continue est un élément central du stand de l'UPSA à Genève. Pendant toute la durée de l'exposition, un professionnel de la formation sera présent sur le stand pour répondre aux questions des jeunes devant choisir leur métier, mais aussi à celles de leurs parents, familles et professeurs. L'objectif consiste à faire connaître notre système de formation et l'avantage que représente la perméabilité vers des formations complémentaires.

Le stand de l'UPSA de la halle 2 sera aussi un lieu de rencontre pour les membres de l'UPSA. Vous pourrez y nouer des contacts, vous informer sur les offres de l'Union ou vous reposer de l'agitation du salon autour d'un rafraîchissement. <



Comment nous trouver : le stand de l'UPSA se trouve dans la halle 2.

Nom / prénom	Ma* 7.3	Me* 8.3	Je 9.3	Ve 10.3	Sa 11.3	Di 12.3	Lu 13.3	Ma 14.3	Me 15.3	Je 16.3	Ve 17.3	Sa 18.3	Di 19.3
Aegerter Markus	●	●	●	●						●	●		
Baldinger Monique	●	●											
Baumann Karl			●	●									
Bär Gabriel												●	●
Berisha Arjeta												●	●
Del Colle Flavia									●	●	●		
Galliker Franz			●	●									
Gentile Gaetano								●	●				
Holzer Christine										●	●		
Hummel Silas												●	●
Jäggi Thomas								●	●				
Kaufmann Heinz										●	●		
Kyd Alain								●	●	●	●	●	●
Lendenmann Philipp					●	●	●						
Maeder Olivier	●	●	●				●	●	●				
Nützi Sandra	●		●	●	●	●	●						
Peter Markus	●	●											
Pfeuti Kurt						●	●	●					
Schoch René				●	●								
Schöpfer Arnold	●	●											
Schüpbach Irene												●	●
Solari Olivia		●	●										
Tallarini Katija					●	●	●						
Wernli Urs	●	●	●	●						●	●		

Les membres de l'équipe de l'UPSA se tiendront à votre disposition aux heures suivantes dans notre lounge du Salon de l'auto. Nous nous réjouissons d'avance de votre visite ! * = Journées presse

On recherche des mannequins !

Avez-vous déjà rêvé de faire carrière en tant que mannequin ? Nous recherchons quatre femmes et quatre hommes entre 16 et 20 ans actuellement en formation de base d'assistant(e) en maintenance d'automobiles, de mécanicien(ne) en maintenance d'automobiles (véhicules particuliers + poids lourds), de mécatronicien(ne) d'automobiles (véhicules particuliers + poids lourds), d'assistant(e) du commerce de détail, de gestionnaire du commerce de détail et de gestionnaire d'entreprise secteur automobile.

À l'occasion d'une séance photo (prévue dans la région zurichoise sur environ une demi-journée le samedi 22 ou 29 avril 2017 et le 6 mai 2017), une photo sera réalisée pour symboliser chacune de nos formations de base. Les photos serviront à la création

de dépliants, d'annonces, de roll-up, de bannières, etc. Ces supports seront distribués ou présentés sur les salons professionnels ou publiés dans des revues. De même, ces photos seront utilisées dans le cadre d'articles, sur les sites Internet www.metiersauto.ch et www.upsa-agvs.ch, dans la newsletter de l'UPSA, sur Instagram, sur Snapchat, etc.

Si vous êtes photogénique et que vous aimez prendre la pose, n'hésitez pas à participer, soit à l'aide du formulaire de candidature sur upsa-agvs.ch et autoberufe.ch (date limite d'envoi fixée au 31 mars), soit directement sur le stand de l'UPSA !

Vous serez indemnisé(e) à hauteur de CHF 260.- et les frais de transport (CHF 0.65/km domicile-lieu-domicile ou billet de train 2^e classe) vous seront remboursés.



Maquillage d'un mannequin (amateur) pour la séance.



swiss automotive
aftermarket

www.saa-expo.ch

Like us on

 facebook.com/saaexpo

 instagram.com/saaexpo

SAA Expo, hall 7

Le salon professionnel du swiss automotive aftermarket du 9 au 13 mars 2017

Certains membres du SAA exposent pendant toute la durée du 87^e Salon international de l'automobile Genève du 9 au 19 mars 2017 dans les halls 1, 2, 5, 6 et 7.

Lors du salon SAA Expo, tentez de remporter des prix sponsorisés par l'industrie des accessoires automobiles.

Il vous suffit de remplir le talon de jeu au Forum de SAA Expo. Avec un peu de chance, vous gagnerez l'un des prix d'une valeur allant de CHF 150.- à CHF 300.-.

**Participez
et gagnez!**

GENEVA
INTERNATIONAL
**MOTOR
SHOW**
9-19 MARCH 2017

Abt AG

www.abt-ag.ch
Halle 7, stand 7221

> Corghi présente ses nouveautés au Salon de l'auto

pd. Le **Pre-Check** est la dernière invention de la maison Corghi et c'est une véritable révolution dans le secteur du diagnostic rapide des réglages du train roulant. Elle permet aux clients de déterminer les données actuelles des essieux de manière entièrement automatique et sans aucun contact avec la jante pour des roues de 10 à 30 pouces. Excepté la sélection du véhicule souhaité, la machine travaille en toute autonomie, peut traiter tout type de véhicule et n'exige aucune



connaissances particulières de l'utilisateur. Après un placement précis sur la surface de mesure prévue à cet effet, l'ensemble du processus ne dure pas plus de 45 secondes. L'utilisation de supports de roues et de têtes de mesure appartient définitivement au passé grâce au Pre-Check, qui fournit tout de même les valeurs de carrossage et de voie du véhicule du client.

Drester a pu s'implanter comme leader du marché du lavage de roues grâce à des résultats exceptionnels garantissant un service après-vente compétent. La société Abt AG présentera la dernière nouveauté de l'entreprise suédoise : le **Drester Grand Prix 24** établit de nouvelles références à bien des égards. Son système de pompage amélioré assure une réduction significa-

tive du temps de lavage ainsi qu'un résultat remarquable. Le chauffage fourni a été optimisé avec un réservoir d'eau isolé et résistant aux chocs et permet une économie d'énergie de 40% lors de la préparation de l'eau. Un logiciel moderne et une fonction de démarrage automatique facilitent l'utilisation de la machine. Offrant un maximum de confort, le lavage de roues se déroule de manière totalement automatique. Après le placement des roues sur le chariot mobile, ce dernier est positionné correctement devant la machine après l'impulsion de démarrage, les portes s'ouvrent et la roue est transbordée. Après le processus de lavage sélectionné, la roue est déchargée sur chariot et le processus suivant démarre de lui-même. <



« Je me réjouis surtout de la première édition de l'Expo SAA. Nous serons ravis de nous entretenir avec nos clients et présenterons de manière très dense nos produits les plus vendus dans les domaines du montage de pneus, de l'équilibrage et du lavage de roues, en tant que représentant général des fabricants haut de gamme Corghi et Drester. »

Carlo Ledermann, CEO

Amstutz Produkte AG

www.amstutz.ch
Halle 7, stand 7041

> Un nettoyeur à effet brillant pour pneus et caoutchouc

pd. Le siège de la société Amstutz Produkte AG se trouve à Eschenbach (LU). Employant plus de 100 personnes, elle évolue dans le domaine des produits chimiques techniques haut de gamme. La force de l'entreprise réside dans le développement interne de produits et d'appareils de nettoyage, ainsi que d'une vaste gamme de produits avancés destinés à des utilisations artisanales et industrielles diversifiées.

Au Salon de l'auto de Genève 2017, Amstutz présentera le nouveau brillant pour pneus **« BlackX Gel »** et bien d'autres produits innovants.

« BlackX Gel » est un produit à effet prolongé qui fait briller les pneus pendant des semaines. Il convient pour l'entretien des flancs de pneus ainsi que des pièces en caoutchouc noir telles que les câbles, les joints de portières et les pare-chocs en plastique. Grâce à sa consistance gélatineuse, le produit s'applique facilement et adhère à la surface d'application.

Les collaboratrices et collaborateurs du service externe d'Amstutz se feront un plaisir de conseiller les visiteurs au stand 7041, dans la halle 7. <



« La société Amstutz Produkte AG participe au Salon de l'auto de Genève depuis plus de 50 ans. En tant qu'entreprise familiale suisse de tradition, nous considérons le Salon de l'auto comme l'occasion idéale pour présenter notre société et nos produits sur la scène nationale et internationale. »

Daniel Rappo, CEO

Apollo Vredestein

www.vredestein.ch
Halle 1, stand 1230

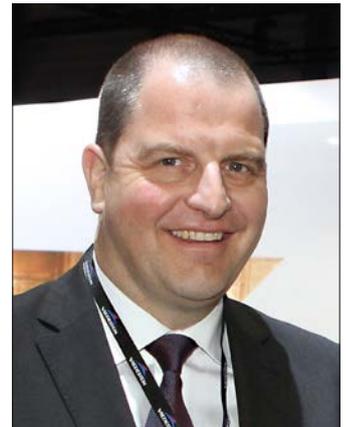
> Vredestein Ultrac Satin : une gamme complète



pd. Le produit vedette du stand d'Apollo Vredestein au Salon de l'auto est le Vredestein Ultrac Satin, qui remplace désormais totalement son prédécesseur, le pneu Ultrac Cento. Outre de nombreux autres produits, une attention particulière est portée à l'inauguration prochaine d'un nou-

veau site de production près de Budapest, en Hongrie, qui entrera en activité au mois d'avril. Il permettra d'augmenter les capacités d'approvisionnement sur le marché européen. Les pneus produits en Hongrie seront également distribués en Suisse, au départ de l'entrepôt central de Härkingen. Cela aura

des conséquences positives sur la disponibilité des produits, un aspect toujours plus important selon le Manager pays Markus Brunner. <



«Pneus d'été, d'hiver ou toutes saisons : nos produits couvrent parfaitement tous les besoins des automobilistes. Et nous sommes un partenaire compétent des garagistes dans le domaine des pneumatiques.»

Markus Brunner, Country Manager

Aquarama Swiss AG

www.aquaramaswiss.ch
Halle 7, stand 7023

> Propreté et design italien

pd. Cette année encore, la société Aquarama Swiss AG sera présente au Salon de l'auto avec un stand attrayant.

Elle y présentera son produit phare, le double portique de lavage **Stargate S111**. Avec son arche se déplaçant en parallélogramme et

sa barrière photoélectrique, le S111 est un modèle unique.

Il présente la particularité d'appliquer la cire en suivant le profil du véhicule, ce qui permet un bon effet hydrofuge et un excellent séchage. Rapidité, propreté et séchage garantis.

Aquarama Swiss AG exposera toute la technologie d'une aire de lavage en libre-service Bubble Bay à quatre emplacements. Grâce à son moteur commandé par variateur, cette installation permet systématiquement de régler la puissance souhaitée. Son programme intégré Active Mousse est très apprécié par les utilisateurs.

Cette installation compacte sera d'ailleurs montée chez un client juste après le salon.

La vaste gamme d'Aquarama Swiss AG s'étend des portiques de lavage de base aux modèles haut de gamme, en passant par les tunnels de lavage, les box de lavage en libre-service, les structures de stations de lavage, mais aussi les aspirateurs et les appareils de nettoyage des tapis. <



«L'équipe d'Aquarama Swiss AG se fera un plaisir de vous présenter ces techniques innovantes.»

Frank Müller, directeur



auto-i-dat AG

www.auto-i-dat.ch
Halle 7, stand 7211

> auto-i-dat AG séduit par son esprit d'innovation

pd. Avec la nouvelle **appli garagiste**, auto-i-dat AG présente une nouveauté de plus adaptée aux besoins des utilisateurs. En outre, sa large palette de produits bien connus bénéficie de toute une série de nouveautés et de développements.

Comme l'an dernier, auto-i-dat AG présente une fois encore une nouveauté sensationnelle: un tout nouvel outil de communication entre le garagiste et son

client, l'appli garagiste. Celle-ci accompagnera l'automobiliste durant tout le cycle de son véhicule, en lui fournissant des informations avant l'achat jusqu'à la vente. Elle permet en outre au garagiste de communiquer directement avec son client tout au long du cycle. «Ce que nous avons développé n'est rien de moins que la «clé numérique» des automobilistes», affirme Wolfgang Schinagl, CEO d'auto-i-dat. Sur l'appli, le client trouve toutes les informations relatives à son véhicule ainsi que toutes les coordonnées utiles de son garagiste. «L'appli portera la communication entre le garagiste et ses clients à un tout autre niveau», ajoute Wolfgang Schinagl.

Mais ce n'est pas tout: auto-i-dat AG présentera également à Genève une version revisitée du

fameux e-Service4, qui peut être complété par d'autres assureurs de renom (Bâloise et Helvetia) et

désormais aussi combiné au scanner unique de permis de circulation. <



« Notre appli portera la communication entre le garagiste et ses clients à un tout autre niveau. »

Wolfgang Schinagl, CEO

Bopp Solutions AG

www.bopp-solutions.ch
Halle 7, stand 7035

> Pour que les clés des clients soient en sécurité

pd. **Protection anti-effraction:** degré de résistance 1 selon la norme EN 1143-1; certifié par ECB-S et VdS. Protection anti-effraction définie contre les attaques à l'aide d'outils d'effraction à action thermique ou mécanique. Protection anti-effraction de classe 30/50 RU*). Modèles de moins de 1000 kg de poids propre avec possibilité d'ancrage au sol. Le verrouillage à pènes sur trois

côtés et les pènes fixes à l'arrière empêchent l'ouverture de la porte par la force.

Protection incendie: porte et paroi remplies d'isolant résistant à la chaleur conforme à la norme DIN 4102, rainure anti-feu pé-

« Des solutions plutôt que de simples produits: telle est la promesse que nous vous faisons depuis toujours. Jugez par vous-même à notre stand, au Salon de l'auto: avec le nouveau coffre à clés KeyTracker, nous allions sécurité et organisation. »

Jean-Claude Bopp, propriétaire et directeur

phérique, protège des petits incendies.

Type de construction: construction à plusieurs parois, porte à plusieurs parois, 120 mm d'épaisseur, panneau de porte en acier de 3 mm d'épaisseur, logement à double paroi avec renfort spécial, douilles pour ancrage au sol.

Fermeture: système de verrouillage central solide à pènes ronds associé à une serrure de sécurité à clé double panneton (classe de serrure 1 conformément à la norme EN 1300), 2 clés (150 mm) de série.

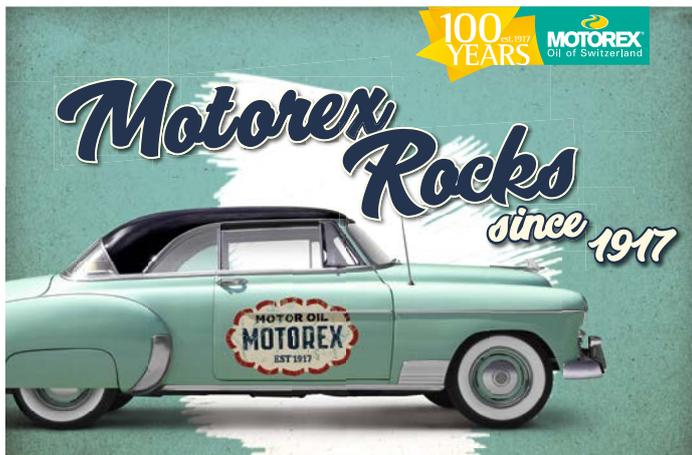
Peinture: gris clair, RAL 7035. <



Bucher AG Langenthal, technologie de lubrification MOTOREX

www.100-years-motorex.com
Halle 7, stand 7324 / halle 7, stand 7311

> 100 ans de rock'n'roll bien huilé



pd. Lors du Salon de l'auto de cette année, le fabricant de lubrifiants suisse Motorex célébrera un anniversaire particulier placé sous la devise «rock'n'roll»: ses 100 ans d'existence. C'est pourquoi de nombreuses surprises attendent ceux qui rendront visite à cette société traditionnelle au stand 7324, dans la halle 7. À

vrai dire, le rock'n'roll n'est pas uniquement un style de musique, c'est un style de vie. Un style de vie que Motorex incarne à travers l'histoire de sa réussite: depuis sa création à Langenthal en 1917 (à l'époque sous le nom de Rex), l'entreprise fait vibrer le marché international des lubrifiants.

Malgré ses innovations techniques permanentes, une chose est restée inchangée chez Motorex à travers le temps: hier comme aujourd'hui, la société donne la priorité aux besoins de la clientèle et à la qualité des produits. Motorex s'est fixé comme objectif de rester en première position grâce à sa grande force d'innovation, un maximum de fiabilité ainsi qu'à des conseils et des prestations de la plus haute qualité. Pour continuer de répondre à ces exigences et rester compétitif à long terme, Motorex a procédé à l'extension de ses bâtiments de production et administratifs à Langenthal à l'approche de son anniversaire. En fin de compte, les investissements dans les infrastructures sont aussi des investissements pour l'avenir. <



«Le Salon de l'auto 2017 est un événement très spécial pour nous. Non seulement nous fêterons nos 100 ans d'existence, mais nous présentons aussi notre nouvelle huile moteur Concept A-XL 0W20, qui répond aux toutes dernières normes du groupe Volkswagen.»

Linda Hüsemann, responsable Marketing

Rendez-nous visite
au Salon de l'Auto de Genève
du 9 au 19 mars 2017!
Halle 4 / stand 4231

Romana Möckli
Miss Yokohama 16/17

Pour votre sécurité, pour votre voiture et l'environnement
- Pneus de qualité «made in Japan»

ADVAN Sport V105



100th
Anniversary

YOKOHAMA
www.yokohama.ch

Otto Christ AG

www.christ-ag.ch
Halle 7, stand 7020

> **La Real Car Wash Factory de Christ présente : les portiques Sirius, Varius et Genius Vitesse**

pd. Sur une surface de plus de 130 m², Christ Wash Systems présentera la toute nouvelle technologie des stations de lavage pour les concessionnaires, les stations-service et les centres de lavage.

Sirius est le portique idéal pour les ateliers, les concessionnaires et les petites stations-service en alliant haute qualité et fiabilité à un prix avantageux.

Varius est le modèle polyvalent pour les lavages rentables grâce à sa technique haute performance. Ces nombreux accessoires lui permettent de relever des défis toujours plus importants. **Genius** est un portique éprouvé du segment haut de gamme qui offre un haut rendement de lavage grâce à ses multiples options. Il s'adapte tant aux sites très fréquentés qu'aux ex-

ploitants innovants qui souhaitent proposer un service particulier sur le marché.

Wheel Master le premier système de lavage des roues à se mouvoir dans quatre directions, à reconnaître la taille des roues et à choisir le programme de lavage adapté. Ainsi, il lave tant les roues particulièrement grandes (jantes jusqu'à 21 pouces) que les

petites de manière optimale et sans compromis.

Qualité allemande, conception moderne et attrayante, technique plus efficace et coûts de fonctionnement réduits, travail plus rapide pour optimiser le chiffre d'affaires et manipulation simple : tels les maîtres mots de tous ces produits. <



« Vous connaissez déjà Otto Christ AG en tant que fabricant d'installations de lavage de haute qualité. Il est maintenant temps de tester sa devise de partenaire «Un seul fournisseur» ! N'hésitez pas à nous rendre visite sur le Salon de l'auto de Genève ! »

Markus Tschuran,
chef de service et de filiale

Derendinger

www.derendinger.ch
Halle 7, stand 7110

> **Présentation de la nouvelle boutique en ligne D-Store**

pd. Identification du véhicule à l'aide du numéro de châssis, recherche graphique des pièces de rechange avec fonction zoom, informations produits complètes (propriétés et photos), intégration de données techniques (plans d'entretien, instructions de réparation, schémas techniques, temps de travail, etc.) et design réactif pour une navigation conviviale sur tablette. Pour ne citer qu'une partie des points forts de la nouvelle boutique en ligne **D-Store**. Derendinger saisit l'occasion du Salon de l'auto de Genève pour la présenter à son stand.

Le Salon de l'auto est également le moment idéal et la plateforme optimale pour introduire les lubrifiants pour voitures de tourisme de la marque **Castrol**, qui ont été adoptés afin de com-

pléter la gamme **Eni**. L'activité diagnostic de Derendinger fait elle aussi parler d'elle cette année grâce à l'extension de son offre. Cette dernière comprend désormais également des outils et des solutions de diagnostic **Texa** pour l'étalonnage des systèmes ADAS. La marque allemande **Hazet** contribue à

l'extension de la sélection d'outils, en plus des produits déjà disponibles des marques **Beta** et **SW-Stahl**.

Les pièces de freins **Ferodo**, les filtres **Mahle** et les pneus **Kumho** attirent eux aussi fortement l'attention. À découvrir au stand de Derendinger (halle 7, stand 7110). <



« Temps fort absolu, Derendinger célèbre l'introduction de sa nouvelle boutique en ligne D-Store. Laissez-vous surprendre : notre personnel technique compétent se fera un plaisir de vous conseiller à notre stand. Rendez-nous visite à Genève et découvrez nos nombreuses nouveautés. Vous vous sentirez à l'aise chez Derendinger ! »

Daniel Birchler, chef de marque Suisse

N'attendez pas pour collecter vos points. www.extra-praemien.ch

Le système de primes extra: participez dès maintenant!

De nouveaux partenaires, encore plus d'avantages: **Le système de primes extra.**



Acheter et collecter des points – c'est vraiment facile avec extra, l'un des systèmes de primes les plus réputés du secteur automobile. Les participants ont de quoi se réjouir. En effet, les fournisseurs d'équipement Bosch, Motul et Hazet récompensent la fidélité des participants au programme extra en leur proposant primes et offres spéciales. Et ce dès maintenant, en continu et avec une gamme toujours renouvelée. Partez à la découverte de notre univers de primes: www.extra-praemien.ch.

ESA

www.esa.ch
Halle 7, stand 7121

> Pleins feux sur la piazza VIP d'ESA

pd. Lors de l'édition 2017 du Salon de l'auto, ESA présentera également ses produits et services innovants sur sa piazza VIP unique.

Concepts pour ateliers

Au Salon de l'auto, ESA lancera une nouvelle marque complémentaire dont la conception se différencie fortement des concepts d'atelier **le Garage et Bosch Car Service**, qui ont déjà rencontré un vif succès. ESA dispose d'un concept adapté aux besoins de chaque garagiste.

Des marques de pneus fortes, en exclusivité chez ESA

Si les pneus été et hiver **ESA Tecar**, les pneus exclusifs des garagistes, séduisent en tant que produits de qualité, c'est parce qu'ils sont produits par l'un des plus grands fabricants haut de gamme au monde et qu'ils bé-

néficient de développements réguliers. Les pneus ESA Tecar relèvent les défis des routes suisses grâce à une sécurité supérieure. Par ailleurs, ils marquent des points en couvrant les dimensions de pneus les plus courantes et en raison de leurs prix très attractifs.

Chez ESA, vous trouverez les principales marques de pneus haut de gamme et, grâce à 500 000 pneus de stock répartis dans huit entrepôts décentralisés, vous serez livrés de manière optimale en fonction de vos besoins.

Un pack service pneus spécial salon

Le sensationnel pack spécial salon à prix net comprend un démonte-pneus **Bosch** pour un montage sans levier ainsi qu'une équilibruse **CEMB**. <



« En tant que collaborateurs d'ESA, nous nous réjouissons de vous accueillir à notre stand de la halle 7 et de vous informer sur les derniers produits et l'offre complète de services de votre organisation d'achat dans la ville ESA, sous de belles arcades, des tonnelles, à des étals de marché voire dans des maisons spéciales ESA. »

Giorgio Feitknecht, président de la direction



Falken / Fibag SA

www.fibag.ch
Halle 6, stand 6328

> Un nouveau pneu d'été dans le segment UHP: le Falken Azenis FK510

pd. Le pneu **Falken Azenis FK510** se distingue par un mélange de matériaux innovant et une construction inédite. Son profil moderne est doté de « blade sipes », c'est-à-dire de petites rainures dans les pavés de la bande de roulement. « Autozeitung » et la GTÜ ont décerné au modèle Azenis FK510 la mention « très recommandé ».

Avec l'Azenis FK510, les ingénieurs de Falken ont conçu un nouveau modèle à la pointe de la technologie qui en a déjà convaincu plus d'un: les testeurs du magazine « Autozeitung » ainsi que l'organisme allemand responsable du contrôle technique (GTÜ) ont décerné au pneu FK510 la mention « très recommandé ». L'Azenis FK510 a surtout marqué des points en matière d'aquaplaning.

Un grand nombre de « blade sipes » optimise la surface de contact du pneu dans les virages et permet ainsi le sectionnement efficace de la pellicule d'eau sur la chaussée. Le profil moderne dispose de la technologie ACP (Adaptive Constant

Pressure), qui améliore les performances de freinage, la stabilité directionnelle et la dynamique de conduite. Grâce à la technologie 4D Nano Design, les ingénieurs de Falken ont mis au point un mélange de gomme innovant qui confère au pneu un maximum d'adhérence et une meilleure résistance à l'usure.

Le pneu Falken Azenis FK510 est disponible en 34 dimensions, de 17 à 20 pouces, dans les séries allant de 50 à 30 et avec le symbole de vitesse « Y ». <



« Nous voyons le domaine des pneus d'un œil positif pour 2017. Avec le pneu Falken Azenis FK510, nous présentons au salon un modèle à la pointe de la technologie. »

Roger Limacher, directeur

Continental 
The Future in Motion

Vivre

OPTIMISÉE AVEC LA TECHNOLOGIE ALLEMANDE



Technologie des véhicules et développement des pneus réunis au sein d'une même entreprise

- › En qualité de partenaires de l'industrie automobile, nous relient le véhicule à la route avec des technologies innovantes
- › Compétences en développement sur toute la ligne jusqu'au contact décisif entre le véhicule et la route
- › Cette expertise globale permet un développement constant pour garantir la meilleure qualité possible des pneumatiques
- › Suprémie et contrôle - avec chaque véhicule dans toutes les conditions de circulation



Gesag Garage Service AG

www.gesag.ch
Halle 7, stand7033

> **Une nouveauté mondiale brevetée au stand de Gesag**

pd. L'expérience de ces dernières années a montré que l'installation a posteriori de plates-formes de levage sous plancher s'avère souvent difficile et coûteuse.

Avec son système breveté de plates-formes de levage sous plancher à chevilles, Pitlift offre la solution parfaite quelle que

soit la situation, sans entreprendre de travaux. La statique du cadre et de la cassette ne joue aucun rôle dans ce système. Le modèle PD2 se fixe sans problème à l'aide de chevilles comme une plate-forme à deux colonnes.

La plate-forme de levage à chevilles PD2 représente en outre une excellente solution de montage sur dalle dans une installation neuve. Seul un simple perçage est nécessaire.

La société Gesag, connue depuis des années pour la rénovation de systèmes à une colonne (vérin dans



« Nous présenterons à cette édition du Salon de l'auto un nouveau banc d'essai à rouleaux qui s'adapte à la base de l'ancien. C'est une solution très économique, car pratiquement aucun travail sur site n'est nécessaire. »

Daniel Vieille, CEO

vérin), propose aussi la rénovation des ponts à deux vérins. Dans ce cas, on procède au montage ou à l'ajustement d'une nouvelle unité de levage dans des

installations, des caissons ou un cadre existants. La méthode de rénovation Gesag convient en principe quelle que soit la marque. <



AVEC WIR, VOUS GAGNEZ DE NOUVEAUX CLIENTS GRÂCE À VOTRE BANQUE.

Il n'y a qu'une seule banque qui contribue activement à la croissance de votre base de clients. Parce qu'elle est plus qu'une banque. WIR est le plus fort réseau de PME de Suisse. WIR est synonyme d'élan et de profits. De plus, WIR est aussi une banque solide, 100% suisse. WIR parle la langue des PME.

À découvrir dès maintenant sur wir.ch



Communauté.
Valeur ajoutée. Banque.



Gassner AG

www.gassnerag.ch
Halle 7, stand 7220

> **La nouvelle station de lavage de roues à ultrasons Tiresonic TWIN**



pd. Le printemps arrive. Pour être étincelantes au soleil, les roues de vos clients doivent être correctement entretenues.

La nouvelle station de lavage des roues **Tiresonic Twin** permet désormais aux garagistes de rendre leur service de pneus plus compétitif en deux fois moins de temps !

La propreté des roues et des jantes est non seulement un facteur important pour l'équilibre statique des roues, mais elle contribue aussi à satisfaire et à fidéliser les clients.

La nouvelle technique brevetée de Twin est rapide et efficace : les ultrasons créent des

milliards de bulles de cavitation implosant dans l'eau, détruisant ainsi la couche de saleté tenace tout en augmentant la température du bac. Résultat : des roues et des jantes propres et sans aucun résidu, sans traitement préalable ni ultérieur.

L'équipe de la société Gassner AG se fera un plaisir de vous faire une démonstration au stand 7220-SP, dans la halle 7. En outre, les visiteurs pourront y bénéficier d'offres exceptionnelles. <



«Nous attachons beaucoup d'importance à l'extension et à l'optimisation constantes de notre gamme. Grâce à notre stock de pièces détachées développé, nous sommes à même de vous offrir le meilleur des services.»

Thomas Küderli, directeur

«Comment est-ce que je peux enthousiasmer mes clients et augmenter mon chiffre d'affaires?»



Informez-vous maintenant
Contactez dès aujourd'hui votre succursale ESA!

Découvrez les nouvelles dimensions du lavage automobile.

Salon de l'auto 2017, Stand ESA, Halle 7, N° 7121.

www.washtec.de/4dimensions



avec
ESA+ **TECAR**
pour être plus forts

Trösch Autoglas

www.autoglas.ch
Halle 7, stand 7031

> **Trösch Autoglas met en jeu des prix d'une valeur de plus de CHF 130 000.-**



« Nous vous conseillons sur place et vous soutenons en matière de vitrages automobiles depuis plus de 30 ans. »

Rolf Bäuerle, CEO

pd. Les spécialistes de Trösch Autoglas conseilleront les visiteurs du Salon de l'auto au stand 7031, dans la halle 7 et se feront un plaisir de leur présenter les nouveaux produits ainsi que des promotions intéressantes.

Trösch Autoglas propose en outre un tirage au sort attractif pour les garagistes et les carrossiers : pour tout pare-brise commandé auprès de Trösch Autoglas, l'établissement à l'origine de la commande recevra un billet

à gratter. Trösch Autoglas met en jeu des prix d'une valeur de plus de CHF 130 000.-. Le jeu-concours s'achèvera le 30 septembre 2017.

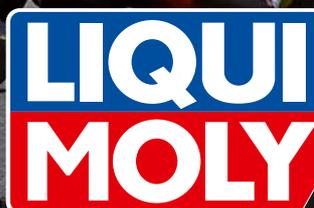
Pendant le Salon de l'auto, Trösch Autoglas accorde une réduction de 10 % sur toutes les

commandes d'outils et de consommables, ainsi que sur la large gamme de phares, de phares antibrouillard, de clignotants et de feux arrière. <

Tous les Suisses conduisent avec LIQUI MOLY.

Fournisseur officiel d'huile pour moteur pour les catégories Moto2 et Moto3.

WWW.LIQUI-MOLY.CH



Importateur général pour la suisse:
RHIAG Group Ltd, Oberneuhofstrasse 6,
6341 Baar, Tel. 041 769 55 25, www.rhiag.ch

EXCLUSIVE LUBRICANT



MotoGP™ WORLD CHAMPIONSHIP

Hella Gutmann

swiss.hella-gutmann.com
Halle 7, stand 7242

> En route vers l'avenir du diagnostic avec Hella Gutmann

pd. Au Salon de l'auto de Genève, Hella Gutmann présentera des équipements de garage hautement efficaces et mettra en lumière des solutions répondant aux défis de l'avenir. Parmi celles-ci, les appareils de diagnostic de la série **Mega Macs**, dont les évolutions sophistiquées utilisent largement des techniques logicielles et qui équipent les utilisateurs Mega Macs aussi bien pour des fonctions PassThru que pour le DoIP (Diagnostics over Internet

Protocol) sur les véhicules actuels. Hella Gutmann est également préparée aux variantes futures du DoIP grâce à une solution particulièrement élégante et économique faisant appel à un adaptateur spécial.

La combinaison du Mega Macs et de l'outil CSC fait sans aucun doute également partie des solutions tournées vers l'avenir. Elle permet des étalonnages par caméra ultraprécis sur 28 marques et prend désormais

également en charge les caméras d'environnement et de recul, en plus des systèmes d'assistance radar. La particularité de la solution Hella Gutmann réside dans la stricte exigence en matière d'exactitude, notamment par l'alignement des marques de référence sur l'axe de roulage géométrique. Une nouveauté importante, le support de roues en option « Control », souligne également cet aspect. Il permet au garagiste de contrôler la géométrie du train roulant en quelques gestes.

Aux côtés de Techpool/Technomag, Hella Gutmann présente les derniers appareils d'entretien de climatisation de la série **Husky** pour R134a et R1234yf, les appareils haut de gamme analogiques et numériques de réglage de phares de la série SEG, ainsi que de nombreux petits appareils. <



« Plus encore qu'au cours des années précédentes, notre équipe saisira l'opportunité pour sensibiliser les clients d'Hella Gutmann aux thématiques de l'avenir et pour leur montrer de nouveaux potentiels de vente. »

Jean-Paul Nicolier, directeur



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR SHOW
9-19 MARCH 2017
halle 7 | stand 7300



DES SOLUTIONS MÛREMENT RÉFLÉCHIES QUI GARANTIRONT VOTRE SUCCÈS.

La performance, la fiabilité et l'efficacité sont toujours primordiales si l'on veut qu'une station de lavage en libre-service soit rentable. Les composants système de Kärcher, parfaitement adaptés les uns aux autres, permettent de faire des économies de coûts et d'atteindre un rendement optimal. Par ailleurs, les solutions système peuvent être adaptées aux besoins personnels de chaque client - un avantage pour vous mais aussi pour vos clients. www.kaercher.ch

KÄRCHER

makes a difference

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch
Halle 7, stand 7010

> Pleins feux sur le réseautage et de fascinantes nouveautés !

pd. Fidèle à ses habitudes, Hostettler Autotechnik AG présentera de nouveaux produits et solutions pour les garages suisses lors du 87^e Salon de l'auto de Genève. L'accent sera mis d'une part sur l'entretien et la consolidation du réseau personnel avec les clients, et d'autre part sur la présentation des nouveautés de la gamme. Parmi celles-ci, on peut citer le dernier-né de Texa, l'Axone Nemo, premier outil de diagnostic intelligent au monde, notre nouveau règle-phares Hoco pour phares LED ou le module d'amortisseur pneumatique révolutionnaire Bilstein B4, sans oublier notre concept de garage Autofit, qui célèbre cette année ses 20 ans d'existence. Outre les nouveautés, Hostettler Autotechnik AG proposera également aux visiteurs de s'entretenir personnelle-



ment avec plusieurs de ses fournisseurs au sujet de leurs produits et services et ainsi de bénéficier de renseignements, conseils et astuces de première main. Nous vous attendons avec impatience! <



« Le contact personnel et durable avec la clientèle et notre concept de garage AUTOFIT sont deux des clés de notre succès. Nous leur accordons une attention particulière cette année. »

Severin Kollros, responsable
Marketing & ventes

**Machines de nettoyage Kärcher SA**

www.kaercher.ch
Halle 7, stand 7300

> La propreté, source d'affaires étincelantes

pd. Le lavage de véhicules dépend en première instance de résultats parfaits. Station-service, garage automobile ou centre de lavage, chaque site et ses clients formulent des exigences différentes. Avec ses installations de lavage à portique et en libre-service,



« Le célèbre système Kärcher ne laisse rien à désirer: des machines de nettoyage, mais aussi les accessoires et les produits correspondants. Nous nous ferons un plaisir de présenter aux spécialistes de la branche des solutions efficaces et individuelles lors du Salon de l'auto. »

Marcel Sutter, responsable Marketing

Kärcher propose au marché des solutions système individualisées qui répondent intégralement aux différentes exigences.

Le secteur automobile a ses propres règles. Pour réussir, la présence soignée d'un garage automobile est tout aussi importante que la technique, le conseil et le service. Les clients attendent du concessionnaire une présentation impeccable, du showroom à l'atelier. La propreté est toujours un signe de diligence, de fiabilité et de sérieux. Pour les tâches variées de nettoyage dans les bureaux, le showroom, l'atelier et à l'extérieur, Kärcher propose toutes les options grâce à des machines de nettoyage ainsi qu'aux accessoires et produits correspondants.

Kärcher présentera sa large gamme de produits et de services aux visiteurs professionnels du Salon de l'auto. En effet, la société exposera une **installation de lavage CB3 pour véhicules de tourisme** équipée du système unique de lavage de roues **Rawa 2.0**, une technique de lavage en libre-service avec les nouveaux aspirateurs mono et duo, ainsi que

divers groupes d'appareils tels que des nettoyeurs haute pression avec les nouveaux accessoires Easy Force, un aspirateur eau et poussière, des appareils d'extraction-pulvérisation, des nettoyeuses de sols et des balayeuses. Il convient également d'évoquer spécialement l'« Arc de Triomphe Kärcher », une installation de lavage pour véhicules utilitaires d'une hauteur de tout juste 6 mètres.

Kärcher fait la différence en matière de performance de pointe, d'innovation et de qualité. Ses appareils de nettoyage allient fonctionnalité, facilité d'utilisation et esthétique. <



Karl Ernst AG

www.KarlErnstAG.ch
Halle 7, stand 7301

> Karl Ernst AG fête ses 70 ans

pd. Le 87^e Salon de l'auto s'accompagne du 70^e anniversaire de Karl Ernst AG, que le spécialiste des outils souhaite célébrer sur son stand avec ses clients grâce à des promotions spéciales. L'équipe du stand présentera sa palette de produits haut de gamme comportant de nombreuses nouveautés et des offres fantastiques à l'occasion du Salon. La visite en vaudra dans tous les cas le déplacement.

Différents spécialistes des usines se feront également un plaisir de vous informer directement sur place cette année.

Karl Ernst AG expose les marques suivantes :

Channelock, Condor, Dronco, Hazet, Hubitools, JWL, Kukko, Ruko, Scangrip, Ullman, Vigor et Weicon. Des spécialistes des marques Hazet, Condor, Weicon, Kukko et Scangrip seront présents sur le stand. Aux côtés de l'équipe de Karl Ernst, ils se réjouissent d'ores et déjà de rencontrer de nombreux visiteurs. <



« Profitez de promotions spéciales Salon de l'auto et tout particulièrement de nos surprises pour notre 70^e anniversaire ! »

Markus Ernst, directeur

Karl Ernst AG
1947-2017 70 Jahre/ans

Le logiciel de garage pour les femmes au pouvoir.

Les femmes qui utilisent des logiciels dans la branche automobile apprécient les valeurs intérieures de leur système de gestion. C'est pourquoi, avec son logiciel de garage, Stieger renonce volontairement à toute forme de simple embellissement pour privilégier le rendement à l'état brut. En tant que véritable contribution aux valeurs, la solution du système informatique assure une exploitation maximale de la gestion à travers le guidage de tous les processus d'entreprise. Cette démarche ménage à la fois les ressources et accroît la productivité. Il s'agit là un pack complet, attractif, qui au demeurant, provoque aussi toujours davantage l'enthousiasme des hommes.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



KSU / A-Technik AG

www.ksu.ch
Halle 7, stand 7120

> D'une pierre deux coups

pd. Le temps de réception des véhicules est limité et les clients sont pressés. Que faire? Améliorer l'efficacité par l'innovation.

Tout un chacun peut constater un dommage sur un pneu, mais éviter l'apparition des dom-

mages relève de l'art. De plus, si cela se produit en peu de temps et pratiquement sans main d'œuvre, **Hunter** en est forcément à l'origine.

Hunter établit de nouvelles références avec le système de

mesure de profondeur de profil **Quick Tread**. En quelques secondes, le système mesure la profondeur de profil en 280 000 points de données. Le client visualise les résultats en toute objectivité. Les avantages pour le technicien sont évidents: aucune saisie de données ni aucune autre action ne sont nécessaires. La marge d'erreur due au technicien disparaît elle aussi et le temps de travail est réduit au minimum. Il suffit de déplacer le véhicule sur la rampe et le laser se déclenche automatiquement. Le système peut être posé sous ou sur le sol. S'il en plus, il est associé à l'outil de mesure d'entrée **Quick Check**, toute la roue est vérifiée en moins de trois minutes. Vous pourrez assister à une démonstration au stand 7120 de KSU, au Salon de l'auto. <



« Notre objectif pour le Salon de l'auto de cette année est d'optimiser l'expérience client grâce à nos nouveaux produits et de convaincre de nouveaux clients de choisir nos produits. Grâce à Hunter, nous restons sur la bonne voie. Le Salon est extrêmement important pour notre société en termes de relations clientèle. »

Heinz Borel, CEO

**KW Automotive**

www.kwsuspensions.ch
Halle 2, stand 2042

> Introduction d'une nouvelle ligne de produits et bien plus encore

pd. KW Automotive présente ses nouveautés à Genève, en collaboration avec ses marques **KW Gewindefahrwerke** (suspension à corps fileté), **ST suspensions** et **LSD Doors**. Une Porsche Cayman GT4 issue du programme officiel des sports mécaniques de son client souligne l'engagement marqué de KW en tant que partenaire de développement pour de nombreux fabricants, préparateurs de tuning, transformateurs et constructeurs automobiles. Par ailleurs, la nouvelle suspension à corps fileté KW Variante 4 est sous les feux de la rampe au stand 2042, dans la halle 2. La Variante 4 allie une technologie de course automobile d'avant-garde à un réglage des amortisseurs confortables pour le quotidien. Elle est d'ores et déjà utilisée sous

une forme similaire dans l'engagement OEM de KW. La nouvelle technologie d'amortissement DDC plug&play de KW, désormais compatible avec d'autres systèmes d'amortissement adaptatifs de divers constructeurs automobiles, constitue également une nouveauté. La charnière de portière « One Move » et l'offre élargie de suspensions de ST Suspensions célèbrent également leur première.

Le Salon de l'auto de Genève représente l'un des salons grand public les plus importants du calendrier international d'événements pour le fabricant de suspensions. Au cours des 20 dernières années, KW Automotive est devenu un important partenaire de l'industrie automobile. L'entreprise développe de plus en

plus d'applications de suspensions pour les voitures de sport et supersport. <

« Nos marques ST Suspensions et KW proposent la bonne suspension quelle que soit l'exigence. »

Peter Banz, Country Manager



Luginbühl Fahrzeug- und Werkstatttechnik

www.luginbuehl-ag.ch
Halle 7, stand 7229

> **Le partenaire des solutions globales sur mesure**



pd. Luginbühl Fahrzeugtechnik AG se présente au Salon de l'auto avec un nouveau concept de stand après une absence de près de 20 ans. Du 9 au 13 mars, la société dévoilera des projets orientés clients au stand 7229-SP de la halle 7 lors du salon professionnel, avec la présence

personnalisée correspondante. Les produits éprouvés sélectionnés pour l'exposition tels que les systèmes de levage et de contrôle, les couvercles de fosses, les systèmes d'aspiration, l'alimentation en air comprimé, etc., ne représentent qu'une partie de la solution pro-

posée par l'entreprise spécialisée dans la technique de véhicules et d'ateliers. Luginbühl Fahrzeugtechnik AG se veut un partenaire proposant des prestations globales sur mesure. Sur son stand, Luginbühl présentera des projets de référence actuels pour lesquels tout son savoir-faire est déployé. Les visiteurs du stand 7229 pourront

s'immerger dans sa large offre d'équipements d'atelier et de services. En tant qu'entreprise générale, nous planifions et réalisons votre atelier et nous sommes également votre partenaire de maintenance et d'entretien après la livraison. Grâce à son expérience de longue date ainsi qu'à une équipe parfaitement qualifiée, Luginbühl Fahrzeugtechnik AG propose des valeurs qui représentent un avantage pour vos clients. L'équipe se réjouit de vous rencontrer personnellement à Genève. <



« Nous misons sur notre compétence spécialisée et sur notre longue expérience. »

Erhard Luginbühl, directeur

Nouveau avec VIN

EurotaxClaimsManager

La gestion des sinistres complète tout-en-un.

EurotaxClaimsManager

Complet. Efficace. Pratique.

Avec l'EurotaxClaimsManager il est plus facile qu'auparavant de traiter un cas de sinistre. De la gestion des dossiers en passant par le calcul des réparations jusqu'à la transmission à l'assurance – l'outil en ligne vous offre un service tout-en-un. Simple à utiliser avec un design clair, il permet un confort maximal, un gain de temps précieux et s'adapte à votre flux de travail. www.eurotaxpro.ch/fr/ECM

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP



EUROTAX

Meguiar's

www.meguiars.ch
Halle 7, stand 7000

> Cosmétique automobile

pd. En tant que spécialiste de la technologie du traitement des surfaces, MTS propose depuis 1996 non seulement un service de premier ordre et un savoir-faire professionnel, mais aussi des solutions sur mesure. L'équipe suisse de MTS-Meguiar's se veut un acteur du paysage automobile national, qui compte de nombreux clubs et communautés d'intérêts également axés sur les véhicules

courants. C'est pourquoi l'équipe de MTS-Meguiar's est présente sur différents salons, notamment le Salon de l'auto de Genève. De plus, Meguiar's participe également à des réunions de clubs et événements ainsi qu'aux Beauty Days (séminaires de cosmétique automobile), qu'elle organise régulièrement, afin de donner de précieux conseils et astuces concernant l'entretien des véhicules. Très

appréciées, ces réunions font maintenant partie intégrante du programme annuel de beaucoup de clubs. Pour plus de renseignements concernant les événements à venir, rendez-vous sur www.meguiars.ch. Cette année encore, plusieurs nouveautés intéressantes viennent compléter la gamme de Meguiar's, qui a en outre optimisé ses produits existants. <



« Mon objectif est de fournir aux clients ce dont ils ont besoin. Nous nous adressons individuellement aux groupes cibles et définissons ensemble l'offre optimale pour chacun, tant pour les garagistes que pour les utilisateurs privés. »

Lorenzo Viscusi, responsable des ventes

**Panolin AG**

www.panolin.com
Halle 7, stand 7212

> Panolin Oil Academy

pd. Le Salon de l'auto de Genève ouvrira ses portes pour la 87^e fois. À côté de l'huile moteur conçue pour la Jeep Grand Cherokee, Panolin y mettra également en avant ses connaissances en matière de lubrifiants. Les apprentis de la branche automo-

bile et toutes les personnes intéressées obtiendront des réponses professionnelles à leurs questions sur les huiles. Les rois du circuit: lors de la deuxième journée réservée à la presse, les pilotes Milenko Vukovic et Mauro Calamia seront présents sur notre stand 7212, dans la halle 7.

La halle 7 fait peau neuve à l'occasion du Salon de l'auto de Genève 2017. Dans le cadre de l'Expo SAA, la halle des accessoires connaîtra un regain d'activité grâce à l'animation de Lena

Siep, des interviews des exposants, un concours pour le public et bien plus encore. Comme beaucoup d'autres exposants,

Panolin sera pour la première fois présent pour une plus courte durée dans le cadre de l'Expo SAA, du 9 au 13 mars 2017 inclus. <



« Nous avons très bien commencé l'année 2017 et sommes satisfaits de notre carnet de commandes. Nous nous réjouissons particulièrement du Salon de l'auto de Genève de cette année en raison de la nouvelle image que l'Expo SAA confère à la halle 7. Nous attendons l'Expo SAA avec impatience et sommes déjà enthousiastes à l'idée de nous entretenir avec les clients et toutes les personnes intéressées lors du Salon. »

Silvan Lämmle (2^e en partant de la gauche), CEO



Pirelli (Suisse) SA

www.pirelli.ch
Halle 6, stand 6360

> Le nouveau P Zero affiche déjà 68 homologations

pd. Au Salon de l'auto de Genève, Pirelli convainc cette année par un concept de stand unique (halle 6, stand 6360). En tant que fabricant de pneus leader dans la première monte et avec plus de 1700 homologations à travers le monde, PIRELLI fera la part belle aux pneus sur mesure tels que le **P Zero**. De plus,

Pirelli dévoilera pour la première fois les nouveaux pneus de Formule 1 nettement plus larges, qui seront utilisés en 2017, sur son véhicule d'exposition.

Le P Zero est synonyme de technologie la plus moderne. Il se caractérise par une multitude de nouveautés techniques conçues en étroite collaboration avec les

principaux constructeurs automobiles mondiaux. Avec déjà près de 70 homologations et une gamme de plus de 80 dimensions, allant de 18 à 22 pouces, ce pneu répond aux exigences les plus strictes du segment UHP. Les propriétés technologiques uniques du P Zero ont d'ailleurs été développées en trois va-

riantes distinctes pour garantir un ajustage parfait quel que soit le véhicule. <



«Les améliorations constantes effectuées par Pirelli sur les pneus de Formule 1 sont de plus en plus souvent intégrées au développement de pneus de route.»

Dieter Jermann, directeur

MOTOREX. ET ÇA ROULE.

Rendez-nous visite au salon de l'auto de Genève du 9 au 19 mars 2017. (Halle 7, Stand 7324).



Le client d'aujourd'hui est intransigent. Conjuguer professionnalisme et efficacité maximum est donc un impératif pour tout atelier. Un assortiment complet de lubrifiants et de produits de nettoyage innovants, ainsi qu'un service et une assistance de premier plan font de MOTOREX le numéro un des garagistes les plus exigeants. Vous souhaitez donner le meilleur de vous-même? Faites confiance à un partenaire indépendant qui fait preuve d'un engagement sans faille. Plus: www.motorex.com

Quality 1

www.quality1.ch/
Halle 2, stand 2141 (stand UPSA)

> Un seul fournisseur : Quality1 AG

pd. Fournisseur suisse leader des garanties de véhicules, Quality1 AG est également le partenaire officiel de l'UPSA en la matière depuis plus de 10 ans.

Outre les garanties de véhicules classiques, son offre comprend également des produits et des prestations. Font partie de ses clients des importateurs, des associations et organisations de branche, des garagistes/ateliers, des concessionnaires ainsi que des prestataires de services financiers et des gestionnaires de flottes.

Top des produits et services : Quality1 AG propose des solutions sur mesure accompagnées d'un support efficace à tous les points de contact clients : rapidité, fiabilité et prix avantageux.

Forte d'une longue expérience dans la branche automobile, l'équipe trilingue du service interne veille à la satisfaction des clients. Ses neuf collaborateurs sont disponibles à tout moment pour apporter leurs conseils sur le terrain. <



« Le Salon de l'auto de Genève est important pour nous, prestataire de service dans la branche automobile suisse. Même si nous ne tenons pas notre propre stand, nous sommes présents indirectement via l'UPSA. Le Salon nous permet de nous informer des dernières évolutions de la branche, en Suisse comme à l'international. En outre, nous nous réjouissons de pouvoir y rencontrer nos clients. »

Marc Kessler, CEO

Rema Tip Top

www.rema-tiptop.ch
Halle 7, stand 7310

> Parées pour l'avenir

pd. Les machines de montage et d'équilibrage réservent elles aussi des innovations. Celles de la série Promaxx Force, destinées aux roues des voitures de tourisme, simplifient le quotidien professionnel des revendeurs de pneus et des ateliers de réparation grâce à des solutions effi-

caces et ergonomiques. Celles-ci incluent par exemple un démonte-pneu multifonction à commande entièrement automatique, ainsi que des technologies brevetées telles qu'une tête de montage sans levier ou le système « Smart Blade » pour la mémorisation de la position initiale

de la palette du détalonneur et l'exécution du détalonneur avec système « Power Out » pour empêcher la palette de rester coincée dans la jante. La gamme Probalance est disponible dans une nouvelle exécution avec pointage laser qui indique l'emplace-

ment précis des masses adhésives à l'intérieur de la jante suite au calcul de l'écartement et du diamètre. Les visiteurs du stand de Rema Tip Top pourront découvrir les machines exposées en action lors de démonstrations en live. <



« Au Salon de l'auto de Genève, nous présentons sur 70 m² un aperçu de notre vaste palette de produits et services pour le secteur automobile. »

Manuel Morales, chef du service Automotive

Technomag AG

www.technomag.ch
Halle 7, stand 7100

> Nouvelle boutique en ligne

pd. La nouvelle boutique en ligne de Technomag baptisée « **TechnoStore** » sera présentée lors du Salon de l'auto de Genève 2017. Grâce à l'identification simplifiée du véhicule et les possibilités étendues pour sélectionner les pièces détachées,

notamment la recherche par numéro de châssis, et grâce à son interface plus conviviale et ergonomique, TechnoStore s'avère beaucoup plus pratique, rapide et précis que la version actuelle et les autres solutions disponibles sur le marché. L'intégration des informations sur le produit et des données techniques de Haynes-Pro font de TechnoStore un outil indispensable pour les professionnels de l'automobile.

Technomag présentera en outre de nombreuses nouveautés, telles que

les stations de charge climatisées **Husky 100** (pour R134a) et **1000** (R1234yf) de Hella Gutmann Solutions ainsi que la station Konfort 744 (pour R744 - CO2) de **Texa**. La toute nouvelle huile moteur synthétique **Mobil 1 ESP X2 0W-20** a déjà reçu la dernière validation en date de Volkswagen (508 00 / 509 00), Porsche (C20), Mercedes-Benz (MB 229.71) et Jaguar/Land Rover, et compte parmi les autres points forts du stand de Technomag (halle 7, stand 7100). <



«Je me réjouis de participer à la 87^e édition du Salon de l'auto et de m'entretenir avec les clients pour leur présenter nos nouveautés. Personnellement, je suis impatient de découvrir les réactions et le succès de la première édition de l'exposition éphémère qui se tiendra dans la halle 7.»

Kurt Wyssbrod, chef de marque

The Real Car Wash Factory!
**Engineered for
the future...**
pour votre succès!

GENEVA
INTERNATIONAL
**MOTOR
SHOW**
9-19 MARCH 2017
hall 7
stand no 7020

Be different, be better!

Tél. +41 56 648 70 80
verkauf-ch@christ-ag.com
www.christ-ag.com



Christ
WASH SYSTEMS

Thommen-Furler AG

www.thommen-furler.ch
Halle 7, stand 7312

> Une gamme destinée aux professionnels de l'automobile

pd. Une gamme de produits et de spécialités chimiques pour les professionnels de la branche automobile, assortie de services uniques dans le domaine environnemental!

Plus de 140 nouveaux modèles de véhicules diesel ont été équipés de la technologie SCR au cours de ces dernières années. Tous utilisent **AdBlue** pour éliminer les substances toxiques contenues dans les gaz d'échappement. Thommen-Furler commercialise ce produit **BASF** mondialement connu en Suisse et propose sur le marché

sept des meilleures stations de remplissage d'AdBlue pour véhicules de tourisme. Profitez du Salon de l'auto pour les comparer ! La gamme de produits neufs de la société Thommen-Furler AG comprend en outre les huiles et lubrifiants Mobil, les produits d'entretien et de lavage Koch Chemie, les liquides de refroidissement Glysantin, les liquides lave-glace et autres produits de la marque Thoco destinés à l'atelier, ainsi que de nombreux autres produits courants nécessaires à l'exploitation.

L'installation de traitement biologique des eaux usées BioSimplex ainsi que les services de recyclage et d'évacuation des déchets spéciaux viennent compléter cette offre. Les spécialistes et conseillers commerciaux de Thommen-Furler se réjouissent d'ores et déjà de votre visite au 87^e Salon de l'auto de Genève ! (Halle 7, stand 7312). <



« La société Thommen-Furler AG, votre partenaire en matière de produits chimiques et de lubrifiants, offre des solutions globales et financièrement très intéressantes pour votre entreprise sous une seule et même enseigne. »

Thierry Zuber, membre de la direction

Vulcanet

www.vulcavite.com
Halle 7, stand 7032

> Nettoyer sans eau

pd. **Vulcanet** a remporté le prix de l'innovation 2008. La formule Vulcanet est le fruit de près de deux ans de recherche intensive et de tests en laboratoire, mais aussi sur des centaines de carrosseries différentes. Le concept du produit, une lingette au tissage spécial et imprégnée d'une combinaison de 18 molécules différentes, est unique. La formule chimique de Vulcanet et son processus de fabrication « multiphase » exclusif sont brevetés. Ce dernier permet de réunir un grand nombre de qualités et de composants dans un même produit, une lingette au tissage spécial, si absorbante qu'elle emprisonne toute la saleté sans provoquer la moindre micro-rayure. La microfibre fournie permet d'obtenir des finitions et un lustrage parfaits. <



« Depuis que Vulcanet a été désignée meilleure nouveauté parmi 130 produits et a remporté le prix de l'innovation 2008 en France, nous venons chaque année au Salon de l'auto de Genève. Nous espérons accueillir cette année encore de très nombreux visiteurs sur notre stand. »

Erich Schürch, Pileral Trading, importateur Vulcanet

Weckerle AG

www.weckerleag.ch/
Halle 7, stand 7223

> Les avantages du système Polytop

pd. Les produits techniques chimiques en récipients ouverts présentent de nombreux avantages: en résumé, ils sont très économiques à l'achat, ils réduisent la production de déchets et permettent de définir individuellement les proportions de mélange lorsqu'il s'agit de substances concentrées.

Jusque-là, tout va bien, du moins en théorie. Dans la pratique, il faut toutefois verser le contenu des récipients dans des appareils maniables pour les appliquer. Bien que cette opération semble facile, elle s'effectue de manière très différente selon l'entreprise. Souvent, le contenu du pulvérisateur est difficilement

lisible, les proportions du mélange ne sont pas indiquées et le conteneur neutre ne présente pas de consignes de sécurité pourtant importantes.

La société Weckerle SA offre la solution à ces problèmes avec les produits Polytop: Polytop propose une vaste gamme de produits de qualité ayant trait à l'entretien et au lavage des véhicules. La marque offre l'avantage supplémentaire de fournir avec ses récipients ouverts les étiquettes de produit et pulvérisateurs correspondants. Cette approche confère aux entreprises modernes davantage d'ordre, de clarté et de sécurité ainsi qu'un accès plus rapide aux produits. Tous les collaborateurs peuvent ainsi utiliser les produits de manière sûre et efficace. <



«Nous sommes ravis de pouvoir à nouveau présenter nos marques d'importation Dinitrol, Kamsa Tools, Veigel et Polytop lors de la nouvelle Expo SAA, après trois années d'absence sur le Salon de l'auto de Genève.»

Marc Thommen, directeur

UPSA Garantie by Quality1 AG

UPSA Garantie
avec succès depuis 2005
by Quality1 AG



Implantée depuis plus de dix ans sur le marché, la UPSA Garantie by Quality1 AG vous aide d'augmenter la satisfaction et la fidélisation des clients.

Pour plus d'informations:

+41 (0)55 254 30 00 | info@quality1.ch | www.quality1.ch

© Quality1 AG, Bubikon 2/2017

QUALITY 1

A company of Allianz

tuttobene – l'assurance véhicules à moteur de l'UPSA en collaboration avec **Allianz Suisse**

Service à la clientèle et proximité: des gages de succès

Pour s'établir durablement sur le marché, il faut prendre au sérieux les demandes des clients, leur proposer des produits adaptés à leurs besoins et offrir un service de premier ordre.

La coopération entre l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) et Allianz Suisse Société d'Assurances s'intensifie.

Vos clients et vous-même, en tant que garagiste bien ancré au niveau régional, bénéficiez dès lors d'une véritable valeur ajoutée, car des prestations d'assurance adéquates sont proposées dans un lieu approprié et proche de la clientèle: chez vous, notre partenaire tuttobene.

Qu'est-ce que tuttobene et de quelle valeur ajoutée bénéficient vos clients et vous-même ?

tuttobene n'est pas une assurance auto quelconque, mais la propre assurance des garagistes UPSA. Vous êtes l'interlocuteur personnel de vos clients en la matière et entretenez un contact régulier avec eux.

En complément idéal de vos activités habituelles (changement de pneus, entretien et inspections), vous pouvez, en tant qu'intermédiaire tuttobene, leur soumettre des offres d'assurance auto. Grâce à cette relation privilégiée, vous demeurez également le seul interlocuteur de vos clients en cas de sinistre: le garagiste tuttobene chargé des sinistres tuttobene.

Quelques avantages en bref

Vos clients tuttobene bénéficient d'une franchise réduite de CHF 500.– pour une casco complète, voire de la suppression totale de la franchise pour une casco partielle. Mais ils peuvent aussi et surtout faire confiance au suivi et à la qualité de réparation de votre garage.

En tant que partenaire tuttobene, vous êtes récompensé de différentes façons pour l'intermédiation des clients: en cas de sinistre, nous dirigeons activement les clients vers votre garage. Vous obtenez ainsi non seulement des mandats de réparation supplémentaires, mais conservez également le contact avec la clientèle. De plus, vous percevez une commission intéressante à la conclusion d'un contrat.



Nos conseillers répondront volontiers à vos questions:

M. Alain Stebler

(cantons VS/VD/GE/FR/NE/JU)

Tél. 058 358 30 79, alain.stebler@allianz.ch

M. Urs Schmutz

(cantons BE/SO/BS/BL/LU/AG)

Tél. 058 358 30 86, urs.schmutz@allianz.ch

M. Mauro Perenzin

(cantons SH/ZH/ZG/SZ/NW/OW/UR/GL/TG/SG/AR/AI/GR/TI)

Tél. 058 358 30 85, mauro.perenzin@allianz.ch

N'hésitez pas et **enregistrez-vous dès maintenant:** www.agvs-upsa.ch/fr/tuttobene

tuttobene
powered by AGVS | UPSA

Yokohama

www.yokohama.ch
Halle 4, stand 4231

> **Des nouveautés pour son 100^e anniversaire**

pd. C'est avec un véritable feu d'artifice que Yokohama ouvre la nouvelle saison des pneus d'été.

La marque propose notamment le modèle **BluEarth-Es ES32** doté d'un nouveau profil. Le successeur du BluEarth AE01 dispose d'un profil caractéristique et présente de meilleurs résultats dans toutes les disciplines. Pour commencer, il sera proposé en plusieurs dimensions, allant de 14 à 16 pouces.

Le nouveau pneu pour SUV **Geolandar A/T G015** est disponible dès maintenant. Il se distingue par la souplesse de sa bande de roulement, qui conserve son élasticité même par temps froid et sur la neige. Un choix parmi 42 dimensions, de 15 à 20 pouces, couvre une grande partie des crossovers et SUV tant appréciés.

Successeur légitime du s.drive, le tout nouveau **Advan Fleva V701** convient parfaitement aux voitures de sport et aux véhicules tunés. Mais ce n'est pas tout : même si le légendaire semi-slick Advan A048 est difficile à remplacer, le nouveau pneu A052 parvient à le faire sur sol sec comme humide. Disponible en 17 dimensions, de 16 à 18 pouces, il couvre déjà un large éventail de voitures de sport. <



« Pour son 100^e anniversaire, Yokohama se félicite de pouvoir présenter de nombreuses nouveautés, notamment un nouveau semi-slick qui va faire fureur sur les circuits. »

Reto Wandfluh, directeur

#Les métiers de l'automobile ont de l'avenir 🍷





Test TCS de pneus d'été 2017

Toujours quelques déficiences

31 types de pneus de deux différentes dimensions ont été mis à l'épreuve dans le cadre du test annuel TCS de pneus d'été. Il s'agissait de 16 modèles de dimensions 195/65 R15 91V qui chaussent des petites voitures, ainsi que de 15 pneus de dimensions 215/65 R16 98/102H qui conviennent à des petits tout-chemin (SUV). Reto Blättler, TCS

■ Le comportement des pneus a été testé sur diverses pistes d'essai avec des revêtements secs et mouillés. Les gommes ont en outre subi des examens sur le plan du bruit, de la consommation de carburant, de l'usure, de la résistance à haute vitesse et de la longévité. Le test est fondé sur 13 critères proches de la pratique. À la fin de cette procédure de vérification longue et exigeante, 28 des 31 pneus ont obtenu la mention « recommandé », voire « très recommandé ».

Résultats pour chaque dimension

16 modèles des dimensions 195/65 R15 91V ont été testés. Cinq ont décroché la mention « très recommandé ». Dix autres ont révélé de légères faiblesses, ce qui leur a valu d'être décalés au niveau de la mention « recommandé ». Un seul des pneus d'été de ces dimensions a dû se contenter de la mention « recommandé avec réserves ».

Dans les dimensions 215/65 R16 98/102H, le test portait sur 15 modèles, dont deux ont été qualifiés de « très recommandés » et 11 de « recommandés » en raison de légères déficiences. Manifestant des insuffisances sur chaussée mouillée, un candidat a reçu la

Infoguide TCS « Pneus d'été »

Disponible dès la fin février en version imprimée et numérique, le nouvel infoguide « Pneus d'été 2017 » présente les derniers résultats des tests de pneus ainsi qu'une foule d'autres informations générales pratiques.

Les résultats complets des tests de pneus d'été et d'hiver sont accessibles via l'application TCS pour iPhone, iPod Touch et iPad. L'utilisateur peut à tout moment y consulter les tests des deux dernières années et trouver les dimensions qui lui conviennent. Une fonction de recherche permet en outre d'afficher directement les résultats des pneus de la dimension souhaitée. La rubrique « Questions et réponses » offre en plus diverses informations sur le thème du pneu. Cette application proposée gratuitement aux membres et non-membres du TCS peut être téléchargée depuis l'Apple Store. Les informations sont disponibles en français, allemand, italien et anglais.

La version imprimée de l'infoguide est disponible dès la fin février dans tous les points de contact du TCS ou peut être commandée via www.pneus.tcs.ch. Il est gratuit pour les membres du TCS alors que les non-membres paient 10 francs.





mention « recommandé avec réserves » alors qu'un autre a été considéré comme « non recommandé ».

Désignation M+S sur les pneus pour SUV

Six des pneus testés des dimensions 215/65 R16 portaient le symbole « M+S » sur leur flanc. Cette désignation se retrouve fréquemment sur des pneus d'été destinés aux véhicules tout-chemin (SUV), car ces gommages sont conçus pour rouler également en dehors des routes goudronnées. Les automobilistes les considérant souvent comme des « pneus toutes saisons », ces gommages ont été soumis de surcroît à un test rapide sur une chaussée enneigée. Seuls deux modèles ont obtenu des résultats à peu près acceptables dans ces conditions.

Le TCS recommande expressément de ne pas se servir de ces pneus dans des conditions hivernales. Seules les gommages dotées

du symbole à flocon de neige (symbole « 3-Peak-Mountain ») sont considérées comme de véritables pneus d'hiver. <

Test TCS plus informatif que le label pneumatique européenne

L'Union européenne a compris l'importance de l'équipement pneumatique des voitures et prescrit depuis novembre 2012 une information des consommateurs. L'acheteur est ainsi informé sur la sécurité du freinage sur chaussée mouillée, sur la résistance au roulement et sur le bruit de roulement du pneu.

Ces trois critères sont un premier point de référence important pour choisir un bon pneu, mais, pour pouvoir porter un jugement complet, il est indispensable de vérifier toutes les propriétés du pneu.

30
ANS
PLATIN
1987-2017



PLATIN
★★★ WHEELS

TECHNOLOGIE
ENDURANCE
PERFORMANCE

**Test de pneus d'été 2017:
195/65 R15 91V**



Marque Type	Pirelli Cinturato P1 Verde	Bridgestone Turanza T001	Continental ContiPremium Contact 5	Goodyear EfficientGrip Performance	Esa-Tecar Spirit 5 HP	Nokian Line	Dunlop Sport BluResponse
Etiquette eur. des pneus	C/A/69 ⁶¹	C/A/71	C/A/71	B/A/69	C/B/69	C/B/71	B/A/68
Chaussée sèche	68%	76%	74%	78%	60%	66%	80%
Chaussée mouillée	70%	68%	72% ⁴¹	68%	64%	58%	58%
Confort/Bruit	52%	42%	48%	40%	46%	40% ⁵¹	46%
Consommation ¹⁾	64%	72%	62%	72%	70%	64%	72%
Usure	80%	60%	60%	60%	60%	70%	60%
Haute vitesse	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
Note finale	68%	66%	66%	66%	60%	58%	58%
Evaluation par étoiles Appréciation TCS ²⁾	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé
+ Forces - Faiblesses	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Très bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Meilleure note sur sol mouillé + Bon à la consommation de carburant et à l'usure	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾

**Test de pneus d'été 2017:
215/65 R16 98H**



Marque Type	Goodyear EfficientGrip SUV ⁶¹	Cooper Zeon 4XS Sport	Firestone Destination HP	Nokian Line SUV ⁹⁾	Pirelli Scorpion Verde ⁹⁾	Semperit Comfort-Life 2 SUV	Unroyal Rain Expert 3 SUV
Etiquette eur. des pneus	E/A/68 ⁶¹	C/A/69	E/B/70	C/A/71	C/B/71	E/C/71	C/A/71
Chaussée sèche	70%	66%	76%	68%	72%	62%	50%
Chaussée mouillée	70% ⁴¹	60%	54%	58%	54%	52%	70%
Confort/Bruit	50%	48%	48%	46%	48%	46%	48%
Consommation ¹⁾	64%	64%	68%	54%	68%	72%	68%
Usure	70%	60% ⁵⁾	60%	60%	80%	70%	60%
Haute vitesse	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
Note finale	68%	60%	54%	54%	54%	52%	50%
Evaluation par étoiles Appréciation TCS ²⁾	★★★★ très recommandé	★★★★ très recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé	★★★ recommandé
+ Forces - Faiblesses	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Meilleure note sur sol mouillé + Bon à la consommation de carburant et	+ Pneu très équilibré + Bon à toutes les disciplines touchant à la sécurité + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé - Légers points faibles à la consommation de carburant ³⁾	+ Très bon à l'usure + Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note sur sol mouillé + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol sec ³⁾



Vredestein Sportrac 5	Aeolus PrecisionAce 2 AH03	Kumho Ecowing ES01 KH27	Michelin Energy Saver+	Sava Intensa HP	Semperit Comfort-Life 2	Hankook Ventus Prime 3 K125	Maxxis Premitra HP5	GT Radial Champiro FE1
C/B/70	C/B/71	C/B/69	C/A/70	C/C/67	E/C/71	C/A/71	C/A/70	C/B/70
58%	60%	64%	72%	66%	52%	74%	72%	52%
54%	66%	56%	50%	50%	50%	44%	64%	30%
46%	48%	46%	46%	46%	42%	50%	46%	54%
70%	60%	74%	74%	68%	74%	66%	64%	78%
90%	50%	50%	100%	80%	70%	60%	40%	80%
réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi
54%	50%	50%	50%	50%	50%	44%	40%	30%
★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★ recommandé avec réserve
+ Très bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾ - Légers points faibles sur sol sec	+ Bon sur sol sec + Bon sur sol mouillé - Points faibles à l'usure ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Points faibles à l'usure ³⁾ - Légers points faibles sur sol mouillé	+ Meilleure note à l'usure + Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Très bon à l'usure + Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol mouillé - Légers points faibles sur sol sec ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon sur sol mouillé + Bon à la consommation de carburant - Points faibles à l'usure ³⁾	+ Meilleure note à la consommation de carburant + Très bon à l'usure + Pneu silencieux - Faible sur sol mouillé ³⁾ - Points faibles sur sol sec
Barum Bravuris 4x4 ^{®)}	General Grabber GT ^{®)}	Apollo Apterra H/P	Hankook Dynapro HP2 (RA33) ^{7)®)}	BF Goodrich g-Grip SUV	Bridgestone Dueler H/P Sport	Michelin Latitude Tour HP ^{®)}	Yokohama Geolandar SUV ^{®)}	
E/C/72	E/C/71	F/C/71	C/C/70	C/B/69	E/B/70	C/C/69	E/C/70	
48%	64%	46%	64%	70%	78%	64%	52%	
56%	48%	44%	44%	42%	40%	32%	0%	
50%	48%	50%	54%	46%	52%	48%	52%	
68%	70%	70%	72%	80%	70%	72%	76%	
70%	70%	70%	70%	70%	70%	100%	80%	
réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	réussi	
48%	48%	44%	44%	42%	40%	32%	0%	
★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★★★ recommandé	★★ recommandé avec réserve	★ non recommandé	
+ Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol sec ³⁾ - Légers points faibles sur sol mouillé	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant et à l'usure - Légers points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol sec - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure + Pneu silencieux - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note à la consommation de carburant + Bon sur sol sec + Bon à l'usure - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note sur sol sec + Bon à la consommation de carburant + Bon à l'usure - Points faibles sur sol mouillé ³⁾	+ Meilleure note à l'usure + Bon sur sol sec + Bon à la consommation de carburant - Faible sur sol mouillé ³⁾	+ Très bon à l'usure + Bon à la consommation de carburant - Très faible sur sol mouillé ³⁾ - Points faibles sur sol sec	

BAUMGARTNER AG



Pneus d'été 2017

Les nouveautés de A... à Y !

À moins que l'hiver ne fasse un retour inattendu, la saison 2017 pour les pneus d'été commencera à la mi-avril. Il reste donc encore un peu de temps pour se préparer à l'afflux de clients, par exemple en lisant cette présentation des nouveaux produits.

Mario Borri, rédaction

Abt : Artiglio Master Jolly Automatic

Le Master Jolly Automatic est compatible avec tous les types de pneumatiques, des pneus Runflat UHP aux pneus ballon de toute taille. Le système de démontage Smart Corghi System assure une sécurité et une simplicité maximales pour l'utilisateur, ainsi qu'une protection optimale des jantes et des pneus et une manipulation rapide et intuitive de la machine.



Les principales caractéristiques de cette machine sont les suivantes :

- système de montage de pneus universel et entièrement automatisé pour les roues de voitures ou de SUV de 12 à 26 pouces ;
- placement automatique de tous les outils à l'horizontale et à la verticale ;
- smart Corghi System : montage sans contact pour tous les types de pneus avec une réduction maximale des contraintes pour le pneu à monter et double détalonneur puissant à pénétration contrôlée ;
- élévateur intégré avec capacité de charge de 85 kg ;
- pupitre de commande ergonomique pour toutes les manipulations ;
- presse-talon homologué WDK ;
- moteur/inverseur de dernière génération ;
- pédalier ergonomique.

Apollo Vredestein Comrac 2

Grâce à son efficacité, à son agrément de conduite, à son excellente tenue de route et à sa stabilité, le pneu toutes saisons Vredestein Comrac bénéficie d'une excellente réputation parmi les conducteurs de camionnettes et de

camions légers depuis son arrivée sur le marché. C'est un choix idéal pour les automobilistes et les entreprises qui veulent utiliser le même type de pneus toute l'année. Sa nouvelle structure avec des rainures longitudinales plus profondes et un profil ouvert, assure une rigidité encore plus forte. La nouvelle composition de la bande de roulement, à base de silice, réduit en outre les pertes d'énergie. Les résultats de ces modifications sont évidents dans la pratique : le



Assistent®

EAN-No. 4000896205332

167-3 SA

Servante de service Hazet 167-3SA

- Flexible et stable pour tous les emplois, réglable en hauteur sur 7 positions (plateau du milieu) pour pouvoir y poser p. ex. des bidons
- D'autres plateaux sont disponibles en option
- Tapis antidérapant disponible en option
- Construction stable en tôle d'acier, capacité de charge par plateau : 50 kg
- Grandes roues à roulement à billes (Ø 100 mm), 2 galets pivotants (1 galet avec blocage double effet) 2 galets fixes
- Manœuvre facile même en cas de charge dynamique élevée
- Avec pare-fils assurant la protection des roulements contre la saleté et les fils
- Galets en caoutchouc gris élastique non tachants permettant un fonctionnement silencieux
- Poignée de guidage robuste
- Compatibles avec tous les systèmes de rangement HAZET et les garnitures en mousse souple bimatière « Safety-Insert-System »

Made in Germany

Prix spécial 280.- au lieu de 368.60 excl. TVA.

Représentation générale Karl Ernst AG, Zurich, www.hazet.ch, disponible auprès du distributeur d'outils.



pneu toutes saisons Vredestein Comtrac 2 assure une réduction des distances de freinage à 80 km/h sur route mouillée de 11,7 m par rapport à son prédécesseur.

Continental PremiumContact 6

Le PremiumContact 6 est disponible chez les revendeurs depuis le début de cette année dans un large choix de dimensions. Avec ce nouveau modèle été, Continental est parvenu à combler la distance technologique entre un pneu de berline au confort exceptionnel et un pneu de modèle sportif. Ainsi, le PremiumContact 6 réunit le confort, la précision de conduite, une sécurité optimale et des propriétés environnementales avérées dans un seul produit. Pour parvenir à ce résultat, les ingénieurs en charge du développement ont mis au point de nouveaux composés, un design innovant qui reprend les qualités high-tech du SportContact 6, ainsi

qu'un motif de bande de roulement qui confère un excellent confort de conduite. Ce travail se traduit par un pneu qui offre une amélioration de 15% des performances de maniabilité, de résistance au roulement, de kilométrage et de confort par rapport à son prédécesseur.

Le nouveau PremiumContact 6 est fabriqué dans 70 dimensions pour des jantes de 16 à 21 pouces afin de répondre aux besoins des véhicules de tourisme et des SUV.

ESA-Tecar Spirit 5 UHP

Les pneus ESA-Tecar s'imposent comme des produits de haute qualité, notamment grâce à leur fabrication par l'un des plus grands producteurs mondiaux de pneus premium et par leur développement constant. Grâce à leur sécurité exceptionnelle, ces pneus exclusifs des garagistes répondent parfaitement aux difficultés des routes suisses. Ils gagnent en notoriété en couvrant les dimensions les plus répandues et grâce à des prix très attractifs.

La nouvelle génération Spirit 5 se présente non seulement sous un nom homogène, mais aussi avec un design de pneus identique. Si, selon la largeur des pneus, trois, quatre ou cinq bandes de roulement assurent une tenue de route sûre, le profil reste similaire. Grâce aux nombreuses rainures de la bande de roulement, l'eau est canalisée et évacuée de façon optimale de la surface de contact. Des blocs de profils larges dans la zone de l'épaule et des rainures elliptiques améliorent le comportement au freinage sur route sèche et renforcent l'adhérence. Le dessin asymétrique du profil du pneu assure une meilleure stabilité



latérale pour toutes les largeurs de pneu. Les sensations de conduite s'en trouvent considérablement améliorées.

La toute nouvelle structure haute performance du pneu ESA-Tecar réduit la déformation du pneu, ce qui diminue d'autant la consommation de carburant.

Falken Azenis FK510 SUV

Avec l'Azenis FK510 SUV, Falken poursuit sa stratégie de gamme complète dans les segments porteurs. Les ingénieurs du fabricant ont développé ce pneu pour SUV avec la technologie « Blade-Sipes » et un profil « ACP ». Ils ont également tiré parti de la technologie « 4D Nano Design » qui permet d'optimiser tant l'adhérence que la résistance à l'abrasion. La conception innovante de sa carcasse permet à l'Azenis FK510 SUV d'offrir une réactivité optimale, notamment en cas de transferts de charge soudains pendant la



construire un circuit électrique comme est designé sur le schéma électrique

ELEXBO

Box électronique d'expérimentation

Eapprendre l'électricité et l'électronique dans la garage

Avec Elexbo vos apprenants ont la possibilité de pratiquer effectivement les sujets de l'électricité et l'électronique dans votre garage.

80 circuit avec des composants de haute qualité, des câbles de laboratoire et un cours complet

Prix: CHF 948.-
 Nouveau: essayer gratuitement pendant 4 mois
 Nouveau: AC_DC-Kit, Mosfet-Kit

Car Engineering

Des Infos: www.elexbo.ch, contact: ccalcagni@bluewin.ch
 Phone: 079 794 96 27, vente: www.a-car.ch



marche. Le profil parfaitement circulaire de la carcasse accroît la souplesse des flancs, augmentant ainsi le confort et assurant des caractéristiques équilibrées. Le Falken Azenis FK510 SUV est disponible depuis le début de l'année 2017 en 12 dimensions, de 17 à 22 pouces, pour des hauteurs de flanc de 60 à 30 et des indices de vitesse W et Y.

Interpneu Platin RP 100 Allseason

Interpneu, distributeur allemand de pneus et de jantes, présente pour le début de la saison un nouveau pneu toutes saisons de sa marque Platin. Il affirme en effet, fort de son expérience en la matière, que la demande en pneus toutes saisons homologués pour l'hiver est en plein essor. Le client accorde ainsi beaucoup d'attention, dans les caractéristiques de produits, à la qualité de l'équipementier de première monte, mais aussi au marquage M+S et à la présence du symbole du flocon de neige. Le développement de ce modèle a mis l'accent sur un comportement optimal, une excellente adhérence ainsi qu'une évacuation rapide de l'eau et



une tenue de route sûre sur le mouillé. Au total, ce pneu est disponible en 40 dimensions, de 13 à 17 pouces, pour une largeur de 165 à 225 mm et plusieurs hauteurs de flanc et indices de vitesse.

Michelin Pilot Sport 4 S

Un meilleur temps au tour, des distances de freinage plus courtes et une meilleure longévité : conçu pour les supersportives et les berlines hautes performances, le nouveau Michelin Pilot Sport 4 S apporte sur la route toutes les performances de la course grâce ses technologies exclusives Dynamic Response, Bi-Compound et Variable Contact Patch. Successeur du renommé Michelin Super Sport, il permet une précision de conduite au millimètre, une adhérence maximale sur le sec comme sur le mouillé et une stabilité parfaite, même à grande vitesse. Des essais complets d'organismes indépendants ont confirmé ces qualités : le nouveau modèle de pointe du fabricant de pneus premium a nettement surclassé ses concurrents au freinage sur sol sec et sur sol mouillé, ainsi qu'au temps au



tour sur le sec. Ce pneu d'été pour voitures sportives est tout d'abord commercialisé en 44 versions pour jantes de 19 et de 20 pouces, dans des largeurs de 225 à 345 mm. Tous les modèles possèdent l'indice de vitesse ZR (Y) pour des vitesses maximales supérieures à 300 km/h.

Nexen en première monte pour Porsche

Le fabricant coréen de pneus Nexen Tire a conclu un accord de première monte avec Porsche, constructeur premium renommé dans le monde entier. Le nouveau Porsche Cayenne, un SUV luxe, sera équipé de pneus N'Fera RU1 de taille 255/55 ZR 18 109



Nous mettons vraiment le turbo en ligne.



RONAL

speedline

Commander maintenant en ligne 24 heures sur 24: ronal-wheels.com



Y XL. Ce pneu haut de gamme est le fruit d'une collaboration étroite des centres de développement en Corée et en Europe. Il sera produit à Changnyeong, en Corée du Sud, l'une des usines les plus modernes et écologiques au monde. Ces pneus seront ensuite livrés à Porsche directement depuis l'usine coréenne.

Nokian Rockproof

Nokian Tyres, le fabricant de pneus le plus septentrional de la planète, présente son nouveau Rockproof : un partenaire sûr et fidèle, résistant sans problèmes aux conditions les plus extrêmes, telles qu'on les trouve en forêt, sur les terrains rocaillieux ou encore en zone minière. Il offre une durabilité extrême pour les professionnels de la route et les amateurs de conduite hors des sentiers battus.

Sa nouvelle technologie, baptisée Nokian Rockproof Hybrid, rend le pneu encore plus sûr et robuste : elle associe un dessin de profil marqué à une résistance exceptionnelle, même sur les terrains difficiles. Cette technologie, développée en collaboration avec Nokian Heavy Tyres pour les SUV et les pick-ups, a été testée par des professionnels

des mines et des carrières en Europe et en Amérique du Nord. Le Nokian Rockproof associe ainsi la durabilité des pneus de machinerie lourde et le confort des pneus de voitures de tourisme.

Le Nokian Rockproof est disponible en Europe en huit dimensions depuis le début

de l'année 2017. Son indice de vitesse est Q (jusqu'à 160 km/h). Le logo rouge « Rockproof » spécial est appliqué sur les flancs du nouveau pneu dans la taille 315/70R17. Les sept autres dimensions devraient recevoir ce logo ultérieurement.



P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

TYRE life™ Profitez de 24 mois d'assurance gratuite* sur www.pzeroclub.ch

Pirelli P ZERO™. Performances développées sur-mesure depuis 1986.

Le nouveau P ZERO™ est déjà disponible. Pour toutes informations supplémentaires, contactez-nous à info@pirelli.ch

*Pour l'achat de min. 2 pneus PIRELLI tourisme ou SUV été dès 17 pouces ou hiver dès 16 pouces auprès d'un revendeur P ZERO™ CLUB et inscription sous www.pzeroclub.ch. Détails et conditions sous www.pzeroclub.ch

PIRELLI
POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Pirelli : un portefeuille élargi

Pirelli présente deux nouveaux pneus d'été pour 2017. Le premier est le Cinturato P7 Blue, un pneu haute performance conçu pour les berlines de moyennes et grosses cylindrées, offrant une alliance unique entre performances sur sol mouillé et résistance au roulement, tout en conservant un kilométrage élevé. Ses performances exceptionnelles sur route mouillée ont bénéficié de toute l'expérience acquise par les ingénieurs de Pirelli dans la conception de pneus pluie pour la Formule 1. Par comparaison avec le pneu de référence, le P7 Blue raccourcit de 9% les distances de freinage sur route mouillée. C'est aussi le premier pneumatique à recevoir, dans certaines dimensions, la note « AA » pour l'adhérence sur route mouillée et la résistance au roulement selon l'étiquetage européen des pneus.

La seconde nouveauté est le Scorpion Verde qui établit de nouvelles références et s'impose comme le plus écologique des pneus haute performance pour SUV. Sa composition est extrêmement résistante aux variations de

température et présente un excellent niveau d'adhérence et de freinage, même sur sol mouillé. Son profil réduit le risque d'aquaplaning et assure une adhérence latérale optimale. De plus, le Scorpion Verde se caractérise par un poids réduit et une faible résistance au roulement. Pour la prochaine saison d'été, ce pneu est disponible pour des jantes de 16 à 22 pouces.

Outre ses meilleurs produits pour l'été, Pirelli continue à proposer aux consommateurs son assurance pneus de 24 mois. Chaque client achetant au moins deux pneus Pirelli auprès d'un revendeur participant à l'opération peut enregistrer ses pneus sur www.pzeroclub.ch afin de bénéficier gratuitement de cette assurance Tyrelife. Plus de 850 revendeurs font d'ores et déjà partie de ce club. Informations : www.pzeroclub.ch.



R19 93W. Il faut également souligner son excellente adhérence sur sol mouillé, notée « A » selon le système d'étiquetage européen des pneumatiques. Enfin, l'Advan Fleva V701 constitue une nouvelle référence dans le domaine des pneus sportifs par ses bruits de roulement réduits ainsi que sa faible résistance au roulement, qui réduit la consommation de carburant et préserve donc l'environnement. <

Yokohama Advan Fleva V701

En matière de conception de profil, les fabricants de pneus tels que Yokohama déploient des trésors d'ingéniosité : chaque génération représente une évolution radicale par rapport à la précédente, et chaque type possède des caractéristiques propres. Le pneu Advan Fleva V701 est un pneu haute performance pour la route, destiné à une large gamme de véhicules, des voitures compactes aux sportives en passant par les berlines et les breaks. Avec sa bande de roulement directionnelle, il garantit un contrôle parfait de n'importe quel véhicule et un plaisir de conduite exceptionnel. Ce pneu est disponible depuis le début de l'année 2017 en 15 dimensions, de 195/55 R16 87V à 265/30



Service de pneu professionnel



Rechauffeur de roues



Démonte-pneus avec fonction innovative



Equilibreuse hightech pour service de pneu optimal

Connaissance donne compétence



Machine à nettoyer des roues par bain ultrason

Visitez-nous au salon professionnel du 9 au 13 mars 2017
Halle 7, Stand 7220-SP

GASSNER AG

BEISSBARTH

Spinnerei-Lettenstrasse 2 | 8192 Zweidlen ZH
Tel. +41 (0)44 867 02 78 | www.gassnerag.ch

BRIDGESTONE



INNOVATION
AWARD 2016
WINNER



LA PROCHAINE **PANNE** DE PNEUS NE VA PAS TARDER!

POUR TOUTES LES VOITURES AVEC TPMS:
ROULEZ ENCORE SANS SOUCIS!*

80 KM AVEC JUSQU'À 80 KM/H



DRIVEGUARD

* L'autonomie de roulage après une crevaison dépend de la charge du véhicule, de la température extérieure et de l'activation ou non du système d'alerte de perte de pression des pneus. Les pneus Bridgestone DriveGuard obtiennent la note A au critère «Adhérence sur chaussée humide» du règlement européen sur les pneumatiques. Les pneus DriveGuard ne sont pas encore disponibles pour les utilitaires, et sont réservés aux véhicules équipés du système d'alerte de perte de pression des pneus.

Bridgestone Europe NV/SA, Zaventem
Bureau Spreitenbach • Suisse

Pour plus de renseignements, rendez-vous sur: www.bridgestone.ch/driveguard



Sponsored Content

CHECKBOX – le nouveau concept de garage d'ESA

■ Les garages ont différents clients et différents besoins. Afin que les garagistes suisses bénéficient d'un plus vaste choix d'outils pour positionner correctement leur entreprise sur le marché, ESA présentera un nouveau concept de garage au Salon de l'auto de Genève.

La conception de CHECKBOX se distingue fortement de celle des deux marques à succès, le GARAGE et BOSCH CAR SERVICE, aussi bien en termes de visuel que de contenu. Le concept est modulaire et s'adresse aux garages de taille plutôt petite. Comme toujours, ESA accorde beaucoup d'importance à la qualité. Les entreprises feront l'objet de contrôles en conséquence avant l'intégration du concept.



Grâce à cette offre complémentaire, ESA propose un concept adapté à chaque besoin.

- le GARAGE: pour les garagistes qui tiennent à conserver leur liberté entrepreneuriale, tout en s'associant à une marque forte comme partenaire pour profiter de ses prestations en matière de concept.
- BOSCH CAR SERVICE: pour les garagistes qui recherchent un partenariat avec une marque internationale forte, qui veulent profiter des prestations d'un partenaire d'envergure en matière de concept et peuvent satisfaire aux exigences correspondantes.
- CHECKBOX: pour les garagistes qui souhaitent s'associer à une marque moderne

pour leur atelier, avoir un recours ponctuel aux prestations d'un partenaire et qui sont prêts à respecter les directives et obligations relatives au concept.

Les responsables régionaux ESA et les agences ESA se feront un plaisir d'aider les garagistes intéressés à trouver le concept adéquat. <



AutoScout24 au cœur du Salon international de l'automobile

AUTO
SCOUT 24

AutoScout24 vous attend à nouveau à Genève, sur son stand situé au centre de la halle 5. Rendez visite à notre équipe de vente sur place. Vous aurez accès aux informations les plus récentes sur la vente de véhicules en ligne. Venez échanger avec nous dans notre lounge : nous nous ferons un plaisir de vous soumettre des offres attrayantes pour le salon. «La passion du vin» vous permettra d'échapper un moment à la frénésie du salon et de reprendre des forces dans une ambiance agréable. En outre, le Young Driver Challenge sera lancé sur le stand le 8 mars 2017. Notre équipe vous en dira plus sur le nouveau championnat organisé dans le but de trouver la relève du cyclisme.



Vous aimeriez savoir quand votre interlocuteur sera sur place? Vous trouverez toutes les informations nécessaires sur www.autoscout24.ch/salon.

Nous nous réjouissons de votre visite!

Nouveau garage CEA du mois de janvier: Ernst Sommer AG, Kirchberg (SG)

« Les clients sont étonnés des économies potentielles »

La société Ernst Sommer AG de Kirchberg (SG) est un garage UPSA certifié CEA depuis l'automne 2016. Le patron et ses quatre collaborateurs n'ont eu jusqu'à présent que des expériences positives avec la prestation. **Mario Borri**, rédaction



De la g. : Le chef Ernst Sommer, Ramon Lehmann, Samuel Brägger et Daniel Bürge. Pas sur l'image : Reto Hunziker.

■ « Je connaissais, bien entendu, le CheckEnergieAuto depuis un moment déjà, grâce aux nouvelles de l'UPSA. Lorsqu'un client m'a demandé à l'automne dernier si nous le faisons, j'ai décidé de suivre la formation et de faire certifier le garage », explique le propriétaire de la société Ernst Sommer.

La pression des pneus sous-estimée

Depuis, le représentant Mitsubishi et Daihatsu de Toggenburg applique le CEA après chaque service et chaque changement de pneus. Ernst Sommer : « Lorsque nous expliquons le CEA à nos clients au moment de la remise du véhicule, ils sont vraiment étonnés. La plupart ignorent en particulier que la bonne pression des pneus permet de réduire considérablement la consommation de carburant. »

Deux des quatre collaborateurs sont des apprentis

En janvier, le patron et ses quatre collaborateurs (dont deux apprentis) ont réalisé 13 contrôles, ce qui représente un bon chiffre pour un garage de campagne. Ernst Sommer AG a donc largement mérité son titre de Garage CEA du mois. Félicitations! <

BOPP.

Des solutions plutôt que des produits

NOUS AVONS
LA BONNE SOLUTION
POUR VOS REMISES
DE CLEFS



Visitez nous au
Salon de l'auto à Genève
du **7 au 19 mars 2017**
au stand **7035**, halle **7**

BOPP Solutions AG | Industriestrasse 6 | 8305 Dietlikon | Schweiz

T +41 44 883 33 88 | F +41 44 883 33 89 | info@bopp-solutions.ch | www.bopp-solutions.ch



AGVS Business Academy 2017

MARS

MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle und praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen

- > 22. März 2017, Winterthur
- > 23. August 2017, Bern

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, die ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen, und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintauch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und die Abfrage von Kundendaten.

- > 30. März 2017, Bern

AVRIL

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM). Sie erstellen professionelle Fahrzeugofferten inkl. Finanzierung und Kaufvertrag.

- > 5. April 2017, Winterthur

MAI

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem revMWSTG ab 01.01.2018 zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

- > 10. Mai 2017, Winterthur
- > 20. September 2017, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitenden oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive Add-ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

- > 11. Mai 2017, Bern

Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques et hybrides, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

- > 11 et 12 mai 2017 à Berne

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauchprozess erarbeiten. Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM: Kunden gewinnen und Kundenbindung.

- > 17. Mai 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Exposition et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

- > 11 mai 2017 à Paudex



Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf, 1 Tag

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> 29. Mai, Bern

AOÛT

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht und Versicherungen, verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingspraxis und Automobilmarkt.

> Start Lehrgang am 17. August 2017 in Bern, Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

NOVEMBRE

Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen, 2 Tage

Dank dem 2-tägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 13. und 14. November 2017, Bern

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> 22. November 2017, Bern

Diese und weitere interessante Themen finden Sie online in der Business Academy.

Retrouvez ces thèmes, et bien d'autres, dans la Business Academy en ligne.

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. D'autres cours seront proposés ultérieurement. Mise à jour sur www.agvs-upsa.ch.



www.agvs-upsa.ch, rubrique: Formation/UPSA Business Academy



COMMENT METTEZ-VOUS EN OEUVRE LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL?

La solution par branche aide près de 2700 établissements de la branche automobile et des deux-roues à appliquer la directive CFST 6508 sur la sécurité au travail et la protection de la santé.

Nous proposons notamment des check-lists et des cours, spécifiques à la branche. Informez-vous sur www.safetyweb.ch.

Les membres de l'UPSA bénéficient d'un rabais de 25% sur les frais d'inscription et la cotisation annuelle de la solution par branche.



Solution par branche pour la sécurité au travail et la protection de la santé de la branche automobile et des deux-roues (SAD)
Secrétariat, Wölflistrasse 5, case postale 64, 3000 Berne 22
Numéro gratuit 0800 229 229, fax 031 307 15 16
E-mail info@safetyweb.ch, www.safetyweb.ch



Remise du brevet fédéral

230 diagnosticiens d'automobiles et coordina

Chaque année, près de 2500 jeunes hommes et jeunes femmes commencent une formation dans la branche automobile. Bon automobiles ou coordinateur d'atelier. À la fin du mois de janvier, ce sont 230 diplômés de ces filières qui se sont vu remettre leur 21 ans, plus jeune diagnosticien d'automobiles de Suisse, ainsi que Shane Bruchez et Andrea Brunner, les seules femmes



La plupart des 230 diplômés ont fait le déplacement au Classic Center d'Emil Frey Classics SA, à Safenwil, pour y recevoir leur brevet.

Photos : Beat Hug, Hug Productions

■ Les formations de diagnosticien d'automobiles et de coordinateur d'atelier automobile ont le vent en poupe. En 2016, 230 diplômés de ces filières ont été remis, soit 218 de diagnosticiens et 12 de coordinateurs d'atelier, contre un total de 182 l'an dernier.

Parmi les diagnosticiens ayant obtenu les meilleurs résultats, citons Janik Leuenberger, champion suisse en titre des mécatroniciens d'automobiles et, à 21 ans, le plus jeune diagnosticien d'automobiles de Suisse, ainsi que Shane Bruchez et Andrea Brunner, les seules femmes de la volée.

193 Suisses alémaniques, 37 Romands

En ce qui concerne leur répartition entre les régions linguistiques, 193 brevets fédéraux ont été remis à des Suisses alémaniques, contre 37 à des Suisses romands. Deux orientations existent dans l'examen professionnel de diagnosticien d'automobiles : « Véhicules légers » et « Véhicules utilitaires ». En 2016, on comptabilise 186 diplômés dans les véhicules légers, et 32 dans les véhicules utilitaires.

Les examens professionnels de diagnosticien d'automobiles (DA) et de coordinateur d'atelier automobile (CAA) avec brevet fédéral sont ouverts à toutes les personnes ayant terminé une formation de



La maîtresse de cérémonie Nina Havel, avec Arnold Schöpfer, responsable des formations de DA et de CAA à l'UPSA.



Werner Bieli, président de la commission d'assurance qualité DA / CAA, souhaite la bienvenue aux diplômés présents.



Roman Bütler (à g.), Michel Tinguely (2^e depuis la g., ancien expert en chef aux World Skills) et Olivier Maeder (à dr., responsable de la formation à l'UPSA) félicitent Janik Leuenberger pour l'obtention de son diplôme. À 21 ans, il est le plus jeune diagnosticien d'automobiles de Suisse.

teurs d'atelier automobile frais émoulus

nombre d'entre eux restent fidèles au secteur et décident de se perfectionner. Notamment pour devenir diagnosticien d'automobiles et de coordonnateur d'atelier automobile à l'UPSA : « L'UPSA félicite tous les diplômés de la formation professionnelle supérieure. Tous sont des spécialistes engagés qui contribuent, jour après jour, à donner une image positive de la branche automobile. » <

nombre d'entre eux restent fidèles au secteur et décident de se perfectionner. Notamment pour devenir diagnosticien d'automobiles et, à seulement de la volée. Mario Borri, rédaction



mécanicien d'automobiles, de mécatronicien d'automobiles ou de mécanicien en maintenance d'automobiles.

Un chèque de 20 000 francs de la part d'ESA

Près de 325 personnes ont pris part aux festivités dans la salle événementielle d'Emil Frey Classics SA, à Safenwil; parmi elles, des experts aux examens, des représentants de la branche automobile tel qu'un membre de la direction d'ESA Reto Röthlisberger, et la direction de l'UPSA. Reto Röthlisberger n'est pas venu les mains vides : comme d'ordinaire, il a apporté un chèque de 20 000 francs, que l'or-

ganisation d'achat de la branche suisse de l'automobile des véhicules à moteur offre à l'UPSA pour ses activités de formation professionnelle. Arnold Schöpfer, responsable de la formation de diagnosticien d'automobiles et de coordonnateur d'atelier automobile à l'UPSA :

Liste des lauréats : tournez simplement les pages !



Les membres et membres d'honneur de la commission d'assurance qualité DA/CAA, avec la maîtresse de cérémonie Nina Havel.



Reto Röthlisberger, membre de la direction d'ESA.

Les candidats ayant réussi

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules à moteur légers

Achermann	Marc	Bözberg AG
Addor	Bruno	Gstaad
Aegerter	Mischa	Blankenburg
Aregger	Rafael	Niedergösgen SO
Balog	Simon	Wangen ZH
Belloni	Claudio	Bellach SO
Bernasconi	Yannik	Rheineck SG
Bienz	Marco	Kerns OW
Bieri	David	Birr AG
Bigler	Michel	Thun BE
Blatter	Patrick	Ulrichen
Blumer	Kevin	Wittenbach
Brühlhart	Stefan	Wünnewil FR
Brunner	Andrea	Kleinandelfingen
Buchser	Benjamin	Schlossrued
Bühlmann	Jonas	Kaltbrunn
Bürgenmeier	Lynn	Oberdorf BL
Bürki	Kevin	Schöftland AG
Conrad	Kevin	Schönried BE
Daimas	Anastasios	Balterswil TG
De Gregorio	Manuel	Suhr AG
Dettling	Benjamin	Luzern
Diener	Michael	Dübendorf ZH
Duss	Christian	Wolhusen LU
Ebnetter	Fabian	Wängi TG
Ebnöther	Martin	Hoffeld SG
Eggenberger	Nicola	Rüthi (Rheintal)
Erb	Christian	Oeschgen
Erne	Peter	Luzern
Farinacci	Massimo	Schöftland AG
Fernandes Gomes	Mario Jorge	Kloten
Filippone	Enzo Vasco	Ramsei
Fischer	Daniel	Ennetbürgen NW
Flückiger	Nicola	Günsberg
Flückiger	Simon	Oberburg
Frei	Patrick	Hemberg
Fröhlicher	Thomas	Recherswil SO
Gaev	Dimitri	Reinach BL
Gafner	Kewin	Matten b. Interlaken
Germann	Alexander	Solothurn SO
Gertsch	Thomas	Bönigen
Gottstein	Benjamin	Safenwil AG
Gratz	Alexander	Bazenheid
Gschwend	Marco	Altstätten SG
Haller	Thomas	Fehraltorf
Harlacher	Chris	Weiach ZH
Heiz	Roland	Schupfart AG
Heller	Roland	Willisau
Hermann	Michail	Basel BS
Herrn	Sascha	Ins BE
Herzog	Adrian	Thal
Hilber	Jan	Bönigen
Hofmann	Marco	Aarberg BE
Horst	Marcel	Biglen
Ihasz	Reto	Untereggen
Inderschmitten	Raphael	Glis VS
Isufi	Fatbardh	Wetzikon ZH
Jost	Steven	Arni BE
Käch	Michael	Beromünster
Kämpf	Roland	Schwendibach
Keller	Pascal	Brütten ZH
Keller	Sebastian	Appenzell
Keller	Tobias	Erlen
Kempf	Martin	Dornach
Kilcher	Jan	Düdingen
Knuchel	Christian Jakob	Scheuren BE
Kohli	Marcel	Homburg TG
Koller	Patrick	Alt St. Johann
Küffer	Silvio	Busswil b. Melchnau
Küffer	Thierry	Busswil b. Melchnau
Kündig	Peter	Küssnacht a. R. SZ
Künzle	Lukas	Watt ZH
Lauffer	Lukas	Wasterkingen
Lehmann	Marco	Dierikon LU
Lehmann	Thomas	Flumenthal SO
Leonardo	Diogo	St. Moritz
Leu	Matthias	Zürich
Leuenberger	Christof	Grenchen SO
Leuenberger	Janik	Madiswil
Liebergessell	Rico	Guntershausen TG
Lütolf	René	Othmarsingen AG

Lutz	Roman	Beringen SH
Maerten	Thomas	Thun BE
Mehmeti	Abdullah	Bassersdorf ZH
Meile	Sandro	Gossau SG
Messerli	Kurt	Gettnau LU
Michel	Roger	Emmen LU
Moncalieri	Enzo	Amriswil TG
Moser	Elvis	Untervaz
Mugheddu	Elia	Gränichen
Mühlebach	Adrian	Schwarzenberg LU
Mühlemann	Remo	Neuhaus SG
Müller	Matthias	Schwanden i. E. BE
Muri	Renato	Köniz
Nani	Marco	Kloten
Nussberger	Andreas	Steinebrunn
Oberländer	Janic	Romanshorn TG
Oberli	Tim	Bern
Patelli	Silvio	Bazenheid SG
Peretti	Andrea Richard	Chur
Pfeiffer	Eric	Adliswil ZH
Platz	Nino	Thusis GR
Pohl	Stephan	Einigen BE
Reicherter	Silvan	Russikon
Rieder	Benjamin	Wädenswil
Rohrer	Manuel	Kerns OW
Romano	Raphael	Gontenschwil AG
Rosano	Riccardo	St. Moritz
Rossi	Fabrizio	Kerns OW
Ruckstuhl	Patrick	Kägiswil
Rüdisühli	Marc	Hettenschwil AG
Rudolf von Rohr	Marc	Seon
Rüedi	Manuel	Rosshäusern BE
Rufener	Rafael	Heimisbach
Schach	Pascal	Hinwil ZH
Schär	Jan	Aeschi SO
Schenk	Ueli	Bowil
Schläpfer	Cedric	Walzenhausen AR
Schletti	Andreas	Lenk im Simmental BE
Schmid	Andreas	Aegerten BE
Schmidt	Dominic	Unterendingen
Schnider	Thomas	Ruswil
Sigel	Lukas	Münchwilen TG
Smalla	Christian	Jona SG
Spagnuolo	Giovanni	Emmenbrücke LU
Spicher	Claudio	Schmiten FR
Stalder	Matthias	Ramersburg OW
Staub	Dominic	Schliern b. Köniz BE
Steiner	Dominik	Rothenburg LU
Stevic	Aleksandar	St. Gallen
Stoffel	Joël	Visperterminen VS
Streit	Rico	Reinach AG
Streule	Martin	Weissbad
Streule	Remo	Uster
Tresch	Timo	Lenzburg
Truffer	Kevin	Naters VS
Tushi	Krenar	Felben-Wellhausen TG
Überschlag	Stefan	Abtwil AG
Urech	Roman	Seon AG
Walker	Sandro	Altendorf
Wanger	Sandro	Wollerau SZ
Weber	Stefan	Biel-Bienne BE
Wegmüller	Thomas	Kerzers FR
Wenzl	Stephan	Schönenberg TG
Wepf	Mathias	Bern
Wicki	Thomas	Schwarzenberg LU
Wilhelm	Patrik	Engelburg
Willi	Claudio	Horw
Wöhrle	Tobias	Eptingen BL
Wyss	Pascal	Frauenfeld TG
Zaugg	Alexander	Bern BE
Zeiter	Angelo	Münster
Zemp	Daniel	Häggingen AG
Zimmerli	Ramon	Sursee

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules utilitaires

Altherr	Florian	Ottikon
Braun	Yanick	Fisibach
Buob	Dominik	Othmarsingen AG
Cappelli	Jonas	Wil SG
Dörig	Damian	Gossau SG
Erni	Silvan	Buttisholz
Fankhauser	Sascha	Steffisburg

Fürk	Simon	St. Gallen
Gämperli	Reto	Berg SG
Gerber	Simon	Dielsdorf
Gyr	Pierro	Einsiedeln
Henle	Claudio	Greifensee
Hinder	Fabian	Niederuzwil
Hofmann	Luca	Kilchberg ZH
Linz	Benjamin	Büsserach SO
Mächler	Pascal	Schübelbach SZ
Manser	Sandro	Basel
Mebold	Mathias	Balterswil TG
Meier	Markus	Herisau
Moser	Raphael	Dorf ZH
Müller	Roman	Oberägeri
Pally	Alexander	Domat/Ems
Schoch	Rolf	Humlikon
Schuler	Philipp	Schätteldorf
Schwarzgruber	Nathanael	Winterthur
Schwyzer	Alex	Liesberg Dorf
Stadelmann	Simon	Dagmersellen
Steiner	Martin	Wil
Stöckli	Roman	Müswangen
Terzer	Dominik	St. Gallen
von Rickenbach	Gerhard	Alosen
Weissenberger	Christian	Hohentengen D
Wüst	Raphael	Oberriet
Zwahlen	Simon	Ettingen BL

Examen professionnel pour les diagnosticiens de véhicules à moteur légers (f)

Adamo	Jessy	Evian
Ahmeti	Korab	Aigle VD
Bähler	Benjamin	Lisle VD
Beytrison	Marc	Evolène VS
Bonjour	Sébastien	Vanzy F
Bruchez	Shane	Le Châble VS
Bugnon	Yann	Pont (Veveysse) FR
Corthay	Anthony	Le Châble VS
Dénervaud	Valentin	Riaz FR
Duperret	Léonard	Bex VD
Fellay	Bastien	Le Châble VS
Gaspoz	Michaël	Vex
Geiser	Martin	Corgémont BE
Grosjean	Bastien	Biel-Bienne BE
Hubsch	Mathieu	Porrentruy JU
Libert	Gaëtan	Salavaux VD
Marchand	Quentin	Le Mouret FR
Matos Henriques	Igor	Nyon VD
Mayor	Gratien	Euseigne
Perrenoud	Dimitri	Yvonand VD
Perret	Serge	Oulens-Echallens VD
Pesenti	Mikael	La Cure VD
Pinto Domingos	Georges	Chamson
Ribeiro Miguel	Antonio Fernando	Morteau
Roethlisberger	Nicolas	Loc
Roxo	Cristiano	Vaufelin BE
Schenker	Rory	Duillier VD
Solliard	Vincent	Savièse
Steinmann	Vincent	Versegères
Tamini	Grégoire Frédéric	Saillon
Wüst	Michaël	Savièse
Zingg	Jonathan	Court BE

Examen professionnel pour les coordinateurs d'atelier automobile

Egli	Florian	Uetendorf BE
Mäder	Marcel	Altendorf SZ
Radamonti	Marco	Freienbach SZ
Sober	Michel	Elgg ZH
Ammann	Daniel	Zürich ZH
Ammann	Patrick	Tägerwilten TG

Examen professionnel pour les coordinateurs d'atelier automobile (f)

Besse	Bastian	Vétroz VS
Fonseca	Bryan	Sion
Frossard	Jean	Versegères VS
Jordan	Nicolas	Savièse
Buchard	Michaël	Leytron VS



Formation initiale et continue dans la branche automobile : événements régionaux à venir

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Donnerstag, 9. März 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater/in

Autogewerbe BP

Vorbereitungskurs auf die eidg. Berufsprüfung
Start am 03. Mai 2017
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Werkstattkoordinator/in Zertifikat oder BP

Vorbereitungskurs auf die eidg. Berufsprüfung resp. Zertifikatsprüfung
Start am 18. August 2017
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 6. April 2017
Donnerstag, 1. Juni 2017
Jeweils um 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern
Anmelden unter:
> www.agvs-upsas.ch/node/18550

Lehrgang Automobildiagnostiker

Am IDM Thun und BZ Emme
Kursstart: August 2018
Informationsabend:
Bfe Burgdorf, Montag, 13. November 2017,
18.30 Uhr Mensa
IDM Thun, Dienstag, 16. November 2017,
18.30 Uhr, Zimmer 118
> www.idm.ch

HORW

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
Start Vorbereitungskurs im August 2017
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Kursbeginn 2017–2019,
Start jeweils im August
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden,
Zimmer A114

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
Start des Lehrgangs:
Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
Weitere Informationen (Lehrgänge,
Automobildiagnostiker):
> eb.gbww.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 13. Januar 2018
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 23. August 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 4./5. September 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Mittwoch, 22. März 2017
Donnerstag, 4. Mai 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.4.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.12.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 28.3.2017, 18 h
Prochaine session: 11.9.2017 – 30.6.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile

Séance d'information: 25.4.2017, 18 h
Prochaine session: 12.9.2017 – 29.6.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Les sections nous informent

Pour une publication dans AUTOINSIDE, envoyez-nous vos informations sur les événements et formations à venir dans la branche automobile à l'adresse myfuture@agvs-upsas.ch.

Vous trouverez les informations relatives à toutes les formations continues sur

www.agvs-upsas.ch/fr/formation/formation-professionnelle-superieure



Adaptation des qualifications professionnelles requises pour les formateurs

Débat autour de l'article 10

Le brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles ne sera plus nécessaire pour devenir formateur de mécatronicien d'automobiles.

Cette décision a été adoptée par la commission de la formation professionnelle (CFP) de l'UPSA. Sandro Compagno, rédaction



Arnold Schöpfer informe les membres de la CFP sur la révision des formations techniques de base.

■ La discussion a essentiellement porté sur la modification de l' « article 10 – Qualifications professionnelles requises pour les formatrices et formateurs professionnels ». Arnold Schöpfer a présenté à la commission le concept de révision ainsi que les nouvelles prescriptions relatives à la formation d'assistant en maintenance d'automobiles, mécatronicien et mécanicien en maintenance

d'automobiles. Pour devenir formateur de mécatroniciens d'automobiles, il faut actuellement être titulaire d'un brevet fédéral de diagnosticien d'automobiles. Cette condition empêcherait beaucoup de petits garages de former eux-mêmes des mécatroniciens, a expliqué Arnold Schöpfer aux présidents des sections présents.

Compromis avec les cantons et le SEFRI

La nouvelle solution élaborée par l'UPSA en collaboration avec les cantons et le secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI) revoit légèrement à la baisse les compétences professionnelles exigées des formateurs. Pour devenir formateur de mécatronicien d'automobiles, il faut désormais remplir les conditions suivantes :

Hommage à de longues années d'engagement

La réunion de la CFP de janvier à la Mobilcity n'a pas porté que sur la révision des formations techniques de base.

Olivier Maeder, responsable de formation UPSA, a rendu hommage à 4 collaborateurs pour leurs années d'engagement.

■ Jürg Fluri

Originaire de Soleure, il a commencé son activité de responsable du service formation professionnelle de l'UPSA le 1^{er} mai 1995. L'une de ses premières missions a consisté à mettre en œuvre la nouvelle réglementation de 1994 concernant les mécaniciens et les réparateurs d'automobiles. Il

a ensuite largement contribué aux réformes de l'examen professionnel supérieur de mécanicien d'automobiles (diplôme fédéral), de gestionnaire d'entreprise secteur automobile et de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile diplômé. Il s'est également pleinement engagé dans le domaine des championnats des métiers. Son travail

a été récompensé par l'obtention d'un jeu complet de médailles aux World Skills, grâce aux victoires de Michael Matti (argent), Andreas Bühler et Lukas Hediger (bronze) et Flavio Helfenstein (or). Il a pris une retraite bien méritée fin novembre 2016, après plus de 20 ans à l'UPSA.

- 3 ans d'expérience en tant que mécatronicien d'automobiles,
- Formation continue technique d'au moins 120 heures reconnue par l'organisation du monde du travail (OrTra), sanctionnée par un diplôme,
- Formation méthodique/didactique d'une durée de 1 à 2 jours (à définir).

La formation méthodique-didactique est également requise pour les formateurs d'assistants en automobiles et de mécaniciens en maintenance d'automobiles. Les défenseurs du projet estiment que la qualité se trouverait optimisée dans les entreprises de formation pour les trois formations de base.

Une minorité des représentants des sections craint une perte de qualité dans la formation professionnelle si l'on déroge au principe selon lequel seul un diagnosticien est

habilité à former un mécatronicien. On élargit le cercle des entreprises d'apprentissage, a constaté Christian Leu, vice-président de l'UPSA Schaffhouse, « Mais le problème pour nous est aujourd'hui plus de trouver les bons apprentis que des entreprises formatrices adaptées. » De l'avis du Zurichois Andreas Billeter, le projet constitue un « bon compromis fédéral ». Il compte sur l'Union pour prévenir une perte de qualité grâce à des cours adaptés.

28 voix pour contre 16 voix contre

Le président de la commission Charles-Albert Hediger a constaté qu'au sein des entreprises, les formateurs ne sont pas forcément des diagnosticiens, mais a déclaré comprendre les voix contre : « Tout changement s'accompagne d'un doute. Mais le monde

évolue et nous devons évoluer avec lui. » La CFP a adopté l'article 10 de la nouvelle ordonnance de formation par 28 voix, 16 voix contre et trois abstentions.

Les autres votations relatives aux formations de base ont été beaucoup plus consensuelles : la pondération des notes est supprimée (art. 18). Jusqu'ici éliminatoire dans la procédure de qualification de la formation de mécatronicien d'automobiles, la note obtenue en connaissances professionnelles (CP) est désormais combinée avec la note d'expérience en CP. La moyenne de ces deux notes doit être d'au moins 4.0 (art. 19). Le nouveau règlement entrera en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2018 et sera effectif à compter du début de l'apprentissage en août 2018. <



Hommages rendus à (de g. à d.) : Olivier Maeder (responsable de formation à la UPSA), Charles-Albert Hediger (président de la CFP), Kurt Fluri, Peter Blumenstein, Ernaldo Bassetti, Ernst Frischknecht et le président de l'UPSA Urs Wernli.

Peter Blumenstein

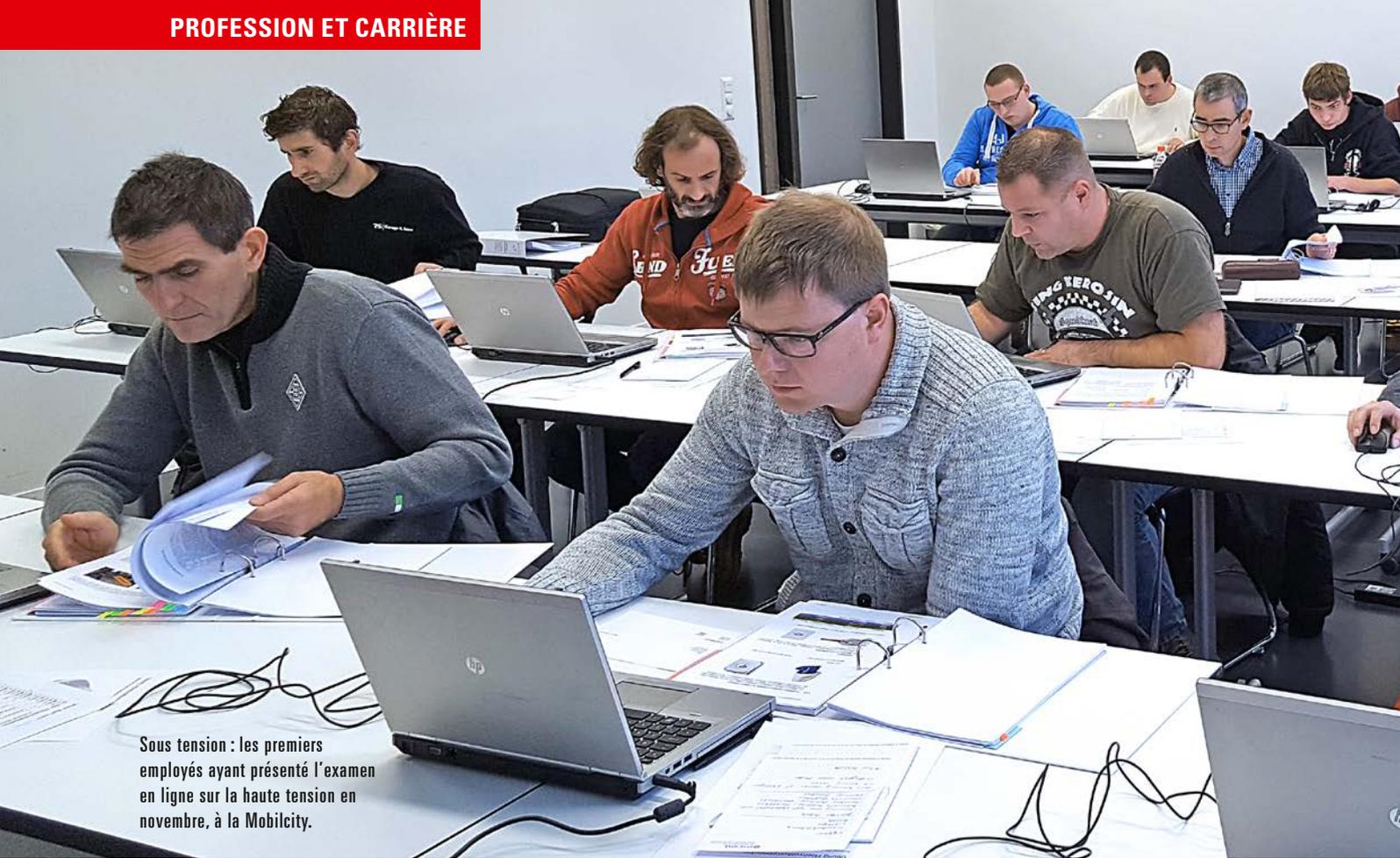
Il était expert pour la formation continue de conseiller de vente automobile (CVA) depuis 2002. Ce féru de planche à voile a été président de la commission CVA et donc, membre de la CFP nationale de 2004 à 2006. Il a assumé ces fonctions avec la modestie qui le caractérise : pendant des années, il a refusé toute rémunération pour son engagement. Il avait un jour déclaré qu'il se retirerait de la commission assurance qualité des CVA lors du départ en retraite de Jürg Fluri. C'est ce qu'il a fait, non sans avoir préalablement réglé la question de sa succession.

Ernaldo Bassetti

Ce Zurichois a travaillé à la commission de la formation commerciale de base pendant 25 ans et l'a présidée de 2002 à 2016. De 1992 à 2003, Ernaldo Bassetti a été expert et auteur des examens pour les apprentis employés de commerce au sein des associations AISA, USIC et UPSA. Il s'est engagé sans relâche pour la formation commerciale de base en veillant constamment à l'adapter aux exigences actuelles des entreprises. « C'est également à lui que l'on doit la réintégration de cet apprentissage dans la branche automobile après les deux réformes des ordonnances de formation », déclare Olivier Maeder.

Ernst Frischknecht

Il a travaillé au comité directeur de la section UPSA Glaris en faveur de la formation professionnelle pendant plus de 30 ans. C'est une petite annonce pour un garage qui a conduit à cet enfant d'Appenzell Rhodes-Extérieures. Il est alors devenu l'une des principales personnalités de la section, qui a fêté son 50^e anniversaire en 2016. Ernst Frischknecht a été l'un des instigateurs de l'intégration des apprentis glaronais dans l'école professionnelle des métiers de l'industrie et de l'artisanat de Ziegelbrücke. <



Sous tension : les premiers employés ayant présenté l'examen en ligne sur la haute tension en novembre, à la Mobilcity.

Reconnaissance mutuelle dans le domaine de la haute tension

Franc succès pour le module de base « haute tension » !

En principe, l'employé de garage doit être « instruit et qualifié » pour effectuer des travaux sur des véhicules haute tension. L'établissement est toutefois responsable en dernier ressort de l'évaluation de la qualification. Pour faciliter l'évaluation des compétences de base des collaborateurs en matière de haute tension, il existe désormais un test en ligne. Le certificat de compétences unique fait office d'attestation de la maîtrise des connaissances de base. Les compétences en haute tension peuvent ensuite être approfondies et complétées par des formations spécifiques à une marque ou recouvrant plusieurs marques. Manuela Jost, UPSA

■ L'UPSA se réunit tous les ans avec les responsables de la formation des importateurs en vue d'un échange d'expériences. L'objectif est d'exploiter les synergies et d'éliminer les doublons dans la formation autant que possible. Dans ce cadre, la thématique de la haute tension dans la technique automobile faisait partie des sujets importants. En effet, les participants avaient demandé la mise en place d'un module de base standardisé assorti d'un examen sanctionné par un certificat de compétences UPSA/Électrosuisse. L'objectif commun est évident : la réglementation de la reconnaissance mutuelle.

L'UPSA a fourni la plate-forme en ligne et assume la responsabilité du contenu et de la mise à jour des questions d'examen (législation suisse) en partenariat avec Électrosuisse. Les partenaires de

formation (centre de formation de l'UPSA, école professionnelle ou importateur) ont signé un accord de reconnaissance mutuelle définissant notamment les objectifs pédagogiques communs du module de base (durée d'une journée).

L'enseignement des connaissances de base est assuré soit directement par l'importateur ou un partenaire de formation reconnu, soit par Électrosuisse. Si le participant réussit l'examen en ligne après le cours, il reçoit le certificat de compétences UPSA/Électrosuisse sur place. Cette approche permet de garantir que le contenu des formations de base sur la haute tension fait l'objet d'un examen homogène. Un accord a également été trouvé en ce qui concerne l'identification du participant sur la plate-forme : elle se fera à l'aide du numéro d'assuré.



entière pendant laquelle le collaborateur est productif dans son établissement au lieu de potasser à nouveau la même théorie.

À la mi-novembre 2016, le premier test en ligne des connaissances de base en matière de haute tension a eu lieu à la Mobicity de Berne dans le cadre de la formation en haute tension de l'UPSA en partenariat avec Électrosuisse.

Un modèle de réussite

La collaboration entre l'UPSA et les responsables de la technique et de la formation des importateurs ainsi que les partenaires de formation montre qu'il existe des convergences au-delà des frontières entre les marques et qu'il est de plus en plus important d'élaborer des solutions communes. Nous partageons en effet tous le même objectif : bien former les professionnels et les maintenir dans la branche. <

Technique haute tension

Si votre personnel n'a pas encore été formé à la technique haute tension, veuillez vous adresser à l'UPSA, à votre importateur ou à un partenaire de formation :

Liste actuelle des partenaires de formation pour la reconnaissance mutuelle :
www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hochvolt-zertifizierung

Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen
 13. – 14. November 2017 in Bern (deutsch)
 Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques/hybrides
 11 – 12 mai 2017 à Berne (français)
www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy

Doublons éliminés

Les connaissances spécifiques à une marque doivent encore faire l'objet d'une formation par l'importateur concerné, en complément du module de base. Si l'employé de garage change de marque après avoir réussi le module de base « haute tension » et si cette marque a signé l'accord de reconnaissance avec l'UPSA, il suffit au collaborateur de présenter la partie de l'examen spécifique à la marque sans présenter une deuxième fois la partie sur les bases.

L'établissement y trouve lui aussi son intérêt car il pourra mieux investir les moyens financiers alloués à la formation continue. L'employeur profite par conséquent d'une journée



Le certificat de compétences
 UPSA/Électrosuisse.

UPSA | AGVS



La formation continue est la route qui nous permet de rouler vers notre avenir

L'offre de formations continues de l'UPSA est certifiée et de haute qualité. Profitez-en !
www.agvs-upsa.ch, Rubrique : Formation/UPSA Business Academy

Conseiller/ère de service à la clientèle dans la branche automobile avec brevet fédéral

Carrière dans la branche automobile

Les conseillers de service à la clientèle sont des professionnels recherchés. Pour votre développement professionnel, optez en 2017 pour un cursus de préparation à l'examen professionnel fédéral à Berne, Winterthour ou Paudex, il reste des places !

Olivier Maeder, UPSA

■ Véritable trait d'union entre clients et collaborateurs, les conseillers de service à la clientèle occupent une position cruciale pour la réussite économique du garage. Apporter un conseil compétent aux clients, recueillir les mandats, convenir des délais pour les travaux d'entretien et de réparation et assurer leur suivi sont quelques-unes des multiples tâches qui leur incombent. Ils vendent des heures de main d'œuvre et démarrent les ventes d'accessoires, de véhicules neufs et d'occasion. Ils disposent de compétences techniques et sont informés des dernières innovations de chaque marque. Les activités administratives et d'organisation sont un élément essentiel de leur travail. Les conseillers/ères de service à la clientèle se distinguent par leur sens de la vente, leur capacité de communication et leur présentation impeccable. La formation continue leur enseigne en outre comment bien gérer les réclamations clients.

Exigences et conditions d'admission

Sont admis à la formation les candidats qui :

- peuvent attester d'un certificat féd. de capacité aux métiers de mécatronicien d'automobiles, mécanicien d'automobiles, électricien sur automobiles ou électricien-électronicien en véhicules. L'examen final requiert en outre au moins deux ans de pratique au sein d'un service clientèle dans la branche automobile au terme de la formation de base;
- peuvent attester d'un certificat féd. de capacité aux métiers de mécanicien en maintenance d'automobiles (réparateur d'automobiles), gestionnaire du commerce de détail (employé de vente au détail) de la branche « logistique des pièces détachées » ou employé de commerce dans la branche de l'automobile (employé de commerce).

L'examen final requiert en outre au moins trois ans de pratique au sein d'un service clientèle dans la branche de l'automobile au terme de la formation de base ;

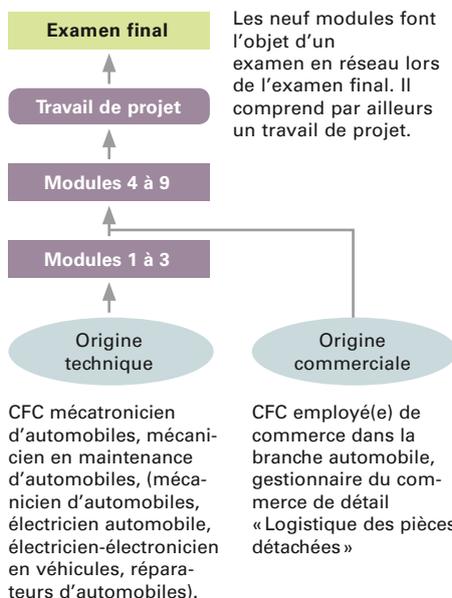
Vue d'ensemble des domaines de compétences / modules

La formation comporte 9 modules. Chacun est sanctionné par un examen et confirmé par une attestation.

- 1 Economie
- 2 Comptabilité
- 3 Administration et informatique
- 4 Offres et contrats
- 5 Marketing et commandes
- 6 Personnel et organisation
- 7 Droit et assurances
- 8 Calcul
- 9 Technique de travail et communication

Les candidats avec un diplôme commercial n'ont pas besoin de faire les modules 1 à 3.

Possibilités de formation continue Examen professionnel supérieur (EPS) :
Gestionnaire d'entreprise diplômé(e) de la branche automobile



c) disposent, pour l'examen final, des certificats de modules requis ou des attestations d'équivalence.

Durée : deux, trois ou quatre semestres parallèlement à l'activité professionnelle

Diplôme : « conseiller/ère de service à la clientèle dans la branche automobile avec brevet féd. »

L'examen final porte sur les neuf modules. Il comprend aussi un travail de projet. <



Il reste des places !

Prochaine session 2017 !

Allemand (modules 1-9)
Berne : mercredi 03.05.2017 à la GIBB
Délai d'inscription : 24.03.2017
www.gibb.ch/weiterbildung

Allemand (modules 4-9)
Winterthour : samedi 10.06.2017 à la STFW
Séance d'information
le mercredi 12.04.2017 / 19 h 00
www.stfw.ch/de/kursangebote

Français (modules 1-9)
Paudex : mardi 12.09.17 (modules 1 – 9) CP
Romandie Formation
Séance d'information le mardi 25.04.17/18h 00

www.romandieformation.ch/brevets_et_diplomes

Vous trouverez de plus amples informations sur www.agvs-upsa.ch « Formation de base et continue », « Formation professionnelle supérieure ». L'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) pourra aussi vous renseigner au 031 307 15 15.



AQUARAMA®
SWISS
CAR WASH SYSTEM
ferrum
WASCHTECHNIK

... le partenaire tout désigné pour des stations de lavage auto profitables !

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 31 00 · www.aquaramaswiss.ch

Deuxième révision quinquennale des métiers du commerce de détail

Les travaux pratiques mis en valeur

Pour sa deuxième révision quinquennale, la commission Commerce de détail de l'UPSA a été mandatée par l'organisation faitière Formation du commerce de détail suisse (BDS-FCS) pour la révision des ordonnances et plans de formation des assistants du commerce de détail AFP et des gestionnaires du commerce de détail CFC. Les normes existantes ont été légèrement adaptées. **Andreas Billeter et Egon Watzlaw**, Commission Commerce de détail de l'UPSA

■ Cette révision périodique a reposé sur une enquête de l'organisation professionnelle FCS, qui s'est intéressée aux gestionnaires et assistants du commerce de détail diplômés, apprentis, entreprises formatrices, branches de la formation et des examens, écoles professionnelles et cantons. En parallèle, la commission de l'UPSA a examiné les objectifs de performance pour les connaissances générales « Mobilité » et spécifiques à la branche « Logistique des pièces détachées ».

Principales modifications dès la rentrée 2017

Les normes existantes de l'ordonnance de formation ont été adaptées. Le domaine de qualification « Travaux pratiques » compte désormais triple (contre double auparavant), alors que le domaine de qualification « Connaissance du commerce de détail » ne compte plus que simple (contre double), en réponse à une préoccupation centrale des branches de la formation et des examens.

Pour le plan de formation, les objectifs de performance pour les domaines « Conseil » et « Gestion » ont été regroupés dans l'enseignement scolaire.

Des travaux pratiques plus importants que les connaissances du commerce de détail : les domaines de qualification des professionnels du commerce de détail ont été modifiés dans l'ordonnance de formation.

En parallèle, les objectifs de performance techniques pour les connaissances générales et les cours interentreprises ont été fortement allégés. Des objectifs de performance ont été introduits pour les relations clients et le suivi des ventes. Les formations de base dans le commerce de détail seront à l'avenir bien plus tournées vers la vente, comme le souhaite la branche automobile. <



Plus d'informations sur :
www.bds-fcs.ch



Pickup +  = poule aux œufs d'or

Le N° 1 des dispositifs d'attelage qui vous mènent plus loin. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Ça tient.

Section des deux Bâle

> **Adrian Mühlheim obtient la 4e place au concours d'«apprenti de l'année 2016»**

■ pd. Félicitations à Adrian Mühlheim pour son formidable quatrième rang au concours d'«apprenti de l'année 2016».

Cette quête de l'«apprenti de l'année» a pour objectif d'attirer l'attention du grand public sur la formation professionnelle de base dans la région et de renforcer encore l'image de l'apprentissage professionnel. Le projet offre en outre une plateforme pour les apprentis motivés et performants, ainsi que pour leurs entreprises formatrices. Le couronnement de l'«apprenti de l'année» constitue ainsi une vitrine parfaite de la qualité de notre système de formation professionnelle et du pôle économique bâlois.

Nous sommes très heureux qu'Adrian Mühlheim, mécanicien d'automobiles CFC, soit parvenu non seulement à se hisser en finale, mais à terminer avec brio à un exceptionnel quatrième rang : félicitations ! <



Marcel Hollenstein, membre du comité, Adrian Mühlheim et Nicola Antonelli, directeur de l'ASAG Reinach (de g. à d.).



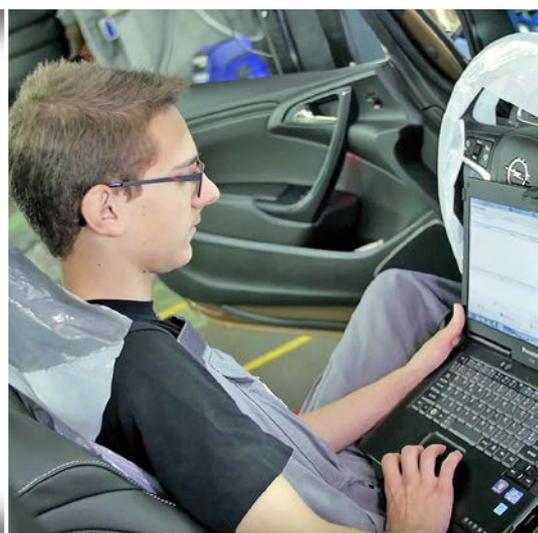
**ADRIAN
MÜHLHEIM**

AUTOMOBIL-
MECHATRONIKER EFZ

OPEL-CENTER BASEL



**LEHRLING
DES JAHRES.CH**



Moins de tracas pour les indépendants.

L'assurance des chefs d'entreprise de la Suva offre une protection financière unique en son genre aux personnes exerçant une activité lucrative indépendante en cas de maladies professionnelles et d'accidents du travail ou durant les loisirs. Les membres de la famille travaillant dans l'entreprise sans percevoir de salaire soumis à l'AVS peuvent également en bénéficier. Infos complémentaires: www.suva.ch/afc.

suvarisk
Couverture à toute épreuve

Demandez une offre:
0848 820 820



Section Valais

> **Au 100^e anniversaire de Reynald Actis, président d'honneur**

■ sco. Une bonne raison de lever son verre! Reynald Actis, ancien président et président d'honneur de la section UPSA Valais, a célébré son 100^e anniversaire à Sion. Né le 27 décembre 1916, M. Actis est devenu secrétaire de l'UPSA Valais en 1949 à l'âge de 32 ans. Agent fiduciaire de profession, il présida la section de 1956 à 1984. M. Actis a non seulement été secrétaire puis président de la section valaisanne de l'UPSA, mais il a aussi dirigé les secrétariats de l'Association des maîtres bouchers et de l'Association des artisans boulangers-pâtisseries-confiseurs du canton. À partir de 1984, la présidence de l'UPSA Valais fut aux mains de son fils Serge Actis (†), auquel succède aujourd'hui Charles-Albert Hediger. En janvier, M. Hediger et ses collègues du comité de l'UPSA de 1983 ont convié le président d'honneur, toujours alerte, dans un restaurant de Sion pour son centenaire. « Reynald Actis est encore dans une forme incroyable, tant physiquement que mentalement », s'émerveille M. Hediger. Du haut de ses 100 ans, M. Actis passe encore chaque jour dans les bureaux de sa fiduciaire, et continue de conduire sa voiture...

La société est actuellement dirigée par la troisième génération en la personne de Cyril, le petit-fils, tandis que le neveu Pierre-Yves est secrétaire de l'UPSA Valais. Lors de la fête, Reynald Actis a refusé de donner une interview à une station de radio, raconte



Le président d'honneur et ses collègues du comité (de g. à d.): Willy Ecoeur, Jean-Louis Moulin, Paul Antille, Reynald Actis, Charles-Albert Hediger et Jean-Claude Margelisch. À l'exception de Charles-Albert Hediger, il s'agissait là du comité de l'UPSA Valais lors du 50^e anniversaire de la section, en 1983.

Charles-Albert Hediger en riant: « Il a déclaré au journaliste qu'il serait prêt à donner une interview dans 20 ans! » <

**FASCINATION
POUR L'AUTOMOBILE**

Pour une relève forte dans votre entreprise.
www.metiersauto.ch

UPSA | AGVS

CP MOBIL, la caisse de pensions pour UPSA ASTAG 2roues Suisse USIC

Pour les clients de CP MOBIL, c'est Noël toute l'année.

Taux d'intérêt LPP 2017 **+1%**

CP MOBIL	2%
Obligatoire	1%

Cotisations de risque 2018

Réduction de	15%
--------------	-----

**PK MOBIL
CP**

CP MOBIL Tél. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch
En route vers un avenir sûr

Records et participants satisfaits : la Journée des garagistes suisses 2017 fut une réussite

Succès confirmé par les

La Journée des garagistes suisses 2017 a remporté un franc succès, comme le confirment non seulement le nombre record l'issue de la journée. Sascha Rhyner, rédaction

■ Les échos de la Journée des garagistes suisses 2017 ont été particulièrement élogieux : plus de 600 participantes et participants ont suivi avec intérêt les conférences et débats organisés et quelque 400 d'entre eux ont clôturé la journée avec le Dîner des garagistes, organisé pour la seconde fois. Ces deux chiffres constituent des records. Le sujet « Le garagiste, un entrepreneur qui a de l'avenir » ainsi que les conférences ont manifestement suscité beaucoup d'intérêt et répondu en très grande partie aux attentes. C'est ce que révèle le sondage organisé à l'issue de la journée.

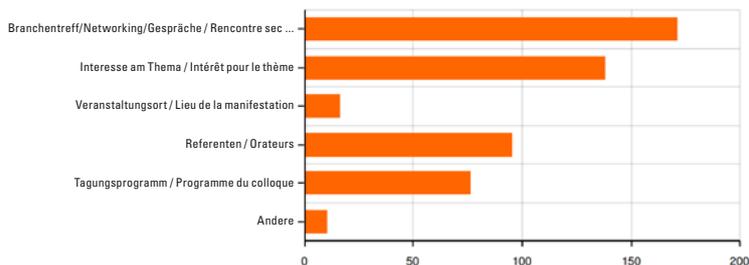
Les premiers échos spontanés recueillis à l'issue de la Journée des garagistes suisses 2017 au Kursaal de Berne se sont révélés très positifs. Le slogan et le thème choisis ont plu à 99 % (!) des répondants, qui les ont qualifiés de « très bons » ou « bons » ; quant à l'événement dans son ensemble, il a été jugé « très bon » ou « bon » à plus de 98%. Le principal rassemblement de la branche automobile suisse a atteint un niveau que le comité central avait toujours visé. Les retours des participants qui contribuent, année après année, au succès de la Journée des garagistes suisses y sont pour beaucoup.

Bonnes notes pour les conférenciers

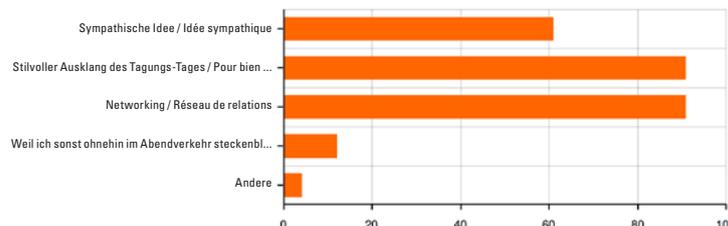
L'intervention pleine d'inspiration d'Ernst « Aschi » Wyrtsch a reçu une très bonne note. Plus de 70% ont jugé la conférence de l'ancien hôtelier « très bonne » et l'ont qualifiée d'« intéressante », « utile » et « très importante ». La table ronde divertissante et informative avec les entrepreneurs Ulrich Giezendanner et Christoph Blocher ainsi que l'exposé plus technique du professeur Willi Diez, directeur de l'Institut pour l'économie automobile de Geislingen, ont également été qualifiés de très bons.

Les retours concernant le lieu de l'événement et la restauration ont également été positifs ; ils ont été jugés « très bons » ou « bons » à 99%. Le Kursaal de Berne s'est avéré être l'endroit idéal pour un événement de cette ampleur. Au vu de ces échos, la direction de l'UPSA a déjà décidé que la Journée des garagistes suisses 2018 se tiendrait de nouveau au Kursaal de Berne. Le service de navette mis à disposition par Allianz a été apprécié et sera encore optimisé en 2018.

Pendant cette journée, les participants ont accordé beaucoup d'importance à l'échange. Outre l'intérêt général pour le thème du jour, la rencontre interprofessionnelle a offert une opportunité de network-



Pour quelle raison êtes-vous venu(e) à la Journée des garagistes suisses ?



Pourquoi avez-vous participé au Dîner des garagistes ?

échos positifs

de participants, mais aussi les résultats du sondage mené à

king et d'échanges. Les retours des années précédentes ont poussé l'UPSA à prévoir dans le programme davantage de temps pour ces échanges. La possibilité offerte aux apprentis accompagnés de pouvoir participer a également été appréciée. Un « signe de reconnaissance ». Un grand merci à Quality1, sponsor principal de la manifestation, ainsi qu'aux co-sponsors AutoScout24, Figas, ESA, Motorex, Eurotax et Pirelli.

Le Dîner des garagistes très apprécié

Organisé pour la seconde fois, le Dîner des garagistes, soutenu par auto-i-dat et qui a rassemblé deux tiers des participants à la manifestation, fut une véritable réussite. Il a été particulièrement apprécié, car il « ponctuait la journée avec élégance ». L'idée du « dîner » a été jugée « très bonne »

et « bonne » à plus de 82 %. L'animation en deux langues par Patrick Rohr et Mélanie Freymond a également récolté beaucoup de louanges.

Les précieuses réactions au sondage vont permettre d'organiser la Journée des garagistes suisses 2018 ainsi que le Dîner des garagistes en tenant encore mieux compte des besoins. <

Notez déjà la date de la prochaine
Journée des garagistes suisses :

Mercredi 17 janvier 2018



Journée des garagistes suisses
Des rapports, des témoignages et de
nombreuses photos sur upsa-agvs.ch



La conférence empreinte d'émotion d'« Aschi » Wyrsch a bénéficié d'une très bonne évaluation de la part des participants.



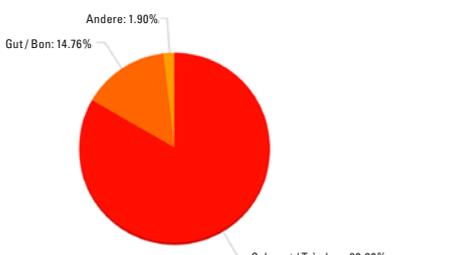
Le temps consacré aux échanges a été très apprécié par les participants.



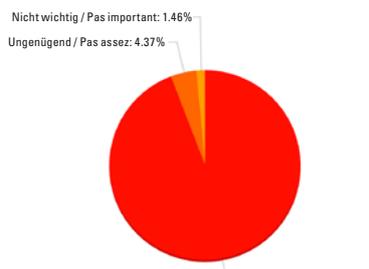
Pour la branche, la Journée des garagistes suisses est une occasion unique de se réunir.



Le Dîner des garagistes, qui a permis de la clôturer de manière conviviale, a remporté un véritable succès.



Comment jugez-vous l'organisation de l'événement ?



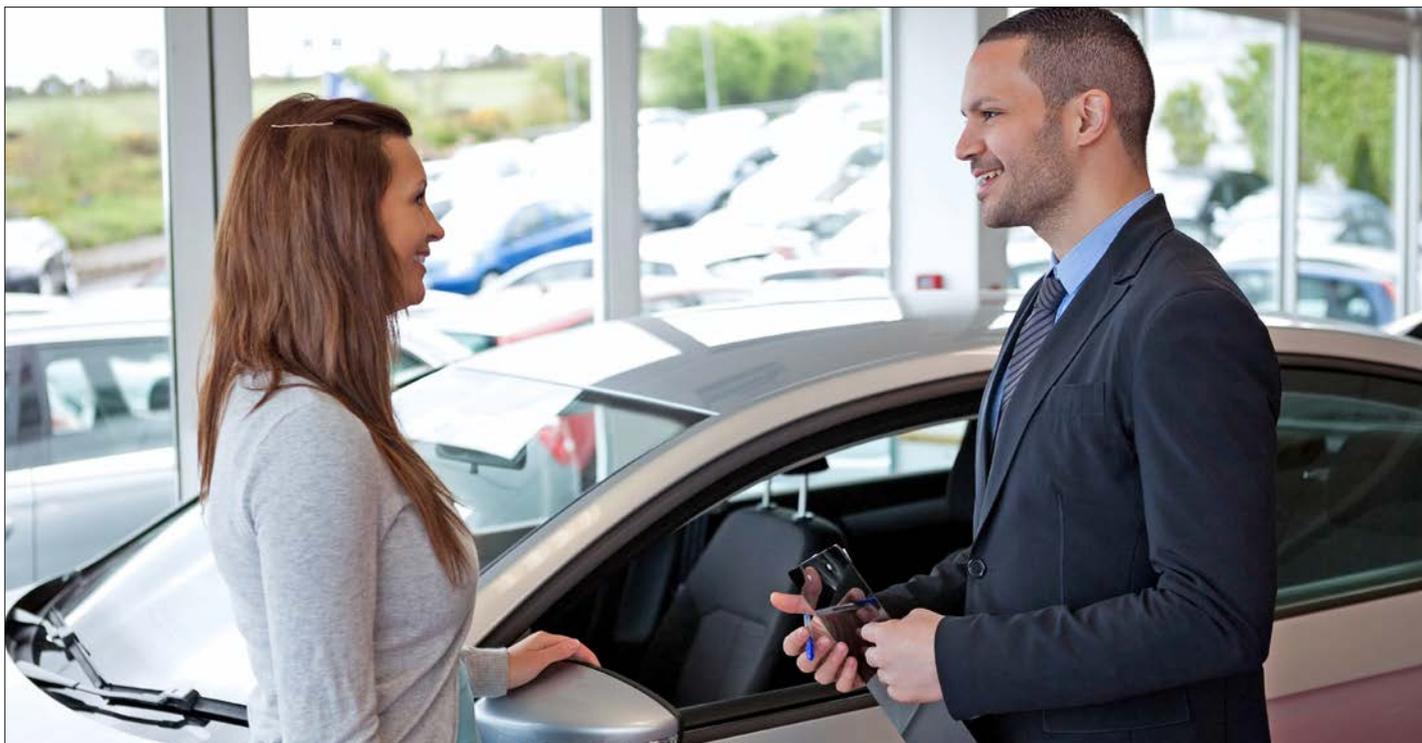
Avez-vous eu suffisamment de temps pour des entretiens personnels ?



Un client ne paie pas, que faire?

Droit de rétention, conseil

Un client apporte son véhicule au garage pour réparation. Au moment de récupérer son véhicule, le client refuse d'effectuer le paiement au comptant convenu. Quelles options s'offrent alors au garagiste ? Peut-il retenir le véhicule jusqu'à ce que la facture soit réglée ou même le vendre ? Vous trouverez les réponses à ces questions et à bien d'autres encore dans cet article. *Olivia Solari, UPSA*



Une cliente vient chercher son véhicule à l'atelier. Mais ça ne se passe pas toujours aussi simplement.

■ L'article 895 du Code civil suisse (CC) prévoit un droit de rétention qui correspond à un droit de gage. D'après cet article, le créancier peut procéder à la réalisation de l'objet mis en gage et ainsi bénéficier du produit de la réalisation s'il n'obtient pas satisfaction auprès du débiteur. Le droit de rétention est lié à différentes conditions abordées ci-dessous.

Objet de la rétention

Tout bien corporel et maîtrisable a valeur d'objet, comme par exemple un véhicule. En outre, il doit s'agir d'un objet tiers; cela signifie que l'objet ne doit pas être la propriété exclusive de la personne qui impose la retenue. L'objet doit être mobile. Un objet est mobile dans la mesure où il n'est pas ancré au sol.



ALUMETAL TURBOCHARGERS SA
0800 802236 turbo.alumetal.ch

Importateur officiel de toutes les marques de turbocompresseurs
Plus de 1000 Turbocompresseurs d'origine en stock

**Honeywell
Garrett**

**BorgWarner
Turbo Systems**

**HOLSET®
TURBOCHARGERS**



turbolader

**MITSUBISHI
TURBOCHARGER**

IHI

aux garagistes

Valorisation

L'objet tiers mobile doit être valorisable. Ceci présuppose que l'objet présente une valeur marchande. En cas de réalisation, cette valeur marchande doit revenir au créancier à hauteur du montant de la créance qui lui est due.

Prise en possession du créancier avec le consentement du débiteur

Le droit de rétention prend effet uniquement si le créancier est en possession de l'objet. Le garagiste doit disposer d'un accès à l'objet et savoir où il se trouve. En pratique, la prise en possession intervient lorsque le client remet par exemple son véhicule au garagiste pour réparation. Important : la prise en possession ne peut pas être obtenue du créancier par force ou par fraude.

Connexité et créance exigible

Seules des créances en rapport avec l'objet retenu peuvent être garanties. Si un client n'a par exemple pas réglé une facture concernant un ancien véhicule, il n'est en principe pas possible de retenir le nouveau véhicule (dans la mesure où la nouvelle facture a été réglée). La créance doit être exigible au moment où le droit de rétention est invoqué. Une créance est exigible dès lors que le débiteur doit sa prestation, conformément aux termes du contrat.

L'accord contractuel liant les parties précise habituellement quand le débiteur est tenu de régler sa créance. Si cette date ne peut être déduite de l'accord, la créance devient exigible dès la signature du contrat. Dans un souci d'exhaustivité, il convient de mentionner ici qu'à titre exceptionnel, le créancier peut également faire valoir son droit de rétention en l'absence d'exigibilité, à savoir lorsque le débiteur est insolvable.

Une garantie insuffisante

Le droit de rétention et, par conséquent, le droit de réalisation deviennent caducs dès lors que le débiteur fournit une garantie correspondant au montant de l'objet de la rétention.

Réalisation

Si le débiteur ne règle pas une créance exigible et qu'il n'est pas en mesure d'apporter une garantie suffisante, le créancier dispose d'un droit de réalisation lié au droit de rétention. Sauf accord contraire, ce droit de réalisation doit être demandé auprès de l'office des poursuites compétent. Le créancier, dans notre cas le garagiste, doit informer le débiteur de la réalisation au préalable, permettant ainsi à celui-ci d'effacer sa créance ou tout du moins d'apporter une garantie suffisante.

Recommandation

Au quotidien, les garagistes font malheureusement souvent face à des clients refusant de régler leur facture alors que le véhicule a déjà été rendu. Le recouvrement ultérieur de créance est associé à des démarches administratives lourdes. Pour éviter que les garagistes se retrouvent dans des situations de ce type ou similaires, l'UPSA leur recommande de convenir, au préalable avec le client, d'un paiement

direct lors de la restitution du véhicule. Si le client refuse alors de payer, le garagiste peut procéder à la retenue du véhicule.

L'UPSA recommande également l'emploi de CGV, disponibles sur le site Internet www.upsa-agvs.ch > Rubrique Prestations > Droit et impôts > Le contrat d'entreprise. Elles précisent notamment qu'en tant que garagiste, vous disposez librement du droit de réalisation (à savoir la vente directe du véhicule), vous dispensant de passer par l'office des poursuites. Les CGV doivent être remises au client à la signature du contrat et, dans l'idéal, signées de sa main. Par ailleurs, il est recommandé de les afficher sur son site Internet, à l'accueil, dans l'atelier, etc. <

Première consultation gratuite

Pour toute question, veuillez vous adresser au service juridique de l'UPSA. Le premier conseil juridique est gratuit pour les membres : par téléphone au 031 307 15 15 ou par e-mail à l'adresse rechtsdienst@agvs-upsa.ch.

WÜRTH

NOUS SOMMES PRÉSENTS QUAND LES PNEUS FUMENT.

WÜRTH
1962-2017
55
ans

PROCHE. PLUS PROCHE.
WÜRTH!
www.wuerth-ag.ch

Sponsored Content

Retour à un sombre passé

Par le passé, les erreurs formelles dans les révisions de TVA avaient régulièrement des conséquences de taille sur la taxation. Depuis 2006, les erreurs formelles ne donnent plus lieu à des poursuites dans la mesure où l'administration fiscale ne subit aucun préjudice (article pragmatique). Depuis lors, les relations se sont nettement améliorées entre les autorités et les contribuables, mais sont souvent troublées par l'arbitraire de certains réviseurs de TVA, comme le montre le cas suivant. Andreas Kohli, FIGAS

■ Un réviseur de TVA a procédé en 2015 à la révision d'un groupe de garages pour les années 2010 à 2013. Ce faisant, il a critiqué le fait que la déduction fictive de l'impôt anticipé avait été exercée sur les reprises de véhicules de clients commerciaux. Selon son interprétation de la loi, la déduction fictive de l'impôt anticipé ne pouvait s'appliquer qu'à des clients non imposables. Nous ne sommes pas parvenus à comprendre cette interprétation. Il a maintenu sa position, même après plusieurs échanges, et a rédigé une notification d'estimation provisoire réclamant des arriérés de plus de CHF 800 000.–.

Besoin d'aide

Le réviseur de TVA s'est cependant déclaré prêt à renoncer à une compensation, pour autant que chacun des clients confirme, via le formulaire 1550, qu'il avait bien payé la TVA sur le véhicule repris. Au total, près de 500 transactions étaient concernées, ce qui aurait donné lieu à un énorme travail administratif. Pour y remédier, nous nous sommes adressés au service juridique compétent de l'administration de la TVA avec une prise de position reposant sur des bases légales. Celui-ci a cependant refusé de réévaluer la situation en faisant remarquer qu'une décision formelle devait préalablement exister.

Pour limiter le risque financier, notre client n'avait plus d'autre choix que de contacter près de 500 clients dans le délai imparti pour se

procurer ce formulaire 1550. Grâce à la bonne volonté d'une majorité de clients, le risque fiscal a pu être réduit à CHF 180 000.–. La prise de position préalablement déposée par nos soins a été reconnue comme recours contre la nouvelle notification d'estimation.

Dans l'intervalle, nous avons entrepris d'autres tentatives pour clarifier de façon informelle la situation juridique, étant donné que le parcours dans les instances peut souvent mener à des surprises désagréables. Ce faisant, nous sommes tombés sur de nombreuses déclarations intéressantes de représentants des services de la TVA. En cas de problèmes, l'administration de la TVA recherche des solutions pragmatiques pour éviter d'avoir à emprunter la voie de droit, souvent pénible et de longue haleine. Nous avons pris ces représentants au mot et leur avons expliqué toute la problématique de ce cas, avec ses possibles répercussions sur l'ensemble de la branche automobile.

Tout est bien qui finit bien ?

Près de six mois plus tard, notre client a reçu une notification d'estimation corrigée dans laquelle l'administration de la TVA renonçait entièrement à la compensation de la déduction fictive de l'impôt anticipé. Ce fut un grand soulagement pour notre client, comme pour nous. Mais il nous reste tout de même un goût amer. Si le réviseur n'avait pas interprété la loi de façon si arbitraire, ou si le

service juridique s'était au moins montré un peu plus coopératif depuis le début, on aurait pu éviter l'immense travail qui a dû être fourni pour contacter ces 500 clients.

Éviter la voie de droit

En cas de problèmes en rapport avec les révisions de TVA, il est recommandé de toujours chercher une solution avec le réviseur, car le parcours dans les instances peut être semé d'embûches et imprévisible. Heureusement, la plupart des réviseurs de TVA sont très raisonnables et en quête de solutions. N'hésitez donc pas à nous contacter en cas de différends avec un réviseur de TVA. <

Révision partielle de la loi sur la TVA

Le 30 septembre 2016, le Conseil national et le Conseil des États ont donné leur feu vert à la révision partielle de la loi sur la TVA. Plus rien ne s'oppose donc à son entrée en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2018. Les modifications concernent différents points dans les domaines de l'assujettissement, des exceptions, de la procédure et de la protection des données.

FIGAS Fiduciaire de la branche automobile suisse SA a réalisé, en collaboration avec l'UPSA, deux vidéos à ce sujet.

Vidéo 1: Aperçu général des modifications

Vidéo 2: Éclairage sur les points délicats pour un bon décompte de la TVA



Vidéos à visionner sur :
www.agvs-upsa.ch

ACTUALITÉS
pour les garagistes

**Rendez-vous sur le portail
des garagistes suisses**
www.agvs-upsa.ch

 **UPSA | AGVS**

Vous avez des nouvelles portant sur votre section ou votre entreprise ?
Communiquez-les nous le plus rapidement possible !
Téléphone 043 499 19 81 ou e-mail newsdesk@agvs-upsa.ch



Haute brillance jusqu'au détail

La combinaison de polissage parfaite

- Innovatrice
- Flexible
- Polyvalent
- Précis
- Sans câble



Curieux?

Apprenez plus au Salon de l'auto. Venez nous visiter dans la **halle 7 - stand 7000**. Rendez-nous ce coupon rempli et vous recevez un petit cadeau.

MTS
PROFESSIONAL CAR CARE

Meguiar's
SINCE 1901

RUPES

prénom:

nom de famille:

email:

MTS Multi Technology Services GmbH
Flughofstrasse 52 www.oberflaechen.com
8152 Glattbrugg www.meguiars.ch

Kärcher

www.kaercher.ch

> Sixième participation de Kärcher au rallye Dakar



pd. Après le grand succès des stations de nettoyage Kärcher lors des dernières éditions du rallye Dakar, le fabricant d'installations de nettoyage était en charge de la propreté des véhicules pour la sixième fois consécutive en 2017. Équipementier officiel du grand événement, Kärcher sponsorisait en outre à nouveau les équipes MINI X-raid et KTM.

Kärcher avait aménagé, dans deux bivouacs qui longeaient le parcours, des stations de nettoyage sur lesquelles toutes les équipes ont pu éliminer la poussière et la saleté de leurs véhicules à l'aide de nettoyeurs haute pression et d'aspirateurs à eau et à poussière. Les véhicules ont en-

suite été préparés pendant la nuit pour être à nouveau opérationnels le lendemain. Le service très apprécié était disponible à La Paz (Bolivie) et à Salta (Argentine).

La technologie de nettoyage de Kärcher permet d'économiser jusqu'à 80% d'eau courante par rapport à un lavage manuel. Les nettoyeurs haute pression constituent une alternative écologique permettant d'obtenir un résultat optimisé en un laps de temps réduit. Dans les stations de nettoyage, l'eau de lavage est recueillie et recyclée.

Pendant toute la durée du rallye, l'entreprise a soumis plus de 1500 véhicules de course et d'accompagnement à un lavage minu-

tieux et ainsi contribué à la sécurité des conducteurs. Le soutien apporté a été très apprécié par les équipes et a mis en évidence les performances des installations Kärcher, même dans des conditions difficiles.

En raison de la sécheresse sévère qui frappe la Bolivie, Kärcher a fait don au gouvernement d'une station d'épuration mobile de type WTC 500 RO. En pré-

sence de l'ambassadeur allemand Matthias Sonn, des représentants du spécialiste du nettoyage ont remis l'appareil au président bolivien Evo Morales à La Paz, à l'occasion du rallye Dakar. En sa qualité d'équipementier officiel du rallye, Kärcher assume sa responsabilité d'entreprise sur place et met sa technologie et son savoir au service de personnes dans le besoin. <

Nouveau: FGS, la remorque avec essieu élévateur et 100% d'équilibrage

Poids utile à 2,9t



Remorques pour le transport de voitures, carrosseries
Visitez notre exposition ou demandez une démonstration. Disponible également en modèle communal.

T&W Technik

Dammstr. 16, 8112 Otelfingen
tél. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch



Conseillez vos clients et aidez-les à économiser de l'argent !

Elargissez votre éventail de prestations et devenez l'un des 1000 garagistes de l'UPSA certifiés CheckEnergieAuto.
www.checkenergieauto.ch

Bosch

www.bosch-werkstattwelt.ch

> SCT 415: solution autonome pour le Multi-Target-Shop

pd. Châssis universel conçu pour l'enregistrement des cibles spécifiques aux véhicules. La barre de mesure de précision est réglable en hauteur. L'alignement destiné au référencement sur le plan longitudinal médian du véhicule ou le châssis est effectué au laser. La combinaison parfaite d'une analyse de châssis et d'un système d'assistance à la conduite: analyse de châssis en vue du réglage du parallélisme/carrossage et calibrage des systèmes d'assistance à la conduite. Grande flexibilité due au Multi-Target-Shop, couverture complète du système, temps de préparation rapides: changement des panneaux de calibrage et alignement devant le véhicule possibles en quelques secondes, précision de calibrage maximale grâce à l'enregistrement magnétique précis des panneaux de ca-

librage, réglage de précision des angles de lacet, de tangage et de roulis conformément aux spécifications du constructeur automobile, laser linéaire pour l'alignement sur le véhicule, ligne laser verte bien visible même en pleine lumière. Contenu de la livraison: barre de mesure de précision avec 2 chariots pour l'enregistrement magnétique des panneaux de calibrage (calibrés en usine), chariot résistant avec colonne stable pour le logement de la barre de mesure, module de laser linéaire Park Assist permettant un alignement simple et rapide de la barre de mesure sur les points de référence du véhicule, ruban de mesure de 5 mètres, fil à plomb et cordon traceur. En option: supports verticaux Park Assist pour roues avant et arrière. <

**Bopp Solutions AG**

www.bopp-solutions.ch

> Des solutions et pas seulement des produits

pd. «Des solutions et pas seulement des produits»: telle est depuis toujours la promesse de l'entreprise Bopp Solutions AG, dont le nouveau catalogue est la parfaite

illustration. Une entreprise suisse: Bopp Solutions est une entreprise commerciale suisse bien établie qui considère la transformation de problèmes en solutions à la fois

comme un défi et une opportunité. Pragmatique: Bopp recherche le dialogue. Son objectif consiste à conseiller ses clients au cours d'entretiens personnels et à ré-

pondre à leurs besoins individuels. Plus elle connaît ces besoins, plus elle est à même de déterminer quel produit génère le meilleur profit. Axée sur la pratique: l'entreprise Bopp Solutions AG s'attache à maîtriser parfaitement les caractéristiques des produits qu'elle propose. La gamme soigneusement présélectionnée repose sur un échange constant et concret avec les clients. Un savoir-faire spécifique à la branche et un réseau de fournisseurs parfaitement opérationnel lui permettent en outre de proposer des solutions sur mesure. Axée sur la recherche de solutions: Jean-Claude Bopp, directeur de l'entreprise, est convaincu que le succès d'un produit, si bon soit-il, n'est possible que s'il correspond parfaitement aux attentes du client, voire qu'il les dépasse. <



**ÉQUIPEMENT
DE GARAGE**
DES SOLUTIONS
PLUTÔT QUE
DES PRODUITS
BOPP.

Brembo

www.brembo.com/de

> ECE-R90: homologation pour toute la gamme de disques et de tambours de frein Brembo

pd. La norme ECE-R90, qui régissait jusqu'ici les exigences en matière de construction, de fabrication et de performances des plaquettes et des mâchoires de frein, s'applique également aux disques et aux tambours de frein depuis novembre 2016.

Spécialisée dans les disques de frein, l'entreprise Brembo a joué un rôle actif dans le groupe de travail de la Commission économique des Nations unies pour l'Europe et a largement contribué à la définition de la nouvelle norme. Cette norme vise à garantir que les disques et les tambours utilisés comme pièces de rechange offrent les mêmes performances en termes de fonctionnalité, de sécurité et d'efficacité que le produit de série qu'ils doivent remplacer.

Tous les produits autorisés sont reconnaissables à un code d'homologation de l'organisme de certification. Ce code est apposé sur le produit et sur son emballage, en plus d'autres informations.

L'expérience exceptionnelle dont jouit Brembo dans le développement et la fabrication de systèmes de freinage destinés à la première monte et au marché des pièces de rechange lui permet de proposer depuis toujours une gamme de produits dont les caractéristiques techniques sont conformes, voire supérieures, à celles de l'original et dépassent ainsi les exigences de la nouvelle norme.

Depuis toujours, Brembo se consacre pleinement à l'amélioration constante des composants de sécurité des systèmes

de freinage et lance à cet égard de nombreuses campagnes d'information. L'entreprise voit donc d'un très bon œil le lancement de la nouvelle norme, car cette dernière comble à présent un vide juridique à l'échelle européenne et crée une réglementation uniforme.

Au lieu de solliciter une approbation officielle uniquement pour les composants utilisés sur

les véhicules nouvellement immatriculés, Brembo a par conséquent décidé de demander une homologation pour l'ensemble de sa gamme de disques et de tambours de frein. Celle-ci se compose de plus de 2200 articles qui alimentent 97 % du parc automobile européen.

Le département de recherche et de développement a d'ores et déjà testé et homologué 95 % des produits disponibles dans le catalogue. Ce dernier inclut les produits du groupe de disques de frein conformes à l'original, mais également des gammes plus sportives et plus puissantes, telles que les disques « rainurés » de la marque « Brembo Max » ainsi que la nouvelle gamme de disques perforés « Brembo Xtra ». <

**CG Car-Garantie Versicherungs-AG**

www.cargarantie.ch

> RCI Finance Suisse et CarGarantie entament une collaboration

pd. RCI Finance SA Suisse lance deux nouveaux produits conçus en collaboration avec CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie) et destinés aux propriétaires de véhicules d'occasion. Les garanties RCI Finance Complet et Comfort sont disponibles sur le marché depuis le mois de janvier. Ces deux produits garantissent une protection efficace contre les frais de réparation imprévus et diffèrent par leur couverture respectivement complète et partielle des frais.

Chaque client qui achète un véhicule d'occasion en Suisse chez un concessionnaire Renault, Dacia, Nissan ou Infiniti et qui opte pour un financement de RCI Finance SA peut, avec les deux produits, souscrire à une assurance frais de réparation performante. Moyennant un montant fixe mensuel peu élevé, il bénéficie

à la fois d'une protection et de coûts transparents sur une durée de 12 à 60 mois.

La garantie Complet inclut, à quelques rares exceptions, tous les composants mécaniques, électriques, électroniques, hydrauliques et pneumatiques du véhicule montés en usine. La garantie Comfort couvre les pièces les plus importantes et les plus coûteuses du véhicule, telles que les nouveaux modules du moteur hybride et du moteur électrique. En cas de réparation, les coûts de main-d'œuvre sont intégralement pris en charge pour les deux produits. Les coûts de matériau sont également remboursés à

100 % jusqu'à 100 000 kilomètres; une franchise progressive à la charge du client est ensuite appliquée. Parallèlement aux modèles de l'alliance RCI, presque tous les

types et modèles de véhicules courants peuvent être assurés. Selon la durée du contrat d'assurance, le véhicule ne doit pas avoir plus de 12 ans.

Giuseppe Caruso, chef de produit assurance et responsable de parc automobile chez RCI Finance SA :

« Les deux produits de garantie RCI Finance répondent aux attentes de nombreux clients sou-

haitant à la fois pouvoir calculer leurs frais de mobilité et éviter tout coût supplémentaire après l'achat de leur véhicule. Au niveau commercial, la garantie constitue un outil de fidélisation de la clientèle à long terme ainsi qu'un important gage de qualité. Nous sommes ravis d'avoir conclu ce partenariat avec un spécialiste de la garantie aussi expérimenté que CarGarantie. » <

**ADS 110: la station d'entretien de climatisation pour professionnels**

Cette unité de service de climatisation entièrement automatique pour l'application que vous soutenez professionnellement dans toutes les activités de services aux systèmes d'air du véhicule de conditionnement dans votre atelier.



La conception compacte, faible poids, la conception structurelle spéciale de l'unité de récupération, les ADS 110 est entre autres le partenaire idéal pour une utilisation mobile sur un terrain accidenté pour une application directe des véhicules.

Dans le développement de nos appareils Les considérations environnementales ont joué un rôle important. En choisissant des matériaux respectueux de l'environnement à l'utilisation de nouvelles technologies pour réduire la perte de réfrigérant pendant le service, l'impact environnemental est réduit au minimum.

Offre spéciale Salon de l'auto, à partir de CHF 3050.-

Par votre partenaire en mesure des gaz d'échappement et diagnostic :

SCHENK INDUSTRIE AG, 6403 Küssnacht a.R.
Tél. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

SCHENK
Systems for a mobile world

Schenk Industrie AG

www.schenk-industrie.ch

> Air Condition Diagnostic System ADS 110

pd. Cet appareil d'entretien de climatisation entièrement automatisé destiné aux professionnels vous est utile pour toutes les opérations d'entretien réalisées sur les systèmes de climatisation de véhicules dans votre atelier.

Le design compact, le poids léger et la construction spéciale de l'unité de récupération de l'ADS 110 en font entre autres un équipement idéal pour une utilisation mobile, même sur les terrains irréguliers, directement sur le lieu d'intervention des véhicules.

La question environnementale a joué un rôle essentiel dans le développement de nos appareils.

Le choix de matériaux écologiques et la mise en œuvre de technologies innovantes visant à réduire la perte de fluide frigorigène pendant l'entretien minimisent l'impact environnemental.

Aperçu des fonctions :

- processus entièrement automatisé pour un entretien simple et rapide ;
- processus manuel pour les travaux de maintenance sur la climatisation ;
- choix du véhicule dans une base de données très fournie ;
- contrôle automatique de la pression ;

- recherche de fuites à l'aide d'un produit de contraste ou d'azote (en option) ;
- fonctions de rinçage (en option). <

**Meyle AG**

www.meyle.com

> Optimisation de la gamme de rotules de barres d'accouplement HD

pd. La diversité des modèles de véhicules lourds et de grande dimension augmente au fil des ans. Les rotules de barres d'accouplement sont particulièrement malmenées lorsqu'elles sont soumises à de lourdes charges et à de mauvaises conditions de route. C'est pourquoi Meyle a une nouvelle fois apporté des optimisations techniques à sa gamme de rotules de barres d'accouplement HD. Les ateliers peuvent désormais également effectuer des réparations sur les véhicules des séries X5 et X6 de BMW, sur la Fiat 500L et sur la classe M de Mercedes Benz à

l'aide des pièces améliorées d'un point de vue technique. L'atelier et ses clients bénéficient en outre d'une garantie supplémentaire de quatre ans que le fabricant de Hambourg accorde sur toutes les pièces Meyle-HD.

Meyle propose à l'heure actuelle des rotules de barres d'accouplement Meyle-HD pour plus de 68 millions de véhicules. Les rotules des pièces Meyle-HD possèdent des dimensions nettement supérieures à celles des versions OE. Leur durée de vie est plus élevée, car les forces qui agissent sur la rotule sont mieux réparties sur une



plus grande dimension. La pression de surface exercée sur l'enveloppe en plastique de la rotule est ainsi réduite. Cette optimisation profite essentiellement aux SUV et véhicules lourds soumis à de mauvaises conditions de route dans la circulation urbaine. Les ingénieurs Meyle ont par conséquent également ap-

pliqué le principe Meyle-HD aux rotules de barres d'accouplement destinées à être utilisées sur les modèles suivants :

- BMW : X5 (F15) (11/12-) et X6 (F16) (08/14-) ;
- Mercedes Benz : BM 163 (M-Class) (02/98-06/05) ;
- Fiat : 500L (09/12-). <

**Votre spécialiste de l'engrenage**

Révisions de boîtes automatiques et manuelles, boîtes de transfert, différentiels et convertisseurs.

**AUTOMATEN-MEYER AG**

6014 Luzern · Téléphone 041 259 09 59 · www.automaten-meyer.ch



Le plus complet des services de réparation de boîtiers électroniques pour auto de Cortellini & Marchand AG

www.auto-steuergeraete.ch

Vous cherchez, nous trouvons –
Votre service de recherche pour pièces automobiles d'occasion

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

MultiPart Garantie AG

www.multipart-garantie.ch

> Nombreux versements chez MultiPart Garantie AG

pd. Janvier est toujours un mois très particulier pour beaucoup de concessionnaires automobiles. C'est en effet à ce moment-là que MultiPart Suisse rembourse à ses concessionnaires affiliés le budget restant des provisions de garantie de l'année précédente. Il ne s'agit pas de 10 ou de 20 %, mais de 80 %: le montant peut, en fonction du chiffre d'affaires et des dommages survenus, s'élever à plusieurs milliers de francs, et même jusqu'à 15000 francs. Le principe commercial est le suivant: « Nous assurons davantage de bénéfices sur les ventes d'oc-

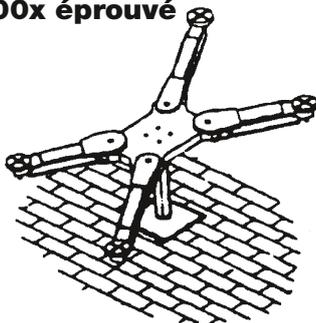
casions»: MultiPart Schweiz AG prouve une nouvelle fois la fiabilité et l'équité du concept de partenariat concessionnaire/garantie. Alors que les marges ne cessent de diminuer, tout remboursement est bienvenu. Le contrôle des occasions permet également à MultiPart de

donner au vendeur des conseils avisés pour travailler de manière encore plus efficiente. Ce n'est pas pour rien que MultiPart a les chiffres les plus bas par-delà les frontières en termes de dommage maximal et de montant des dommages. Or ceux-ci sont décisifs lorsqu'il s'agit de

dégager un bénéfice optimal à la fin. Si vous aussi souhaitez améliorer la rentabilité et le succès de vos ventes, demandez un entretien avec l'un de nos collaborateurs du service externe. MultiPart AG, Seestrasse 91, 6052 Hergiswil/NW, tél. 079/933 26 60. <



Assainissement de votre élévateur à une colonne 500x éprouvé



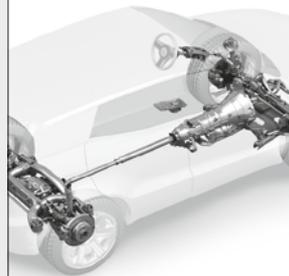
Est-ce que votre pont élévateur pneumatique – hydraulique vous pose des problèmes?

Nous vous proposons la solution idéale et économique

gesag

Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tél. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

VOTRE SPÉCIALISTE 4X4 POUR BOÎTES DE VITESSES, DIRECTIONS ET ESSIEUX.



ZF Services Schweiz AG
8604 Volketswil
zf.com/services/ch



N'oubliez pas: de compléter continuellement et d'en discuter à la fin de chaque semestre les contrôles et rapports de formation

Informations et téléchargements: www.agvs-ups.ch, rubrique Formation et formation continue, Formation professionnelle initiale, choisir la profession, puis le document

 **UPSAG | AGVS**

Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz

Nécrologie

Décès de Curt Habegger

Curt Habegger, directeur d'ESA de 1973 à 1994, est décédé le 1^{er} février 2017 dans sa 88^e année. Son esprit d'initiative, son dévouement sans faille et son sens exemplaire d'appartenance à ESA lui ont permis, durant ces plus de 20 années, d'apporter une contribution décisive au succès de l'organisation d'achat des garagistes suisses. Monique Baldinger (UPSA) et Matthias Krummen (ESA)

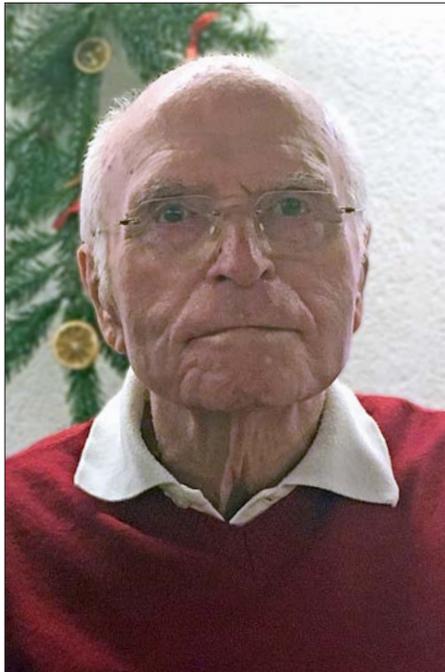
■ Curt Habegger, directeur pendant plus de 20 ans, a contribué de façon décisive au succès de l'organisation d'achat des garagistes suisses et ce, grâce à son esprit d'initiative, son dévouement sans faille et son sens exemplaire d'appartenance à ESA. Il a en effet été aux premières lignes de plusieurs étapes essentielles dans l'histoire d'ESA.

Lancement de la marque de pneus ESA

C'est sous sa direction qu'en 1977, ESA a lancé sa propre marque de pneus: ce fut les prémices du succès de ces pneus exclusifs préférés des garagistes. Depuis la fondation de TECAR International en 1992, à laquelle Curt Habegger avait contribué, ces pneus sont distribués sous la marque ESA-Tecar et connaissent un succès incontestable.

Mise en place d'une infrastructure logistique moderne

Il a également été à l'origine du développement du concept logistique actuel. Ce concept a posé les bases d'une infrastructure logistique moderne, permettant à ESA de fournir des prestations logistiques optimales



Curt Habegger, directeur d'ESA de 1973 à 1994.

et étendues pour servir au mieux sa clientèle et accroître considérablement sa position sur le marché.

Compréhension des besoins du client

Dans sa fonction de directeur/délégué du conseil d'administration, dans le cadre de laquelle il était responsable des collaborateurs de toute la Suisse, il a toujours su maintenir ESA sur le bon cap, même lorsque les vents étaient contraires, tirant parti de sa clairvoyance, de sa compréhension des besoins du client, mais aussi de sa longue expérience.

Engagement dans la promotion de la relève

Ses interventions aux assemblées générales annuelles d'ESA, où il examinait l'exercice écoulé avec passion et engagement, resteront gravées dans les mémoires. Il s'est également engagé durant de nombreuses années au sein de la commission des examens de maîtrise des mécaniciens d'automobiles.

Le conseil d'administration d'ESA, les copropriétaires d'ESA ainsi que le comité central et le secrétariat de l'UPSA n'oublieront jamais les services rendus par Curt Habegger et garderont de lui un souvenir ému et reconnaissant. <

**AUTO
INSIDE**

Le magazine spécialisé au plus fort tirage de la branche automobile suisse

90^e année, 11 numéros en allemand et en français

Tirage par Octobre 2016 certifié REMP: 11 882 exemplaires dont 8947 en allemand et 2935 en français

Éditeur

Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA)
www.agvs-upsa.ch

Éditions

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, case postale 64
CH-3000 Berne 22
Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration et gestion des abonnements

Abonnement annuel
CHF 110.- (TVA incluse)
Numéro à l'unité
CHF 11.- (TVA incluse)
Contact: Alain Kyd
Téléphone: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Rédaction

Supports médiatiques de l'UPSA
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Téléphone: +41 (0) 43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Rédaction: Mario Borri (mbo, rédacteur mobilité en chef), Sandro Compagno (sco, responsable Gestion du contenu), Reinhard Kronenberg (kro, responsable Journalisme), Sascha Rhyner (srh, rédacteur mobilité), Jean-Pierre Pasche (jpp, correspondant Suisse romande), Bruno Sinzig (si, domaine spécial Formation), Raoul Studer (rst, domaine spécial Politique)

Autres articles de: Monique Baldinger, Andreas Billeter, Reto Blättler, Manuela Jost, Andreas Kohli, Matthias Krummen, Olivier Maeder, Olivia Solari, Egon Watzlaw, Urs Wernli

Conception: Robert Knopf, Christoph Pfister

Commercialisation

Supports médiatiques de l'UPSA
Flurstrasse 50, CH-8048 Zurich
Contact: Erich Schlup, Key Account Manager
Téléphone: +41 (0) 43 499 19 83
Portable: +41 (0) 79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

**Responsabilité générale
Rédaction et commercialisation**

Georg Gasser
Supports médiatiques de l'UPSA
Burgauerstrasse 50, CH-8048 Zurich
Téléphone: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Impression/envoi

galledia AG
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch
Contact: Michael Rottmeier
Téléphone: +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Réimpression ou reproduction d'articles, même partielle, uniquement avec l'accord des médias de l'UPSA. Nous déclinons toute responsabilité pour les manuscrits et les photos envoyés spontanément. L'administrateur des pages auxquelles renvoie les liens est seul responsable de leur contenu.



imprimé en
suisse

UPSA | AGVS

Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Auto Gewerbe Verband Schweiz